



Munich Personal RePEc Archive

Why is economic growth unevenly distributed geographically?

Reinert, Erik S.

Studier i teknologi, innovasjon og økonomisk politikk / Studies in Technology, Innovation and Economic Policy (STEP)

1994

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/48166/>
MPRA Paper No. 48166, posted 27 Dec 2014 15:42 UTC

R-19
•
1994

Erik S. Reinert

Hvorfor er økonomisk vekst
geografisk ujevnt fordelt?

Erik S. Reinert
STEP group
Storgt. 1
N-0155 Oslo
Norway

Oslo, november 1994

STEP
group =

Studies in technology, innovation and economic policy
Studier i teknologi, innovasjon og økonomisk politikk

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP publiserer to ulike serier av skrifter: Rapporter og Arbeidsnotater.

STEP Rapportserien

I denne serien presenterer vi våre viktigste forskningsresultater. Vi offentliggjør her data og analyser som belyser viktige problemstillinger relatert til innovasjon, teknologisk, økonomisk og sosial utvikling, og offentlig politikk.

STEP maintains two diverse series of research publications: Reports and Working Papers.

The STEP Report Series

In this series we report our main research results. We here issue data and analyses that address research problems related to innovation, technological, economic and social development, and public policy.

Redaktør for seriene:
Editor for the series:
Dr. Philos. Finn Ørstavik (1998)

© Stiftelsen STEP 1998

Henvendelser om tillatelse til oversettelse, kopiering eller annen mangfoldiggjøring av hele eller deler av denne publikasjonen skal rettes til:

Applications for permission to translate, copy or in other ways reproduce all or parts of this publication should be made to:

STEP, Storgaten 1, N-0155 Oslo

Innhold

INNHold	III
1. INNLEDNING	1
2. NYKLASSISK ØKONOMISK TEORI OG POLARISERINGEN AV ØKONOMIFAGET	3
3. TAPTE DIMENSJONER - TID OG ROM	7
4. TEKNOLOGISK ENDRING, GEOGRAFI OG UJEVN VEKST	13
5. ØKONOMISK VEKST OG DE FIRE ‘GEOGRAFISKE ØKONOMIER’	19
5.1 Husholdningsøkonomien	20
5.2 By/regionaløkonomien	21
5.3 Nasjonaløkonomien	23
5.4 Globaløkonomien	25
6. FORDELINGSMEKANISMER I DE FIRE ‘GEOGRAFISKE ØKONOMIER’	29
7. KONKLUSJON - INNOVASJON, KONKURRANSE OG GEOGRAFISK UJEVN VEKST ...	33

1. Innledning

Til tross for sin enkelhet, grenser tittelen på dette notatet tilsynelatende til det arrogante i sitt ambisjonsnivå. Spørsmålsstillingen er imidlertid helt fundamental dersom man ønsker å forstå regionalpolitikk: Hva er det som gjør at problemet med ujevn vekst mellom geografiske regioner i det hele tatt oppstår? Tradisjonell vekstteori er en teori om *jevn* vekst. Vi ønsker derfor å ta denne helt sentrale problemstillingen opp tidlig i vårt forskningsprogram om Innovasjon og Økonomisk Vekst i Regionene, og ikke sirkle som katten rundt den teoretiske grøten. Noe fasitsvar kan vi naturligvis ikke gi, til det er det for meget dagens økonomivitenskap rett og slett *ikke vet*. Vi mener imidlertid å kunne peke ut *økonomiske hovedfaktorer* som skaper ujevn vekst. Disse er etter vår oppfatning kjernepunktet i det problemkompleks av økonomiske og sosiale årsaker som i et gjensidig forsterkende samspill produserer de karakteristika som skiller relativt fattige områder fra relativt rike områder. Selv om vi er langt fra noe fasitsvar, tror vi at vi er nærmere en beskrivelse av 'den ettersøkte': Den type økonomiske aktiviteter som skaper regional velstand. Det ligger også en viss trygghet i den danske dikteren Kumbels ord: 'Å vite hva man ikke vet, er òg en slags allvitenhet.' Å gjøre seg denne 'kumbelske allvitenhet' bevisst, er imidlertid en meget sjelden vare blant økonomer (og kanskje også blant andre vitenskapsmenn).

Spørsmålsstillingen i notatets tittel blir spesielt viktig dersom man ønsker å forskyve tyngdepunktet i regionalpolitikken fra den tradisjonelle *fordelingspolitikk*, til en mere aktiv *vekstfremmende* politikk i regionene. Dette er en radikal endring. Den kan uttrykkes slik at man går fra en politikk der man *trygder* - og dermed også passiviserer - de regionene som har lavere levestandard, til å forsøke å gjøre disse regionene *konkurransedyktige*, dvs. å sette dem i stand til selv å øke sin levestandard, mens de samtidig leverer varer og tjenester som kan konkurrere med produkter fra andre regioner - nasjonale og internasjonale. Sagt på en annen måte: Man slutter å behandle *symptomene* på relativ fattigdom, og forsøker isteden å angripe *årsakene*.

De fleste ikke-økonomer vil antagelig tro at problemstillingen 'hva forårsaker økonomisk vekst, og hvorfor er den geografisk ujevnt fordelt' står sentralt i moderne økonomisk forskning. Dette er ikke tilfelle. Merkelig nok har økonomer, av årsaker vi skal komme tilbake til, hatt lite av interesse å si om økonomisk vekst. Enda mindre har de hatt å si om *ujevn* økonomisk vekst. Vi ser i aviser og tidsskrifter at økonomer diskuterer forrige og neste års eller neste kvartals økonomiske vekst ned til siste desimal. Likevel innebærer denne registreringen ikke nødvendigvis mere forståelse av den økonomiske vekstprosessen enn det et firmas bokholder har av firmaets produksjonsprosess. Det engelske tidsskriftet 'The Economist' - som vanligvis forsvarer økonomyrket kraftig - uttalte for etpar år siden: 'True enough: economists are interested in growth. The trouble is that, even by their standards, they have been terribly ignorant about it. The depth of that ignorance has long been their best-kept secret'.¹

¹ 'Explaining the mystery'. The Economist, January 4th, 1992, p. 17.

Vi står derfor egentlig foran to problemkomplekser som henger sammen. Problem A: Hva forårsaker økonomisk vekst ?, og problem B: Hvorfor er veksten ujevnt fordelt? I dette notatet skal vi konsentrere oss om spørsmål B, selv om dette naturlig nok også krever noe forståelse av spørsmål A.

Organisasjonen av notatet er som følger: Første del - 'Nyklassisk økonomisk teori og polariseringen av økonomifaget' - tar for seg utviklingen av dagens standard økonomiske teori, den nyklassiske, og gir bakgrunnen til hvorfor denne teorien har så lite å si om ujevn økonomisk vekst. Annen del 'Tapte dimensjoner - Tid og Rom' - tar for seg teorier om ujevn vekst som er alternative til den nyklassiske modellen. I tredje del - 'Teknologisk endring, geografi, og ujevn vekst' - tar vi for oss hva det er ved den teknologiske utviklingen som gjør at den veksten som skapes blir geografisk ujevnt fordelt. Del fire - 'Økonomisk vekst og de fire *geografiske økonomier*' - tar for seg forholdet mellom geografi og økonomisk vekst gjennom historien. Del fem tar for seg 'Fordelingsmekanismer i de fire *geografiske økonomier*', og konklusjonen 'Innovasjon, konkurranse og geografisk ujevn vekst' utgjør del seks.

2. Nyklassisk økonomisk teori og polariseringen av økonomifaget

For å forstå problemkomplekset rundt *ujevn vekst* og den stemoderlige behandling dette temaet har fått blant økonomer, er det nødvendig å gå litt tilbake i økonomiens idéhistorie. Den økonomiske teori som idag dominerer verden går under navnet 'nyklassisk'. Denne skolen ble til for rundt 100 år siden. Navnet kommer av at denne skolen ser seg selv som en fortsettelse av de britiske klassiske økonomer som Adam Smith og David Ricardo. Inntil 2. Verdenskrig levet denne teorien sammen med andre, alternative teoriskoler, som den 'historiske', 'institusjonelle' og 'marxistiske'. Etter 2. Verdenskrig - som et slags speilbilde av den politiske polariseringen - ble kun de nyklassiske og marxistiske teorier igjen på valplassen.

Helt siden den kommunistiske bevegelses fødsel, men spesielt i den polariserte verden i etterkrigstiden, ble økonomenes vitenskap et viktig politisk våpen. Den nyklassiske teori kunne - under visse forutsetninger som vi skal komme tilbake til - bevise vitenskapelig at bare vi slapp det frie markedet til ville ikke bare verden bli rikere, alle ville bli like rike! ² Økonomisk teori ble brakt opp på et abstraksjonsnivå der de faktorene som skaper ujevn vekst var forutsatt ikke å eksistere. Det er for arbeider på dette høye abstraksjonsnivå Vesten deler ut sine Nobelpriser i økonomi. Mot denne ideologien stod en marxistisk ideologi som på et gitt tidspunkt hadde forlatt markedsøkonomien, og hevdet at kun planøkonomien kunne sikre en rettferdig verden. Den faglige økonomiske debatten mistet etterhvert helt de nyanser den hadde hatt tidligere: Markedet som institusjon var nå enten helt perfekt og ufeilbarlig (nyklassikerne) eller helt forkastelig (marxistene).

På denne tiden skjedde det noe som i ettertid bare må karakteriseres som et meget uheldig historisk sammentreff, og som skaffet den nyklassiske skole dens monopolstilling idag. Parallelt med den politiske og økonomisk-ideologiske polariseringen i etterkrigstiden fortsatte det en matematisering av økonomifaget, basert på statiske modeller fra 1880-årenes fysikk. Økonomi ble en slags sosial fysikk, der likevektsbegrepet - balansen mellom tilbud og etterspørsel i økonomien - kom til å stå i sentrum. For å få til denne matematiseringen måtte det, slik det er vanlig i vitenskapen, bygges inn endel forutsetninger. De viktigste forutsetningene var: 1. Ingen stordriftsfordeler, og 2. Perfekt informasjon. Disse forutsetningene lå på mange måter implisitt i Adam Smith's og David Ricardo's hovedkonklusjoner, men i den nyklassiske versjonen ble de argumenter som av Adam Smith ble brukt som et forsvar for marked istedenfor monopoler, spissformulert til et system der alle de faktorer som skaper ujevn vekst ble forutsatt ikke å eksistere. Poenget er at de forutsetningene som økonomene måtte bygge inn i sine modeller - ikke fordi det var slik verden så ut, men fordi de måtte til for å få matematikken til å gå ihop - samtidig var de forutsetningene som måtte til for å 'bevise' at markedet var perfekt. De faktorene som måtte forutsettes ikke å eksistere for at man kunne bevise likevektsens eksistens i økonomien, var *nettopp de faktorer som forårsaker ujevn vekst*. Interesfefellesskapet mellom de krav den statiske matematiseringen stilte og 'den frie

² Paul Samuelson's 'factor-price equalization'

verdens' politiske propagandabehov for å vise at dens økonomiske system var ufeilbarlig, var med ett fullstendig sammenfallende. Det ble *bevist* at fordelingsproblemer overhodet ikke ville eksistere dersom markedet bare fikk virke fritt.

I praksis var det selvfølgelig ikke slik, en økende integrering av verdensøkonomien skapte økt behov for geografisk fordeling i hele den vestlige verden. Disse problemene ble imidlertid ikke - og blir fremdeles ikke - diskutert på et teoretisk plan. Man betaler ganske enkelt ut enorme beløp i inntektsutjevning mellom regioner, uten å spørre *hvorfor* større markeder ser ut til å skape et tilsvarende større behov for inntektsutjevning. På den måten har vi det teoretiske bolverket mot kommunismen intakt, noe vi idag har liten nytte av, mens vi samtidig hindrer en forståelse av vår egen stadig mere ujevne inntektsfordeling innen den vestlige verden. EU's avdeling for regionalpolitikk - DG XV i Brussel - er ansvarlig for regionale inntektsoverføringer innen EU på 1.000 Milliarder kroner i den inneværende fireårsperiode. EU har ingen teoretisk forklaring på hvorfor denne enorme omfordelingen må til, man spør heller ikke etter en slik forståelse. Inntektsutjevning mellom regioner er en del av EU's 'sosiale kontrakt', der næringslivet får sin 'competitiveness' og 'regionene sin 'social cohesion'. Fra næringslivets synspunkt opprettholder denne omfordelingen kjøpekraften i EU-markedet. Et beløp på 1.000 Milliarder kroner tilsvarer omtrent det totale årlige bruttonasjonalprodukt i Afrika sør for Sahara, et område med 500 Millioner innbyggere. Dette beløpet på 1.000 Milliarder kroner er altså det EU bruker til inntektsutjevning *i tillegg til* de ca. 50 % av alle medlemslandenes bruttonasjonalprodukt som utgjør deres statlige sektor - gigantiske nasjonale inntektsfordelingsmaskiner som kommer i tillegg til de 1.000 Milliardene kroner som er nevnt ovenfor. Over 60 % av EU's geografiske områder er idag definert som underutviklede områder, og prosenten vokser stadig, uten at spørsmålet om *hvorfor dette skjer* når frem til den økonomiske teoridebatten.

Som et resultat av sine nødvendige forutsetninger har nyklassisk økonomi og økonomifakultetene ved 'den frie verdens' universiteter *kollektivt abdisert* fra å studere ujevn vekst. Gjennom den kommunistiske verdens sammenbrudd ble akademisk økonomi også der ensbetydende med 'perfekt informasjon' og 'ingen stordriftsfordeler'. I dette notatet skal vi forsøke å vise at de mekanismene som skaper ujevn vekst mellom geografiske områder nettopp skjuler seg under overskriftene *imperfekt informasjon* og *stordriftsfordeler* - de faktorene dagens økonomiske teori har forutsatt ikke finnes:

⇒ Ujevn økonomisk fordeling mellom regioner såvel som mellom land oppstår gjennom at de enkelte land eller regioner spesialisere seg på ulike produkter, som vanligvis byttes med produkter fra andre land eller regioner. Ulik vekst har sin opprinnelse i ulikheter i den måten kostnadene oppfører seg på ved stigende (og synkende) produksjonsmengder i de forskjellige aktivitetene (stordriftsfordeler eller avtagende avkastning), i den grad kunnskapen for å produsere er lett eller vanskelig tilgjengelig (sy på symaskin eller produsere atomkraftverk), i minimum effektiv størrelse på konkurransedyktige produserende enheter (bilproduksjon vs. genserstriking) og i andre faktorer som påvirker graden av imperfekt konkurranse og som dermed skaper ulike *barriers to entry* i de økonomiske aktiviteter en geografisk region er spesialisert i.

Bortsett fra forutsetningen om at arbeidskraften er mobil mellom et lands regioner, men ikke mellom land, er disse mekanismene, og dermed også handelsteorier mellom regioner og mellom land, i prinsipp de samme. Innen et område med fri flyt av kapital og arbeidskraft - som i dagens EU - er det i prinsippet ingen forskjell på 'nasjonal' og 'regional' handelsteori. Et av de klassiske verk i handelsteorien heter da også *Interregional and International Trade*.³ Meget av diskusjonen om ujevn vekst mellom land kan derfor benyttes for å forstå ujevn vekst mellom regioner. På grunn av statsmaskineriets utjevnende effekt blir imidlertid effektene større i internasjonal enn i interregional handel. Etter at økonomisk teori, basert på ovennevnte forutsetninger, fraskrev seg mulighetene for forstå ujevn vekst ble dette temaet tatt over av geografer. Disse bygger sine teorier på ikke-nyklassisk økonomi, ofte teorier fra dengang ujevn vekst ennå var et sentralt tema i økonomifaget.

Nyklassisk økonomi er egentlig et ressursfordelingssystem som beviser den perfekte fordeling av varer som allerede er produsert. Nyklassisk økonomisk teori har derfor intet å si om ujevn fordeling. Tvert imot er teoriens hovedpoeng at alle blir like rike dersom man slutter å blande seg i markedets 'usynlige hånd'.⁴ I nyklassisk teori består nasjonene av statiske homogene stykker - det blir ingen plass til variasjoner av noe slag, hverken mellom yrkesgrupper, eller mellom regioner. At det heller ikke blir noen forskjell mellom nasjoner kan teorien bevise gjennom den ricardianske handelsteorien.

Stordriftsfordeler kan altså stå som en hovedoverskrift for faktorene som forårsaker økonomiske ulikheter. Som nevnt forsvant denne faktoren - først beskrevet i 1613 og av stor betydning for 1800-tallets økonomiske politikk - ut av akademisk nyklassisk økonomisk teori for 100 år siden. Ved spesielle anledninger finner vi faktoren igjen i den økonomiske debatten, men da utelukkende fra dens *positive* side, det faktum at utnyttelse av stordriftsfordeler fører til økende produktivitet. Et nødvendig resultat av ulike bransjers ulike grad av stordriftsfordeler er at denne faktoren også skaper **ujevn økonomisk vekst** - noe som uhyre sjelden kommer frem. Et eksempel: Cecchini-rapporten - hvis utregninger ga grunnlaget for EU's indre marked og slagordet '1992' - bruker stordriftsfordeler som et hovedargument for det indre marked. Faktoren 'gains from exploiting economies of scale more fully' blir beregnet å bidra til en ekstra vekst på 2,1% av EU-landenes BNP.⁵ Stordriftsfordelene er altså samtidig både 'venn' og 'fiende', de yter et meget viktig bidrag til økende velstand, men er også en hovedforklaring på hvorfor denne velstanden blir stadig mere ujevnt fordelt.

I EUs interne ideologi omkring fordelene ved det indre marked, er stordriftsfordelens eksistens et hovedargument. Denne innsikten i sammenhengen mellom stordriftsfordeler og økonomisk vekst kan derimot ikke integreres i

³ Ohlin, Bertil, *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1933.

⁴ Setter man seg ned og leser Adam Smith's bruk av begrepet 'den usynlige hånd' - han bruker det bare en gang i sitt verk - finner man at han ser ut til å bruke det som et forsvar for en aktiv nasjonal industripolitikk. *Wealth of Nations* (1776), Chicago, University of Chicago Press, 1976, vol. I, s. 477. Nyklassisk økonomi fremstår på mange måter som en karikatur av klassisk økonomi, der meget forståelse er gått tapt fordi argumentene kun blir fremstilt i sin ytterste kompromissløse konsekvens.

⁵ Cecchini, Paolo, *The European Challenge 1992. The Benefits of a Single Market*, Aldershot, Wildwood House, 1988, s. 84.

økonomisk teori, fordi stordriftsfordeler ødelegger den likevekten som er økonomisk teoris kjerne. Samtidig er EUs, Verdensbankens og IMF's politikk overfor Den Tredje Verden basert på en handelsteori der konklusjonen - at frihandelen er den beste løsning både for rike og fattige land - er fullstendig avhengig av forutsetningen at stordriftsfordeler *ikke* eksisterer. Inkluderer man stordriftsfordeler, og deres motstykke avtagende avkastning, i handelsteorien (slik som i argumentasjonen for det indre marked) blir det klart at råvareproduserende land - som ofte produserer under avtagende avkastning ⁶ - ville øke sin velstand ved å skattlegge råvareeksporten og subsidiere den lokale industrien (slik Europa, USA, og Japan gjorde i over 100 år).

EU og den vestlige verden generelt har altså et meget schizofrent forhold til stordriftsfordeler: De tas med der de passer i det politiske kram, men ekskluderes der de ikke passer. Snur man på argumentasjonen ovenfor, kan man, ved å forutsette stordriftsfordeler, argumentere for en begrenset beskyttelse av fattige lands industri ⁷(noe som idag er politisk uakseptabelt). På en like vitenskapelig måte som i Cecchini-rapporten, kan man, ved å utelukke stordriftsfordelene, produsere et argument om at EUs indre marked *ikke* vil produsere særlig mere velstand. (Noe som også er politisk uakseptabelt). Som man ser er dessverre økonomifaget istand til å sjonglere med forutsetninger for - på en meget 'vitenskapelig' måte - å komme frem til de konklusjoner man måtte ønske. De forutsetninger en økonom til enhver tid velger er helt sentrale for hans suksess.

Den danske humoristen Robert Storm Petersen hevdet en gang at det kreves stor moralsk styrke for å selge strikk i metervis. Et lignende etisk dilemma står økonomene overfor. De praktiske konsekvenser av manglende etikk er imidlertid her langt større i form av fordelingen av rikdom og fattigdom enn i Storm Ps eksempel.

⁶ Dette er dokumenter i Reinert, Erik, *International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment*, Ann Arbor, University Microfilm, 1980.

⁷ Denne argumentasjonen var selve fundamentet for industripolitikken i USA, Tyskland og Japan i forrige århundre. En meget klar fremstilling av argumentet finnes i Graham, Frank 'Some Aspects of Protection further considered', i *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 37, sidene 199-227, se også Reinert (1980), *op.cit.* Argumentet ble matematisert av MIT-professoren Paul Krugman, uten at den historiske betydning av faktoren blir nevnt. Se Krugman's 'Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade', i *Journal of International Economics*, Vol. 4, November 1979, sidene 469-479. Flere økonomer fulgte siden opp dette, men argumentasjonen ser også her ut til å ha endt opp i en fokusering utelukkende på stordriftsfordelens positive aspekter: At to land som handler med samme grad av stordriftsfordeler begge vil dra nytte av dem.

3. Tapte dimensjoner - tid og rom

Nyklassisk økonomisk teori har i løpet av de 100 år den har eksistert gjort store matematiske fremskritt. I løpet av denne prosessen mistet imidlertid denne typen økonomisk teori - den det idag undervises i på alle våre universiteter - to vesentlige dimensjoner: **Tid** og **Rom**. Den norske økonom og Nobelprisvinner Ragnar Frisch skrev i 1927 slik om tidsfaktoren: 'Vi regner altså som om produktet forelå samtidig med at faktorene settes inn i produksjonen: Tiden inngår bare som et mål for kvantum av faktorer.⁸ Wicksell⁹ har uttrykt det ved å si at de enkelte tidsmål tenkes å ligge ved *siden av hverandre*, ikke etter hverandre. Dette er selvfølgelig en abstraksjon, men nødvendig... Ved denne forutsetning om momentan produksjon *eliminerer man altså kapitalrenteproblemet og tidsproblemet.*'¹⁰ Med denne forutsetningen forsvant også *sekvensen* i historien. Hvis tiden ble skapt for å hindre at alt skulle skje samtidig, må ting skje i rekkefølge, og - som vi skal se - er denne rekkefølgen viktig for å forstå ulik økonomisk vekst.

Rommet - geografien - var da Frisch skrev allerede blitt borte i det meste av klassisk og nyklassisk teori. Geografi var bare en faktor - som en hvilken som helst annen - som kunne ha innflytelse på kostnader, typisk som transportkostnader. Immanuel Wallerstein, som studerer sentrum-periferi forhold sier det slik: 'Space..became one more theoretical accident, (an) exogenous variable which had to be taken into account in concrete economic practice, but was in no way intrinsic to the functioning of the economic system.'¹¹ For å kunne bygge en tilfredsstillende teori om ujevn vekst må disse to tapte dimensjoner - tid og rom - bringes tilbake i teorien, noe nyklassisk økonomi ikke vil være istand til uten å fornekte selve kjernepunktet i teorien, nemlig likevekten.¹²

Marxistiske teorier har i langt større grad enn nyklassiske befattet seg med ujevn økonomisk vekst. På samme måte som nyklassisk teori har vært hindret av sine sentrale forutsetninger om perfekte markeder, har marxismen vært hindret av at Marx tok med seg Ricardo's 'labour theory of value' som sitt teoretiske fundament, og ikke sine samtidige tyske kollegers verditeori. Generelt mangler derfor forståelsen av hvorfor kapitalismen kunne skape vekst noen steder og fattigdom andre steder. Marxistiske angrep på handelsteorien, som Arghiri Emmanuel's *Unequal Exchange*¹³ som tok for seg forholdet mellom rike og fattige områder - mellom periferi og sentrum - er på rett spor, men stranded på en mangel på forståelse av teknologiens og kapitalens betydning.

⁸ Dvs for arbeidskraft.

⁹ En kjent svensk økonom.

¹⁰ Ragnar Frisch' *Tekniske og Økonomiske Produksjonslover*, s. 2. Sitert i Bergh, Trond og Tore J. Hanisch, *Vitenskap og Politikk. Linjer i norsk sosialøkonomi gjennom 150 år*, Oslo, Aschehoug, 1984, s. 169. Kursiv i originalen.

¹¹ i Eatwell, J., M. Milgate og P. Newman (redaktører), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London, Macmillan, 1987, Bind 3, s. 846.

¹² Et interessant alternativt perspektiv utgjøres av den engelske økonom Nicholas Kaldor's *Economics without Equilibrium*, Armonk, New York, Sharpe, 1985.

¹³ New York, Monthly Review Press, (1969), 1972.

Det finnes også andre teorier der geografi - forholdet sentrum-periferi - brukes som analytisk enhet. Den argentinske økonomen Raúl Prebisch hadde 'terms of trade' - den relative prisutviklingen - mellom industrivarer og råvarer som hovedforklaring på hvorfor noen områder var fattigere enn andre.¹⁴ Det viser seg imidlertid i praksis at de relative priser på industrivarer og råvarer ikke varier så meget at det går an å bygge en forklaring på systematisk økende forskjeller mellom rike og fattige områder basert kun på dette.¹⁵ Enkelte råvarers stilling forverres periodevis dramatisk, men dette er ikke forklaring nok. Priser er egentlig et svært overfladisk økonomisk fenomen, men dessverre graver sjelden økonomer seg ned i de produksjonsforhold som *skaper* prisene. Forskjellene i produktivitetutviklingen mellom bransjer er meget vanskeligere målbare enn priser, men disse forskjellene er meget viktigere enn prisforskjeller for å forklare ujevn vekst.¹⁶ Innen USA var f.eks. arbeidsproduktivitetutviklingen innen rayon-tekstiler **45 ganger høyere** enn i kjøttthermetikkindustrien fra 1923 til 1950. Dersom disse industriene hadde vært i hvert sitt land som var fullstendig spesialisert i hver sine varer, og selv om de relative prisene (terms of trade) hadde vært de samme, hadde det tekstilproduserende landet blitt 45 ganger rikere enn kjøttthermetikklandet i løpet av en periode på bare 27 år. I dette regneeksempelet har vi altså forutsatt at begge lands industrier var like effektive som USA's.¹⁷

'Terms-of-trade' debatten ble fulgt opp med interessante teorier, der forståelsen av periferiens fattigdom - nasjonalt og internasjonalt - er definert omkring råvareproduksjonen, men disse klarer ikke å overbevise om ***hva det er som er så spesielt ved råvarer i forhold til industriprodukter***. Likevel har disse teoriene, som ser verden som et stort økonomisk system, viktige innsikter å bidra med.¹⁸ Reinert (1980)¹⁹ har en modell som underbygges av empiriske data der ujevn vekst forklares utfra stordriftsfordeler og imperfekt konkurranse, som innebygget i den teknologiske utviklingen i industrilandene på den ene side, og avtagende avkastning og perfekt konkurranse i utviklingslandene på den annen side. Disse modellene bryter imidlertid med ideen om likevekt og faller derfor utenfor det teoretiske 'gode selskap'.

Økonomiprofesjonen er idag klar over at det mangler en forståelse for den økonomiske vekstprosessen, og det arbeides meget med dette i den såkalte 'nye

¹⁴ Prebisch, Raúl, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York, United Nations, 1950.

¹⁵ Det grundigste studiet her er antagelig Kindleberger, Charles P., *The Terms of Trade. A European Case Study*, Cambridge, Mass. & New York, The Technology Press of MIT & Wiley, 1956.

¹⁶ Kjernen i et slikt argument, at det er forskjellen i *produktivitetutviklingen* (som i stor grad er bestemt av hvilken bransje man er i) og ikke i *prisutviklingen* som skaper ujevn økonomisk vekst, finnes i et notat fra 1949 av Hans Singer, en elev av Schumpeter og Keynes: 'The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries'. Artikkelen er gjengitt i Singers bok *International Development. Growth and Change*, New York, McGraw-Hill, 1964, sidene 161-172.

¹⁷ Data fra Reinert, Erik S., *International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment*, Ann Arbor, University Microfilms, 1980, s. 62.

¹⁸ De fremste eksempler på disse teoriene er Amin, S., *Accumulation on a World Scale*, New York, Monthly Review Press, 1974, Frank, A.G., *Latin America: Underdevelopment or Revolution*, New York, Monthly Review Press, 1969, og Wallerstein, I., *The Modern World System*, 2 bind, New York, Academic Press, 1974.

¹⁹ Reinert, Erik S., op. cit.

økonomiske vekstteori'. De første slike modeller ²⁰ endret ikke på konklusjonene i den nyklassiske teorien. Her ble stordriftfordelens eksistens *forenet med perfekt konkurranse*, og dermed gjaldt fremdeles bevisførselen for at fordelingsmessige problemer og ujevn vekst ikke vil forekomme. En ny generasjon modeller i 'ny økonomisk vekstteori' bygger også inn innovasjon og stordriftfordeler fra denne. Disse modellene er interessante fordi de viser at offentlig økonomisk politikk (teknologipolitikk, handelspolitikk) kan forbedre et lands velferd i forhold til likevekts-veksten. En annen konklusjon er at 'perfekt konkurranse' mister sin sentrale rolle fordi en viss grad av imperfekt konkurranse er nødvendig for innovasjon. ²¹Spørsmålet er om ikke 'ny vekstteori' vil føre til en 'Gorbatsjov-effekt' i økonomisk teori. Hensikten med 'ny vekstteori' var å reformere nyklassisk økonomi, på samme måte som Gorbatsjov ville reformere Sovjetunionen. Reformene viste seg imidlertid ikke å være kompatible med selve strukturen i det gamle systemet, slik at dette kollapset. På samme måte ser det ut til at 'ny vekstteori' undergraver det sentrale likevektsbegrepet i nyklassisk teori, slik at denne vil ende opp i en evolusjonær eller schumpeteriansk modell. Foreløpig er modellene svært abstrakte og derfor ikke lette å oversette til praktisk politikk. Mangelen på praktisk bruk skyldes imidlertid også at så mange 'hellige kuer' (f. eks. 'markedet klarer alt best alene' og frihandelen) nødvendigvis må slaktes dersom modellene blir tatt i bruk i verdensøkonomien.

Dagens nyklassiske teori slik den praktiseres har imidlertid fremdeles en gigantisk blind flekk på sin netthinne: Den rommer ingen forståelse for ujevn økonomisk vekst. Utviklingen innen 'ny vekstteori' kan endre på dette. I disiplinen 'labour economics' finnes det allerede fragmenter av en teori som forsøker å forklare lønnsforskjeller mellom bransjer - den såkalte 'industry rent'. De faktorene som forårsaker dette, er de samme som forårsaker ujevn vekst, men innsikten fra denne lille nisjen i økonomibransjen blir ikke koblet til regionale og nasjonal strategier. For å komme med et praktisk eksempel: Konvensjonell økonomisk teori kan ikke forklare hvorfor advokater tjener bedre enn vaskehjelpere og oppvaskhjelper, men man kan beskrive forskjellen på de to grupperes levestandard som en 'industry rent'. Teorien kan heller ikke forklare det en ikke-økonom intuitivt vil forstå, nemlig at en bydel bebodd av byens oppvaskhjelper ville være fattigere enn en bydel bebodd av advokater. La oss i et tankeeksperiment forutsette at advokatene og rengjøringshjelpene av en eller annen grunn danner hver sin nasjon - 'advokatlandet' og vaskehjelpelandet' - som bytter tjenester. Da vil den skatten - på inntekt og på formue og moms - som advokatene betaler mere enn vaskehjelpene (på grunn av deres høyere inntekt og kjøpekraft) ikke lenger kunne subsidiere vaskehjelpenes familiers skolegang, helse, og pensjoner. Disse midlene vil nå bli beholdt i 'advokatlandet', og vår intuisjon vil fortelle oss at etter dette vil forskjellen i levestandard mellom 'advokatlandet' og 'vaskehjelpelandet' blir langt større enn den mellom advokater og vaskehjelpere dengang de arbeidet i samme 'land'. Hva sier

²⁰ Ny økonomisk vekstteori' ble til med den amerikanske økonom Paul Romers doktoravhandling i 1983. Den første kjente artikkelen er hans 'Increasing Returns and Long Run Growth', i *Journal of Political Economy*, Vol. 94, 1986, sidene 1002-1037.

²¹ En god oversikt over dette feltet finnes i Verspagen, Bart, 'Endogenous Innovation in Neo-Classical Growth Models: A Survey', i *Journal of Macroeconomics*, Vol. 14, 1992, sidene 631-662. To artikler som produserer ujevn vekst er av R. E. Lucas Jr.: 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, 1988, sidene 3-42. og 'Making a Miracle', *Econometrica*, Vol. 61, 1993, sidene 251-272.

økonomisk teori ? Nyklassisk økonomisk teori kan 'bevise' det stikk motsatte: At hvis bare disse to 'landene' handler maksimalt med hverandre, vil de begge bli rikere og de vil bli *like rike*. Dette er denne teori hele vår økonomiske verdensordning idag bygger på.

Hvorfor gir dagens økonomiske teori kontraintuitive svar ? Fordi selve grunnvollene i hele det økonomisk-teoretiske byggverket dannes av forutsetninger som - i sitt forhold til inntektsfordelingsproblemet - er kontraintuitive og *counterfactual*: Perfekt informasjon og ingen stordriftsfordeler. Det er *stordriftsfordelene* (faste kostnader, for å si det enkelt) sammen med *spesialiserte kunnskaper som har ulik markedsverdi*, som danner selve grunnlaget for ujevn vekst. Disse samme faktorer forklarer også hvorfor det overhodet finnes firmaer i verden, et annet spørsmål nyklassisk økonomi har vanskelig for å besvare. Hadde det ikke vært stordriftsfordeler i verden ville vi alle kjøpt jernmalm og plastråstoffer og produsert våre egne biler i bakgården, på samme måte som vi smører våre egne smørbrød, og ikke kjøper dem fra smørbrødbransjens Ford eller General Motors.

Hadde vaskehjelpene hatt 'perfekt informasjon', hadde de visst alt det advokatene visste, hadde de tatt advokatjobben selv, og grunnlaget både for arbeidsdelingen og inntektsforskjellene mellom de to yrkene ville forsvunnet. Der er altså de samme faktorene som forårsaker Adam Smiths arbeidsdeling som også forårsaker ujevn vekst. For en rengjøringshjelp eller en annen med lav inntekt vil en advokatutdannelse representere en *optimalisering* - en oppgradering til et høyere inntektsnivå. Selv om man ikke har noen garanti for å bli en dyktig advokat, tjener en dårlig advokat langt bedre enn en dyktig rengjøringshjelp. Den samme *optimaliseringsopsjonen* er til stede for regioner og land, men dette er ikke anerkjent innen økonomifaget. Problemet er, som nevnt ellers i dette notatet, at optimaliseringsopsjonen pr. definisjon ikke er tilgjengelig for alle, fordi det også finnes etterspørsel etter rengjøringshjelp.

Vi kan altså ikke finne svar på notatets spørsmål i dagens økonomiske teori. Èn forklaring på hvorfor, er at denne teori fikk monopol i 'den frie verden' fordi den produserte en teori om markedets fortrefelighet som samtidig tilfredsstillte de matematiske behov for å ekskludere faktorene som bidro til manglende likevekt. Det finnes imidlertid forlengst døde og idag ubenyttede teorier - hvis gener er bevart i bibliotekene - som kan bidra til forståelse. Det er disse vi må bygge på for å forstå ujevn vekst. Disse teoriene stammer fra den tiden da USA, Tyskland og Japan forsøkte å forstå Englands rikdom, slik at de kunne bli like rike.²² Hos dem var det klart et behov for å forklare *ujevn vekst* - hvorfor England var så meget rikere enn de selv var. Historien viser at den politikk disse landene førte gjorde at de ble rike som

²² Den samme type teorier la tidligere grunnlaget for Englands overgang fra en fattig råvareprodent sist på 1400-tallet til verdens mektigste stat, på samme måte som de la grunnlaget for Republikken Venezias storhetstid 500 år tidligere. Se Reinert, Erik 'Competitiveness and its predecessors - a 500 year cross-national perspective', *STEP-Notat*, Nr. 3, 1994.

England - deres teorier må nødvendigvis ha fanget inn hemmeligheten ved ujevn vekst. Disse teorier bringer også tilbake tid og rom i teorien.

4. Teknologisk endring, geografi og ujevn vekst

Hovedfaktoren bak den økonomisk vekst og velstandsutvikling er teknologisk endring. Det velstandsnivå et samfunn til enhver tid befinner seg på, er bestemt av samfunnets teknologiske nivå. Samtidig setter teknologien til enhver tid den øvre grense for hva som er et 'bærekraftig' befolkningsnivå. Stenalderens 'bærekraftige utvikling' og befolkningens mengde var f.eks. begrenset av tilgangen på flint. Hadde teknologien vært holdt konstant på stenalderstadiet, ville jordens befolkning stabilisert seg på et meget lavt nivå, begrenset bl. a. av flintmengden. Denne problemstillingen gjenspeiles idag i vårt syn på 'overbefolkning'. I europeiske land som Holland - med 340 innbyggere pr. kvadratkilometer - er man bekymret over overbefolkningen i land som Bolivia, med 5 innbyggere pr. km², og Peru med 15 innbyggere pr. km². De rike lands definerings av ulandsproblematikken hovedsakelig som et *overbefolkningsproblem* er på denne bakgrunn mildest talt pussig, spesielt når man vet at Andesfjellene før europeernes komme var befolket av flere mennesker enn de er nå, og med en akseptabel levestandard.

Økonomer har i de siste tiår bedret sin forståelse av forholdet mellom teknologi og økonomisk vekst. Nathan Rosenberg ved Stanford University er kanskje den som har bidratt mest til dette.²³ Evolusjonær eller schumpeteriansk økonomisk teori har fått en kraftig oppsving i de siste ti år. I dette alternative økonomisyn - som er svært dårlig representert i Norge - spiller teknologisk endring en hovedrolle. Imidlertid konsentrerer man seg også her nesten utelukkende om å forklare *vekst*, uten å ta for seg den *ujevne* vekst som ligger latent i den samme analyseformen. Når det gjelder forholdet mellom teknologi og *ujevn vekst*, er det ikke gjort meget. Studiet av teknologi blir drevet frem av konkurransen innen Triaden - USA, Europa, Japan - og man konsentrerer seg om studiet av 'vinner-teknologiene', uten å ta hensyn til de økonomiske aktiviteter som *ikke* er preget av økonomisk vekst.

Nyklassiske økonomer - med et ricardiansk verdensbilde - vil ha det til at det eneste som teller for et nasjonalt eller regionalt inntektsnivå er effektivitet *per se*. Et eksempel på dette er en ny bok av USA's mest kjente internasjonale økonom, Paul Krugman ved MIT.²⁴ Som han også gjør i sine vitenskapelige artikler, kritiserer Krugman her kraftig de kjetterske nye teorier, bl a. fra USA's arbeidsminister Robert Reich, som hevder at det finnes 'high quality jobs' og 'low quality jobs'. (Kfr. vårt eksempel med rengjøringshjelpere og advokater i forrige avsnitt) For Krugman, som er fanget i forutsetningene i det nyklassiske paradigme, er dette nonsens. Et land må bare være effektivt for å bli velstående, *hva man er effektiv i* er likegyldig. Krugman kan ikke forklare hvorfor verdens mest effektive produsenter av baseballer (som overalt blir produsert med nål og tråd) tjener 30 cent i timen og sitter på Haiti, mens verdens mest effektive golfballprodusenter tjener 30 ganger så meget - 9 dollar timer

²³ Hans viktigste bøker er: *Perspectives on Technology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976, *Inside the Black Box. Technology and Economics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, og (med David Mowery) *Technology and the Pursuit of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

²⁴ Krugman, Paul, *Peddling Prosperity. Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, New York, Norton, 1994.

- og produserer golfballer maskinelt i USA. De variabler som skaper denne forskjellen er de Krugman utelukker i sin modell.

I dette avsnittet forsøker vi å forklare geografiske forskjeller i levestandard fra et teknologisyndpunkt. Med andre ord, hva er det som teknologisk skiller de økonomiske aktiviteter som skaper vekst fra andre økonomiske aktiviteter? Teknologi er klart fundamentet for en forklaring av velstandsøkningen, men hvordan kan vi forklare teknologiens rolle i *fordelingen* av denne velstanden?

Teknologi består av to elementer; et verktøy eller sett av verktøy, og kunnskap om hvordan dette verktøyet skal brukes. Ettersom verktøy over tid ble mere og mere sofistikert, krevet de også mere og mere spesialisert kunnskap. Investeringer i verktøy og i kunnskap krevet tid og kapital, og det foregikk en arbeidsdeling i samfunnet. Smedens kostnader til å holde ilden gående og hans årelange erfaring var begge deler fra et økonomisk synspunkt 'barriers to entry' som forhindret hvem som helst fra å bli smed på deltid. De faste kostnadene i utstyr, drift, og utdanning forårsaket og befestet den Smithske 'division of labour'. Et hovedpoeng i denne mekanismen er at det er eksistensen av 'barriers to entry' som muliggjør at smeden kan få betalt sine investeringer og sin utdanning og eksperimentering. Bak disse 'barriers to entry' - bestående av stordriftsfordeler forårsaket av faste kostnader og spesialisert informasjon - kan antagelig smeden opprettholde en høyere levestandard i samfunnet enn de medmennesker som arbeider uten faste kostnader og med kunnskap som er allemannseie. Mekanismen er forsøkt illustrert i Skjema 1.



Skjema 1. 'Divison of labour' og roten til ujevn vekst.

Ulikhetene er ikke nødvendigvis forårsaket av faste kostnader (stordriftsfordeler) og spesialisert kunnskap *per se*. Hadde alle økonomiske aktiviteter til enhver tid hatt *samme grad* av stordriftsfordeler og imperfekt informasjon, ville vi likevel kunnet få en geografisk jevnt fordelt vekst, eller en ujevn vekst som utelukkende var basert på *forskjeller i effektivitet*. I et slikt tilfelle ville de regioner eller land der frisører og

bilprodusenter bare var halvparten så effektive som slike produsenter i et annet land eller region, være halvparten så rike. Dagens ulikheter mellom regioner og nasjoner er ikke fundamentalt basert på ulik produktivitet i samme bransjer, men på spesialisering i forskjellige bransjer med forskjellig grad av stordriftsfordeler og imperfekt konkurranse. Haiti er spesialisert på baseballer og USA på golfballer. Når disse landene bytter ballprodukter med hverandre, blir de to lands respektive levestandarder et resultat av karakteristika ved de to produksjonsprosessene med dagens teknologi. Haitianerne arbeider med en nål-og-tråd teknologi som ikke har endret seg på hundrevis av år, og deres baseballproduksjon er like effektiv som amerikanernes i samme produkt. Golfballproduksjonen er automatisert, og den internasjonale spesialiseringen blir da at USA specialiserer seg på produkter som er blitt mekanisert, mens fattige land som Haiti får 'tildelt' de produkter som til enhver tid er 'umekanisert' i den internasjonale arbeidsdelingen. Man kan se det som at Haitis 'arbeidstidbytteforhold' - hvor mange arbeidstimer i baseballproduksjon de må gi opp for å bytte til seg en arbeidstime i golfballproduksjon - blir svært ulikt: En lønn på 30 cent i timen på Haiti mot en vanlig industriarbeiderlønn på golfballfabrikken på 9 dollar gjør at Haiti, ved å selge baseballer og importere golfballer, bytter bort 30 timers arbeid mot 1 times arbeid. Det spesielle ved dette er at amerikanerne *ikke* er mere effektive til å sy baseballer enn haitianerne. Haitis fattigdom består i det jeg kaller 'schumpeteriansk underutvikling'.

Ulikhetene i økonomisk vekst er altså forårsaket av at ulike økonomiske aktiviteter innehar *varierende grad av faste kostnader og imperfekt konkurranse*. Her kommer sekvensen i historien igjen frem som en viktig faktor. Det er de aktiviteter som til enhver tid gjennomgår teknologisk utvikling og innovasjon som ved sin imperfekte konkurranse hjelper til å holde fortjeneste, lønninger, og beskatningsmuligheter oppe. Det var den teknologiske utviklingen i bilindustrien og de store 'barriers to entry' som gjorde at Henry Ford 5. februar 1914 kunne mere enn doble lønningene for firmaets arbeidere i forhold til hva de hadde hatt før, fra 2,34 dollar for en 9-timers dag til 5 dollar dagen for en 8-timers dag.²⁵ Selv om dette er et uvanlig spektakulært tilfelle av hvordan gevinster av teknologisk vekst spres på produksjonsstedet, er det i prinsippet denne samme mekanismen som gjør at noen økonomiske aktiviteter fører til høyere vekst på sine produksjonssteder enn andre. Gevinster fra teknologisk endring kan deles på to alternative måter: På det jeg kaller den *klassiske* måten (at all gevinst deles ut til kundene i form av lavere priser på produktet), eller på den *Fordske* måten illustrert ovenfor - på det jeg kaller en *collusive* fordeling - at gevinstene deles mellom kapital, arbeidere og myndighetene i det landet der *produksjonen* finner sted.²⁶ Fra kjernebedriftene får vi en 'trickle down' av velstand til de omliggende områder som et resultat av den forhøyede kjøpekraften. Forsvinner kjernebedriften, eller hjørnestebedriften, er det som om kontakten blir trukket ut for resten av lokaløkonomien. På grunn av sine restriktive forutsetninger og fraværet av selve produksjonsprosessen i sin teori, fanger nyklassisk økonomisk teori kun opp den førstnevnte - den klassiske - spredningen av økonomisk vekst. Den *Fordske* (*collusive*) fordeling er kun mulig under imperfekt konkurranse, som nyklassisk teori ikke kan behandle på en tilfredsstillende måte:

²⁵ Se Raff, Daniel, 'Wage Determination Theory and the Five-Dollar Day at Ford', *The Journal of Economic History*, Vol. 48, No. 2, Juni 1988, s. 387.

²⁶ Disse mekanismene er beskrevet i Reinert, Erik S., *Catching up from way behind - a Third World Perspective on First World History*, STEP-Gruppen, Fremtek-notat 8/93.

Imperfekt konkurranse er forutsatt ikke å eksistere, og med dette forsvinner forståelsen av de faktorer som skaper ujevn vekst.

De regioner og land der det finnes aktiviteter hvor verdiskapningen spres *collusively* - som i eksempelet fra Ford - vil ha en raskere vekst og en høyere levestandard enn andre regioner. Disse regionene har, som andre kjære barn, mange navn: For noen er de 'Marshallske industridistrikter', i Schumpeterianeren Perroux's vokabular er de 'growth poles'²⁷, hos svensken Dahmèn er de 'development blocks'²⁸, og hos Porter er de kjernen i 'clusters'²⁹. Der slike industrier samles får området nye klengenavn etter hvilken industris imperfekte konkurranse regionen blir rik av: 'Silicone Valley' i California, 'Medical Alley' i Minnesota, 'Optics Valley' i Arizona, og 'Laser Lane' i Florida. Felles for dem alle at disse områdene representerer geografiske **lommer av dynamisk imperfekt konkurranse**, hvorfra man får en trickle-down effekt til resten av økonomien.

Det er uhyre viktig å forstå at den imperfekte konkurransen som er kjernen i slike regionale 'mirakler' ikke kan være basert på en hvilken som helst økonomisk aktivitet. Veksten her er basert på imperfekt konkurranse basert på innovasjon, og, som vi har sett med baseball/golfball eksempelet er ikke innovasjonspotensialet jevnt fordelt mellom de ulike industrier. 'The technological frontier' - det området der ny teknologi flytter menneskenes kunnskapsgrænser - flytter seg fremover svært ujevnt, til enhver tid fokusert på spesielle områder. Vi kaller gjerne opp tidsepoker etter hvor 'the technological frontier' da befant seg: Stenalder, bronsealder, dataalder.

Etterspørselsmønsteret spiller her også en stor rolle. Verdens etterspørsel fordeler seg til enhver tid mellom varer og tjenester produsert med svært forskjellig innhold av teknologisk vekst og innovasjon. Det er også en klar sammenheng mellom de områder der det skjer innovasjon og de områder med stor etterspørselsvekst. Dette fenomenet kalles i økonomien gjerne *Verdorn's lov*. Jo mere forbruket og eksporten flyttes fra områder med liten teknologisk endring til områder med større teknologisk endring, desto høyere økonomisk vekst vil vi få. Men det vil også alltid være etterspørsel etter varer som produseres med minimale barriers to entry under tilnærmet perfekt konkurranse, slik som jordbruksvarene. Her kan det også i og for seg være teknologisk endring, men denne spres på den måten vi har kalt *klassisk*, det vil si at de teknologiske forbedringer spres hovedsakelig som prisnedsettelse og ikke som høyere fortjeneste og høyere lønninger. Dersom rike land vil beholde slike aktiviteter, må de beskytte dem mot konkurranse fra fattigere land, slik Europa gjør med jordbruksvarene. De industrivarer som har lignende karakteristika som jordbruket, har den rike verden for lengst sendt ut til produksjon i den fattige verden. Dette er den type industrier Porter kaller 'dog industries' - industrivarer av typen baseballer. Vi må derfor ikke tro at hele verden vil kunne gjøres om til en Edens Have av silicone valleys. Under et globalt handelssystem av typen 'managed free trade' som vi har idag, er det ikke nok 'gode' økonomiske aktiviteter til å gjøre alle rike. Å tro at hele jordens befolkning *med dagens system* kan bli rike ved innovasjon,

²⁷ 'Note sur la notion de pole de croissance', publisert i *Economie Appliquée*, Vol. 8, 1955.

²⁸ Dahmèn, Erik, 'Development Blocks in Industrial Economics', *Scandinavian Economic History Review*, Nr. 1, 1988. Dahmèn hadde introdusert denne tankegangen allerede i en publikasjon fra Industrien Utredningsinstitutt i 1950.

²⁹ Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, London, Macmillan, 1990.

er den moderne versjonen av å spørre hvorfor de fattige ikke spiser kaker hvis de mangler brød. Firmaet som produserer Coca Cola er meget velstående og betaler bra lønninger, men verden lever ikke av Coca Cola alene. Etterspørselsmønsteret må trekkes inn. Verdensøkonomien er på ingen måte noe null-sums spill mellom geografiske områder, men den er et spill der gevinstene varierer stort, og også kan være negative. Dette bestemmes av hvor i pyramidespillet det enkelte land eller region befinner seg.

5. Økonomisk vekst og de fire 'geografiske økonomier'

Den tyske økonom og antropolog Karl Bücher (1847-1930) og hans verk om Den Nasjonale Økonomis Tilblivelse - Die Entstehung der Volkswirtschaft³⁰ - er kanskje det mest konstruktive utgangspunkt for å bringe sammen økonomi med både geografi og historie. Bücher's system viser hvordan de økonomiske systemer har utviklet seg gjennom historien, og også samspillet mellom økonomien og de sosiale og politiske sfærer over tid. Mens moderne økonomisk teori begrenser seg til å studere markedsøkonomi, var Bücher like meget hjemme i 'primitive' økonomier som i industriøkonomi. I den engelsksproglige litteratur er antagelig det eneste verk som ligner noe på Bücher i hans fokus og bredde Karl Polanyi's *The Great Transformation*.³¹ Polanyi siterer da også Bücher flere steder. Bücher tok tidlig opp problemer omkring gaver og byttehandel, noe som senere ble viktig i sosialantropologien. Bücher's 'masseproduksjonslov' beskriver industristatens overlegenhet over tidligere produksjonssystemer gjennom sin arbeidsdeling og det resulterende forholdet mellom kostnader og produksjonsmengder (dvs de stordriftsfordeler dagens nyklassikere velger å se bort fra). Han skrev også en 500-siders bok om tidligere tiders masseproduksjon uten arbeidsdeling - fra egypternes pyramidebygging til primitive stammers melproduksjon - der koordinert rytmisk gjentakelse av samme arbeidsprosess var en forutsetning for en vellykket produksjon.³² Boken er full av noter og tekster til arbeidssanger, samt illustrasjoner, samlet inn fra hele verden.

Karl Bücher utviklet en teori der økonomien over tid gikk gjennom tre geografisk definerte stadier - til denne vil vi sette en fjerde:

- I. Husholdningsøkonomi.
- II. By/regionaløkonomi.
- III. Nasjonaløkonomi.
- IV. Globaløkonomi.³³

Over tid glir den ene fasen over i den andre, og etterhvert flytter økonomiens tyngdepunkt seg slik,

³⁰ Bücher, Karl, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 2 Bind, Tübingen, Laupp, 1918-19. Første bind kom ut allerede i 1893, og denne første tobindsutgaven kombinerete 11. utgave av '1. Sammlung' (1919) med 1. utgave av '2. Sammlung' (1918). Det finnes en engelsk oversettelse av 1. Sammlung, oversatt som *Industrial Evolution*, Toronto, University of Toronto Press, 1901.

³¹ Polanyi, Karl, *The Great Transformation, the political and economic origins of our time*, (1944), Boston, Beacon Press, 1957.

³² Bücher, Karl, *Arbeit und Rhythmus*, (1896), Leipzig, Reinicke, 1924.

³³ Marxister vil kanskje her finne vage likheter til Marx' tre stadier i økonomien: Slaveri, føydalisme og kapitalisme. Bücher definerer imidlertid stadiene *geografisk*, ikke fra arbeidstagerens synspunkt. Etter vår oppfatning åpner Bücher for en langt bedre forståelse av geografisk ujevn vekst, spesielt hvorfor noen lands arbeidstager ble velstående under kapitalismen mens andres forble fattige. At verden går igjennom forskjellige 'stadier' - uten at det ene stadium *nødvendigvis* må følge etter det annet med historisk lovmessighet - var en del av den tyske historiske skole i økonomien som Marx var influert av (spesielt av Wilhelm Roscher).

Husholdningsøkonomi > By/regionaløkonomi > Nasjonaløkonomi > Globaløkonomi. Likevel blir fremdeles deler av økonomien igjen i de tidligere stadier. Selv om tyngdepunktet i økonomien, der den store verdiskapningen foregår, flytter seg fra husholdningsøkonomien til by/regionaløkonomien, blir fremdeles mange aktiviteter igjen i husholdningsøkonomien. Selv om tyngdepunktet i økonomien over tid flytter seg videre fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien og videre til Globaløkonomien, er det fremdeles mange aktiviteter igjen i alle de geografiske 'økonomier'. Selv om produksjon av CD-spillere er en global industri, smører vi fremdeles smørbrød og pusser tenner i Husholdningsøkonomien, kjøper rørleggertjenester i By/regionaløkonomien, og deltar i et helsesystem som er bestemt og finansiert i Nasjonaløkonomien. Det faktum at det oppstod en ny 'økonomi' i et større geografisk område, innebar ikke at de tidligere 'økonomier' døde ut. Alle disse geografisk begrensede 'økonomiene' lever fremdeles, selv om tyngdepunktet over tid har flyttet seg mot et stadig større økonomisk område. I 'the global economy' er det altså bare endel aktiviteter som er globalisert. Imidlertid har den politiske interessen til enhver tid vært konsentrert om de økonomiske aktiviteter som foregår i den største geografiske enheten. Disse er de *strategisk viktige* økonomiske aktivitetene for et land. Her finnes de største stordriftsfordelene og den mest imperfekte konkurransen, og dermed også de største fortjenestemulighetene og den største konsentrasjonen av makt.

Basert på Bücher's opprinnelige stadier, supplert med innsikter fra senere teorier, skal vi raskt gjennomgå forholdet mellom geografi/regioner og økonomi over tid.

5.1 Husholdningsøkonomien

Selve opprinnelsen til ordet 'økonomi' har vi fra den greske filosof Xenophon fra det 4. århundre f. Kr. Ordet betød noe slikt som 'ledelse av husholdningen' - nettopp fordi dette var økonomiens hovedtyngdepunkt. Helt frem til 1500-tallet ble ordet 'økonomi' kun brukt i denne betydning. Adam Smith's 'division of labour' foregikk frem til 1500-tallet hovedsakelig mellom mann og kvinne, mellom 'husbandry' (det mannen, husbonden, gjør; idag er ordet gått over til å bety jordbruk og fedrift), og 'huswifery' eller 'housewifery'³⁴(det hustruen gjør; idag er ordet knapt i bruk).³⁵ I tusener av år, helt fra menneskene fremdeles var aper, fra det Bücher kaller 'den økonomiske urtilstand', gjennom stenalder, jernalder og bronsealder og inn i dette årtusen, levet de sammen i grupper på fra 40-50 til noen få hundre individer som, først som nomader og senere som bofaste, dominerte et geografisk område. I dette stadium har mennesket et produksjons- og forbruksfellesskap organisert rundt familien. Hele økonomien foregikk innen det som idag er omfattet av fagområdene antropologi og sosiologi. Inntektsfordelingen foregikk som innen en familie idag - ingen stiller spørsmålsteget ved et annet familiemedlems rett til mat og klær. Kom det imidlertid til konflikt mellom enkeltmenneskets overlevelse og gruppens, ble enkeltmenneskets rett til å overleve ofret, på måter som vi ville se på som hjerteløse. Eldre stammemedlemmer hos nomader ble, når de ikke kunne følge med, etterlatt

³⁴ For bruk og betydning av dette ordet i middelalderen, se The Oxford English Dictionary, Vol. 5, s. 425, Oxford, Oxford University Press, (1933), 1978.

³⁵ Det sentrale tema i en lærebok i økonomi fra 1500-tallet er arbeidsdelingen mellom mann og kvinne i husholdningen: Lanteri, Giacomo, *Della Economica, Trattato di M. Giacomo Lanteri, gentiluomo bresciano, nel quale si dimostrano le qualità, che all'Homme & alla Donna separatamente convengono pel governo della Casa*, Venezia, Vincenzo Valgrisi, 1560.

med et matforråd til sin egen skjebne; nyfødte som ble ansett ikke å kunne bidra til samfunnet ble ofte drept.

Et fundamentalt spørsmål som melder seg - og som Bücher ikke stiller - er:

⇒ Hvorfor har 'minimum effektiv størrelse' for menneskelige grupper endret seg så drastisk parallelt med sivilisasjonens og levestandardens fremmarsj, fra et tyngdepunkt i familier i små grupper, via By- og regionaløkonomien, til Nasjonaløkonomien og videre til 'the global village'? Hvorfor kunne ikke levestandarden øke til dagens nivå samtidig som man beholdt stenalderens sosiale struktur?? Hva er det ved teknologisk fremskritt som forårsaker slike endringer i størrelsen på menneskenes samfunn? Igjen ligger forklaringen i de faktorer som nyklassisk økonomi utelukker fra sin teori: De stordriftsfordeler og den spesialiserte kompetanse som var integrerte og nødvendige følgesvenner til den teknologiske utvikling.

5.2 By/regionaløkonomien

Mens det første økonomiske stadium er preget av **egenproduksjon**, er utviklingen av byøkonomien preget av **kundeproduksjon** og byttehandel. Husholdningene produserer ikke lenger hele sitt behov for varer, og noen typer produksjon krever etterhvert innleiet arbeidskraft. En spesialisering i produksjonen følger, og en voksende handel mellom de småstatene som etterhvert oppstår er basert på den enkelte stats overskuddsproduksjon: salt, korn, fisk, lin, eller produkter av småindustri. I byene oppstår periodiske markeder, ukentlige eller sesongpregede, noe man fremdeles ser i Sydeuropa. I statens sentrum står borgen, omgitt av et oppland med jordbruk. I bytte for sin rett til å søke ly i borgen i ufredstid (Burgrecht) må borgerne forplikte seg til å forsvare bystaten. I lilleputtstatene Liechtenstein, Monaco, og Andorra har vi idag overlevninger av dette økonomiske stadium.

I begynnelsen var den langsiktige handel som foregikk basert på forskjeller i naturressurser. For eksempel ble salt fra Middelhavet byttet mot rav fra Østersjøen. Noen ressurser var mere etterspurt enn andre, og knapphet kombinert med dominans av det geografiske område hvor disse ressursene fantes, kunne forårsake forskjellig levestandard i de forskjellige bystatene. Forskjellen i økonomisk vekst mellom bystatene ble imidlertid virkelig stor først med fremveksten av den første industrien. Både i Europa³⁶ og i det gamle Kina³⁷, såvel som blant amerikanske indianere³⁸ ser saltindustrien ut til å ha vært den første storindustrien. Dette sannsynligvis fordi salt er så fundamentalt i menneskenes behovshierarki, samtidig som det a) ikke forekom overalt, og b) både som stensalt fra gruver og havsalt fra saltpanner lot seg industrialisere med påfølgende stordriftsfordeler og konsentrasjon av makt, inntekter,

³⁶ Saltindustriens betydning for verdens første storkapitalistiske stat, Venezia, er vel dokumentert. Se Bergier, Jean-Francois, *Una storia del Sale*, Venezia, Marsilio Editori, 1984, og Hocquet, Jean-Claude, *Il Sale e la Fortuna di Venezia*, Roma, Jouvance, 1990.

³⁷ Et dokument som viser saltets betydning, skrevet av kineseren Huan K'uan i det 1. århundre før Kristus er oversatt i: Esson, Gale, *Discourses on Salt and Iron. A Debate on State Control of Commerce and Industry in Ancient China*, Leiden, E.J. Brill, 1931.

³⁸ Se Mendizabal, Miguel O. *Influencia de la sal en la distribución geográfica de los grupos indígenas de México*, México D.F., Imprenta del Museo Nacional de Arqueología, 1929.

og formue. Saltproduksjonen kom derfor på få hender, og de stater som fikk monopol på salthandel, som Venezia, ble rikere enn andre stater.

Med den større økonomiske enhet som fulgte ved overgangen til By/regionaløkonomien fulgte også større økonomiske fordelingsproblemer. De fleste jordbrukere ble livegne under føydalherrene på borgene. Fremdeles fungerte familien som en viktig inntektsfordelingsenhet mellom generasjonene, og mobiliteten i et begynnende arbeidsmarked blant fri menn sikret en viss utjevning innen de små statenes territorium. Inntektsforskjellene *mellom* statene derimot, ble stadig større.

Som Tine Bruland og Olav Wicken tar opp i sine notater i dette prosjektet, er det i dette By/regionaløkonomiske perspektiv at man best forstår Europas industrialisering. Det var egentlig *regioner* som ble industrialisert, ikke nasjoner.³⁹ Disse regionene spesialiserte seg altså på produksjon av visse varer. Hva er det som skiller de varene hvis produksjon ble industrialisert fra dem som ikke ble det? Det bedriftsøkonomiske svar er: De aktiviteter som ble industrialisert har, i motsetning til de andre, faste kostnader og krever besittelse av spesialisert kunnskap - kunnskap som ikke var allemannseie. Den gradvis større arbeidsdeling foregikk mellom aktiviteter med liten grad av faste kostnader og med liten grad av spesialisert kunnskap, dengang typisk for jordbruket, og aktiviteter som krevet spesialiserte aktiva (verktøy, maskiner) og spesialisert kunnskap (fagarbeidere). De faste kostnader og den spesialiserte kunnskap dannet 'barriers to entry'⁴⁰ slik at de mennesker og stater som spesialiserte seg i aktiviteter med disse karakteristika ble rikere enn andre. Adam Smith har lært oss at graden av arbeidsdeling er avhengig av markedets størrelse, slik at det ble en 'god sirkel' mellom byenes vekst og fremvekst av nettopp de aktiviteter som krevet investeringer i faste kostnader og spesialisert kunnskap, og det faktum at byene vokste. Kun et stort marked etterspurte nok varer til at investeringer i maskiner og spesialisert kunnskap lønnet seg, og ettersom de industrier som arbeidet for et stort marked, beskyttet av sine 'barriers to entry', **både kunne produsere billigere enn andre og samtidig betale sine arbeidere høyere lønninger enn andre**, trakk disse til seg enda flere kunder, noe som igjen forsterket den oppadgående spiralen.⁴¹ Forståelsen av dette - og at *det til enhver tid bare er noen produkter som byr på denne muligheten* - er selve kjernen i forståelse av ujevn vekst.

Det første vitenskapelige økonomiske verk vi har, tar nettopp for seg dette fenomenet sett fra Büchers By/regionalstat. Italieneren Antonio Serra forklarte i sin bok fra 1613⁴² hvorfor den ressursfattige Republikken Venezia var så rik, mens

³⁹ Wicken, Olav, *Entreprenørskap i Møre og Romsdal: Et historisk perspektiv*, Arbeidsnotat, STEP-Gruppen, 1994.

⁴⁰ 'Barriers to Entry' er i studiet av industriøkonomi den variabel som forklarer graden av konsentrasjon og potensialet for høy fortjeneste. Begrepet ble skapt av den amerikanske økonomen Joe Bain, se hans bok 'Barriers to new Competition', Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1956. Legg merke til at teorien om ulik fortjeneste i industrien i faget industriøkonomi bygger på nettopp de to faktorer som industrilandene utelater i sin makro-økonomiske teori: stordriftsfordeler (et resultat av faste kostnader) og imperfekt informasjon.

⁴¹ Disse 'gode sirkler' er egentlig et speilbilde av de 'onde sirkler' som karakteriserte utviklingsøkonomien på 60- og 70-tallet, der Gunnar Myrdal var den store teoretiker.

⁴² Serra, Antonio, *Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e argento dove non sono miniere*, Napoli, Lazzaro Scoriggio, 1613.

Kongedømmet Napoli og De To Sicilier var så fattig på tross av sine mange naturressurser. Forklaringen ligger, sier Serra, i at forskjellige økonomiske aktiviteter følger forskjellige 'lover'. Det som er typisk ved Venezias aktiviteter er at i produksjonen av industrivarer, som byen har spesialisert seg på, faller kostnadene pr. produsert enhet ettersom produksjonsvolumet øker.⁴³ Serra's bok, som Schumpeter i sin økonomiske idéhistorie kaller historiens første økonomiske avhandling, er altså samtidig den første teorien om *ujevn økonomisk vekst*.

5.3 Nasjonaløkonomien

Nasjonaløkonomien oppstod parallelt med den politiske sentralisering som begynte sent i middelalderen, til forskjellige tider i forskjellige land. Tyskland og Italia er eksempler på stater der denne prosessen startet senere enn i andre europeiske stater. Med statsdannelsen fikk nasjonen felles mynt, skattepolitikk, og rettsvesen. Samtidig utviklet de institusjoner som hadde muliggjort bystatenes vekst seg videre: eiendomsrett - en nødvendig forutsetning for kreditt - bank- og forsikringsvesen. Distribusjonsapparatet, som tidligere stort sett hadde bestått i at produsenten solgte direkte til forbruker, ble komplisert med ytterligere ledd. Distansene ble større, fordi nasjonalstaten dekket lang større områder. Infrastrukturen ble dermed viktigere, og ble en statlig oppgave. De store nasjonalstatbyggere, som Colbert i Frankrike på 1600-tallet, la derfor stor vekt på bygging av veier og kanaler, og på opphevelse av toll som hindret innenlandshandelen. På denne måten ble forholdene lagt best mulig til rette for at de økonomiske aktiviteter i landet som hadde et potensiale for stordriftsfordeler skulle kunne utnytte disse best mulig. Samtidig sørget nye tollbarrierer mot utenlandske industrivarer for at produkter produsert under stordriftsfordeler der ikke skulle utkonkurrere de nasjonale.

Typisk ved utviklingen over alle de fire stadier, er at tilsvarende økonomiske strukturer er blitt overført til stadig større geografiske enheter. De stadig større geografiske enheter er blitt kompensert ved hjelp av en stadig utvikling av transportmidler og infrastruktur, som resulterer i stadig fallende transport- og kommunikasjonskostnader med stadig kortere tidstap. Fra stenaldermenneskets temming av hester, via oppfinnelsen av hjulet og jernbanen til Al Gore's 'electronic highways' har den teknologiske utviklingen muliggjort arbeidsdeling over et stadig større geografisk område, over stadig større 'geografiske økonomier'.

Det politiske og økonomiske system som muliggjorde veksten fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien var *merkantilismen*. På tross av dettes systems ulemper sett med dagens øyne, synes det som om dette systemet skapte de institusjoner som dengang var nødvendige. Vårt syn på 'dette mesterlige system av komplisert detaljert behovstilfredsstillelse' som Bücher beskriver det, er idag fremdeles preget av Adam Smith's karikerte syn på systemet, at man angivelig skulle ha sett på summen av gull og sølv i landet som økonomiens eneste mål. Bücher ser allerede i 1890-årene Smith's syn som et passert stadium⁴⁴, men Smith's syn på merkantilismen er fremdeles det eneste overlevende idag, annet enn blant spesialister på merkantilismens økonomiske historie. Det paradoksale er at dagens rike nasjoners

⁴³ *ibid.*, del 1, kapittel 5: 'nell'artefici vi può essere moltiplicazione ..e con minor proporzione di spesa.'

⁴⁴ *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, op. cit., bind 1, s. 137.

økonomer systematisk nedvurderer den økonomiske strategi som beviselig bragte deres egne land fra fattigdom til velstand, samtidig som disse samme økonomer ikke er istand til å forstå geografisk ujevn vekst. At de færreste av dagens utviklingsland er istand til å gjenta den strategi dagens industrialiserte land gjennomgikk - fra fattigdom til velstand - henger nøye sammen med denne manglende forståelsen.

Merkantilismen var 'en bypolitikk i lokal forstørrelse, så og si i statsformat' sier merkantilismens teoretiker, svensken Eli Heckscher.⁴⁵ Første bind av hans to-bindsværk om merkantilismen - som er oversatt både til tysk, engelsk, og spansk - bærer tittelen 'Merkantilismen som Enhetsystem' - eller enda klarere i den engelske utgaven: *Mercantilism as a unifying System*. En viktig del av merkantilistisk - i Tyskland kalt kameralistisk - økonomisk politikk var forståelsen av at økonomisk vekst til enhver tid foregikk i noen økonomiske aktiviteter og ikke i andre. Økonomisk vekst var for dem noe som skjedde i noen få industrier - veksten var *activity-specific*.⁴⁶ Nøkkelen til økonomisk vekst var at landet produserte de varer der den økonomiske veksten til enhver tid befant seg. Merkantilistene laget det vi idag ville kalle et 'nasjonalt innovasjonssystem'⁴⁷ idet de oppmuntret og beskyttet nasjonal produksjon av *de økonomiske aktiviteter som til enhver tid var iferd med å mekaniseres*. Slik vi ser det idag, maksimaliserte man dengang den nasjonale lærekurven, og bragte samtidig landene inn i de økonomiske aktiviteter der det fantes stordriftsfordeler og der datidens learning-by-doing foregikk. Disse aktiviteter var samtidig de som var preget av imperfekt konkurranse. Vi kan lett forstå hvorledes dette politiske systemet kunne holde seg når det engang var brutt løs fra føydalismen: De økonomiske aktiviteter som ga høyest fortjeneste for den individuelle entreprenør var også de som ga størst muligheter for å betale høye lønninger og som ga staten et større skattegrunnlag. Kom et land inn i denne gode sirkelen ved å sikre seg den vareproduksjonen som nettopp da ble industrialisert - tekstilindustrien spilte lenge hovedrollen - kunne de fleste økonomiske aktører i landet støtte opp om en slik politikk, til tross for industrialismens klare skyggesider.

Det var en slik mangehundreårig merkantilistisk politikk - i praksis ført inntil for ca. 100 år siden - som gjorde Europa så meget rikere enn resten av verden, og som førte til at forskjellene i velstand innen Europa var mindre enn forskjellene mellom Europa og resten av verden. Siden overtok USA, Canada, Japan, Australia og New Zealand den samme strategi, selv om denne da var forlatt av England. Land ble rike av 'good trade' - det å selge industriprodukter og kjøpe råvarer - og ble fattige av 'bad trade' - det å selge råvarer og kjøpe industrivarer. Dette var den alment godtatte sannhet i hundrevis av år, og en hovedårsak til at alle europeiske land med ambisjoner måtte skaffe seg kolonier. Noen engelske kolonier - de med så stor europeisk befolkning at de var istand til å bestemme sin egen økonomiske politikk på tvers av moderlandets ønsker - fant ut at dersom de bygget opp sin egen nasjonale industri, kunne de skaffe seg nok valuta til en høy levestandard selv om deres eksportprodukter var råvarer.

⁴⁵ Heckscher, Eli, *Merkantilismen. Ett led i den ekonomiska politikens historia*, Stockholm, Nordstedt, 1931, Bind 1, s. 108.

⁴⁶ Dette er behandlet i Reinert, Erik 'Catching-up from way behind - a Third World Perspective on First World History', Fremtek-Notat nr. 8, 1993.

⁴⁷ For en diskusjon av 'nasjonale innovasjonssystemer' se Lundvall, Bengt-Åke (red.), *National Systems of Innovation*, London, Pinter, 1992 og Nelson, Richard (red), *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press, 1993.

Fra Australias og Canadas synspunkt så hemmeligheten mere ut til å ligge i en sterk nasjonal industris eksistens, enn i hva man eksporterte.

Koloniene gav samtidig marked for ens egne industriprodukter. Inntil David Ricardo i 1817 ved hjelp av noen enkle talleksempel 'beviste' at alle, også de industriløse koloniene, ville bli rike av handel og la grunnlaget for dagens nyklassiske teori der ujevn vekst ikke eksisterer, var man imidlertid klar over at ikke alle ville bli rike av kolonisystemet. Ricardos handelsteori fra 1817 viste at europeernes kolonipolitikk ville føre til velstand i koloniene - denne politikken kunne forsvares vitenskapelig. For England ble denne økonomiske teori deres viktigste eksportvare, selv om man hjemme svært bevisst og åpenlyst fortsatte å beskytte den hjemlige industri, også når denne ikke var konkurransedyktig. I og med den klassiske økonomiske teori forsvant også alle faktorer som førte til en konsentrasjon av makt. Ikke rart de gamle merkantilistiske teoriene ble tilsidesatt i de økonomiske stormakter når man engang var blitt en verdensmakt basert på et næringsliv som red fremover på datidens teknologibølge.

Merkantilistenes teori om økonomisk vekst var en teori som forklarte *ujevn* vekst. Hemmeligheten var å få tak i de aktivitetene som skapte vekst - hvis ikke stagnerte landet. Merkantilismens etterfølger - den klassiske og nyklassiske teori - var imidlertid en teori der ujevn vekst er forutsatt ikke å eksistere. Denne teorien la grunnlaget for økonomiens neste geografiske ekspansjon: 'the global village'.

5.4 Globaløkonomien

I tiden etter den 2. Verdenskrig har tyngdepunktet i økonomien - de aktiviteter der den store verdiskapningen og de potensielt store fortjenestemarginene ligger - flyttet seg fra Nasjonaløkonomien til Globaløkonomien. Verdenshandelen blir stadig mere dominert av industrivarer og tjenester på bekostning av råvarene. Landenes 'comparative advantage' blir i stadig mindre grad klima og naturressurser, og i stadig større grad fordeler som er skapt av mennesker - '*created comparative advantage*'.

Overgangen fra Nasjonaløkonomi til Globaløkonomi er preget av den samme institusjonsbygging og de samme friksjoner og maktkamper som overgangen fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien en gang var det. Dengang var det merkantilismen som overførte byøkonomiens institusjoner og maktapparat til nasjonalstaten. Dagens politikk er iferd med å bygge opp tilsvarende styringssystemer for den globale økonomien. Bretton Woods og etableringen av FN midt i 1940-årene var tidlige skritt. EU og GATT's etterfølger WTO (World Trade Organization) representerer nyere institusjonsbygging - både som en reaksjon på globaliseringen av økonomien og for å fremskynde prosessen.

Overgangen mellom Husholdningsøkonomien og de andre stadier er også overgangen fra den 'antropologiske' og 'sosiologiske' sfære til den økonomiske: Det som blir produsert i Husholdningsøkonomien teller ikke med i bruttonasjonalproduktet. En indianerstamme i Amazonas bidrar ikke til bruttonasjonalproduktet (BNP), uansett hvor bra eller dårlig dets medlemmer måtte ha det. Setter man derimot disse indianerne inn i en fabrikk og gir dem 10 cent timen, får man en uendelig stor vekst i BNP (fra 0 c til 10 cent), selv om deres levestandard skulle endre seg til det katastrofale verre. Når man ser på den enorme økonomiske vekst i noen sydøstasiatiske land, er det helt klart at dette er en av forklaringene på

den tosifrete økonomiske vekst i disse landene: Mange av deres innbyggere blir trukket nokså direkte fra Husholdningsøkonomien til fabrikker som arbeider i Globaløkonomien.

De dominerende økonomiske enheter er til enhver tid de som opererer innen den største av de eksisterende økonomiske enheter. De stordriftsfordelene som skaper mulighetene for dominans av større markeder, er samtidig de som skaper et større potensiale for høy inntjening, økonomisk konsentrasjon og oligopolistisk markedsrett, og i siste omgang, i kraft av dette, også politisk makt. Samtidig nyter også nasjonalstater som har en konsentrasjon av slik virksomhet godt av denne makten. I overgangen fra Byøkonomien til Nasjonaløkonomien var det firmaer i de aktiviteter som hadde hele nasjonen som sitt virkefelt som representerte den største makt. I overgangen fra Nasjonaløkonomien til Globaløkonomien innehas denne rollen av de multinasjonale selskaper.

De multinasjonale selskapers eksistens må først og fremst defineres og forstås ut fra det faktum at de er *engasjert i aktiviteter der stordriftsfordelene er slik at disse firmaene må ha stadig større deler av verden som sin markedsrett for å være konkurransedyktige*. Det finnes ingen multinasjonale selskaper som lever av å smøre smørbrød, fordi dette fremdeles gjøres i Husholdningsøkonomien. Det finnes ingen multinasjonale selskaper som driver grustak, fordi grustak fremdeles er endel av Regionaløkonomien. Det finnes også få multinasjonale detaljhandelsbedrifter, fordi detaljhandelsbedrifter nylig har tatt spranget fra å være by/regionsbasert til å være nasjonalt baserte. I fremtiden ser dette bildet ut til å endre seg - varehandelen tar steget videre til å bli en bransje der de viktige spillerne vil vær multinasjonale. Varehandelens videre sprang fra Regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien og videre til Globaløkonomien er godt beskrevet i en rapport fra Coopers & Lybrand: 'Detaljstene får hele verden som markedsrett. De utelukkende nasjonale kjedene blir det globale svaret på *kjøpmannen på hjørnet*.' ⁴⁸ Her er de tre største av våre 'geografiske økonomier' beskrevet: By/regionaløkonomien (*kjøpmannen på hjørnet*), Nasjonaløkonomien (de nasjonale kjedene) og Globaløkonomien (detaljstene med hele verden som markedsrett).

Denne beskrivelsen tilsvarer på mange måter Heckscher's forklaring av overgangen fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien - 'noe' skjer som gjør at man i en bransje blir tvunget til å gjøre det man tidligere har gjort i et større geografisk område. Denne overgangen til en større 'geografisk økonomi', skjer til forskjellig tid i forskjellige bransjer. En forståelse av dette samspillet mellom tid (sekvensen av f.eks mekanisering i forskjellige industrier) og rom (de 'geografiske økonomier') er en forutsetning for en forståelse av geografisk ujevn vekst.

Vi har sett at historisk sett vokser økonomiens tyngdepunkt fra mindre til stadig større geografiske enheter: Fra Husholdningsøkonomien til By/regionaløkonomien, videre til Nasjonaløkonomien og til Globaløkonomien. At en ny økonomisk enhet som omfatter et større økonomisk område kommer til verden, betyr ikke at de tidligere økonomiske områdene og deres aktiviteter slutter å eksistere. Alle disse geografisk definerte økonomiene lever fremdeles, men det har foregått en

⁴⁸ Sitert i *Dagen Næringsliv*, 25. juli, 1994, s. 24.

arbeidsdeling mellom dem og den større 'geografiske økonomien'. De faktorene som skaper denne arbeidsdelingen er også de faktorene som skaper ujevn vekst.

6. Fordelingsmekanismer i de fire ‘geografiske økonomier’

Vi har tatt for oss ‘geografiske økonomier’ over et svært langt tidsrom, fra stenalderstammer til ‘the global village’, og vist hvordan tyngdepunktet i økonomien har flyttet seg mot stadig større geografiske områder over tid, fra Husholdningsøkonomien til By/regionaløkonomien, Nasjonaløkonomien, og nå i de senere år mot Globaløkonomien. Over hele perioden, mens de ‘geografiske økonomier’ har beveget seg mot stadig større områder, er menneskenes materielle levekår blitt bedret. Som vi vet er bedringen av levevilkårene imidlertid svært ujevnt fordelt geografisk, både internasjonalt og regionalt.

Innenfor hver av de nevnte ‘geografiske økonomier’ finnes det mekanismer for å fordele den ujevne inntektsfordelingen. I Husholdningsøkonomien foregår det en utstrakt omfordeling av de godene som blir produsert, på tvers av generasjoner - til de yngste og de eldste - og f. eks. fra dem som er i stand til å gå på jakt til dem som ikke er i stand til det. I By/regionaløkonomien er fremdeles de fleste av disse intra-familiære omfordelingsmekanismene på plass. Imidlertid er det her flere individer som faller utenfor de intra-familiære fordelingsmekanismene, og som ‘øvrigheta’ må ta seg av. Kirken er lenge et viktig ledd i omfordelingen, både direkte med utbetalinger til de fattige, og med ågerlover og ofte med andre mekanismer for å hindre ujevn inntektsfordeling.⁴⁹ Noen fattige blir sendt på legd fra hus til hus for å bo i en periode - en naturlig form for skatt i et samfunn der pengeøkonomien ikke hadde vunnet helt frem. En rest av denne formen for skattebetaling har vi idag i militærtjenesten, der man betaler med sin tid istedenfor med sine penger.

Da økonomien utviklet seg fra By/regionaløkonomi til Nasjonaløkonomi flyttet også fordelingsproblemene seg til å spenne over et større område. På samme måte som alle fordelingsproblemene i By/regionøkonomien ikke lenger lot seg løse i familien/husholdningen, lot fordelingsproblemene i Nasjonaløkonomien seg ikke lenger løse kun med de institusjoner som var vokset opp innen By/regionaløkonomien. Det måtte en omfordeling til fra en region til en annen. Arbeidsmarkedet spilte her klart en viktig rolle, både fordi bedre lønninger trakk arbeidskraft til de mest ‘vellykkede’ regionene fra de mest ‘tilbakeliggende’, og fordi de mest tilbakeliggende regioner kunne bygge opp sin konkurransedyktighet basert på sine lavere lønns- og levekostnader. Det Schumpeterianske bildet av Nasjonaløkonomiens inntektsfordeling byr på perioder da industrier flytter seg fra høykostområder til lavkostområder ettersom teknologier ‘modner’, på samme måte som Ray Vernon’s ‘produktlivs-syklusteori’⁵⁰ beskriver de samme bevegelser i Globaløkonomien idag. De distrikter hvis kapital og arbeidsplasser er truet av

⁴⁹ Et verk om middelalderens økonomiske historie fra de høytliggende sveitsiske Alper, der husdyrhold dominerte økonomien, forteller f.eks. at dersom sneen lå lengere enn vanlig et år, og mange bønder var truet av å miste hele sin formue fordi de slapp opp for høy, grep gjerne de lokale prestene inn og satte en maksimumspris på høy som var så lav at de få som fremdeles hadde nok høy ikke skulle kunne slå til seg naboenes bestand av kuer og dermed formuer.

⁵⁰ Vernon, Ray, ‘International Investment and International Trade in the Product Cycle’, i *Quarterly Journal of Economics*, Mai 1966, sidene 190-207.

lavkostkonkurransen, svarer da ofte med en teknologisk innovasjon som igjen gjør distriktet konkurransedyktig.

Verdens kanskje første storindustri, den engelske ulltekstilindustrien, flyttet seg etterhvert fra London og Oxford og områdene rundt, der de hadde begynt så tidlig som i det 12. århundre, til deler av landet med lavere lønnskostnader, som f.eks. Yorkshire 'where the price of labour was less, the necessaries of life cheaper, and actual wealth had not produced indolence' som en forfatter skrev i år 1800.⁵¹ Forfatteren beskriver hvordan hele byer i The Cotswolds i 1770-årene ble uten arbeide som et resultat av dette, og alle innbyggerne dro rundt i landet som horder av tiggere. På ekte Schumpeteriansk maner kom imidlertid disse bygdene senere tilbake i produksjon med en ny generasjon av maskiner, og vår forfatter kan i år 1800 rapportere at 'trade has been carried to a greater degree than before; the inhabitants are employed; and an air of neatness and comfort has succeeded to the most squalid wretchedness'.

En viktig forskjell mellom overgangen fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien og overgangen fra Nasjonaløkonomien til Globaløkonomien er imidlertid *arbeidskraftens manglende mobilitet* i overgangen fra Nasjonaløkonomien til Globaløkonomien. En viktig inntektsutjevne faktor i overgangen fra By/regionaløkonomien til Nasjonaløkonomien var at de høyere lønningene i de 'vellykkede' regioner ble satt under sterkt press av en meget stor immigrasjon. Dette hjalp til å minske de regionale ulikheter. Befolkningen i West Riding County - et av de stedene ulltekstilindustrien flyttet til - steg fra 242.000 i 1700 til 572.000 i 1801 og til 1.325.000 i 1851.⁵² Begrensninger på arbeidskraftens mobilitet innenlands var ikke vanlig, en unntagelse danner Italia med sin 'arbeidsbok' - Libretto di Lavoro - som enhver arbeider måtte ha, og som måtte 'godkjennes' i den kommunen vedkommende ville ta arbeide. Men dette var unntagelsen, stort sett var intern migrasjon tillatt, og var en svært viktig del i inntektsutjevningen. I tillegg åpnet landområder i den nye verden seg for kolonisering nettopp da befolknings- og lønnspresset var som størst i den gamle verden. Kontrasten er meget stor til idag da millioner av beboere i de mindre vellykkede men befolkningspressede land blir nektet innreisetilattelse i de rike. Den kanskje viktigste mekanismen for inntektsutjevning dengang Nasjonaløkonomien ble bygget, er sperret når Globaløkonomien er under konstruksjon. De sosiale konsekvenser av dette er store i form av større og mere permanente forskjeller i økonomisk velstand.

Den historiske prosessen har skapt stadig større geografiske 'økonomier'. Som nissen på lasset har også fordelingsproblematikken fulgt med sprangene til de stadig større økonomiske enheter. Dette fører til at inntektsfordelingen må foregå over stadig større distanser, og på tvers av stadig større kulturforskjeller. I Husholdningsøkonomien foregår inntektsfordelingen til mennesker man deler leir og arne med. I By/regional-økonomien foregår inntektsfordelingen til mennesker som bor i samme geografiske område som en selv, ofte mennesker man treffer på sin daglige ferd. I Nasjonaløkonomien foregår inntektsfordelingen til mennesker som som oftest snakker samme sprog, og som nasjon er forenet av 'a common error about

⁵¹ Siteret i Lipson, E., *The History of the woolen and worsted Industries*, London, A. & C. Black, 1921, s. 253.

⁵² Ibid, s. 254.

their ancestry and a common dislike of their neighbors.’⁵³ I den globale økonomien forsøker vi å drive inntektsfordeling på tvers av kulturgrenser og mellom folkeslag hvis tenkemåter ligger svært langt fra hverandre. Under nasjonsbyggingen i Europa og de ‘hvite’ kolonilandene i forrige århundre løste man i stor grad inntektsfordelingsproblemet landene imellom ved å fordele *produksjonen*, slik at de økonomiske aktiviteter med størst potensiale for å skape vekst - de med størst *produktivitetskraft* som man den gang sa - fantes i ethvert europeisk land.⁵⁴I dagens verden, der frihandelen er blitt opphøyet til religion, er de fattige land avskåret fra å bruke den økonomiske politikk som forårsaket en nogenlunde jevn vekst innen Europa i forrige århundre. Idag forsøker vi å løse inntektsfordelingsproblemet på en annen måte, ved å fordele *penger* og ikke ved å fordele *produksjon*. Resultatet er at vi ‘trygder’ den tredje verden på samme måte som vi trygder de som er mindre heldig stillet innen de rike land. Resultatet er lite tilfredsstillende.

⁵³ Denne difinisjonen på hva en nasjon er finnes i Deutsch, Karl W., *Nationalism and its Alternatives*, New York, Knopf, 1969, s. 3.

⁵⁴ Dette er behandlet i Reinert, Erik S., *Competitiveness and its predecessors - a 500-year cross-national perspective*, STEP-Rapport Nr. 3/94.

7. Konklusjon - innovasjon, konkurranse og geografisk ujevn vekst

Som nevnt er hovedvariablene for å forklare ujevn vekst imperfekt informasjon (noen gang beskyttet av patenter) og stordriftsfordeler. Appendiks 1 gjengir vår Kvalitetsindeks der økonomiske aktiviteter kan plasseres etter sin evne til å skape vekst. Økonomisk teori i forskjellige land har hatt svært forskjellige forhold til stordriftsfordeler og imperfekt konkurranse. I den engelske skolen har likevekten dominert, og stordriftsfordelene har vært stukket under stolen. I motsetning til den engelskbaserte skolen, har tysk økonomitradisjon alltid hatt en produksjonsfunksjon som viste stordriftsfordeler og potensiell mangel på likevekt. Anglosaksisk økonomisk teori (engelsk og amerikansk) har derfor produsert teorier om *jevn vekst*, mens tysk økonomisk teori har produsert teorier om *ujevn vekst*. En grunn til at tysk økonomitradisjon så godt som forsvant - bortsett fra politisk 'vested interests' - er at deres teori - og stordriftsfordelene - inntil helt nylig ikke lot seg matematisere.

Den tyske tradisjonen har røtter hos kameralistene, som var sterke motstandere av den franske fysiokratiske skolen der jordbruket stod i sentrum. I tyske teorier er stordriftsfordelene til stede hos Hufeland⁵⁵, og Hermann⁵⁶ allerede i begynnelsen av forrige århundre og blir klart og tydelig fremstilt som en hovedårsak til økonomisk vekst i den viktigste tyske læreboken i økonomi i forrige århundre, nemlig Wilhelm Roschers lærebok *Grundlagen der Nationalökonomie*⁵⁷. Denne boken kom etterhvert i 26 opplag i Tyskland. Disse teoriene om hvordan ujevn vekst oppstår var basen for tyskernes dyrkning og beskyttelse av egen industri, og de var bakgrunnen for østerriksk-amerikaneren Joseph Alois Schumpeters teorier. I engelsk teori forsvinner stordriftsfordelene ut en gang mellom 1. og 3. opplag av Marshall's *Principles of Economics* tidlig i 1890-årene. Det er kombinasjonen av stordriftsfordeler og teknologisk fremgang - det Schumpeter kalte 'historical increasing returns' - som idag danner grunnlaget for den 'schumpeterianske' eller 'evolusjonære' nytenkning i industrilandenenes økonomiske politikk.

Senere års studier i OECD, spesielt TEP-programmet (Technology and Economy)⁵⁸ har bekreftet det schumpeterianske verdenssyn, og spesielt betydningen av innovasjon og teknologisk endring for økonomisk vekst. Disse teoriene konsentrerer seg imidlertid stort sett om innovasjon på det nasjonale, og ikke regionale, nivå. Man har også en svært utpreget tendens til bare å se solside i disse faktorene; deres eksistens i noen bransjer blir brukt til å forklare velstand, deres nødvendige fravær i andre aktiviteter blir ikke brukt til å forklare det de forårsaker, nemlig regionale ulikheter.

⁵⁵ Hufeland, Gottlieb, *Neue Grundlegung der Staatswirthschaftskunst, durch Prüfung und Berichtigung ihrer Hauptbegriffe von Gut, Werth, Preis, Geld und Volksvermögen mit ununterbrochenerer Rücksicht auf die bisherigen Systeme*, Giesen og Wetlar, Tasche & Müller, 1807.

⁵⁶ Hermann, Friedrich B.W., *Staatswirthschaftliche Untersuchungen*, München, A. Weber, 1832.

⁵⁷ Stuttgart, Cotta, 1854.

⁵⁸ OECD, *Technology and Productivity. The Challenge for Economic Policy*, Paris, OECD, 1991 og OECD, *Technology and the Economy. The Key Relationships*, Paris, OECD, 1992.

Innovasjon skaper også behovet for investeringer, og den viktigste kilden til kapitalakkumulasjon er fortjenesten skapt av imperfekt konkurranse og innovasjon. Kapitalen i seg selv - uten innovasjonsideen og bransjekunnskapen - er steril i forholdet til økonomisk vekst. Et meget viktig næringspolitisk mål blir derfor å koble kapital og innovasjoner - å skape kapital med bransjekunnskap.

Fra et schumpeteriansk synspunkt er økonomisk vekst en utilsiktet bivirkning av noen økonomiske aktiviteter. Om en aktivitet bidrar til vekst eller ikke, er ikke et resultat av bedriften eller gründerens hensikter, men i stor grad av karakteristika ved den bransje man er i. Som Adam Smith sa det, det er ikke bakerens snillhet som skaffer oss vårt daglige brød, men hans behov for å skaffe seg en levevei. Henry Ford kunne doble lønningene og tjene en formue, en sukkerprodusent i den Dominikanske Republikk kan, på grunn av den perfekte konkurransen i sukkermarkedet, ikke gjøre det samme, selv om lønningene på sukkermerkene er usannsynlig lave.

Graden av innovasjon og bidraget til økonomisk vekst er avhengig av den bransje og den nisje investoren satser i, graden av konkurranse han møter (jo høyere grad av konkurranse desto større innovasjonsgrad hos dem som overlever konkurransen) og selvfølgelig også gründerens og arbeidsstokkens faglige dyktighet. Ikke all kapitalistisk aktivitet skaper derfor vekst, noen aktiviteter kan ha en 'markedsutjevne funksjon' som ikke direkte bidrar til økonomisk vekst. Den amerikanske økonomen William Lazonick etablerer forskjellen mellom 'value creation' og 'value extraction'.⁵⁹ Gründeres investeringer i nye produkter og produksjonsprosesser er et forsøk på 'value creation', mens børsinvesteringer er et forsøk på 'value extraction'. Gründeren trenger børsen, men den kommer vanligvis ikke inn i bildet før han har hatt suksess. Skal kapitalmarkedets aktiviteter forplante seg videre til beste for samfunnet som helhet, er det avhengig av at kapitalen som sirkulerer kobles til 'value creation' aktiviteter. På mange måter er Lazonicks syn det samme som amerikanernes syn på kapital i forrige århundre: Finanskapitalen var 'slem', bestod av 'gammel' kapital og var et nødvendig onde (den var engelsk), mens 'heltene' var de nasjonale industribyggere med 'ny' kapital. En konstruktiv kobling av de to - *ny* og *gammel* kapital - er en forutsetning for økonomisk vekst.

Tar vi et langsiktig perspektiv på økonomisk utvikling, finner vi at mange utviklingsland forsøkte å kopiere merkantilismens industriproteksjonisme, men ofte med magre resultater. Denne problematikken tar vi opp her, fordi den klart viser **konkurransens betydning** for økonomisk vekst. Denne dimensjonen ble på mange måter borte under 'planlegningsparadigmet', og store deler av norsk ideologi preges fremdeles av dette paradigmet. Den faktor mange av utviklingslandene har manglet er nettopp den enorme innenlandske konkurransen som oppstod mellom industriene i (de tidligere) By/regionaløkonomiene. Denne konkurransen kombinert med beskyttelsen mot utenlandsk konkurranse skapte de vellykkede industristatene i Europa og USA og Japan. Tyskland som økonomisk verdensmakt i Nasjonaløkonomi-perioden ble til ved at landet fikk beskyttet sin industriproduksjon, men også at det tidlig i 1830-årene ved etableringen av den tyske tollunionen (Zollverein) brøt ut en voldsom konkurranse mellom produsentene i det som tidligere var 34 småstater i By/regionsøkonomien. Dagens japanske bilindustri består

⁵⁹ *Creating and Extracting Value: Corporate Investment Behaviour and American Economic Performance*, notat, oktober 1993. Dette notatet vil bli publisert som en STEP-Rapport høsten 1994.

av de overlevende av over 20 bilprodusenter som alle i over 50 år nød godt av enorm tollbeskyttelse til de var klare for verdensmarkedet. Den indiske bilindustri består av et monopol som fremdeles produserer en engelsk modell fra tidlig i 1950-årene, dyrt og ineffektivt. Både Japans og Indias bilproduksjon er et resultat av årtiers systematiske proteksjonisme, en hovedfaktor som skiller dem er den manglende interne konkurransen i India. Sett på denne bakgrunn er problemet ved norsk landbrukspolitikken neppe det faktum at vi har beskyttet norske produsenter - slik de fleste av dets kritikere vil ha det til - men at vi ikke har klart å skape reell konkurranse i landbrukssektoren. Resultatet av mangel på konkurranse er vanligvis manglende innovasjon, varer som er dyrere enn nødvendig og som ofte har forbausende lav kvalitet. Norsk kyllingproduksjon synes her å være et godt eksempel, dersom man hever blikket over salmonellanivået. Landbruket er distriktsnæring nummer én, og dersom man ønsker innovasjon i distriktene er dette en næring man ikke kan overse.

Generelt sett synes deler av norsk økonomisk politikk å lide av de samme problemer som indisk: En uheldig blanding av planøkonomi og marked, noe som også henger sammen med den sterke posisjon planlegningsparadigmet hadde blant økonomer i begge land. Ragnar Frisch' bok 'Planning for India' er et eksempel på dette.⁶⁰ Et resultat av denne økonomisk-politiske paradigmeovergangen er at man undervurderer betydningen av konkurranse og støtter 'ordnede monopoler', samtidig som man har en klokkeetro på det jeg kaller 'kunstige stordriftsfordeler'.⁶¹ Ved konsesjoner hindrer man stordriftsfordeler der de forekommer - som i oppdrett av laks og kyllinger - men bruker deres eksistens som politisk argument der de *ikke* forekommer, som i kommunesammenslåinger. Man bør vurdere de forskjellige konsekvenser det har med en stordriftsfordelsbegrensende konsesjonspolitikken i noe som tradisjonelt er en skjermet næring som kyllingoppdrett (dyr mat i Norge og enorme overgangsproblemer når vi må lette på restriksjonene) og i en viktig eksportindustri som lakseoppdrett (suboptimal teknologisk utvikling for å komme rundt konsesjonsparameterene og mulig tap av konkurranseevne og eksportinntekter).

Monopoler og nesten-monopoler, som våre landbruksmonopoler, ligner på en vellykket plan, deres eksistens kan sees på som et resultat av en vellykket 'styring' og gi en følelse av 'orden' sammenlignet med det tilsynelatende kaotiske og ustyrlige markedet. Er det ikke dessuten et slags økonomisk demokrati at alle norske melkeprodusenter sammen får stille med alt som har med egne produkter å gjøre? Våre nasjonale landbruksmonopoler og nesten-monopoler - men *ikke* det at vi beskytter norsk produksjon av landbruksprodukter - er imidlertid en unødig dyr og innovasjonsfientlig løsning basert på stordriftsfordeler og synergier som ofte er

⁶⁰ Frisch, Ragnar, *Planning for India: Selected Explorations in Methodology*, Calcutta, Statistical Publishing Society, 1960. Dette er offisiell indisk publikasjon.

⁶¹ Et eksempel på troen på falske stordriftsfordeler er kommunesammenslåinger. Små kommuner er ikke primært dyre fordi de har få innbyggere, men fordi det er dyrere å drive en kommune der folk bor spredt over store områder og har et dårlig inntektsgrunnlag. I Sveits drives kommuner effektivt med under 50 innbyggere. Innen områder som hjemmesykepleien finnes det antagelig stordriftsulempere som mere enn oppveier stordriftsfordelene. Igjen er det forståelsen av *forskjellen* mellom økonomiske aktiviteter som mangler utenfor det smale faget industriøkonomi - forskjellen på produksjonen av biler og hjemmesykepleie tilsier organisasjoner av helt forskjellige størrelser. Innen kommunesektoren er hovedsaken at de aktiviteter der stordriftsfordeler finnes - f.eks. vannverk - deles med flere kommuner.

imaginære, og som antagelig blir mere enn kompensert ved store stordriftsulemper og overbyråkratisering. I hvilken grad dagens markedsstruktur er kunstig kan man bedømme ved å se på strukturen i de samme næringer i land der bedriftsstrukturen har fått utvikle seg normalt - selv om næringen har tollbeskyttelse. En konsentrasjon av makt og ressurser synes også å være en bivirkning av dette systemet, og dette er like uheldig her som andre steder. Alternativet til dagens landbrukspolitik i Norge er altså ikke å legge ned landbruket ved å slippe inn fri import, men å forbedre kostnader og produkter ved å skape reell innenlandsk konkurranse. Det samme gjelder for Indias bilproduksjon.

Det norske og det indiske økonomiske systemet kommer som så mange andre under press fra dagens nyliberalistiske bølge. Når man så ser at planen/monopolet ikke kan gjøre jobben bra nok, går man til den annen ytterlighet, slipper markedet helt fritt uten at man har en forståelse for 'creation' og 'extraction' dimensjonen. Når planlegningsparadigmet (heldigvis) må forlates står, på grunn av den tidligere omtalte polariseringen i økonomifaget, ikke andre teorier enn renspektet Chicago-liberalisme til disposisjon. Det er feilaktig å tro at disse to er de eneste alternativer - historisk sett har ingen av disse to alternativer hjulpet noe land fra fattigdom til rikdom. Et katastrofalt resultat av denne overgangen fra en ytterlighet til en annen ser vi i Østeuropa, der den mest vellykkede - eller minst katastrofale - av de gamle kommuniststater på 3 år har redusert levestandarden med 30 prosent, mens de minst vellykkede har mistet 50 prosent av bruttonasjonalproduktet, som allerede var meget lavt. Alternativet til planøkonomien blir - feilaktig - sett kun å være 'ingen intervensjon'. Markedsøkonomien har, ved hjelp av mange og viktige intervensjoner, historisk skapt grunnlaget for den enorme økningen i verdiskapning i Vesten. Dette betyr ikke at et fritt marked automatisk vil skape velstand. Den logiske kortslutningen er: Siden planøkonomi ikke fungerer, må nødvendigvis alle markeder fungere perfekt !

I Norge førte kritikken mot sosialdemokratisk økonomisk politikk til en skattereform som, istedenfor å oppmuntre til innovasjon og nyskapning, i første omgang letter beskatningen for 'value extraction' av akkumulert kapital som er et produkt av tidligere tiders 'value creation'. Nyskapningen ble heller hindret av en meget uheldig delingsmodell. Den norske skattereformen ble på mange måter finanskapitalens - 'the value extractors' - seier over 'the value creators'. Dette betyr ikke at finanskapital ikke er nødvendig, men det er verdiskapningen som bør stå i sentrum, ikke finanskapitalen. Finanskapitalen bør ikke bli 'halen som logrer hunden'.

Norske politikere synes antagelig de har gjort nok innrømmelser til kapitalen, og mener kanskje at 'kapitalistene' nå bør gjøre jobben sin og begynne å investere. Mye tyder imidlertid på at de har gjort sine innrømmelser overfor feil segment av kapitalister - den gamle kapitalen (value extractors) fikk subsidiert innhøstingen av fortjeneste fra innovasjoner gjort for flere tiår siden (som f.eks. Freia) mens dagens og morgendagens innovatører (value creators) heller fikk sine kår forverret.

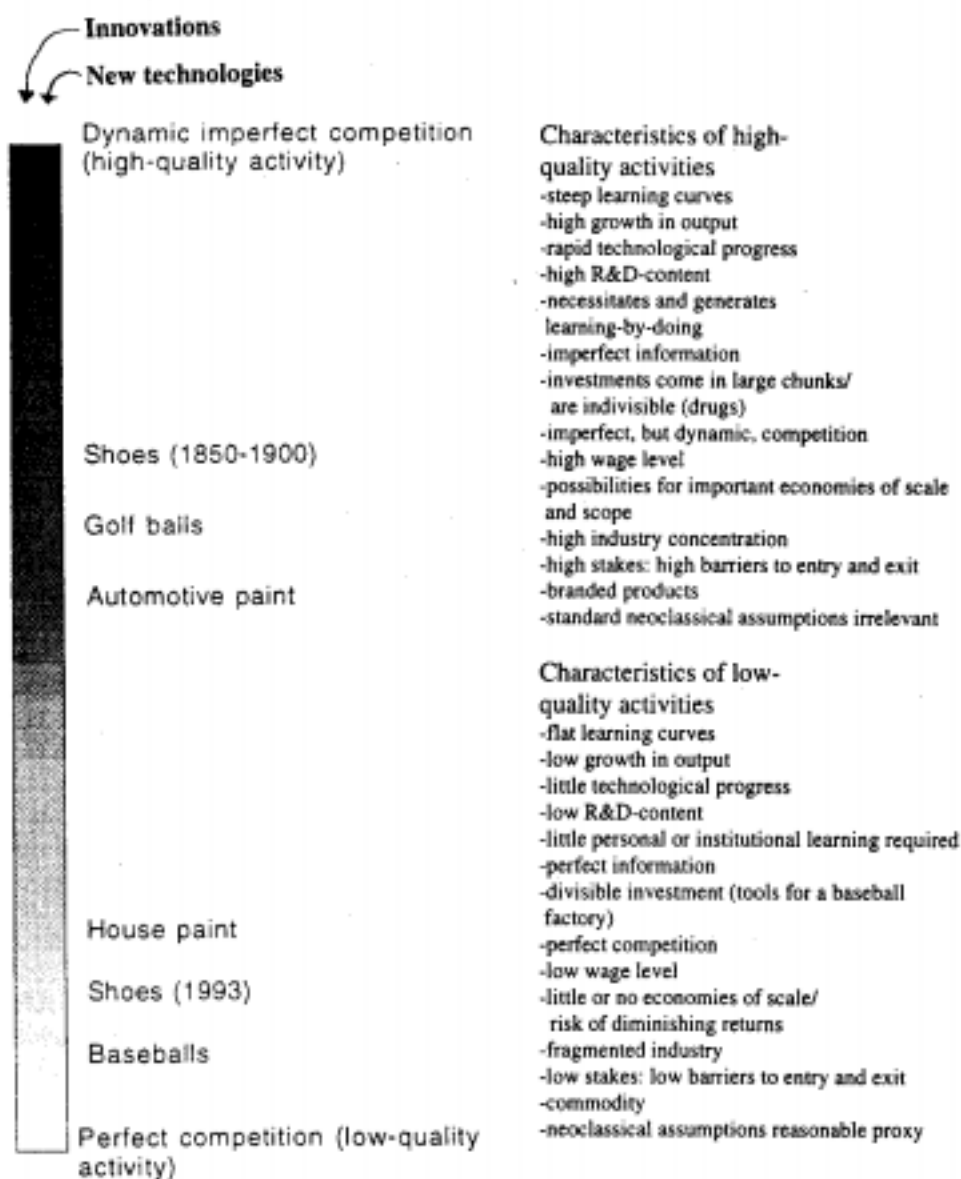
Den økonomiske debatten idag er, ikke bare i Norge, preget av den endimensjonale dikotomi plan/marked og den polarisering som ble behandlet innledningsvis i dette notatet, markedet som 'skurk' eller 'helt'. Begge disse syn er like villedende. Markedet må heller sees på som en naturkraft - hverken ond eller snill - som man ikke kan unngå, men som man må lære å *forstå*. Markedets usynlige hånd - av de

årsaker vi har nevnt ovenfor - fordeler inntekter og rikdom på en geografisk meget ujevn måte. Det er forståelsen av de mekanismer som forårsaker dette - den **forstående økonomi** - som er forsvunnet i dagens økonomifag. At den forsvant er et resultat av de forutsetninger som var nødvendige i økonomifaget for å skape det matematiske byggverk slik det ble tuftet på 1880-årenes fysikkteorier. Den tyske historiske økonom Werner Sombart understreket, i en av sine senere bøker, behovet for *det forstående økonomifag* (die verstehende Nationalökonomie), i motsetning til 'die ordnende Nationalökonomie', dit han klassifiserer den nyklassiske teori.⁶² Som et ekko av dette etterlyser Nelson og Winter, grunnleggerne av dagens evolusjonære/schumpeterianske økonomi - uten å referere til Sombart - det de kaller 'appreciative economics', forstående økonomi.⁶³ Det er på dette grunnlag, ved en forståelse av de faktorer som skaper imperfekte markeder, at den geografiske fordeling av vekst og velstand kan forstås. En slik forståelse vil være forutsetningen for enhver vellykket økonomisk politikk, både på regionalt og nasjonalt nivå.

⁶² Sombart, Werner, *Die drei Nationalökonomien*, München, Duncker & Humblot, 1930.

⁶³ Nelson, Richard R. og Sidney G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1982.

Appendiks 1



Kvalitetsindeksen for økonomiske aktiviteter

STEP rapporter / reports

ISSN 0804-8185

1994

1/94

Keith Smith

New directions in research and technology policy: Identifying the key issues

2/94

Svein Olav Nås og Vemund Riiser

FoU i norsk næringsliv 1985-1991

3/94

Erik S. Reinert

Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective

4/94

Svein Olav Nås, Tore Sandven og Keith Smith

Innovasjon og ny teknologi i norsk industri: En oversikt

5/94

Anders Ekeland

Forskermobilitet i næringslivet i 1992

6/94

Heidi Wiig og Anders Ekeland

Naturviternes kontakt med andre sektorer i samfunnet

7/94

Svein Olav Nås

Forsknings- og teknologisamarbeid i norsk industri

8/94

Heidi Wiig og Anders Ekeland

Forskermobilitet i instituttsektoren i 1992

9/94

Johan Hauknes

Modelling the mobility of researchers

10/94

Keith Smith

Interactions in knowledge systems: Foundations, policy implications and empirical methods

11/94

Erik S. Reinert

Tjenestesektoren i det økonomiske helhetsbildet

12/94

Erik S. Reinert and Vemund Riiser

Recent trends in economic theory – implications for development geography

13/94

Johan Hauknes

Tjenesteytende næringer – økonomi og teknologi

14/94

Johan Hauknes

Teknologipolitikk i det norske statsbudsjettet

STEP

Studies in technology, innovation, and economic policy

15/94

Erik S. Reinert

A Schumpeterian theory of underdevelopment – a contradiction in terms?

16/94

Tore Sandven

Understanding R&D performance: A note on a new OECD indicator

17/94

Olav Wicken

Norsk fiskeriteknologi – politiske mål i møte med regionale kulturer

18/94

Bjørn Asheim

Regionale innovasjonssystem: Teknologipolitikk som regionalpolitikk

19/94

Erik S. Reinert

Hvorfor er økonomisk vekst geografisk ujevnt fordelt?

20/94

William Lazonick

Creating and extracting value: Corporate investment behaviour and economic performance

21/94

Olav Wicken

Entreprenørskap i Møre og Romsdal. Et historisk perspektiv

22/94

Espen Dietrichs og Keith Smith

Fiskerinæringens teknologi og dens regionale forankring

23/94

William Lazonick and Mary O'Sullivan

Skill formation in wealthy nations: Organizational evolution and economic consequences

1995

1/95

Heidi Wiig and Michelle Wood

What comprises a regional innovation system? An empirical study

2/95

Espen Dietrichs

Adopting a 'high-tech' policy in a 'low-tech' industry. The case of aquaculture

3/95

Bjørn Asheim

Industrial Districts as 'learning regions'. A condition for prosperity

4/95

Arne Isaksen

Mot en regional innovasjonspolitik for Norge

1996

1/96

Arne Isaksen m. fl.

Nyskaping og teknologiutvikling i Nord-Norge. Evaluering av NT programmet

2/96

Svein Olav Nås

How innovative is Norwegian industry? An international comparison

3/96

Arne Isaksen

Location and innovation. Geographical variations in innovative activity in Norwegian manufacturing industry

4/96

Tore Sandven

Typologies of innovation in small and medium sized enterprises in Norway

5/96

Tore Sandven

Innovation outputs in the Norwegian economy: How innovative are small firms and medium sized enterprises in Norway

6/96

Johan Hauknes and Ian Miles

Services in European Innovation Systems: A review of issues

7/96

Johan Hauknes

Innovation in the Service Economy

8/96

Terje Nord og Trond Einar Pedersen

Endring i telekommunikasjon - utfordringer for Norge

9/96

Heidi Wiig

An empirical study of the innovation system in Finmark

10/96

Tore Sandven

Technology acquisition by SME's in Norway

11/96

Mette Christiansen, Kim Møller Jørgensen and Keith Smith

Innovation Policies for SMEs in Norway

12/96

Eva Næss Karlsen, Keith Smith and Nils Henrik Solum

Design and Innovation in Norwegian Industry

13/96

Bjørn T. Asheim and Arne Isaksen

Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway?

14/96

William Lazonick and Mary O'Sullivan

Sustained Economic Development

15/96

Eric Iversen og Trond Einar Pedersen

Postens stilling i det globale informasjonsamfunnet: et eksplorativt studium

16/96

Arne Isaksen

Regional Clusters and Competitiveness: the Norwegian Case

1997

1/97

Svein Olav Nås and Ari Leppälähti

Innovation, firm profitability and growth

2/97

Arne Isaksen and Keith Smith

Innovation policies for SMEs in Norway: Analytical framework and policy options

3/97

Arne Isaksen

Regional innovasjon: En ny strategi i tiltaksarbeid og regionalpolitikk

4/97

Errko Autio, Espen Dietrichs, Karl Führer and Keith Smith

Innovation Activities in Pulp, Paper and Paper Products in Europe

5/97

Rinaldo Evangelista, Tore Sandven, Georgio Sirilli and Keith Smith

Innovation Expenditures in European Industry

1998

R-01/1998

Arne Isaksen

Regionalisation and regional clusters as development strategies in a global economy

R-02/1998

Heidi Wiig and Arne Isaksen

Innovation in ultra-peripheral regions: The case of Finnmark and rural areas in Norway

R-03/1998

William Lazonick and Mary O'Sullivan

Corporate Governance and the Innovative Economy: Policy implications

R-04/1998

Rajneesh Narula

Strategic technology alliances by European firms since 1980: questioning integration?

R-05/1998

Rajneesh Narula

Innovation through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements

R-06/1998

Svein Olav Nås et al.

Formal competencies in the innovation systems of the Nordic countries: An analysis based on register data

R-07/1998

Svend-Otto Remøe og Thor Egil Braadland

Internasjonalt erfarings-grunnlag for teknologi- og innovasjonspolitik: relevante implikasjoner for Norge

R-08/1998

Svein Olav Nås

Innovasjon i Norge: En statusrapport

R-09/1998

Finn Ørstavik

Innovation regimes and trajectories in goods transport

R-10/1998

H. Wiig Aslesen, T. Grytli, A. Isaksen, B. Jordfald, O. Langeland og O. R. Spilling

Struktur og dynamikk i kunnskapsbaserte næringer i Oslo

R-11/1998

Johan Hauknes

Grunnforskning og økonomisk vekst: Ikke-instrumentell kunnskap

R-12/1998

Johan Hauknes

Dynamic innovation systems: Do services have a role to play?

R-13/1998

Johan Hauknes

Services in Innovation – Innovation in Services

R-14/1998

Eric Iversen, Keith Smith and Finn Ørstavik

Information and communication technology in international policy discussions

Storgaten 1, N-0155 Oslo, Norway
Telephone +47 2247 7310
Fax: +47 2242 9533
Web: <http://www.step.no/>



STEP-gruppen ble etablert i 1991 for å forsyne beslutningstakere med forskning knyttet til alle sider ved innovasjon og teknologisk endring, med særlig vekt på forholdet mellom innovasjon, økonomisk vekst og de samfunnsmessige omgivelser. Basis for gruppens arbeid er erkjennelsen av at utviklingen innen vitenskap og teknologi er fundamental for økonomisk vekst. Det gjenstår likevel mange uløste problemer omkring hvordan prosessen med vitenskapelig og teknologisk endring forløper, og hvordan denne prosessen får samfunnsmessige og økonomiske konsekvenser. Forståelse av denne prosessen er av stor betydning for utformingen og iverksettelsen av forsknings-, teknologi- og innovasjonspolitikken. Forskningen i STEP-gruppen er derfor sentrert omkring historiske, økonomiske, sosiologiske og organisatoriske spørsmål som er relevante for de brede feltene innovasjonspolitik og økonomisk vekst.

The STEP-group was established in 1991 to support policy-makers with research on all aspects of innovation and technological change, with particular emphasis on the relationships between innovation, economic growth and the social context. The basis of the group's work is the recognition that science, technology and innovation are fundamental to economic growth; yet there remain many unresolved problems about how the processes of scientific and technological change actually occur, and about how they have social and economic impacts. Resolving such problems is central to the formation and implementation of science, technology and innovation policy. The research of the STEP group centres on historical, economic, social and organisational issues relevant for broad fields of innovation policy and economic growth.