

ANVENDT MIKROØKONOMI

ANVENDT MIKROØKONOMI

Erik Grønn

3. utgave

GAFFELN DAMM
AKADEMISK

© Cappelen Damm AS

ISBN e-bok: 978-82-02-63406-3

1. utgave 2005

2. utgave 2008

3. utgave, 1. opplag 2016

Omslag: Graham Mansfield

Sats: Laboremus Oslo AS

Trykk: Livonia Print SIA, Latvia 2016

ISBN trykt bok: 978-82-02-51015-2

Det må ikke kopieres fra denne boken i strid med åndsverkloven eller avtaler om kopiering inngått med KOPINOR, Interesseorgan for rettighetshavere til åndsverk. Kopiering i strid med lov eller avtale medfører erstatningskrav og inndragning og kan straffes med bøter eller fengsel.

Forord til 3. utgave

I denne utgaven er stoffet oppgradert med nye tall, og jeg har tatt ut noen emner som aldri har vært brukt i undervisningen. I tillegg står det mer om konkurranseutsetting, og det er to nye delkapitler – et om ulikhet og et om krisen i Hellas. Jeg takker igjen mine tradisjonelle samtalepartnere, Terje Synnestvedt og Robert Hansen, og jeg vil også alltid huske forlagets kompetente og vennlige slitere med glede og takknemlighet.

Oslo
Oktober 2015
Erik Grønn

Forord til 2. utgave

I denne utgaven har jeg omredigert stoffet noe, med en ny layout, og visse temaer har blitt strøket, mens det har kommet inn en del nye anekdoter og betraktninger. Det er adskillig flere oppgaver i denne utgaven, hvor svarene ligger på www.mikroekonomi.cappelen.no.

Under denne omredigeringen har jeg mottatt gode råd fra Robert Hansen, Terje Synnestvedt og Anders Tveit. Fra forlagets side har Morten Fuglevand vist all mulig kreativitet og innsatsvilje. Jeg takker alle, pluss studentene.

Oslo
Oktober 2007
Erik Grønn

Forord til 1. utgave

Bakgrunnen for denne boken er Universitets- og høyskolerådets nye plan for et treårig bachelorstudium i økonomi og administrasjon, datert september 2002. I det opplegget er det (som vanlig) først kurs i Makroøkonomi og Mikroøkonomi og så et tredje kurs som kalles «Anvendt mikro». Det foreslås at det kan velges blant en rekke temaer i «Anvendt mikro», men det er også slik at disse temaene vanligvis ikke er

dekket innenfor en og samme lærebok. Jeg har da skrevet denne boken, «Anvendt mikroøkonomi», tilpasset den nye planen, hvor hensikten er å dekke de fleste av emnene på Universitets- og høyskolerådets liste.

Under arbeidet med denne boken oppdaget jeg at det var pedagogisk unaturlig å holde en konstant vanskelighetsgrad på nivået i fremstillingen tvers gjennom hele boken. Hvis kravet til leseren er uendret fra første til siste side, kan på en måte hele boken skylles ned i ett drag, men emnene i «Anvendt mikroøkonomi» innbyr ikke til en slik fremstillingsform. Det oppstår situasjoner hvor vi må presse noe hardere enn andre steder i teksten. Av pedagogiske grunner er det for eksempel i behandlingen av visse temaer i en undervisningsbok på dette nivået nødvendig å gjøre mer enn å henvise til at «det kan vises», «det er utviklet teorier for» osv. Studentene må innimellom faktisk *se det* – se de mer utviklede teoriene – hvis de ikke skal tro at vi bare farer med skryt og tomt prat. Derfor har jeg inkludert avstikkere til emner som sosiale velferdsfunksjoner, nytteforventningsteoremet, asymmetrisk informasjon, optimal beskatning, utnyttning av naturressurser (med til og med bruk av Lagrange-teknikker), internasjonal inntektsfordeling, teorier for optimale kontrakter osv. – uten at jeg regner med at alt dette nødvendigvis vil være pensum i et kurs. De fagansvarlige lærerne får foreta et valg, men det sto altså for meg som nødvendig av og til i det minste å åpne døren til det rom hvor vanskelige og videregående problemer diskuteres, slik at studentene kan se at det ikke er tomt og umøblert, selv om vi ikke skal vente at studentene skal tilegne seg alle detaljene.

Denne undervisningsboken hører hjemme i et universitets- og høyskolestudium som et tredje økonomikurs, i år 2 eller 3. Det har visse implikasjoner for hvordan stoffet skal behandles. Min mening er at på dette nivået skal en lærebok i økonomi først og fremst lete etter muligheter for å diskutere samfunnsøkonomiske problemstillinger innenfor rammen av veldefinerte økonomiske *modeller*. På et lavere nivå (1. klasse) vil vi ikke bruke så mye modeller, men være mer intuitive og uformelle, og på et høyere nivå (hovedfag) vil vi heller ikke like sterkt jakte på modeller – i mange tilfeller er modellene underforstått eller «de sier seg selv». Men i 2. og 3. klasse, hvor studentene skal læres opptil å tenke som økonomer, er oppgaven å hamre inn i studentene den tankemessige disiplin som ligger i å resonnerer innenfor presise modeller. Når dette er mitt synspunkt, forklarer det den berettigete følelsen en leser kan få at jeg ved hvert veiskille leter etter en passelig modell som kan lede oss videre.

Under arbeidet med denne boken har jeg, i takknemlighet, mottatt nyttige kommentarer fra Terje Synnestvedt, Didrik Seip, Bjarne Ytterhus, Dag Morten Dalen og Christian Riis. Cappelens forlag har vist meg all mulig

vennlighet og samarbeidsvilje og jeg har også observert en viss diskret kompetanse fra deres mer eller mindre anonyme konsulenter. I tillegg har forlagets egne redaktører, Jan Larsen og Svein Olav Thoresen, holdt humøret oppe og hodet kaldt når det røyner på – akkurat det en forfatter trenger og vil huske i lang tid etterpå.

Oslo

Desember 2004

Erik Grønn

Oversikt

1	Innledning	17
Del I Markeder, likevekt og effektivitet		33
2	Frikonkurransmodellens optimalitetssegenskaper	35
3	Avgifter og subsidier	75
4	Rettferdighet, likhet og etiske normer	91
5	Spillteori	115
Del II Markedssvikt		143
6	Eksternaliteter	145
7	Kollektive goder	161
8	Monopol og ufullkommen konkurranse	171
9	Imperfekt informasjon og manglende markeder	183
Del III Offentlig økonomi I		205
10	Den offentlige sektor i et lands økonomi	207
11	Korreksjon av markedssvikt	227
12	Offentlig styringssvikt	255
13	Skatteøkonomi	267
14	Nyttekostnadsanalyse	293
Del IV Miljø og ressursøkonomi		335
15	Miljøøkonomi	337
16	Naturressurser og økonomi	361
Del V Internasjonal økonomi		377
17	Teori for internasjonal handel	379
18	Globalisering	407
Del VI Offentlige reguleringer i en markedsøkonomi		429
19	Næringsstruktur og reguleringspolitikk	431
20	Privatisering og konkurranseutsetting	463
Stikkord		495

Innhold

1	Innledning	17
1.1	Hva er anvendt mikroøkonomi?	18
1.2	Noen forskjellige markedsformer	22
1.3	Et typisk mikroøkonomisk optimeringsproblem	24
1.4	Adam Smiths idé om den usynlige hånd	27
 Del I		
	Markeder, likevekt og effektivitet	33
2	Frikonkurransemodellens optimalitetsegenskaper	35
2.1	Frikonkurranselikevekten – en partiell modell	36
2.2	Et eksempel: det internasjonale valutamarkedet	38
2.3	Effektivitet = Pareto-optimalitet	41
2.4	Velferdsteoretisk tolkning av tilbuds- og etterspørselskurvene	48
2.5	Effektiviteten til den partielle likevektsmodellen	51
2.6	Velferdsteoriens to hovedteoremer	54
2.7	Konsumentoverskudd og produsentoverskudd	59
2.8	Alternativer til de tradisjonelle modellene	64
3	Avgifter og subsidier	75
3.1	Litt om indirekte skatter i Norge	75
3.2	Skatteovervelting: Hvem bærer byrden av en skatt?	77
3.3	Effektivitetstapet	83
3.4	Betydningen av kurvenes bratthet	85
3.5	Velferdsvirkninger av en importskatt	87
4	Rettferdighet, likhet og etiske normer	91
4.1	Hva menes med rettferdighet?	91
4.2	Produksjon og deling i en kapitalistisk økonomi	95
4.3	Sosiale velferdsfunksjoner og etiske normer	96

4.4	Ulikhet	99
4.5	Eksempel: vann–diamant–paradokset	108

5	Spillteori	115
5.1	Bakgrunn og motivasjon	115
5.2	Spillteori: definisjoner og eksempler	116
5.3	Løsningsbegreper	121
5.4	Dynamiske spill	131
5.5	Del I: oppsummering	133

Del II

Markedssvikt	143
---------------------	-----

6	Eksternaliteter	145
6.1	Oversikt over de viktigste formene for markedssvikt	145
6.2	Eksternaliteter: definisjon og eksempler	147
6.3	Problemet med eksternaliteter: forurensning	153

7	Kollektive goder	161
7.1	Definisjoner og eksempler	162
7.2	Problemet med kollektive goder i en markedsøkonomi	163
7.3	Optimal produksjon av kollektive goder	167

8	Monopol og ufullkommen konkurranse	171
8.1	Monopol – bare én tilbyder på produktmarkedet	172
8.2	Fagforeninger – bare én tilbyder på arbeidsmarkedet	175
8.3	Fallende gjennomsnittskostnader	176

9	Imperfekt informasjon og manglende markeder	183
9.1	Innledning: definisjoner	183
9.2	Bruktbilmarkedet	187
9.3	Arbeidsmarkedet og kredittmarkedet	192
9.4	Valg av produktkvalitet	194
9.5	Del II: oppsummering	197

Del III

Offentlig økonomi I	205
----------------------------	-----

10	Den offentlige sektor i et lands økonomi	207
10.1	Definisjoner og prinsipper	208

10.2	Omfanget av den offentlige sektor i norge	218
10.3	Internasjonale sammenligninger	221
11	Korreksjon av markedssvikt	227
11.1	Eksternaliteter og Pigou-skatter	227
11.2	Eksternaliteter og eiendomsrettigheter	233
11.3	Markedsmessige instrumenter eller direkte reguleringer	237
11.4	Miljøpolitikk ved asymmetrisk informasjon	243
11.5	Regulering av et naturlig monopol	246
12	Offentlig styringssvikt	255
12.1	Generelt om grunner til offentlig svikt	255
12.2	Niskanens byråkratimodell	259
12.3	Tilraning av monopolfordeler	263
13	Skatteøkonomi	267
13.1	Oversikt over det norske skattesystemet	267
13.2	Hvordan bør et skattesystem utformes?	272
13.3	Effektivitetstapet ved beskatningen	274
13.4	Optimal beskatning	280
13.5	Anvendelse: bompenger	285
14	Nyttekostnadsanalyse	293
14.1	Innledning: definisjoner og eksempler	294
14.2	De samfunnsmessig riktige kalkulasjonsprisene	309
14.3	Diskonteringsfaktoren og fordelingen mellom generasjoner	322
14.4	Del III: oppsummering	327
Del IV		
Miljø og ressursøkonomi		335
15	Miljøøkonomi	337
15.1	Hva er miljøproblemet?	338
15.2	Samarbeid eller individuell optimering	342
15.3	Drivhuseffekten og de ufødte generasjoner	346
15.4	Miljøpolitikk I: skatt på utslipp	351
15.5	Miljøpolitikk II: flere utslippskilder	355
16	Naturressurser og økonomi	361
16.1	Naturmiljøets økonomiske rolle	362

16.2 Allmenningens problem	366
16.3 Optimal utnytting av ikke-fornybare ressurser	370
16.4 Del IV: oppsummering	372

Del V

Internasjonal økonomi	377
------------------------------	-----

17 Teori for internasjonal handel	379
--	-----

17.1 David Ricardos teori om komparative fortrinn	380
17.2 En mer generell handelsteorimodell	391
17.3 Modellens forutsetninger og praktiske relevans	395
17.4 Komparative fortrinn og konkurranseevnen overfor utlandet	398

18 Globalisering	407
-------------------------	-----

18.1 «Internasjonale organer og the Washington consensus»	408
18.2 Stiglitz' kritikk	413
18.3 Finanskrisen og Hellas	420
18.4 Del V: oppsummering	424

Del VI

Offentlige reguleringer i en markedsøkonomi	429
--	-----

19 Næringsstruktur og reguleringspolitikk	431
--	-----

19.1 Begrepene næring, bransje, marked	432
19.2 Virkninger av oljeinntekter på næringsstrukturen	441
19.3 Konkurransetilsynet	447
19.4 Generelt om rammen for reguleringspolitikk	449
19.5 Normative og positive reguleringsteorier	453
19.6 Noen eksempler på reguleringer i praksis	456

20 Privatisering og konkurranseutsetting	463
---	-----

20.1 Spørsmålet om ineffektivitet i offentlig sektor	464
20.2 Noen definisjoner og noen fakta i privatiseringsdebatten	472
20.3 Konkurranseutsetting	477
20.4 Anbud	489
20.5 Del VI: oppsummering	491

Stikkord	495
-----------------	-----

Er vi rasjonelle?

Økonomifaget er kjennetegnet ved antagelsen om at nesten all atferd kan forklares ved å anta at de økonomiske aktørene har stabile, veldefinerte preferanser og deretter foretar rasjonelle valg, det vil si valg som er i overensstemmelse med de preferansene. Men det er ingen hemmelighet at vi stadig observerer atferd som i det minste tilsynelatende bryter forutsetningene om rasjonalitet. Et eksempel kan være uvilligheten til å se bort fra «det man likevel ikke kan gjøre noe med»: Du har et operaabonnement, og en sur og dyvåt novemberkveld er det en oppsetning du absolutt ikke har lyst til å se, men du går likevel fordi «jeg har jo allerede betalt». Det rasjonelle vil være å sammenligne gevinsten ved å gå – som er negativ – med kostnadene som er null (ikke negativ!), for billettpengene er allerede brent opp og kan ikke vinnes tilbake. Slike «feller» – vi kan ikke slippe tanken på det vi allerede har betalt – har vel de fleste av oss en eller annen gang gått i.

Men vi skal ikke være så sikre på at alt som oppfattes som irrasjonelt eller rart, i virkeligheten er et tegn på irrasjonell atferd. Svært mange tilfeller av påstått irrasjonalitet kan «rasjonaliseres» med en passelig valgt nyttefunksjon. Et eksempel er et eksperiment som det amerikanske magasinet *Spy* gjorde i 1990. De sendte sjekker pålydende 1,11 US dollar (7–8 kroner) til 58 av de rikeste amerikanerne, deriblant Woody Allen, Cher og Michael Douglas og kjente forretningsfolk og sportsstjerner, som John McEnroe. 26 av de 58 mottakerne innløste sjekken. Disse 26 fikk så sjekker for 0,64 US dollar. Bare 13 av disse sjekkene ble innløst. Disse 13 fikk igjen sjekker pålydende 0,13 US dollar (ca. 1 krone). 2 av disse sjekkene ble innløst. Hva skal man si? Er dette bare rot og tilfeldigheter?

Ville ikke det naturlige være enten å la være å innløse den første sjekken, eller alternativt å innløse alle? Forskjellen mellom 8 kroner og 1 krone burde ikke avgjøre om man tar det ekstra bryderiet. Det er så mye sprikende oppførsel her at man har vondt for å tro at alle 58 var «rasjonelle». Vel, økonomer har teoretiske triks for å komme

ut av denne floken: De forskjellige mottakerne kan ha *forskjellige* avveininger mellom preferanser (grådighet) og transaksjonskostnader (kostnader ved å administrere innløsningen) slik at hvis sjekken er liten nok blir den ikke innløst, hvis den er stor nok blir den innløst.

(Kilde: Landsburg 1995)

1.1 Hva er anvendt mikroøkonomi?

Anvendt mikroøkonomi er en del av *økonomifaget*, det er en del som er knyttet til *mikroøkonomi* og ikke for eksempel makroøkonomi, og det *anvendte* aspektet krever at faget hele tiden prøves mot virkeligheten. La oss se på disse tre momentene:

Økonomifaget: Utgangspunktet for denne boken er økonomi som et *fag* slik det blir forsket og undervist i ved universiteter og høyskoler, og slik det utvikles videre på vitenskapelige konferanser og i lærde tidsskrifter. Med dette mener vi å sette opp en motsetning til hvordan «økonomi» oppfattes og behandles i dagligtalen, ved middagsbordet, på kaffebarer og av og til i pressen, på TV og blant politikere. I et fritt, demokratisk samfunn har alle rett til å uttrykke en mening, men denne retten skjerper ikke treffsikkerheten til sladder, passiar og tvilsomme analogier. Det vi krever for å kunne si at vi har gitt et tema en *faglig* behandling, er en viss disiplin, en viss metode, en viss måte å tilnærme seg stoffet på. Dette kan virke litt vagt i første omgang, men det er ikke mer mystisk enn at vi på en systematisk og etterprøvbar måte bygger på det kunnskapsgrunnlaget som våre forgjengere har utarbeidet. Mange personer som begynner å studere økonomi (og mange som ikke begynner!), har både enkle og skråsikre oppfatninger om økonomiske sammenhenger. De tar nesten alltid feil; de standpunktene de har i bagasjen, tåler nesten aldri møtet med krav til begrunnelse, til konsistens, til logisk sammenheng, til konfrontasjon med data.

Vi ser ofte hos begynnerstudenter også en annen type misforståelse, nemlig en viss oppfatning om hva *økonomi* egentlig er, eller egentlig skal beskjeftige seg med. Vårt standpunkt i denne boken er antakelig delt av de fleste økonomer: Økonomi er det som økonomer sier økonomi er. Det som fagøkonomer beskjeftiger seg med, hører til økonomifaget, det fagøkonomer ikke beskjeftiger seg med, hører ikke til økonomifaget. Dette er av og til både *skuffende* og *irriterende*: Skuffende, for hvor er vyene, perspektivene, satsingen på innovasjon og fornyelse, og burde vi ikke tenke fremover, og skulle vi ikke internasjonalisere oss? Det er irriterende, for vi bruker våre metoder (sier vi selv) til å blande oss opp i mye vi ikke har noe med (sier andre), for eksempel: Er samarbeid eller konflikt en vinnende strategi i dyreriket? Er det optimalt å skifte mening etter som tiden

går? Bør vi utrydde blåhvalen? Hva er den beste typen sikkerhetstiltak mot et atombombeangrep? Bør fartsgrensen på veiene settes ned? osv. Vel, uansett har økonomifaget en avgrensning mot andre fag, som sosiologi, psykologi, statsvitenskap, naturfag, ingeniørvitenskap osv. Grensene kan være flytende, og fagene kan av og til overlappe hverandre, men det stopper oss ikke fra å trekke grenser: Dette kan vi ikke svare på – det hører hjemme i et annet fagområde. Det medfører som regel ingen faglig forlegenhet å si at noe hører hjemme et annet sted.

Mikroøkonomi: Mikroøkonomi er den delen av økonomifaget som studerer atferden til enkeltaktørene i økonomien, først og fremst husholdningene og bedriftene, men også disse aktørenes samspill med offentlige sektorer som stat og kommune. Siktemålet med en mikroøkonomisk undersøkelse er som regel å kunne forklare hvordan priser og kvanta blir bestemt – i den spesielle markedssituasjonen vi velger å se på. Det som er nødvendig for å kunne foreta en mikroøkonomisk analyse, er å ha en mening om følgende spørsmål:

- Hva slags type marked står vi overfor? (I delkapittel 1.2 gir vi en oversikt over de vanligste markedsformene.)
- Hva er aktørenes målsettinger? Kan vi for eksempel gå ut ifra at bedriftene søker å maksimere profitten?
- Hva er aktørenes tekniske, fysiske og økonomiske forutsetninger?
- Hvordan er økonomiens informasjonsstruktur? Har alle aktørene all relevant informasjon?

Det som videre kjennetegner økonomifaget, er en forutsetning om at aktørene er i en viss forstand *rasjonelle*, det vil si gitt den foreliggende informasjonsstrukturen, så søker de den best mulige løsningen. Dette kan uttrykkes i et mer teknisk språk: De optimaliserer gitt de begrensningene de står overfor. (Denne fremgangsmåten beskrives vanligvis gjennom å bruke forskjellige matematiske teknikker – noe som ikke vil spille en stor rolle i denne boken.) Til slutt – og det er kanskje varemerket på en mikroøkonomisk analyse – ender vi opp med å akseptere som brukbare forklaringer de, og bare de, løsninger som har et preg av *likevekt*. «Likevekt» betyr noe i retning av at hver enkelt deltaker har innrettet seg så godt som han/hun kan; ingen har noe insentiv til å endre tilpasning. (Dette betyr ikke at likevektsløsningen er en god løsning – det er helt fundamentalt i økonomifaget at aktørene kan være «bundet sammen» i en likevektsløsning som skader alle. Se også kapittel 5.)

Oppsummert kan vi si at de sentrale elementene i en mikroøkonomisk analyse er: markeder, rasjonalitet, optimering og likevekt.

La oss stoppe et øyeblikk ved rasjonalitet og likevekt. En første innvending er at «verden ser ikke slik ut»: Vi tar stadig feil, gjør dumme ting og virkeligheten rundt oss fremstår svært ofte som kaotisk, i stadig bevegelse, med omskiftninger, sammenbrudd og uventede ekspansjoner. Økonomers svar er ikke å benekte eksistensen av irrasjonalitet og ulikevekt, men snarere å poengtere at økonomifaget klarer ikke helt å beskrive slike fenomener.

Irrasjonell atferd er som regel tilfeldig, ikke egnet for systematiske atferdsstudier. Ulikevektssituasjoner er kaotiske, vi vet ikke helt hvordan aktørene tenker og reagerer. Hva gjør egentlig konsumenter og produsenter når det er varemangel? Går prisen opp? Hvem hever prisen? Øker produksjonen? Hvorfor var den for liten i utgangspunktet? Bruker konsumentene pengene sine på andre varer? osv. Det er vanskelig. I likevekt, derimot, synes vi at vi vet nøyaktig hva som skjer. Så det å insistere på likevekt og rasjonalitet er et slags metodisk utgangspunkt som kjenner tegner faget: Denne lille fliken av virkeligheten vil vi studere, for den mener vi at vi forstår oss på. Så får andre fag, med andre metoder, prøve å håndtere irrasjonalitet og kaos. Men økonomer er ikke fullt så beskjedne som denne beskrivelsen kan gi inntrykk av, for det er en svært anerkjent beskjeftigelse innenfor faget å prøve å dokumentere at mange påståtte tilfeller av irrasjonalitet og ulikevekt egentlig er basert på et slags optisk bedrag – det bare ser slik ut. Kanskje er det mer mening og sammenheng i det vi gjør, enn man kan tro? Kanskje er de forskjellige økonomiske aktørene faktisk bundet sammen i en situasjon hvor ingen har interesse av å «bryte ut»?

Andre deler av økonomifaget utenom mikroøkonomien, som makroøkonomi, teorier om vekst og økonomisk utvikling og for eksempel institusjonell økonomi, deler mange av de grunnleggende metodiske prinsipper som er beskrevet ovenfor. Det avgjørende for mikroøkonomi, for eksempel i forholdet til makroøkonomi, er at mikro fokuserer på enkeltaktørene og de relative prisene, mens makro tar for seg de store aggregatene og inntektsdannelsen i samfunnet. Begge fagområdene har imidlertid både en *normativ* og en *deskriptiv* side. Det deskriptive innebærer en beskrivelse av hva som foregår, det normative har som ambisjon å gi gode råd om atferd. Vi skal i denne boken si mye mer om de normative aspektene ved mikroøkonomisk analyse.

Anvendt: At vi har et anvendt perspektiv, betyr at vi hele tiden er på utkikk etter samfunnsøkonomiske problemstillinger som kan bli belyst og bli forstått bedre ved å bruke fagets metoder og fagets teoretiske resultater. Stilt overfor et tema i samfunnsdebatten, stiller vi følgende spørsmål: Kan vi vinne noe i innsikt ved å tenke som økonomer, kan vi komme frem til velferdsforbedrende anbefalinger ved å underkaste oss fagets disiplin

og metoder? De fagområdene som kalles anvendt mikroøkonomi, er slike som har et eller annet med «virkeligheten å gjøre», og hvor i det minste økonomer synes at en fagøkonomisk tilnærming har gitt verdifull innsikt. Hvis vi skal avgrense anvendt mikroøkonomi mot teoretisk mikroøkonomi, kan vi kanskje si at den anvendte delen er lite interessert i *beviser*, for eksempel for at en likevektsløsning eksisterer, eller for at det finnes bare en likevektsløsning (vi sier «løsningen er entydig»). Men et slikt skille gir ofte ikke god mening; det viser seg igjen og igjen at «god teori» også er god praksis.

Hvilke emner tas opp i denne boken?

Utgangspunktet for nesten enhver mikroøkonomisk betraktning er at frie, uregulerte markeder har, under et sett av ganske restriktive betingelser, noen viktige optimalitetssegenskaper. Markedsløsningen er en god løsning – hvorfor skulle vi da prøve å forbedre den? Hvis vi ønsker å diskutere økonomisk politikk med det siktepunktet at vi vil øke den samfunnsmessige velferden, må vi først forstå disse sammenhengene. Det er temaet for del I: markeder, likevekt og effektivitet. I kapittel 2 gjennomgår en presisering av Adam Smiths idé om den usynlige hånd – selve grunnlaget for troen på at det er noe godt i markedøkonomier. I delkapittel 1.4 gir vi en mer intuitiv fremstilling av hva Adam Smiths idé dreier seg om. Del II: markedssvikt gjennomgår noen standard-eksempler på at markeder ikke alltid fungerer på en god måte. Del I og del II danner bakgrunnen for vårt første eksempel på anvendt mikroøkonomi i streng forstand, nemlig: Hva er den offentlige sektors rolle i en økonomi som den norske? Dette tas opp først i del III: offentlig økonomi I, hvor korreksjon av markedssvikt (korreksjon av privat svikt), offentlig styringssvikt, skatteøkonomi og nyttekostnadsanalyse er hovedtemaene. Del IV: miljø og ressursøkonomi diskuterer økonomers bidrag til problemområder som har fanget verdens interesse i minst 25 år, og som ganske sikkert bare vil vokse i omfang, bredde og alvor etter som årene går. Standard teori for internasjonal handel regnes som en del av anvendt mikroøkonomi. Del V: internasjonal økonomi presenterer først David Ricardos grunnleggende teori for «komparative fortrinn» og ender opp med å diskutere en del moderne emner, som globalisering, IMF's rolle overfor utviklingsland, finanskrisen og Hellas og uttrykket «konkurransesevnen overfor utlandet». Del VI: offentlige reguleringer i en markedøkonomi tar opp emner som Konkurransetilsynets rolle, virkningen av oljeinntektene og spørsmålet om kapitalstøtte til «næringsklynger». Med utgangspunkt i informasjonsasymmetrier diskuterer vi temaer som regulering/deregulering, privatisering og konkurranseutsetting, anbudskonkurranser og målestokk-konkurranse.

1.2 Noen forskjellige markedsformer

Frikonkurransemodellen og dens optimalitetssegenskaper spiller en sentral rolle i all økonomisk tenkning. Her er forutsetningene for modellen:

Frikonkurransemodellen

- 1 mange aktører på hver side av markedet, og alle er små
- 2 homogene varer
- 3 perfekt informasjon
- 4 ingen transaksjonskostnader
- 5 rasjonelle aktører
- 6 fri adgang til å gå ut og inn av markedet
- 7 ingen (eller ubetydelige) offentlige intervensjoner

Med «homogene varer» mener vi varer som er like for alle konsumenter, på alle måter, for eksempel salt, vann, melk, mel, leie av DVD-filmen Titanic. De viktigste betingelsene er 1, 2 og 3. Poenget med 1 er at ingen aktør kan.

Det er lett å vise at i en frikonkurransemodell kan det bare være én pris på en vare. Bevis: Anta det er to priser, hvor $P_1 > P_2$. På grunn av 3. vet alle konsumentene dette med en gang. Forutsetning 5. fører til at ingen vil handle til pris P_1 , siden varene er identiske (forutsetning 2). På grunn av 4. skifter da alle konsumentene til leverandøren med pris P_2 , og da kan ingen tjene penger på å holde en pris P_1 , som er høyere enn P_2 .

Det er få eksempler på frikonkurransemarkeder i virkeligheten. De beste eksemplene er: det internasjonale valutamarkedet, en del råvaremarkeder, metallmarkedene i London, noen jordbruksmarkeder (markedet for rød vinterhveten nr. 4 levert i Chicago om et år), og kanskje markeder for roser, for blod, for videoutleie, for hybler osv. Grunnen til at frikonkurransemarkeder studeres så grundig, er at modellens egenskaper er hva vi kaller «robuste» overfor svekkelse av forutsetningene, det vil si det er ofte ikke «så farlig» om ikke alle punktene 1, ..., 7 er helt nøyaktig oppfylt. Det viser seg i mange tilfeller at viktige sider ved løsningen har «overlevd» brudd på noen av forutsetningene.

Den motsatte modellen kalles monopol, og da er det bare én produsent:

Monopol

- 1 bare én produsent
- 2 ingen nære substitutter
- 3 ingen mulighet for nyetableringer

Det er en vaghet i definisjonen av monopol. Det er bare Coca-Cola som produserer Coca-Cola, men ingen vil finne på å kalle Coca-Cola en

monopolist. Det er så mye annet du kan drikke i stedet. Monopol-definisjonen innebærer at eneprodusenten produserer noe som det er vanskelig å finne alternativer til, men det kan være mer eller mindre vanskelig – noe som slår ut i størrelsen på *monopolmakten*. Poenget med forutsetning 3. er at vi tenker at monopolisten utnytter sin markedsposisjon, men potensiell konkurranse kan være like disiplinerende som faktisk konkurranse. Derfor antar vi at monopolisten ikke frykter brysomme nykommere – hvis han blir for grådig.

Det er få eksempler i virkeligheten på monopol i streng forstand: Alcoa i Canada hadde monopol på produksjonen av aluminium for rundt 100 år siden, for det selskapet var det eneste som hadde tilgang på bauxitt. Men rundt 1920 ble bauxitt oppdaget på Jamaica. De Beers i Sør-Afrika, som er dominert av Oppenheimer-familien, hadde i over 100 år en slags monopolstilling i diamanthproduksjonen – og den posisjonen er vel heller ikke i dag helt undergravet.

En mellomting mellom frikonkurranse og monopol er oligopol.

Oligopol I

- 1 få produsenter (antallet er kanskje mellom 2 og 10)
- 2 homogene varer
- 3 ingen mulighet til nyetableringer

Det er i litteraturen variasjoner over innholdet i oligopol-begrepet:

Oligopol II

- 1 få produsenter
- 2 differensierte produkter
- 3 ingen mulighet til nyetableringer

Oligopol III

- 1 få produsenter
- 2 homogene produkter
- 3 etablering av nye bedrifter er mulig

Oligopol IV

- 1 få produsenter
- 2 differensierte produkter
- 3 etablering av nye bedrifter er mulig

Når antallet produsenter er lik 2, kalles et oligopol et *duopol*. For å kunne avgjøre under hvilken overskrift man skal plassere et marked, må man bruke *skjønn*. Spesielt vanskelig er det å ta en avgjørelse om hvorvidt to