

En Introduktion til
**Økonomisk
Ræsonnement**

David Gordon

En Introduktion til Økonomisk Ræsonnement

David Gordon

**Ludwig von Mises Institute
518 West Magnolia Avenue
Auburn, Alabama 36832-4528**

Oversat af: Jonas Ejlersen & Uffe Merrild

Oversat og udgivet med tilladelse fra Mises-instituttet.

Originalt udgivet som:

An Introduction to Economic Reasoning

Copyright © 2000 Ludwig von Mises Institute.

Published by the Ludwig von Mises Institute, 518 West Magnolia,
Auburn, Alabama 36832-4528. (www.mises.org)

ISBN: 0-945466-28-5



edikeret til Quintin E. og Marian L. Ward

med den dybeste taknemmelighed.

Anerkendelser

Jeg er først og fremmest tak skyldig til Hr. og Fru Quintin E. Ward, hvis generøse støtte har gjort denne bog mulig. Hr. Wards karriere og bedrifter er et eksempel på det frie marked i funktion.

For de meget hjælpsomme kommentarer til manuskriptet vil jeg gerne takke Hans Hoppe, Jeffrey Herbener, Joseph Salerno og Mark Thornton. De står ikke til ansvar for tilbageværende fejl.

Ved Mises-instituttet håndterede Judy Thommesen og Kathy White den redaktionelle del med stor dygtighed. Jeg takker medlem af Mises-instituttet, Richard Perry, for klargøring af indekset. Pat Barnett var, som altid, en konstant kilde til opmuntring. Hun gav mig også hjælpende kommentarer og rettelser. Præsidenten af Mises-instituttet, Lew Rockwell, iværksatte ikke bare projektet; han fik også puffet det igennem ved hjælp af blide skub. Til alle disse mennesker: mange tak.

Indholdsfortegnelse

	INTRODUKTION.....	ix
1	DEN ØKONOMISKE METODE.....	1
2	HANDLING OG PRÆFERENCE, DEL 1.....	17
3	HANDLING OG PRÆFERENCE, DEL 2.....	37
4	UDBUD OG EFTERSPØRGSEL.....	57
5	ARBEJDSVÆRDITEORIEN.....	85
6	PRISKONTROL.....	105
7	MINDSTELØN OG LØNKONTROL.....	119
8	PENGE, DEL 1.....	133
9	PENGE, DEL 2.....	149
10	GULDFODEN.....	163
	KONKLUSION.....	175
	ORDLISTE.....	177
	ANBEFALET LÆSNING.....	187

Introduktion

HVORFOR STUDERE ØKONOMI?

Jamen, hvorfor dog? Et godt, kort svar er, at du ikke kan undgå det. Næsten alting involverer økonomi. Hvorfor er folk nødt til at tjene penge? Hvorfor tjener nogle mennesker – sværvægtsboksere, rockstjerner og filmproducenter, for eksempel – væsentlig flere penge end buschauffører og politimænd? Hvad fastslår prisen for en burger, eller for den sags skyld, en bugsertruck? Når du finder dig selv i en situation, hvor du skal håndtere penge eller priser, så beskæftiger du dig med økonomi. For at citere Monsieur Jourdain, en karakter i et spil af den franske Molière fra det syttende århundrede, så har du beskæftiget dig med økonomi hele dit liv.

Men selv hvis man anerkender, hvor meget indflydelse økonomiske spørgsmål har, hvorfor så studere dem systematisk? Når det kommer til stykket, så er vi alle underlagt tyngdeloven – hvis man ikke tror på det, kan man forsøge at springe ud fra en klippe – men man behøver jo ikke at studere fysik af den grund?

Hvis folk ikke forstår de basale økonomiske love, så er vi på vej imod en katastrofe. Man behøver ikke at forstå meget fysik for at forstå, hvorfor det ikke er en god idé at springe ud fra en klippe; men en økonomi, der fungerer godt, afhænger af nok folk, der forstår nogle simple sandheder om, hvordan prissystemet fungerer.

Som vi skal se i denne bog, afhænger en sund økonomi af, at folk får lov til at agere frit. Hvis politikere forstyrrer det frie marked eller forsøger at erstatte det med socialisme, er vi i problemer.

Og nogle mennesker er altid fristede til at forstyrre det frie marked. De tror, at de, ved hjælp af den ene eller anden fjollete plan, kan fremme deres egen velfærd. Medmindre du forstår nøgleelementerne i økonomi, vil du måske falde for nogle af disse ideer. Hvis folk gør det, vil økonomien tage skade eller kollapse helt

– og vi vil måske også miste vores frihed undervejs. At bruge en smule tid på at lære økonomi vil hjælpe dig med at undgå en hel del problemer senere hen.

ÅRSAGEN TIL AT DU VIL KUNNE LIDE ØKONOMI

Thomas Carlyle, en berømt britisk forfatter fra det nittende århundrede, kaldte engang økonomi for "den dystre videnskab." Men, hvis økonomi bliver studeret på den rigtige måde, er det ganske underholdende. Det kan komme som en overraskelse for dig, hvis du nogensinde har kigget på en universitetslærebog om økonomi. De fleste lærebøger har så mange formler i dem, at de ligner en oversigt over togaftange.

Det vil vi ikke beskæftige os med her. Denne bog indeholder ingen kompliceret matematik. Men nu overvejer du sikkert at protestere. Selv hvis denne bog ikke indeholder kompliceret matematik, så er det ikke nok til at gøre bogen underholdende. Når det kommer til stykket, så benytter grammatik sig heller ikke af matematik, men det gør ikke, at studerende anser grammatik for at være et af de mest interessante emner i deres skoletid.

Hovedårsagen, til at økonomi er underholdende, er snarere dette:



Franklin D. Roosevelt

Du behøver ikke at anerkende noget som værende sandt, bare fordi det står i en bog, eller fordi din lærer siger det til dig. Alt i økonomi er (eller bør være) et spørgsmål om ræsonnement og evidens.

Som du ved, er dette ikke tilfældet for mange af de emner, du studerer. Forestil dig for eksempel at du i din historiebog læser: "Franklin Roosevelt reddede USA fra en revolution, da han reformerede kapitalismen." (vi går ud fra, at du ikke går i en så progressiv skole, at du ikke studerer historie.)

Hvordan er du i stand til at vide, om udsagnet om Roosevelt er sandt? Du er nødt til at acceptere, hvad bogen (eller din lærer) fortæller dig. Først på universitetet (og nogle gange ikke engang dér) vil du finde ud, hvorfor historikere laver de postulater, som de gør.

Nogle gange kan det føre til problemer. Hvad hvis lærebogen tager fejl? For eksempel, hvis deres netop nævnte postulat om Roosevelt er helt forkert. Roosevelts 'New Deal'-tiltag var katastrofale. Du kan risikere at "vide" ting, der simpelthen ikke er sande.

Er løsningen så ikke at tro på, hvad dine lærere fortæller dig? Nej (men måske ikke altid), for så ville du ikke kunne lære historie i det hele taget. Der er så meget at lære, at du er nødt til at starte et sted. Først når du har lært en hel del, vil du være i stand til at forstå, hvorfor historikere fremstiller de postulater, som de gør.

Du vil støde på de samme problemstillinger, når du studerer videnskab. Hvorfor er påstanden "solen er millioner af kilometer væk fra Jorden" sand, men påstanden "månen er lavet af grøn ost" falsk? Du vil ikke være i stand til at finde ud af det, medmindre du (i det mindste midlertidigt) accepterer en del andre påstande alene ved at have tillid til dem. Denne situation kan nogle gange være frustrerende. Du er nødt til at lære ting uden at forstå, hvorfor de er sande. Ville det ikke være dejligt at studere et emne uden at være nødt til at gøre det?

Men er vi ikke allerede løbet ind i problemer? Hvorfor skulle du tro på den påstand, som denne bog fremsætter om Roosevelt? (Altså, påstanden om at det er forkert, at Roosevelt reddede kapitalismen.) Bliver du bedt om at acceptere dette ved tillid alene? Slet ikke. I slutningen af denne bog vil du forstå, hvorfor de økonomiske politikker, som Roosevelt fulgte, ikke kunne virke.

HVAD ER ØKONOMI?

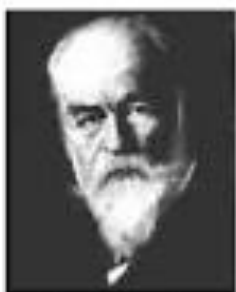
Indtil videre er der et stort hul i dette kapitel. Vi har forudset, at du vil kunne lide økonomi, fordi du ikke behøver at sætte din lid til autoriteter.

Men vi har endnu ikke formået at fortælle dig, hvad økonomi er. Er bogens angivelige formål blevet glemt?

Som du nok kan gætte dig til, er svaret nej. En metodeforklaring er essentiel for at kunne forstå økonomi, som vi hævder at kunne. Det er på en måde åbenlyst, hvad økonomi handler om; umiddelbart tænker man på emner som priser, lønninger, produktion, bankforretning, inflation, konjunkturcyklusteori, osv. En måde man kunne fortsætte bogen på var at lave en liste over disse og lignende emner og så skrive lidt om hver især.

Denne "metode," hvis man kan kalde den det, blev faktisk benyttet af nogle økonomer i det nittende og tyvende århundrede. I Europa blev disse økonomer kaldt historicister, og i USA blev de kaldt institutionalister. Som du måske kan forestille dig, er økonomi forklaret på denne måde usystematisk – det handler ikke om at anvende deduktivt ræsonnement. I historicisternes økonomibøger *skal* du praktisk taget tage alt for gode varer. "Økonomer"; såsom Gustav Schmoller, Werner Sombart og Thorstein Veblen, som tilhørte disse skoler; anvendte meget sjældent deduktivt ræsonnement. Deres fremgangsmåde var snarere: "Tag mit ord for det eller forsvind!"

Tilgangen til økonomi i denne bog tilhører den østrigske skoles fremgangsmåde. Den østrigske skole blev grundlagt af Carl Menger i det nittende århundrede og blev i særlig grad



Gustav Schmoller
1838–1917



Werner Sombart
1863–1941



Thorstein Veblen
1857–1929



Carl Menger
1840–1921



Ludwig von Mises
1881–1973



Murray N. Rothbard
1926–1995

drevet videre af Ludwig von Mises og Murray Rothbard i det tyvende århundrede. I stedet for at antage at økonomi er et usammenhængende puslespil af uafhængige elementer, så er den østrigske skole karakteriseret ved at anvende en striks deduktiv fremgangsmåde.

Østrigske økonomer tager udgangspunkt i et enkelt princip: handlingsaksiomet - at alle mænd agerer. Ud fra dette aksiom, og et par tilføjede antagelser, vil vi forsøge at deducere nogle signifikante sandheder omkring alle de emner, som vi nævnte i det tidligere afsnit, på nær et. Du må selv bedømme, om det har været succesfuldt eller ej. Men før vi kan kigge på, hvordan den østrigske skole fortsætter, må vi først forklare begrebet deduktion.

1. Hvornår er det fornuftigt at acceptere vurderinger, "fordi det står i bogen?"
2. Se om du kan finde ud af, hvorfor Carlyle kaldte økonomi "den dystre videnskab."





Den Økonomiske Metode

Kapitel 1

Den Økonomiske Metode

DEDUKTIV METODE

Økonomi benytter vi deduktiv logik. (Bertrand Russell, en engelsk filosof fra det tyvende århundrede, sagde engang, at der er to typer logik: deduktiv og dårlig.)

Deduktiv logik er et kraftfuldt værktøj. Hvis et sandt udsagn er givent, kan vi ved at benytte deduktion komme frem til andre sande udsagn på baggrund af det. De nye udsagn er ikke kun valide – deres sandhed er garanteret! Hvis de udsagn, vi startede med, er sande, så er vores konklusion også sand.

Lad os tage et par eksempler:

- **ALLE KOMMUNISTER ER TOHOVEDEMONSTRE**
- **KARL MARX VAR KOMMUNIST**
- **DERFOR VAR KARL MARX ET TOHOVEDET MONSTER**

Er konklusionen, "Karl Marx var et tohovedetmonster," givet ud fra præmisserne (udsagnene, som konklusionen er deduceret af)? Ja, det er den. Altså, hvis præmisserne er sande, så er konklusionen det også.

Har vi bevist, at Karl Marx var et tohovedet monster? Rolig nu. Det eneste, vi ved, er, at hvis præmisserne er sande, så er konklusionen det også. Medmindre begge præmisser rent faktisk er sande, så kan vi ikke hævde, at de viser, at konklusionen er sand.

Hvad kan man så bruge logik til? Vi kan prøve at kigge på den grundlæggende pointe igen. Vi ved, at når præmisserne er sande, så er

konklusionen sand. Et argument, hvor konklusionen er korrekt deduceret fra præmisserne, bliver kaldt et validt argument. Hvis vi (på en eller anden måde) kan komme frem til sande præmisser, så er vi garanteret en sand konklusion. Og, som du vil opdage i denne bog, så vil åbenlyse sandheder nogle gange have meget overraskende konsekvenser.

Men dette fører til endnu et spørgsmål: Hvad er reglerne for korrekt følgeslutning, og hvordan ved vi, at disse regler er sande? Er vi tilbage til at skulle acceptere ting, bare fordi det står i bogen? Slet ikke.

Disciplinen, der studerer reglerne angående validt ræsonnement, er logik. I denne bog vil vi ikke studere disse love på en systematisk måde. Men reglerne, som vi vil bruge for følgeslutning, er ganske simple og ligetil. Du vil med det samme kunne se, at de er korrekte.

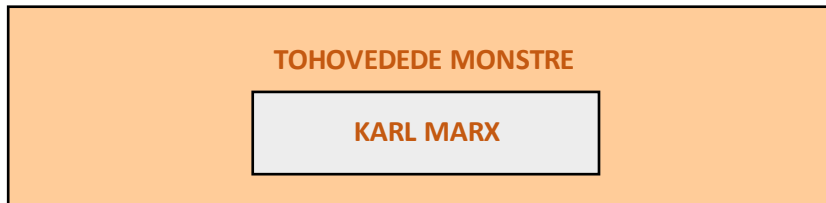
Lad os kigge på det netop præsenterede eksempel. Den første (eller store) præmis kan opstilles på følgende måde:



På samme måde kan vi opstille den anden præmis:



Og til sidst konklusionen:



Reglen, vi benytter for følgeslutninger, er: hvis gruppe a er en del af gruppe b , og gruppe b er en del af gruppe c , så er gruppe a en del af gruppe c . Bare ved at tænke over det, kan du se, at denne regel er korrekt.

1. Hvordan ville du argumentere overfor nogle, der nægtede at acceptere reglen om følgeslutninger, som blev fremsat i dette kapitel?
2. Logikkens grundlæggende regler blev først diskuteret i detaljer af den græske filosof Aristoteles (384-322 F.Kr.). Forsøg at undersøge noget om hans liv. Hvem var hans lærer? Hvem var hans berømte elev?



LOGIKKENS LOVE

Nu skal vi et spadestik dybere. Aristoteles stillede et vigtigt spørgsmål: hvorfor er logikkens følgeslutningsregler sande? Han mente, at der var tre love, der dannede et fundament for al logisk sandhed.

Disse love bliver engang imellem refereret til som tankelove, men den betegnelse er misvisende. Ifølge Aristoteles, så dikterer disse love virkeligheden. De tre love er følgende:

1. $A = A$: Identitetsloven
2. Ikke (A og ikke A): Kontradiktionsprincippet
3. A eller ikke A : Loven Om Den Udelukkede Midte

Vi har her kun tid til at give en meget kort beskrivelse af disse love. Identitetsloven betyder, som biskop Joseph Butler formulerede det, at "en ting er, hvad det er." Det er svært at formulere det på en måde, der ikke gentager princippet. Hvis du stadig ikke forstår det, kan et par eksempler måske hjælpe: hvis denne bog er kedelig, så er denne bog kedelig. Hvis roser er røde, så er roser røde. Hvis roser er gule, så er roser gule. Hvad er da mere enkelt?

Loven om kontradiktionsprincippet er lige så let at forstå. Lad os benytte de samme eksempler som før, men passende modificeret: hvis denne bog er kedelig, så er det ikke tilfældet, at denne bog ikke er kedelig. Hvis roser er røde, så er det ikke tilfældet, at roser ikke er røde. Hvis roser er gule ... (du kan selv afslutte sætningen).

Den lov, som studerende har sværest ved at forstå af de tre, er den tredje. Hvis vi nu tog to modsatrettede egenskaber, fx rød og ikke rød (man kan få det modsatte af en egenskab ved at neutralisere det). Alting er enten rødt eller ikke rødt. Således, er tallet 5 ikke rødt. Rudolf Med Den Røde Tuds næse er rødt. Bruttonationalproduktet er ikke rødt. Alting er enten det ene eller det andet af hvilket som helst sæt af selvmodsigende egenskaber.



1. Kan noget både være rødt og ikke rødt?
2. Nogle filosoffer har benægtet, at disse love altid er sande. Marxister siger eksempelvis, at alting er under konstant forandring, og derfor er Identitetsloven ikke sand. Hvorfor er denne protest baseret på en misforståelse af Identitetsloven?

VALIDITET FORTSAT

Vi ved nu, at hvis du begynder med sande præmisser, vil du komme til en sand konklusion. Et validt argument transmitterer sandhed fra præmisserne til konklusionen. Hvad sker der, hvis en af præmisserne er falske? Gør det konklusionen falsk? Ikke nødvendigvis. Vores regel siger blot, at sande præmisser transmitterer sandhed; reglen siger ikke noget om, hvordan præmisser og konklusioner relaterer sig til hinanden ved en falsk præmis.

I det eksempel, vi allerede har kigget på, er den største præmis falsk. Det er ikke tilfældet, at alle kommunister er tohovedede monstre. Konklusionen er også falsk; Marx var ikke et tohovedet monster. Men dette mønster er på ingen måde altid ens. Lad os kigge på et andet eksempel:

- **ALLE SKORPIONER ER DEMOKRATER**

- **HILLARY CLINTON ER EN SKORPION**

- **DERFOR ER HILLARY CLINTON DEMOKRAT**

Begge præmisser er falske (måske er falskheden af præmis nummer to til diskussion!). Men konklusionen er sand: Hillary Clinton er demokrat! Hvordan kan det være?

På dette tidspunkt burde du kende svaret. Konklusionen er sand, men ikke fordi præmisserne gør den sand. Disse præmisser transmitterer ingen sandhed, da de er falske. For at undgå tvivl, må vi slå fast, at alle præmisser skal være sande, for at sandhed kan blive transmitteret. Selv en enkelt falsk præmis forhindrer reglen i at gælde.

Bemærk at reglen kræver både sande præmisser og et validt argument. Det følgende eksempel lever ikke op til vores forudsætning:

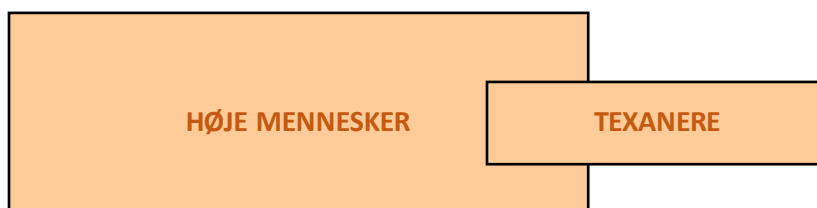
- **NOGLE TEXANERE ER HØJE**

- **NOGLE HØJE MENNESKER ER DEMOKRATER**

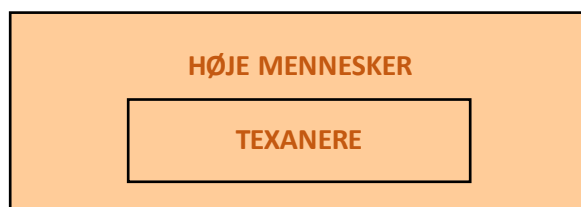
- **NOGLE TEXANERE ER DEMOKRATER**

Dette argument er ugyldigt. Konklusionen følger ikke af præmisserne. Kan du se hvorfor? Vi forsøger os med at illustrere det igen:

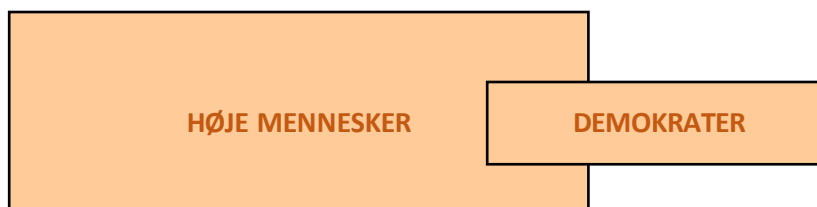
Den første præmis:



Den første præmis dikterer, at grupperne høje mennesker og texanere overlapper eller har nogle elementer tilfælles. Den dikterer ikke, at gruppen texanere er inkluderet i gruppen høje mennesker. (Kan du udforme præmissen for hvilken, det følgende diagram er korrekt?)

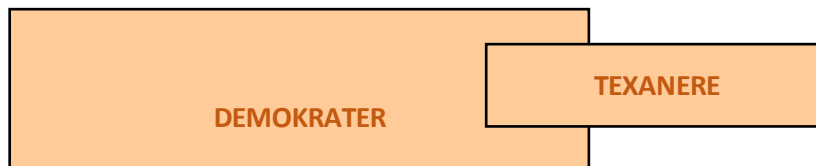


På lignende vis ser den anden præmis således ud:



Den dikterer at disse to grupper, høje mennesker og demokrater, overlapper hinanden.

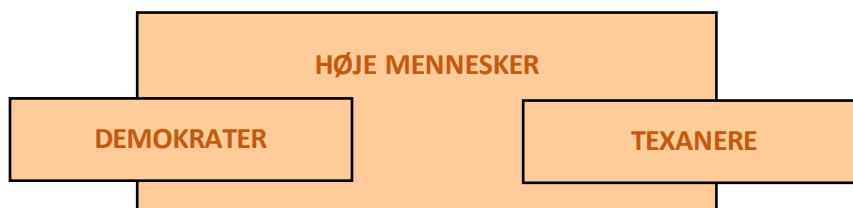
Du kan nu udlede, hvorfor konklusionen ikke følger. Konklusionen, nogle texanere er demokrater, ser sådan her ud:



Vores præmisser tillader, at konklusionen er sand, men de forudsætter det ikke. Følgende illustration er også konsistent med vores præmisser:



Begge præmisser kan være sande, og alligevel ender konklusionen med at være falsk. Kan du gennemskue, hvordan det er muligt? Endnu engang, så er det nyttigt at benytte en illustration. Forestil dig at situationen ser således ud:



I denne illustration er begge vores præmisser repræsenteret. Diagrammet viser, at nogle texanere er høje, og at nogle høje mennesker er demokrater. Men i dette tilfælde er ingen texanere demokrater. De høje mennesker, der er texanere, er andre høje mennesker end dem, der er demokrater.

Faktisk, og selvfølgelig, er begge præmisser sande, og det er konklusionen også. Lyndon Baines Johnson, som de fleste af jer ikke kender, var begge dele (hvis du husker LBJ, hvorfor går du så stadig i skole?). Selvom præmisserne og konklusionerne er sande, så transmitterer præmisserne ikke deres sandhed til konklusionen, da argumentet er ugyldigt.

Kan sande præmisser i et ugyldigt argument føre til en falsk konklusion? Absolut:

- **ALLE ØSTRIGSKE ØKONOMER STØTTER DEN SUBJEKTIVE VÆRDIETORI**
- **INGEN ØSTRIGSK ØKONOM LEVEDE FØR DET NITTENDE ÅRHUNDREDE**
- **DERFOR VAR DER INGEN, DER STØTTEDE DEN SUBJEKTIVE VÆRDITEORI FØR DET NITTENDE ÅRHUNDREDE**

Vi vil senere i bogen se, at begge præmisser er sande, men at konklusionen er falsk.



1. Lav et diagram baseret på argumentationen foroven. Vis hvorfor konklusionen ikke følger af præmisserne.
2. Hvis du har et eksempel af (a) valide argumenter med sande præmisser; (b) valide argumenter med mindst en falsk præmis; (c) ugyldige argumenter med mindst en falsk præmis; (d) ugyldige argumenter med sande præmisser. Er der så en af disse typer, der altid vil føre til en falsk konklusion?

VALIDITET FORTSÆTTES YDERLIGERE

Vi har heldigvis kun en regel mere, vi skal dække, angående transmittering af sandhed. Hvis konklusionen i et validt argument er falsk, så må mindst en af præmisserne også være falske. Et validt argument transmitterer konklusionens falskhed til mindst en præmis. Endnu et eksempel:

- **EN FASTSAT MINDSTELØN FØRER TIL ARBEJDSLØSHED**
- **LUDWIG VON MISES VAR FORTALER FOR EN FAST MINDSTELØN**
- **MISES VAR DERFOR FORTALER FOR EN POLITIK, DER FØRER TIL ARBEJDSLØSHED**

I dette eksempel er konklusionen falsk. Hvor falsk den er, vil du opdage senere i denne bog. Men argumentet er validt. Altså fortæller vores regel os, at mindst en af præmisserne er falske. I dette tilfælde er det den anden præmis. Mises, som er en af heltene i denne bog, var modstander af lovgivning om mindsteløn. Men den første præmis er sand og ved slutningen af denne bog, vil du være i stand til at forklare hvorfor. Dermed siger vores regel *ikke*, at i et validt argument med en falsk konklusion vil alle præmisser være falske. Reglen siger, at *mindst en* præmis vil være falsk. Og hvis en præmis viser sig at være falsk, så siger reglen intet om, hvilken præmis det er.

1. Vis, ved hjælp af diagrammer, at argumentet angående Mises er validt.
2. Giv eksempler på valide argumenter med en falsk konklusion, der har (a) en falsk præmis og en sand præmis; (b) to falske præmisser.
3. Forestil dig at du har et ugyldigt argument med en falsk konklusion. Hvad kan du sige angående præmissernes sandhed?



DEDUKTION FORTSAT

Den type argument, vi har diskuteret indtil videre, kaldes *kategorisk syllogisme*. Det har to præmisser - begge sandhedsudsagn (angiveligt) - og en konklusion. Men ikke alle valide argumenter har dette format. Det blev benyttet her, fordi du snildt kan forstå, hvad validitet betyder, hvis du får denne type eksempler. Men præmisser kan også være hypotetiske. Eksempelvis, udsagnet: "Hvis ønsker var dollars, så ville Social Security være økonomisk holdbart" hævder

ikke, at ønsker er dollars, eller at Social Security er økonomisk holdbart. Det eneste, udsagnethævder, er, at hvis ønsker var dollars, så ville Social Security være økonomisk holdbart. En syllogisme kan have enten en eller to hypotetiske præmisser.



1. Giv eksempler på syllogismer med (a) en og (b) to hypotetiske præmisser.
2. Kan du konvertere en hypotetisk præmis om til en kategorisk præmis? Dvs., vise hvordan et "hvis-så"-udsagn kan blive omdannet til et faktuel udsagn? Hvis du kan svare på dette, vil du uden tvivl få topkarakter i dette kursus. Faktisk er du formentlig i den forkerte klasse.

DEDUKTION FORTSÆTTES YDERLIGERE

Vi har fortsat et par teknikaliteter, vi skal igennem. Desværre, er dette den sværeste del af dette kapitel. Men heldigvis, er denne del ikke så lang. Nogle præmisser er *stærkere* end faktuelle påstande. Lad os vende tilbage til en variant af en gammel bekendt: "Nogle kommunister er tohovedede monstre." Denne (falske) præmis siger ikke, at nogle kommunister *skal* være tohovedede monstre, dvs., at de ikke nødvendigvis kunne være alt mulig andet. Præmissen siger bare, at de *de facto* er tohovedede monstre.

Du kan sætte følgende i kontrast til det udsagn: "Ingen kan være sin egen far." Dette udsagn siger ikke bare, at *ingen de facto* er sin egen far; det siger, at *ingen nogensinde kan være* sin egen far. Uanset hvordan vi ændrer på den faktiske verden, så vil dette udsagn altid være sandt. Det er en del af naturen af det at være far, at du ikke kan være din egen far.

Nødvendigvis sande udsagn (dog ikke den om faderskab) spiller en vigtig rolle i økonomi, og det ville være en god idé, hvis du genlæser det foregående afsnit omhyggeligt. (Instruktører kan på dette tidspunkt benytte mildere torturformer for at sikre sig, at eleverne forstår, hvad nødvendige udsagn er.)

Nu til den svære del: i en kategorisk syllogisme, en der ikke indeholder nødvendigvis sande præmisser, behøver konklusionen ikke nødvendigvis at være sand, selvom det følger som en nødvendighed af præmisserne. Fik du fat i det? Lad os tage endnu et eksempel. Overvej den følgende situation:

- **NOGLE ØKONOMER ER DUMME**
- **INGEN ØSTRIGSKE ØKONOMER ER DUMME**
- **DERFOR ER NOGLE ØKONOMER IKKE ØSTRIGSKE**

Den første præmis er (ak og vel!) sand. Sandheden af den anden præmis er diskutabel. Men ingen af præmisserne er nødvendige. Det kunne have vist sig, hvor usandsynligt det end måtte være, at alle økonomer er intelligente. Og hvor svært det end er at forestille sig, så kunne det også ske, at der er dumme østrigske økonomer. Og konklusionen er heller ikke nødvendigvis sand. Alle økonomer kunne have vist sig at være østrigske økonomer (den østrigske skole er fundamentet for denne bog – se side 19 for en forklaring.)

Ikke desto mindre følger konklusionen nødvendigvis fra præmisserne. Hvis præmisserne er sande, så må det være tilfældet, at konklusionen er sand. Med de to præmisser, må det altså være tilfældet, at nogle økonomer ikke er østrigske.

Hvorfor er det så forkeret at sige, at konklusionen er nødvendig? Hvis det må være tilfældet, at nogle økonomer ikke er østrigske, er det så ikke det samme som at sige, at, nogle økonomer ikke nødvendigvis er østrigske? Jo, men husk på, at vi *ikke* hævder, at det er tilfældet, at nogle økonomer ikke er østrigske.

Vi skal igennem en sidste komplikation, før det er overstået (i hvert fald for nu). En syllogisme med to præmisser, der ikke nødvendigvis er sande, kan vise sig at have en konklusion, der nødvendigvis er sand. Det, vi har prøvet at påvise, er, at det ikke behøver at være sådan. Det følgende er et eksempel på en valid syllogisme med to ikke-nødvendige præmisser (den tekniske term for "ikke-nødvendig" er "betinget").

- **NOGLE FÆDRE ER PROFESSIONELLE FODBOLDSPILLERE**
- **ALLE PROFESSIONELLE FODBOLDSPILLERE ER MANDLIGE**
- **NOGLE FÆDRE ER MANDLIGE**

Selvom konklusionen følger af to betingede præmisser, så er den nødvendigvis sand. (Hvorfor? Fordi det følger direkte af det nødvendigvis sande "alle fædre er mandlige." Der er en komplikation her [som har noget at gøre med "eksistentiel import"], som vi kan ignorere. Nogle logikere mener ikke, at "alle fædre er mandlige" indebærer, at "nogle fædre er mandlige." Hvorfor ikke? De mener, at "alle fædre er mandlige" betyder, at "hvis x er en far, så er x mandlig." Dette indebærer ikke, at der er *nogen fædre*. Men "nogle fædre..." indebærer, at der *er* fædre. Jeg sagde jo, at vi skulle ignorere denne del.)

Vi har nu overstået den svære del. Det var vigtigt at kigge på nødvendige udsagn, da de spiller en nøglerolle i økonomi.

Og der er en forlængelse yderligere af emnet, som vi skal kigge på. Ikke alle valide deduktive argumenter er syllogistiske. Oversat til dansk betyder det, at et validt argument ikke behøver at have to præmisser. Forestil dig at vi starter med denne præmis: "alle socialister er samfundsnedbrydere." Fra dette kan vi med det samme deducere: "alle tykpandede socialister er tykpandede samfundsnedbrydere." Der er ikke behov for intermediære præmisser.

Denne slags øjeblikkelige følgeslutninger er meget vigtige i økonomi, særligt i den østrigske variant. Vi står ofte over for et koncept, hvor vi bliver afkrævet at kunne deducere diverse funktioner, der uden videre kan udledes af konceptet. Som vi skal se, er konceptet "handling" det vigtigste, vi benytter i økonomi. Store dele af økonomi består af at deducere, hvad der følger af konceptet handling, og en stor del af disse følgeslutninger er umiddelbare snarere end syllogistiske.

1. Hvordan kan du finde ud af, om et udsagn er nødvendigvis sandt?
2. Hvis et udsagn er nødvendigvis sandt, er du så nødt til at teste det for at finde ud af, om det er sandt?



ØKONOMI VS. MATEMATIK

Men hvis økonomi fortsætter ved at bruge logik alene, så man ikke behøver at acceptere nogle udsagn per autoritet, betyder det så ikke, at økonomi alligevel er matematisk? I matematik opererer man ved hjælp af beviser. Hvis $x = 5$, så er $2x = 10$ (bare rolig, det er det sværeste matematik, der er i denne bog). $2x = 10$ er sandt, fordi det følger reglen om, at hvis man multiplicerer den ene side af en ligning med to, så skal man også multiplicere den anden side med to. Du når frem til konklusionen, $2x = 10$, fordi det er det, reglen siger, at du skal.

Økonomi benytter sig også af beviser, men metoden er ofte anderledes end ved matematiske beviser. I matematik, for gentagelsen skyld, opererer man med faste regler for særlige symboler. Når du først kender reglen, så kan du færdiggøre det følgende regnestykke uden videre: $x = 5$, $2x = \underline{\quad}$. Det er nærmest en mekanisk proces. Men det er ikke altid tilfældet i økonomi.

Lad os vende tilbage til de umiddelbare følgeslutninger. I det sidste afsnit havde vi et eksempel på en valid umiddelbar følgeslutning. Lad os kigge på en følgeslutning, der, på overfladen, ser lignende ud:

- **ALLE SOCIALISTER ER FOR SAMFUNDSOMVÆLTNING**
- **DERFOR ER ALLE RUSSISKE SOCIALISTER FOR RUSSISK SAMFUNDSOMVÆLTNING**

I dette tilfælde er konklusionen falsk. Præmissens sandhed er konsistent med konklusionens falskhed. Forestil dig at nogle russiske socialister ønsker at omvælte den bulgarske regering i stedet for deres egen. I det tilfælde ville præmissen være sand, men konklusionen ville være falsk.

Men hvordan ved vi det? Ingen mekanisk regel kan fortælle os, hvilken umiddelbar følgeslutning, der giver mening og hvilke, der ikke gør. Vi er nødt til at bruge vores dømmekraft, og det er ofte også tilfældet for ikke-umiddelbare følgeslutninger.



1. Hvordan ved vi, at matematiske regler er korrekte?
2. Ville det være en god idé at benytte symbolsk logik i økonomi, hvis økonomi hvilede på umiddelbare følgeslutninger?
3. Er det altid bedst at begynde med "at definere sine termer"? Hvorfor/hvorfor ikke?
4. Deduktion fortæller os blot, hvad vi allerede "ved." Hvordan ville en tilhænger af den deduktive tilgang respondere?



Handling og Præference

Del 1

Kapitel 2

Handling og Præference

Del 1

Efter at være kommet igennem første kapitel tænker du måske: "Hvad har alt dette at gøre med økonomi?" Det finder du ud af i dette kapitel. Det, vi vil forsøge at gøre, er at bygge videnskaben økonomi op ved at anvende den deduktive metode. Husk, at hvis vi formår at gøre det korrekt, vil vi have udrettet noget bemærkelsesværdigt. Givet et sandt udgangspunkt, må vores konklusioner være sande.

Dette skaber øjeblikkeligt et problem. Hvad skal vi vælge som udgangspunktet? Hvis vi vælger den forkerte indledende præmis, truer en katastrofe. Forestil dig, eksempelvis, at vi starter med denne præmis: "Den økonomiske værdi af et produkt består af det arbejde, der skal til for at producere det." Dette udsagn er, som vi snart vil opdage, falskt. Alt, som vi deducerer fra det, vil altså ikke med garanti være sandt. Vores konklusioner kan være sande, men de vil ikke være sande som følge af vores udgangspunkt.

Det er let nok at finde på sande udsagn, som vi kunne starte med – det er ikke noget problem. " $2 + 2 = 4$ " er, ubestrideligt, sandt. Det er "nogle amerikanske præsidenter har brugt mange penge" også. Det svære er at komme frem til et sandt udsagn, der vil føre til signifikante resultater. Heldigvis, er problemet blevet løst igennem den østrigske økonom, Ludwig von Mises', genialitet.

HANDLINGSAKSIOMET

Det fundamentale princip inden for økonomi kan siges med to ord: mænd agerer. Det meste af den resterende del af bogen vil bestræbe sig på at tydeliggøre, hvad dette aksiom betyder og at påvise dets

implikationer. Vores første spørgsmål er åbenlyst: hvad er en handling? Detskal siges, at "mænd" i aksiomet er en generel term, der refererer til "mennesker." Det er en ganske almindelig brug af sproget, på trods af de "politisk korrektes" absurde snak. Du kan roligt erstatte "mænd" med "mennesker" i aksiomet, hvis du har lyst – det er ikke min skyld, hvis du giver efter for en fjollet politisk mode.

Men det var et sidespring. Hvad er en handling? Det er lettere at give eksempler på det end at opstille en vandtæt definition. At læse en bog, at stemme til elevrådsformandskabet, at lave lektier og at spille fodbold er alle handlinger. (Hvis du skulle være så uheldig at gå på en progressiv skole, så kan du slå ordet "lektier" op i et leksikon.) Enhver bevidst adfærd tæller som en handling – en handling er alt, hvad du gør med vilje.



1. **"Handlingsaksiomet er trivielt. Alle ved, at det er sandt. Det er ligesom 'rødt lys betyder stop', intet interessant følger af det."** Hvad er der galt med dette argument?
2. **Lav en liste af nogle andre basale termer, foruden 'handling', der er svære at definere præcist, selvom alle ved, hvad de betyder.**
3. **"Hvis vi ikke definerer vores termer, kan vi ikke tænke præcist. Det er altså ikke nok at have en idé om, hvad 'handling' betyder. Vi skal have en præcis definition." Er denne tankegang korrekt? Hvorfor/hvorfor ikke? Brug dine svar fra det foregående spørgsmål til at hjælpe dig med dette.**

HANDLING

Det er vigtigt at bemærke en grundlæggende forskel her. Ikke alt, der hænder for en person, tæller som en handling. En handling skal foretages bevidst. Mens du læser dette, slår dit hjerte (håber jeg).

Men det er ikke noget, du har besluttet dig for at gøre. Det er en proces, der automatisk sker i din krop. At læse er selvfølgelig en handling. Du læser ikke, bare fordi der ligger en avis foran dig. Du er nødt til at beslutte dig for at gøre det. Og imens du læser, er processen under din bevidstheds kontrol.

Nogle handlinger kræver ikke meget bevidst kontrol. De fleste mennesker kan gå uden at tænke udtrykkeligt på hvert enkelt skridt. Man siger ikke til sig selv: "venstre fod, højre fod, nu venstre igen, osv." – du går bare. Ikke desto mindre er processen under din bevidste kontrol. Forestil dig hvordan det ville være, hvis det var anderledes. Forestil dig at dine ben pludselig begyndte at bevæge sig af sig selv, og at dine forsøg på at få dem til at stoppe fejlede. Så ville du ikke agere på trods af, at din krop bevægede sig.

1. Er en nervøs trækning en handling? Søvnægengeri? Epilepsianfald?
2. "At gå er ikke en egentlig handling. At gå består bare af forskellige handlinger, som fx at bevæge sine ben." Hvad er der galt med dette argument?



Normalt indebærer en handling en eller anden fysisk bevægelse med kroppen. Når du går, bevæger dine ben sig; når du læser, skifter dine øjne konstant fokus. Nogle "handling" lader ikke til at involvere fysisk bevægelse, fx at tænke. (Der foregår alt muligt i din hjerne, når du tænker, men er det i sig selv at tænke? Kan tænkning foregå uden, at der behøver at ske noget med en fysisk enhed? Heldigvis, behøver vi ikke at beskæftige os med de problemer her.)

Men de handlinger, som vi vil beskæftige os med i økonomi, vil i de fleste tilfælde involvere fysisk bevægelse – eksempler kunne være at købe, at sælge, at investere, at arbejde. Til vores formål vil vi betragte tænkning som del af en handling, frem for en separat handling i sig selv. (Bemærk dog at "tankehandling" er en almindelig brugt term.)

Det er dog ikke alle vores udvendige handlinger, der involverer fysisk bevægelse. Forestil dig at du overvejer at gå en tur. Du beslutter dig for ikke at gøre det. Du finder R.M. Hutchins bemærkning tiltalende: "Når jeg får lyst til at motionere, lægger jeg mig ned, indtil følelsen går væk." Du agerer stadig – i denne kontekst er, at blive hvor du er, en handling.

Der er endda et par tilfælde, hvor du kan lave noget, foruden at vente eller blive, hvor du er, uden at der sker nogen fysisk bevægelse. Forestil dig at du sidder i folketinget. Der er et lovforslag om at hæve skatterne med 50 procent. Forslagsstilleren siger: "Alle dem, der er for, skal rejse sig op. Alle dem, der er imod, skal blive siddende." Siden du, inden du blev valgt til folketinget, har læst denne bog, så har du forstået, at beskatning er tyveri. Du vælger at stemme "nej" ved at følge forslagsstilleren instruktion og blive siddende. Du har ikke bevæget dig, men du har stemt præcist lige så meget, som hvis du, uden at vide noget om økonomi, havde rejst dig op. Dog vil de fleste af de handlinger, som vi kigger nærmere på i denne bog, som nævnt, involvere fysisk bevægelse.

ER AKSIOMET SANDT?

Vi har nu vores indledende aksiom, og det næste skridt virker åbenlyst. Som lovet skal vi deducere vores økonomiske konklusioner med udgangspunkt i det. Men der er en ting, der mangler. Husk, at vi skal have en sand indledende præmis for at være sikre på, at konklusionerne, vi udleder fra præmissen, er sande. Indtil videre er det eneste, jeg har gjort, at fremsætte aksiomet og sige et par ord om det. Men er det sandt? Hvis det ikke er, så er vi i problemer af den netop beskrevne årsag.

Heldigvis, kan problemet let løses. Er det ikke åbenlyst, at aksiomet er sandt? Da jeg forklarede aksiomet, valgte jeg med vilje eksempler som at gå og at læse, da det er ting, som vi alle gør. Du ville ikke læse disse ord nu, medmindre du agerede. Når du tænker på sætningen "mænd agerer," vil du indse, at det er fjollet at betvivle det. (Hvis du tænker på aksiomet, men ikke kan se, at det

er åbenlyst sandt, så er du måske bedre tjent med at droppe økonomi og studere sociologi i stedet.)

Handlingsaksiomet er altså en sandhed af sund fornuft. Og det er nok til at gå videre med den økonomiske videnskab. På den måde differentierer økonomi fra kemi, biologi og (det meste af) fysik. I disse videnskaber er vi normalt nødt til at eksperimentere for at opdage noget. Det er ikke en åbenlys sandhed baseret på sund fornuft, at et vandmolekyle består af to hydrogenatomer og et oxygenatom. Det er noget, som forskere har fundet ud af igennem omhyggelige forsøg.

Det er ikke alting i de fysiske videnskaber, der afhænger af eksperimentering. De gamle grækere identificerede noget på himlen, de kaldte "Hesperus", morgenstjernen. De identificerede noget andet på himlen, "Phosphorus", aftenstjernen. Igennem omhyggelig observation viste det sig, at de to elementer var identiske. "Morgenstjernen er aftenstjernen" er en del af astronomi, men det krævede ikke eksperimentering at fastslå det. Alligevel er det ikke en sandhed af sund fornuft; det krævede omhyggelig observation at opdage det.

I de fysiske videnskaber kan du nogle gange få de forkerte resultater ved udelukkende at benytte sund fornuft. Hvad kunne, eksempelvis, være mere åbenlyst end, at solen bevæger sig rundt om Jorden? "Selvfølgelig er Jorden stationær. Brug dine øjne!" siger en af karaktererne i et af George Bernard Shaws skuespil. Men i virkeligheden (det fortæller moderne astronomer os i hvert fald) så bevæger Jorden sig med enorm hastighed. Det fortæller sund fornuft os ikke, og simple observationer afviser det ikke. "Hvis Jorden bevægede sig, ville vi alle falde af" er ikke en god grund til at tvivle på, at Jorden bevæger sig.

Dette efterlader en udfordring. Hvis observationer baseret på sund fornuft kan vise sig at være falske, hvorfor kan de så ikke også det i økonomi? Måske handlingsaksiomet, hvor åbenlyst dets sandhed end er, en dag vil vise sig at være falskt? Er vi begyndt på en rejse ud ad en forkert tangent?

Du vil blive lettet over at høre, at det er vi ikke. Hvorfor er det, at sund fornuft nogle gange giver forkerte konklusioner i den fysiske

verden? Svaret involverer komplicerede problemstillinger i videnskabsfilosofien, men svaret er grundlæggende ligetil. I den fysiske verden er der et underliggende niveau af ting, der ikke er direkte observerbart. Sund fornuft kan benyttes til at fortælle dig, hvordan verden er på overfladen – det afslører ikke hele verdens indre struktur.

Men sådan er menneskelig handling ikke. Der er ikke noget underliggende niveau for menneskelig handling, som der er for den fysiske verden – man får, hvad man ser. Eftersom vi selv agerer, forstår vi øjeblikkeligt handlingens natur. Vi behøver ikke at gætte på tankernes indre struktur. Fysiske objekter består af atomer, men der er ikke nogen "tankeatomer."



1. **"Jo, der findes altså 'tankeatomer'! Hjernen har en indre struktur, ligesom et hvert andet fysisk objekt. Og sindet er hjernen. Derfor er der tankeatomer." Evaluér denne protest. (Hvis du kan påvise, hvad der er galt med den, så er du et geni.)**
2. **Slå Newtons første bevægelseslov op. Hvordan modsiger denne sund fornuft?**

Du tror måske på dette tidspunkt, at økonomer skulle være glade for at have et fundament baseret på sund fornuft for deres disciplin. Men det er nogle af dem ikke. I modsætning til den østrigske skole, som fuldt ud accepterer den deduktive tilgang, er der mange økonomer, der synes, det er uvidenskabeligt udelukkende at være afhængig af deduktion. Deduktion spiller uden tvivl en vigtig rolle i økonomi, men præmisser bør ikke accepteres, bare fordi de er "selvindlysende." Det, der i stedet er vigtigt, er de konklusioner, som disse præmisser indebærer. Disse må testes. Om præmisserne er sande eller selvindlysende betyder ikke det store – kun forudsigelser betyder noget. Som vi skal se senere, afviser østrigere denne tilgang.

En grundlæggende regel inden for økonomi - en, som vi snart vil kigge på - er efterspørgselsloven. I stedet for at påvise at denne lov følger deduktivt fra principper om sund fornuft, så udarbejder nogle økonomer spørgeskemaer for at finde ud af, om denne lov holder. De ignorerer det faktum, at hvis loven er blevet korrekt deduceret, så hviler det på et meget mere sikkert grundlag, end gisninger udledt fra afstemninger.

MERE OM HANDLING

Nu hvor vi ved, at handlingsaksiomet er sandt, kan vi vende tilbage til vores primære formål og deducere læresætninger ud fra det. Der er ikke noget svært eller usædvanligt ved at gøre dette. Vi vil benytte vores sunde fornuft-perspektiv, og vi skal finde ud af, hvilke handlingskoncepter, vi får ud af det.

En vigtig ting: hver handling har et mål eller et formål. Hvorfor læser du, eksempelvis, denne side? Fordi du gerne vil finde ud af, hvad vi prøver at kommunikere. (Hvorfor du gerne vil det, er selvfølgelig et andet spørgsmål.) Når du går på tværs af klasselokalet, så gør du det for at nå din destination - du vil gerne fra punkt A til punkt B. (Dengang jeg gik i skole, ville jeg have brugt eksemplet med at gå til skole, men det er der jo ingen, der gør i dag.)

Og hvad følger der så af, at du har et mål? Mest åbenlyst, så har du selvfølgelig endnu ikke nået dit mål - ellers ville der jo ikke være nogen grund til at agere (du kunne i hvert fald ikke flytte dig derhen. Du kunne måske blive der, men det ville være en anden handling).

Men et mål er i sig selv ikke tilstrækkeligt for en handling. Lad os vende tilbage til eksemplet om at flytte sig fra punkt A til punkt B. Det er så spændende et eksempel, at man ikke kan få sig selv til at gøre andet. Forestil dig, at du er ved punkt A. Du vil gerne være ved punkt B, men du har ingen idé om, hvordan du skal komme derhen. ("Det er hele vejen ovre på den anden side af lokalet! Hvad skal man gøre?") Du har ikke gjort noget endnu. For at agere må du gøre noget for at få det, du vil have. Du må, med andre ord, bruge midler til at nå dit mål. I dette

tilfælde er midlet, selvfølgelig, at gå på tværs af rummet for at nå dit mål – at være ved punkt B.



1. Giv et par eksempler på handlinger, du har foretaget dig. Identificér målene og midlerne ift. hver handling.
2. Her er et svært problem, som vi ikke vil være i stand til at dække i denne bog, men som du måske har lyst til at forsøge dig med: For at opnå et mål må du benytte midler. Men at bruge midler for at opnå et mål er i sig selv en handling. Når jeg går tværs igennem lokalet, eksempelvis, så bevæger jeg mine ben på en særlig måde. Men, hvis det at bruge midler er en handling, kræver den handling så ikke yderligere midler? Og hvis den gør det, medfører det så ikke en uendelig rækkefølge? Hvordan kan en handling så overhovedet finde sted? (Hvis du synes, at spørgsmålet er uforståeligt, så skal du bare ignorere det. Endnu bedre er det at spørge din lærer, om han kan svare på det.)

Vi forstår nu en handlingens basale struktur: brugen af midler for at opnå et mål. Til gengæld opstår spørgsmålet: hvad kan vi deducere ud fra dette? (Du kan efterhånden se, hvordan økonomi udvikler sig – ud fra hvad vi allerede ved, forsøger vi at deducere mere og mere.) Hvad skal være sandt, hvis der er mål og midler?

Forestil dig, at du troede, at uanset hvad du gjorde eller ikke gjorde, ville du ende ved punkt B. Så vil det ikke give mening at begynde at gå. Hvorfor gå hvis du alligevel ender ved punkt B? (Du skal forestille dig, at du ikke kommer hurtigere til punkt B ved at gå end ikke at gøre noget.) Eller forestil dig, at du troede, at dine ben ville bevæge sig automatisk. Der ville igen ikke være nogen grund til at få sig selv til at bevæge benene. For at agere skal du altså tro på, at opnåelsen af målet, i det mindste til dels, afhænger af dig.

Nogle gange bliver denne pointe sat sådan her op: det er en betingelse for handling, at fremtiden er usikker. Men dette kan

være misvisende. Det kan betyde præcis det, som blev sagt før; at for at agere kan du ikke tro på, at dit mål vil blive opnået, uanset hvad du gør. Hvis det er sådan, så er det jo fint.

Men "at fremtiden er usikker" kan antyde noget andet. Det, der måske hentydes til, er, at for at handle må du ikke vide, hvad der sker. (Det synes jeg er den mere naturlige læsning af "at fremtiden er usikker.")

Men det er en meget stærkere antagelse, og vi har på ingen måde bevist, at det er en nødvendig betingelse for en handling. Kan du se, hvorfor det er en stærkere antagelse? Altså, i den første antagelse, den vi har argumenteret for, sagde vi, at for at agere må du ikke vide, at målet vil blive opnået, uanset hvad du gør. Den nye antagelse siger, at for at agere må du ikke vide, at målet vil blive opnået. Betingelsen "uanset hvad du gør" er blevet droppet. Og indtil videre har der ikke været nogen retfærdiggørelse for at droppe den.

Faktisk er den stærkere antagelse falsk. Nogle gange (ikke altid) ved vi rent faktisk, at vores mål vil blive opnået. Og vores viden om dette er konsistent med vores handling for at nå målet. Hvordan er det muligt? Forestil dig at du ved, at hvis du går tværs igennem lokalet, vil du ankomme til punkt B. Du ved også, at du vil gå tværs igennem lokalet. Hvorfor kan det så ikke være sandt, at du nu ved, at du vil nå til punkt B? Hvis du ved dette, så er fremtiden i denne sammenhæng ikke usikker. Og lad være med som svar at sige, at der må være noget galt med argumentationen, fordi fremtiden er usikker. Det er netop det problem, der er stridspunktet.

Det kan godt virke som et stort postyr for en meget lille pointe. (Måske virker det sådan, fordi det er et meget stort postyr over en meget lille pointe.) Men vi har lagt vægt på det, fordi selve ideen om fremtiden får mange økonomer til at gå i panik. De tror, at fordi menneskelig handling er rettet imod fremtiden, så er det, hvad de kalder "radikalt usikkert." Aktører, i deres optik, ved næsten ingenting overhovedet om, hvad resultaterne af deres handlinger vil være. Som du kan forestille dig, så vil økonomer med dette syn være ganske begrænsede i forhold til, hvad de kan sige. Der er ikke meget plads til en videnskab inden for økonomi, hvis ens eneste budskab er, at

aktører er uvidende. Det er altså vigtigt ikke at falde for den "radikalt uvidende" linje.



1. Lav en liste over noget, du ved om fremtiden.
2. "Vi kender ikke nøjagtigt fremtiden. Forestil dig at jeg tror, at jeg vil spise is til morgenmad i morgen. Jeg spiser altid is til morgenmad, og jeg er et vanedyr, så min antagelse må siges at være begrundet. Men det er forkert. Det kunne ske, at jeg skiftede mening; det kunne ske, at jeg sov ind i nat; utallige andre ting kunne ske. Dermed ved jeg ikke med sikkerhed, at jeg vil spise is i morgen – og fremtiden er absolut radikalt usikker." Evaluér.

Nok om "radikal usikkerhed." Lad os vende tilbage til handlingsstrukturen. Vi har netop lært at for at handle, må du ikke tro, at du vil nå dit mål, uanset hvad du gør. Kan du forestille dig en lignende tankegang, der kunne afholde dig fra at agere? Du må ikke tro, at du ikke kan nå dit mål, uanset hvad du gør. Forestil dig, at jeg gerne vil være Englands næste konge. Det er et vellønnet job, og det er sjovt, at folk bukker for en. Jeg tror dog, at uanset hvad jeg gør, vil det ikke kunne rykke mig nærmere mit mål; jeg er simpelthen ikke kvalificeret til at være konge, bortset fra hvis der skulle ske en eller anden ændring i tronfølge-loven. Mit mål vil altså ikke føre til nogen handling.

PRÆFERENCE OG NYTTEVÆRDI

En handling bruger altså midler til at opnå et mål. Hvad følger af det faktum, at du forsøger at opnå et bestemt mål? Du vil selvfølgelig gerne nå det mål; du foretrækker det mål frem for noget andet. Vi vender igen tilbage til vores evige kilde til spænding – bevægelsen på tværs af lokalet fra punkt

A til punkt B. Hvis du bevæger dig fra A til B, vil du så helst være ved punkt A eller B? Selv en, der har bestået en progressiv folkeskole, ville være i stand til at svare på dette. Du vil hellere være placeret ved punkt B; ellers ville du ikke flytte dig derhen. En anden måde at udtrykke denne pointe på er, at når du agerer, så tror du, at du vil være bedre stillet, når du har nået dit mål, end hvis du ikke når det.

Økonomer kan godt lide tekniske termer så i stedet for at sige, at når du agerer, tror du, at du vil blive bedre stillet, så siger de ofte, at du tror, at din nytteværdi eller velfærd vil øges ved at agere. Det er kritisk for din økonomiske forståelse, at du forstår, at det bare er en anden måde at formulere den tidligere pointe. Vi har ikke tilføjet noget nyt ved at antage, at når du agerer, så tror du, at din nytteværdi vil øges. Det eneste, du har tilkendegivet (for at pointere det igen), er, at du foretrækker at nå dit mål frem for ikke at gøre det.

Hvorfor bliver vi ved med at gentage dette? Fordi der er en fejl, der er meget let at komme til at lave her. Nogle folk tror, at hvornår du end agerer, så forsøger du at maksimere nydelse og minimere smerte. Hvad betyder det? Der er nogle følelser eller fornemmelser, som nogle mennesker har en tendens til at kunne lide. Forestil dig, hvordan du ville have det, hvis du, eksempelvis, lige nu spiste en isdessert i stedet for at studere nytteværdiskonceptet. Eller forestil dig, hvordan du ville have det, hvis du så den person, som du hader allermest i verden, blive fløjet væk i en flyvende tallerken.

Andre følelser forsøger de fleste mennesker selvfølgelig at undgå. Meget få mennesker leder efter varme kogeøer, de kan røre ved; og få mennesker ville have lyst til at efterligne Kong Enrique IV af Kastilien, "The Impotent", halvbror til Dronning Isabella, i sin jagt på duften af brændende læder.

Ifølge psykologiske hedonister eller egoister, som har det netop beskrevne synspunkt omkring handling, så er maksimering af glæde og minimering af smerte vores eneste egentlige mål. Alle handlinger er, ifølge denne tilgang, midler til at øge glædelige følelser eller minimere den smertefulde slags. Hvis vi bevæger os fra punkt A til punkt B (surprise!), så gør vi det, fordi vi tror, at det at være ved punkt B vil gøre os lykkeligere. Der er andre former for hedonisme, der anser

målet for en handling på anderledes måder, men denne form ("rå" eller "uforsonlig" psykologisk hedonisme) er tilstrækkeligt for vores formål.

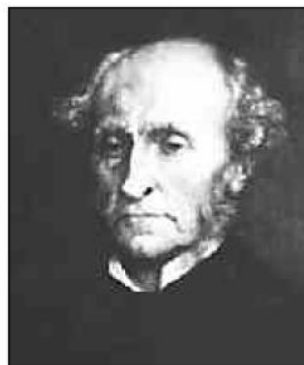
NYTTEVÆRDI OG VELFÆRD

Nu hvor vi har forklaret, hvad psykologisk hedonisme er, kan vi gå videre til fejltagelsen angående nytteværdi og velfærd, som jeg tidligere refererede til. Når vi i økonomi siger, at en aktør tror, at opfyldelsen af et mål vil øge hans nytteværdi, så forbinder vi os ikke – jeg gentager, ikke – til psykologisk hedonisme. På dette tidspunkt skulle du gerne være i stand til at forklare, hvad en øgning af nytteværdi betyder i økonomi. Det eneste, vi, som økonomer, siger, er, at en aktør foretrækker at nå sit mål frem for ikke at nå det. "Nytteværdi" og "velfærd" kendetegner ikke specielle mål, som følelser af en særlig slags, hvor vores normale mål er midler.

Det er en fejlslutning, at behandle velfærd og nytteværdi som om, at det kendetegner særlige følelser. Økonomer, som gør det, betragter nytteværdi som en substans, som vi konstant forsøger at øge. I dette paradigme siger vi altid til os selv: "Mere nytteværdi!"



Jeremy Bentham
1748–1832



John Stuart Mill
1806–1873

Men hvorfor er denne tilgang en fejlslutning? Jeg mener, at psykologisk hedonisme tager fejl, men jeg har bestemt ikke bevist, at det gør. Problemet med teorien, til vores formål, ligger ikke i, at den (angiveligt) er falsk. Snarere, så følger det ikke af handlingskonceptet. Det er en psykologisk hypotese om, hvordan folk agerer. Det hører ingen steder hjemme i den deduktive økonomiske videnskab, som vi prøver at konstruere.

- 1. Synes du, at psykologisk hedonisme virker som en plausibel teori?**
- 2. Fører forøgelse af glæde altid til de samme handlinger, som minimering af smerte?**
- 3. Nogle filosoffer, eksempelvis Jeremy Bentham og John Stuart Mill, benyttede utilitarisme som en etisk teori. De mente, at man skulle forsøge at maksimere glæde for så mange mennesker som muligt ("Den størst mulige lykke for flest mulige mennesker"). Tror du, at utilitarisme er en sand etisk teori?**



Endnu engang vender vi tilbage til handlingskonceptet. Vi forsøger alle, når vi agerer, at nå et mål ved at benytte midler. Vi må beslutte, hvilke midler der bedst hjælper os med at nå vores mål. Hvordan kan jeg komme til punkt B? Bør jeg gå? Løbe? Køre? Vi bliver konstant konfronteret med spørgsmål angående valg af midler.

Og valg er ikke begrænset til spørgsmål om midler. Den danske filosof Søren Kierkegaard sagde, at hjertets renhed er at ville et. Han har måske ret. Men folk har faktisk mange forskellige mål, som de sigter imod. Vi må ikke kun vælge imellem forskellige midler til at nå mål, men vi må også vælge imellem mål. Vil du bruge den næste time på at studere økonomi? Spise is? (Hvis jeg var dig, ville jeg vælge det sidste).

Endnu en komplikation. Vi vælger ikke kun imellem mål, og hvilke midler vi skal bruge for at opnå et givent mål. Mange midler kan benyttes til at opnå mere end et mål. Vi må beslutte, hvilket mål hvert alsidigt middel skal benyttes til at opnå. Denne økonomiske lærebog kan blive brugt som dørstopper. Er det, dine mål taget i betragtning, en god måde at bruge den på? Forestil dig, at lærebogen er en bedre dørstopper end den buste af din grandtante, du har stående på loftet. Det kan være, at du beslutter dig for at bruge din grandtantes hoved til døropgaven på trods af, at lærebogen er en meget bedre dørstopper, men at du ønsker at bruge lærebogen til et andet formål.

Handling involverer altså komplekse beslutninger angående både mål og midler. Jeg håber, at du har bemærket noget omkring dette udsagn, der adskiller sig fra de pointer omkring handling, som vi tidligere har gennemgået. Det følger ikke af handlingsaksiomet. Kan du se hvorfor, det ikke gør det? Det er helt på linje med det aksiom, at hver person engagerer sig i en handling med en bestemt mængde midler (kan du huske historien om Sisufos, der brugte sit liv på at skubbe en sten op ad et bjerg?).

Stop! Er der ikke noget, der er gået galt her? Vi prøver at udvikle en deduktiv form for økonomi, men vi har introduceret udsagn, der ikke følger af aksiomet. Hvad skal vi gøre? Skal vi opgive økonomi som en deduktiv disciplin?

Slet ikke. Økonomi er stadig deduktivt. Vi er bare nødt til at introducere et par ekstra principper foruden handlingsaksiomet. Når vi først har tilkendegivet disse, så kan vi fortsætte ud ad den samme deduktive rute, som vi har rejst på indtil videre. Nu har vi bare et par ekstra præmisser at arbejde med.

De ekstra præmisser, som vi nu har brug for er følgende: (1) Folk har en bred vifte af mål, og (2) der er et udvalg af ressourcer eller midler, som folk kan bruge til at forfølge sine mål. Men hvordan ved vi, at disse principper er sande? Du husker måske (hvis ikke, så vil din lærer minde dig om det), det store problem, vi diskuterede i starten af dette kapitel. Hvis vi ikke begynder med sande principper, så har vi ingen garanti for, om det er sandhed, vi

deducerer fra dem. Hvordan ved vi så, om vores ekstra principper er sande?

Nogle østrigske økonomer ville hævde, at jeg har taget en forkert drejning i de sidste par afsnit. Vi kunne forstå handlingsaksiomet i en bredere forstand. "Handling", i den bredere forstand, involverer en bred vifte af mål. Der kunne argumenteres for, at simpel, gentagende "handling" i virkeligheden ikke er handling. For at handle skal du beslutte dig for, hvordan du vil allokere et middel imellem konkurrerende mål.

Hvis dette syn er korrekt, så er "de ekstra principper" faktisk en del af handlingsaksiomet. Men jeg er ikke sikker på, at det syn er korrekt. Hvad synes du?

På præcis den samme måde som vi ved, at handlingsaksiomet er sandt, ved vi, at de ekstra principper er sande. De er åbenlyst sande udsagn baseret på sund fornuft. Det er ikke en gisning, der skal bekræftes af udførlige eksperimenter, at der er et udvalg af ressourcer. Det er noget, vi er sikre på.

1. Handlingsaksiomet er en nødvendig sandhed. Er de ekstra principper nødvendige sandheder? (Det kan være, at det ville hjælpe at kigge på kapitel et igen.)



Vi har forskellige mål. Hvordan vælger vi imellem dem? Skal jeg lige nu flytte mig fra punkt A til punkt B, spise en liter is eller kaste denne bog ud af vinduet velvidende, at jeg gerne vil alle tre ting. Vi formoder, at tiden, der er til rådighed, kun tillader mig at gøre en af tingene.

Svaret lyder, desværre, trivielt indlysende. Du rangerer dine mål – hvilket af de tre, vil du helst opnå? (Gæt hvilket mål jeg ville vælge!) Når du har gjort det, så agerer du for at opnå dit højest rangerede mål.

Som sædvanlig skal vi undgå at tage et forkert skridt. Vi siger ikke dette: Du rangerer dine mål på en numerisk tilfredshedsskala, og så vælger du det, der ligger højest. At spise is giver ti enheder tilfredsstillelse, mens at kaste bogen ud ad vinduet kun giver tre enheder. (At bevæge sig over til punkt B er kun forsvindende lidt over nul.) Denne tilgang, at opveje målene på en tilfredshedsskala og vælge

topscoreren, er vores gamle ven psykologisk hedonisme. Det er en spekulativ teori, hvis sandhed vi ikke antager inden for den østrigske skole.

Men hvis vi ikke kan fastsætte målene på en skala, hvordan skal vi så rangere vores mål? Det er let; vi gør det på følgende måde: første mål, andet mål, osv. Vi rangerer ordinalt frem for på en intervallskala. Sammenlign følgende: Mount Everest er højere end Mont Blanc, som er højere end Hollywood Hills (ordinal-skala). Mount Everest er x meter højt. Mont Blanc er y meter højt (interval-skala).

I denne forbindelse sammenlignede den britiske økonom, Lord Lionel Robbins, nytteværdi med kærlighed. Du kan normalt fornemme, om du elsker en person mere end en anden, men du kan ikke måle "hvor meget" i definerbare enheder.

Nu ved vi hvilken slags rangering, vi leder efter. Men hvad fastlægger, hvordan målene rangeres? Hvilke mål rangerer først? Svaret kan komme som en skuffelse for de, der ledte efter en kompliceret teori: aktøren bestemmer selv hvilke mål,



Lionel Robbins
1898–1984

der rangerer højest. Han er trods alt den, der agerer. Det; der tæller ift., hvad han vælger at gøre; er hans personlige rangering af mål. Præferencer er subjektive i økonomi.

1. **Nogle mener, at der i etikken er objektive værdier. Hvad betyder det? Er dette konsistent med, at vi i økonomi siger, at præferencer er subjektive?**
2. **"Du har ikke afvist teorien om, at mål rangeres på en interval-skala efter tilfredshed. Ud fra alt, hvad du har vist, så er mål rangeret sådan." Evaluér. (I den forbindelse kan du genlæse diskussionen om psykologisk hedonisme.)**



Jeg er bange for, at vi nu støder på et andet problem. Vi har sagt, at en aktør altid vælger sit højest værdsatte mål. Men hvordan ved vi, at det er sandt? Forestil dig, at nogen siger: "Mit næsthøjeste mål er godt nok for mig – det går jeg efter først." Er det sammenhængende? Er vores påstand om at en aktør altid vælger at sikre sit højest værdsatte mål et nyt princip, som vi har tilegnet os, fordi det er belejligt og åbenlyst? Eller kan det deduceres ud fra de principper, som vi allerede har anerkendt? Dette spørgsmål kigger vi på i næste kapitel, hvor diskussionen om handling og præferencer fortsættes.



Handling og Præferencer

Del 2

Kapitel 3

Handling og Præference

Del 2

DET HØJEST VÆRDSATTE MÅL

Som du nok husker, så sluttede det sidste kapitel med et spørgsmål. Hvordan ved vi, at en aktør altid agerer for at sikre sit højest værdsatte mål? Husk på at vores mål i økonomi (vores højest værdsatte mål) er at deducere vigtige resultater fra handlingsaksiomet. (Hvad er dette handlingsaksiom? Du ved det selvfølgelig, men gå tilbage til det sidste kapitel og læs delen om handlingsaksiomet igen.) Følger det af handlingsaksiomet, at en aktør altid vil agere for at sikre sit højest værdsatte mål?

Det er ganske åbenlyst, at svaret er ja. Forestil dig, at du har valget imellem på den ene side at se en brydekamp imellem Hulk Hogan og 'The Undertaker,' og på den anden side at lytte til at Hillary Clinton fortæller dig, hvad der er godt for os. Du vil helst se brydekampen. Hvad gør du?

Det er klart, at du bør se brydekampen. Det ville ikke give mening, at du vælger at lytte til Hillary, hvis du foretrækker alternativet. (Husk på at vi i økonomi er ligeglade med, hvad du bør vælge. Vores problemstilling er: din præferenceskala in mente, hvordan vil du agere?)

1. Princippet om, at du altid agerer med henblik på at sikre dit højest rangerede mål er ikke åbenlyst sandt. Det er faktisk forkert. Jeg vil hellere forblive sund



de næste ti år, end jeg vil gå i biografen. Men det kan være, at jeg vælger at gå i biografen frem for at lave armbøjninger eller andre ting, som, jeg tror, vil gøre mig sundere. Hvorfor er dette en dårlig protest imod princippet?

2. Sker det ikke ofte, at folk vælger ikke at følge deres højeste værdsatte mål? Forestil dig at du kan få et let 12-tal til din næste matematikprøve ved at kopiere svarene fra Rasmus Nørd, som er den elev, der sidder ved siden af dig. (Rasmus får altid 12 i matematikprøver.) Du vil ikke blive taget i det, da din lærer er nærsynet. Du modstår selvfølgelig fristelsen, selvom du gerne vil have et 12-tal (hvis du får et 12-tal, så giver dine forældre dig 1.000 kroner). Afviser du ikke her at gå efter dit højeste værdsatte mål?

DEN TAUTOLOGISKE PROTEST

Vi håber, at du spottede fejlen i den sidste protest. Hvis du synes, at det er forkert at snyde til matematikprøver (økonomiprøver er selvfølgelig en anden sag), så foretrækker du ærlighed frem for at snyde. Denne præference ligger altså højere end dit behov for at få et 12-tal i prøven, så ved ikke at kopiere Rasmus' svar opfylder du dit foretrukne mål. Det er sandt, at du måske ikke får et 12-tal, hvis du ikke snyder, men det er ikke relevant. Du vil selvfølgelig gerne have et 12-tal, men du vil hellere være ærlig. Derfor snyder du ikke.

Nogle skribenter, som opponerer imod den østrigske skole, bruger det svar til at generere en anden protest. "Hvis du siger, at du må foretrække ikke at snyde, siden du valgte ikke at snyde," hævder de, "så er det eneste, du gør, at definere din højeste præference, som det du rent faktisk vælger. Altså siger du ikke noget nyt." Denne protest kan fremstilles lidt mere formelt således:

Hvis (1) højeste præference = det du vælger, så (2) vælger du altid din højeste præference, da (3) du altid vælger det, du vælger.

For at bevise (2) er det eneste, du skal gøre, at erstatte "det du vælger" med "din højeste præference," som (1) siger, at du kan. Du når da til identiteten (3), men den er trivielt; den fortæller os ikke noget.

Denne protest fortæller os, at et østrigsk nøglepostulat er trivielt. Og den protest kan udvides. Parallelle argumenter kan fremstilles til at postulere, at andre vigtige østrigske principper ikke giver os nogen ny indsigt. Det er altså på ingen måde trivielt, at vi får afvist denne protest.

1. **Konstruér et argument, parallelt med det ovenstående, der hævder, at handlingsaksiomet er trivielt.**
2. **Konstruér et parallelt argument, der påpeger trivialiteten for hvilket som helst af de principper, vi har diskuteret indtil videre.**
3. **Er der nogle af de resultater, vi er nået frem til indtil videre, der ikke er sårbar over for denne protest?**



DEN TAUTOLOGISKE PROTEST BESVARET

I bund og grund kan ethvert argument blive modsagt på to måder; vi kan finde en fejl i argumentet, eller vi kan hævde, at argumentets konklusion er ligegyldig. Filosofen Morris Cohen opsummerede dette på en mindeværdig måde. Som svar til en elev sagde han: "For det første tager du fejl; og, for det andet, selv hvis du har ret, hvad så?"

Begge svar kan benyttes ift. den tautologiske protest. For det første, så er protesten simpelthen ikke korrekt. Vi har ikke defineret "din højeste præference," som "hvad du faktisk vælger." Vi har snarere opsat en vigtig påstand om, hvad du vælger; nemlig at du vil vælge din højest rangerede præference.

Men hvis vi ikke definerede præference på denne måde, hvordan ved vi så, at princippet er sandt? Svaret er så simpelt, at det er svært at forklare på andre måder: vi vælger bare at studere princippet og konkludere, at det må være sandt. Hvorfor ville du vælge noget andet end den højest rangerede præference?



1. Mange filosoffer og økonomer kan ikke lide, at man appellerer til "selvindlysende" argumenter. Hvorfor tror du, at de har den holdning?

DEN TAUTOLOGISKE PROTEST YDERLIGERE OVERVEJET

Men forestil dig, at protesten er korrekt. Så vil vores princip, "du agerer altid for at opnå dit højest værdsatte mål," være trivielt - en tautologi. Og hvad så? Hvorfor er det en vigtig overvejelse? (Husk at en tautologi er et udsagn, eksempelvis en definition, der er sand alene igennem betydningen af de ord, som den består af.)

"Hvad mener du med 'og hvad så'? En tautologi er blot en ordleg! Hvis vores princip er trivielt, er detså ikke en ekstremt skadelig pointe imod det?" Dette svar blander to betydninger af 'trivielt' sammen. Den første betydning dækker over, hvad der ikke er vigtigt. Hvis vores princip, eller andre principper inden for den østrigske skole, er trivielle på den måde, så er det absolut en skadelig kritik. Men, forstået på den måde, så er protesten ikke holdbar. Som vi vil se i resten af bogen, så er princippet ikke ubrugeligt; det er af afgørende betydning for udviklingen af økonomisk teori.

I den anden betydning af 'trivielt' er ordet bare et synonym for "tautologi." Vi har argumenteret for, at princippet ikke er en tautologi, men forestil dig, at det er. Så ville det være 'trivielt' i denne anden betydning, men det følger ikke, at det er trivielt i den første betydning.

Nogle tautologier er vigtige, andre er ikke. Mange filosoffer synes, at matematik består af tautologier. Det følger dog ikke, hvis de har ret, at matematik består af trivialiteter. Faget ville være meget lettere, hvis det gjorde.

1. Lav et par eksempler på tautologier, der er trivielle i den første betydning.
2. Lav et par eksempler på tautologier, der er trivielle i den anden betydning.



MARGINAL NYTTEVÆRDI

Nøjagtigt hvor lidt trivielt vores princip er, skal vi se nu. Forestil dig, at du har 5 forskellige mål, som du rangerer i følgende orden: (1) at drikke et glas appelsinjuice, (2) at spise en hel appelsin, (3) at trampe en appelsin ned i jorden, (4) at spise en appelsinskræl, (5) at samle alle kernerne i en appelsin for at tilføje dem til din appelsinkernekollektion. (Husk at du rangerer disse mål ordinalt. Du måler dem ikke ved at bruge en fælles enhed. Samtidig antager vi, at en appelsin er nok til at opfylde hvert af disse mål.)

Forestil dig yderligere, at du kun har en appelsin. Hvad vil du gøre med den? Svaret vil være åbenlyst for alle andre end den hermeneutiske. Du vil bruge appelsinen til appelsinjuice, da det er dit højest værdsatte brug af den.

Hvad nu hvis du har to appelsiner? Lige så åbenlyst er det, at du vil bruge appelsinerne til dine to højest værdsatte formål. Desto flere appelsiner, du har, desto længere kan du bevæge dig ned ad din præferenceskala.

Lad os kigge på det samme fænomen fra en anden vinkel.

Forestil dig, at du har fem appelsiner, som du har til hensigt at bruge til de fem mål specificeret ovenfor. Appelsinerne er af ens kvalitet og brugbarhed. Nu bliver du ramt af en tragedie. Johnny Appelsinfrø stjæler en af dine appelsiner, så du kun har fire tilbage. Hvad gør du, når det kommer til brugen af de resterende fire?

Svaret er igen åbenlyst. Din appelsinkernekollektion kommer til at klare sig uden de kerner, som du havde håbet på at tilføje til den. Eftersom at tilføjelsen til kollektionen er dit lavest værdsatte brug, så er det det, du vil opgive først. Bemærk at det er sandt, uanset hvilken appelsin Johnny stjæler fra dig. Forestil dig, eksempelvis, at han stjæl appelsinen, som du havde tænkt dig at trampe i jorden. Du vil herefter tage appelsinen tiltænkt appelsinkernekollektionen og trampe den i jorden. Uanset hvilken appelsin, der bliver stjålet, vil du opgive dit lavest værdsatte brug af en appelsin. Enheden af godet (i dette tilfælde en appelsin); der er dedikeret til det formål, som du værdsætter mindst; bliver kaldt marginalenheden. Som vi skal se i næste kapitel, så spiller dette koncept en afgørende rolle i forklaringen af priser.



1. Vis at den just givne forklaring om, hvad du ville gøre, hvis du mistede en appelsin, følger af princippet om, at du altid vælger din højest værdsatte præference.
2. Den netop givne analyse er ikke korrekt. Den antager, at du har en liste af præferencer i tankerne, inden du vælger. Men dine præferencer eksisterer egentlig kun i det øjeblik, du vælger. Er denne protest korrekt?

INDIFFERENCE-PROTESTEN

Du kan protestere til vores analyse på følgende måde: vi antog, at du kunne rangere alle fem brug af en appelsin fra første til femte. Men hvad hvis du ikke kan det? Forestil dig, at du ikke kan træffe en beslutning om, hvorvidt du skal spise en appelsin eller trampe den ned i jorden. Du er indifferent angående disse to alternativer. Hvad gør du så med din anden appelsin, hvis du har to? Din præferenceskala dikterer ikke et valg.

Lad os kigge lidt nærmere på situationen. Du har en appelsin, som du har lavet appelsinjuice af (det er dit højest rangerede brug). Du får nu fat i endnu en appelsin, men du kan ikke beslutte dig imellem det første og andet valg.

Bør du så bare gå videre til det fjerde valg eller, i frustration over manglende beslutsomhed, smide den nye appelsin væk? Absolut ikke. Du vil enten hellere spise appelsinen eller trampe den i jorden snarere end at spise skrællen (valg nr. fire). Hvis du smider appelsinen væk, vil du ikke realisere nogle af dine præferencer. Det ville være en utrolig dum ting at gøre.

De netop frembragte kommentarer hviler på en genial analyse af Murray Rothbard angående problemstillingen om "Buridans æsel." Buridan, en kendt skolastisk logiker, forestillede sig et gennemført rationelt æsel. Æslet agerer ikke, medmindre der er tilstrækkelig grund til at gøre det. Det har valget imellem at spise en af to baller hø, der er identiske i alle aspekter. Buridan forestillede sig, at æslet, ude af stand til at kunne finde en årsag til at vælge imellem de to høboller, ingenting ville gøre og i stedet sulte.

Rothbard pointerede, at Buridans opstilling af situationen ikke var komplet. Alternativer, som æslet står foran, er ikke kun (1) at spise høballe A og (2) at spise høballe B. Det inkluderer også (3) ikke at spise nogle af ballerne og i stedet sulte. Siden, antageligvis, at æslet rangerer (3) under (1) og (2), så vil det ikke, som Buridan konkluderer, vælge (3). At gøre det ville være i strid med vores

fundamentale princip: en aktør foretrækker altid et højere rangerende mål frem for et lavere rangerende mål.



1. Slå afsnittet om Buridan op i Rothbards 'Economic Thought Before Adam Smith' (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 1995) og giv et kort resumé af det.
2. Hvordan ville en tilhænger af Buridans argument svare Rothbard?

MERE ANGÅENDE INDIFFERENCE

En der skal vælge imellem to alternativer, der umiddelbart virker som det samme, skal på en eller anden måde træffe en beslutning og vælge et af alternativerne. Han kan, eksempelvis, slå plat eller krone for at beslutte, om han skal spise appelsinen eller smadre den. Og når han har truffet beslutningen, så tæller hans valg lige så meget som en præference, som en handling baseret på det mest intense behov. Du kan ikke udvise indifferens i handling; stillet foran to alternativer så skal du vælge det ene eller det andet.

Og det er selvfølgelig handling, som vi beskæftiger os med at analysere i økonomi. Indifferens spiller derfor ingen rolle i vores disciplin. Men, protesterer du, hvad nu hvis, som i vores eksempel, at du ikke har en udtrykkelig præference for nogle af alternativerne? (Før du læser videre, så se om du selv kan svare på denne protest.)

Løsningen på problemet inddrager endnu engang en pointe fra det foregående kapitel. Husk at præferenceskalaen er rangeret ordinalt. Vi rangerer kun alternativer som første, anden, tredje, osv. Vi antager ikke, at alternativerne indeholder mere eller mindre af en eller anden fælles enhed. Mere generelt kan man sige, at det eneste, vi tænker på,

er tilstedeværelsen af præference; styrken af præference er ligegyldig for vores formål. Dermed er en præference, der kommer til verden ved at slå plat eller krone stadig en præference. Den psykologiske tilstand, du er i, når du beslutter dig, er ligegyldig for os som økonomer.

Da vi ikke bruger konceptet indifferens inden for den østrigske skole, så får vi en bonus. Mainstream, neoklassisk økonomi hviler tungt på indifferenskurver, Edgeworth-bokse og andre komplicerede matematiske konstruktioner, som vi ikke behøver at bruge tid på. Den østrigske skole er derfor langt nemmere at lære end denne rivaliserende tilgang.

1. Du kan så sandelig udvise indifferens ved handling. At slå plat eller krone for at træffe en beslutning om to alternativer er netop en demonstration af indifferens i handling. Evaluér denne protest.



BONUSDEL – MERE ANGÅENDE BURIDANS ÆSEL

Vi har påvist, at Buridans æsel ikke er rationelt. Hvis det var, ville det vælge ikke at sulte (givet at det foretrækker at spise frem for at sulte). Men, kunne Buridan protestere, hvad skal hans ulykkelige æsel gøre? Det skal have en tilstrækkelig grund til at vælge den ene balle frem for den anden. Og givet at de to baller i hypotesen er identiske i alle relevante aspekter, så kan den ikke det. Måske er der ikke noget rationelt, tilgængeligt alternativ, og paradokset beviser, at i den beskrevne situation kan der ikke være en komplet rationel aktør.

Vi foreslår, at eksemplet ikke fører til så drastisk en konsekvens. Det bringer snarere et spørgsmål på banen om, hvorvidt antagelsen om, at en komplet rationel aktør skal have en tilstrækkelig grund til at vælge imellem to alternativer. Et æsel er ikke nødt til at finde frem til en årsag til at vælge den ene balle frem for den anden for at være rationelt. I dette tilfælde ville det faktisk være irrationelt at spille tid på at gøre et fejlagtigt forsøg derpå. (Bare rolig, hvis du synes, at denne

del er svær, så er det ikke essentielt og er kun inkluderet her, fordi emnet er interessant.)

DEMONSTRERET PRÆFERENCE ENDNU ENGANG

Da demonstreret præference er meget vigtigt inden for den østrigske skole, vil vi her vende tilbage til det endnu engang. Ud fra synspunktet for en, der observerer en anden, der agerer, så udviser enhver handling præference. Hvis jeg ser dig kaste med denne bog i foragt, så ved jeg, at du gør det, da det er din højest værdsatte mulighed.

Hvis vi tager synspunktet "uden for" en anden aktør, så opstår indifferenconkonceptet slet ikke. Det eneste, man ser, er specifikke handlinger - aldrig en tilstand af indifferencon.

GRUNDLAGET FOR MARGINAL NYTTEVÆRDI

Hvis vi begyndte at tilegne os flere og flere enheder af et givent gode, så ville vi benytte dem til stadig mindre og mindre værdifulde gøremål. En anden måde at sige dette på er, at brugbarheden, eller nytteværdien, for den sidste enhed af et specifikt gode mindskes, desto flere enheder af dette gode vi har på et givent tidspunkt. Dette princip er den berømte lov om faldende marginal nyttevärdi. (Den marginale enhed er, for gentagelsen skyld, den sidste enhed.)

Uheldigvis har nogle økonomer misforstået rationalet bag princippet om faldende marginal nyttevärdi. De tror, det hviler på en psykologisk lov, der kaldes behovsmætning. Forestil dig, at du pludselig får lyst til is. Du marcherer med det samme afsted til din yndlingsmand og begynder at fortære den ene is efter den anden. På et tidspunkt vil det gå op for dig, at glæden ved mere is er nedadgående. Hvis du bliver ved med at spise is, vil du før eller senere nå et punkt, hvor du ikke vil spise mere (folk, der arbejder som ismænd, og som kan spise så meget is, de har lyst til, har en tendens til at blive frastødt af det).

Ifølge nogle økonomer, så er det det nedadgående behov, der forklarer den faldende marginale nyttevärdi. I takt med at du får mere

af et gode, vil du få mindre glæde, eller nytte, af det. Heinrich Gossen, en økonom fra det nittende århundrede, som Werner Sombart kaldte en "genial idiot," var en af de første til at antage denne tankegang.

På nuværende tidspunkt burde du være i stand til at give et østrigsk svar. I praxeologi forsøger vi at deducere, hvad der følger af konceptet om handling. "Behovsmætning" er, hvis det er sandt, en psykologisk generalisering om folk. Det følger ikke af handlingskonceptet, at din lyst til is efter et stykke tid vil aftage og forsvinde.

Om denne "lov" holder er et empirisk spørgsmål. For at finde ud af det ville vi være nødt til at undersøge forskellige individers præferencer igennem psykologisk analyse. Hvis vi foretog disse tests, ville vi finde ud af, at loven om faldende marginal nytteværdi ofte er falsk. Det kan være, at du bliver gladere, når du spiser is nummer to eller tre frem for den første. (I mit tilfælde vil faldende tilfredshed først gå i gang efter et meget stort antal is – hvis nogensinde.)

Uanset hvad, så er psykologiske overvejelser af denne slags ikke interessante for os i økonomi. Faldende marginal nytteværdi følger af det praxeologiske princip, at mennesker tilfredsstiller deres højeste værdsatte mål først. Det afhænger ikke af resultaterne af diverse empiriske undersøgelser.



Joseph Schumpeter
1883–1950

1. Find Joseph Schumpeters analyse af Gossen i "History of Economic Analysis" (Oxford: Oxford University Press, 1996) og skriv en kort rapport om ham.
2. Hvad ville "Chicago-skolen" sige til grundlaget for loven om faldende marginal nytteværdi?



EN PROTEST BESVARET

Vi håber, at du har bemærket en kommentar ovenfor om, at behovsmætning skaber et problem. Vi sagde, at du måske får mere ud af din is nummer to frem for din indledende hengivenhed. Men modsiger dette ikke loven om faldende marginal nytteværdi, der fortæller os, at nytteværdien af den sidste enhed altid mindskes?

Nej, det gør det ikke. Jeg er bange for, at vi må lave en ny gentagelse. Det, som vi kigger på, er, hvilke formål en aktør foreslår, på et givent tidspunkt, at bruge forskellige enheder af et gode til. Disse formål bliver rangeret ordinalt (er du ved at være træt af, at jeg fortæller dig det? Du ville blive overrasket over, hvor mange mennesker der ikke forstår det). Psykologiske estimater af nydelse – hvor stort et "kick" du får ud af diverse typer af forbrug – interesserer os ikke.

Lad os overføre denne pointe til isspisningseksemplet. Hver gang du står over for beslutningen om, hvorvidt du skal spise en is til, så står du foran to alternativer (vi går ud fra, at du ikke har andre hensigter med is end at spise det). På hvert tidspunkt vil du agere for at tilfredsstille din højest værdsatte præference. Hvor "mættet" eller mæt, du føler dig, kan meget vel have en indflydelse på den beslutning, du træffer. Men mætning er ikke en decideret del af marginal nytteværdianalysen. Faktisk, da vores analyse siger, at der kun er en form for brug for hver enhed af is, så er eksemplet ikke særlig velegnet til at illustrere marginal nytteværdi.

Et bedre eksempel ville være et, hvor du havde adskillige forskellige formål med is på din præferenceskala foruden at spise det; eksempelvis at opbevare det, give det til en ven, osv. Ved hver tilføjet enhed vil du tilfredsstille en lavere rangeret præference. Der er selvfølgelig en komplikation. Din præferenceskala kunne se således ud:

- SPISE TO IS
- SPISE EN IS OG OPBEVARE EN IS
- SPISE EN IS
- OPBEVARE EN IS

De forskellige brug af et gode behøver ikke at beskrive kvalitativt forskellige brug. Det eneste, du skal bruge for at lave en præferenceskala, er specifikationen for de forskellige brug af et gode. På denne skala bliver to enheder af is brugt som de første to præferencer, men beskrevet som et enkelt brug.

DEN RELEVANTE ENHED

Det afgørende er altså til hvilke formål, du har til hensigt at bruge et gode. Disse formål er subjektive – de afhænger af dine præferencer. Hvis du ikke havde en præferenceskala, som den netop beskrevne, men i stedet bare overvejede hver beslutning om at spise en is yderligere som et separat valg, så ville du altid kun beskæftige dig med en enhed af is. (Ved vores tilkendegivelse af at is-casen ikke var en god måde at illustrere faldende marginal nytteværdi, gik vi ud fra, at aktøren kun overvejede enkelte enheder af is med et enkelt formål. Det er dette faktum, der udspringer af præferenceskalaen.)

Det er vigtigt ikke at lave en fejlslutning her. Da brugen af et gode afhænger af subjektive præferencer, og da disse brug afgør, hvad du anser for at være relevante mængder af godet, så følger det ikke, at godet i sig selv er subjektivt.

Du har specifikke formål med is. Men is er et eksisterende fysisk gode "derude" i verden. Du kreerer det ikke ved at handle ud fra din præferenceskala. På samme måde, så er to enheder af is for dele af præferenceskalaen, som jeg opstillede, det relevante alternativ at vælge. Men denne præferenceskala afgør ikke, hvad der konstituerer et fysisk antal af is. Det er, igen, et spørgsmål om fakta. Nogle formodede østrigere, de såkaldte "radikale subjektivister," tager fejl

på dette punkt. De mener, at fordi præferencer er subjektive, så er godet i sig selv – præferenceobjektet – også subjektivt. Men det følger naturligvis ikke. Få goder er sindstilstande; eksempelvis særlige følelser, som man ønsker at fremkalde; men de fleste goder er "fysiske genstande" – "ting" om man vil. (Vi ser her bort fra komplikationer, der opstår ift. penge og kredit.)



1. Undersøg Israel Kirzners vurdering af ejendomsstignelse i hans bog "Opportunity, Perception, and Profit" (Chicago: University of Chicago Press, 1979) ved at bruge pointen fra ovenstående afsnit. Kan opdagelsen af en ny måde at bruge et gode på skabe et nyt gode?

FORLÆNGELSE AF MARGINAL NYTTEVÆRDI

Den del, vi lige har været igennem, var rimelig kompliceret. Lad os vende tilbage til noget simpelt: appelsiner. I eksemplet med forskellige formål for appelsiner beskæftigede vi os selvfølgelig med et enkelt gode. Indtil videre har alle vores eksempler været af den type.

Men en aktør skal sjældent beslutte sig for forskellige brug af et enkelt gode. Normalt har han en variation af goder til rådighed, som skal dedikeres til en variation af formål. Lad os sige at han skal beslutte sig for at tilegne sig en appelsin, et æble eller et sæt knojern – hvad vil han gøre?

Svaret er ligetil. Han vil opstille diverse formål for alle goderne på en enkelt præferenceskala. Når han står over for at skulle beslutte sig for at tilegne sig varierende enheder af forskellige goder, så vil han i hvert tilfælde agere, så han tilfredsstiller sin højeste præference. For hvert gode vil loven om faldende marginal nytteværdi gælde. I takt

med at han tilegner sig yderligere enheder på et givet tidspunkt, vil de blive dedikeret til mindre værdifulde formål.

TO TYPER UDVEKSLING

Eksemplerne, som vi indtil videre har beskæftiget os med, har kun involveret en enkelt person. Vi har, eksempelvis, diskuteret et individs præferenceskala. Denne del af økonomi er navngivet Crusoe-økonomi efter karakteren Robinson Crusoe i Daniel Defoes roman. (Undgå venligst at referere til det som "Caruso-økonomi.")

Størstedelen af økonomi består dog af at studere forskellige handlinger, der involverer interaktion imellem to eller flere mennesker. Her er det vigtigt at skelne. En måde, du kan handle med nogen, er igennem magt eller trusler. Du vil gerne have min kæmpe bamsebjørn, så du tager den fra mig. Eller du truer med at slå mig ned, hvis jeg ikke giver den til dig.

På en relateret måde kunne du igennem bedrageri få, hvad du ville have. Du kunne fortælle mig, at du vil give mig en rigtig bjørn, hvis jeg giver dig min bamsebjørn, selvom du ingen intention har om det.

Som vi vil se senere, så handler nogle dele af økonomi om magt og bedrageri (kapitlet om pengesystemet vil adressere det). Men hoveddelen af økonomi handler om frivillig, utvungen handling – handling der ikke involverer magt, trussel om brug af magt eller bedrageri.

1. For at få en fornemmelse af kompleksiteten af tvang kan du tage et kig på Robert Nozicks artikel "Tvang." Den er tilgængelig i hans "Socratic Puzzles" (Princeton, N.J.: Harvard University Press, 1997).



GENSIDIGE FORDELE VED HANDEL

Hvis en handling imellem to mennesker er frivillig, så følger der øjeblikkeligt et kritisk faktum deraf. Eftersom en aktør altid vælger sit højest værdsatte alternativ, så vil han ikke frivilligt engagere sig i en handling, medmindre han foretrækker at gøre det frem for at afholde sig fra det.

Det afsnit var lidt for lærebogsagtig. Lad os prøve igen. Forestil dig, at jeg har en appelsin, og at du har et æble. Jeg foreslår, at vi udveksler vores beholdninger – jeg giver dig min appelsin, hvis du giver mig dit æble.

Hvis jeg foreslår dette, vil jeg hellere bytte min appelsin med dit æble frem for at beholde appelsinen. Hvis du accepterer, så vil du hellere bytte dit æble med min appelsin frem for at beholde dit æble.

I de fleste tilfælde kan vi antage, at hverken du eller jeg tillægger selve det at handle nogen særlig værdi. Det, vi gerne vil have ud af vores handel, er de goder, som vi får. Hvis det er sådan, så kan vi simplificere præferencerne i vores tilfælde. Jeg vil hellere have et æble end en appelsin, og du vil hellere have en appelsin end et æble. I enhver frivillig handel rangerer de involverede parter de implicerede goder forskelligt på deres præferenceskala. Forestil dig, at begge vores præferenceskalaer så således ud:

1 APPELSIN

1 ÆBLE

Her er er det klart, at ingen handel vil finde sted. Forestil dig at min præferenceskala ser således ud:

1 ÆBLE

1 APPELSIN

Hvis du så har den omvendte præference, jeg har appelsiner, og du har æbler, så vil en gensidig fordelagtig handel finde sted. Ingen frivillig handel vil finde sted, medmindre alle handlens parter forventer at drage fordel af den. Og for at drage fordel af en handel, må parterne have rangeret deres præferencer forskelligt. Som vi vil se i næste kapitel, så spiller disse fakta en vigtig rolle i at forklare priser.



Udbud og Efterspørgsel

Kapitel 4

Udbud og Efterspørgsel

For efterhånden et godt stykke tid siden vil du allerede have tænkt, at dette da er en underlig økonomibog. Alle ved, at økonomi kan koges ned til to ord: "udbud" og "efterspørgsel." Alligevel har vi ikke nævnt de to termer. Er denne bog svindel?

Vi har faktisk ikke glemt udbud og efterspørgsel. (Det har du nok allerede gættet, hvis du har læst titlen på dette kapitel). Disse to koncepter er ganske rigtigt vitale for økonomi, men du vil forstå dem meget bedre nu, hvor du har lært noget om nytteværdi.

Lad os vende tilbage til vores yndlingseksempel: forestil dig, at jeg tilbyder dig et æble i bytte for en appelsin. Vi ved, at jeg foretrækker en appelsin frem for et æble – ellers ville det være tåbeligt af mig at tilbyde en handel. Ligeledes foretrækker du et æble frem for en appelsin.

Men vi har indtil videre undladt at svare på et nøglespørgsmål. Hvorfor et æble for en appelsin? Hvorfor ikke et æble for to appelsiner? Eller tre æbler for to appelsiner? (Spørgsmålet, som vi gerne vil stille, er: hvorfor foregår handel i den virkelige verden i de forhold, som de gør? Eksemplet på en handel med et æble for en appelsin er blot noget, vi har fundet på.)

- 1. For gentagelsens skyld, så er problemet følgende: Jeg har æbler, og du har appelsiner. Jeg foretrækker en appelsin frem for et æble, og du har den omvendte præference. Vi kan begge to drage nytte af en handel. Men hvad bestemmer det udvekslingsforhold, som en handel vil finde sted under?**



Svaret på vores spørgsmål kan skuffe dig. I eksemplet har vi ikke nok information til at kunne sige i hvilket forhold, goderne vil blive handlet til. Det er sandt, at vi begge vil drage nytte af at bytte et æble for en appelsin. Men forestil dig, at du beder om to æbler i bytte for en appelsin? Såfremt du foretrækker æbler, så vil du være bedre stillet med to æbler frem for et. Så længe at æbler har en værdi for mig, så vil jeg selvfølgelig hellere af med blot et æble. (Husk på at jeg ikke sagde, at jeg ikke værdsætter æbler, men snarere at jeg foretrækker en appelsin frem for et æble.)

Dit krav om to æbler skaber et problem for mig. Vil jeg foretrække en appelsin frem for to æbler? Hvis jeg gør, vil jeg acceptere dit tilbud; hvis ikke, så vil jeg afslå det. Men jeg kunne også tænke, at hvorfor skulle handelsbetingelserne skifte til din fordel på denne måde? Hvorfor ikke udveksle et æble for to appelsiner? Eller tre?

Der opstår en afgørende asymmetri. Forestil dig hvilket som helst udvekslingsforhold. Hvis du hellere vil beholde, hvad du har frem for at handle under disse betingelser, så vil der ikke finde nogen udveksling sted. Men hvis du hellere vil have det gode, som du bliver tilbudt, så følger det ikke, at en handel vil finde sted i det forhold.

Forvirret? Lad os prøve igen. Nogen foreslår en handel:

1 æble for 1 appelsin (du har appelsiner)

Hvis du foretrækker at have en appelsin frem for et æble, så vil ingen handel finde sted. Hvis du foretrækker at have et æble frem for en appelsin, så vil en handel finde sted. Men handlen kan finde sted ved et andet forhold.

1 æble for 1 appelsin

2 æbler for 1 appelsin

1 æble for 2 appelsiner

2 æbler for 10 appelsiner

Alle disse udvekslingsforhold er konsistente med, at du foretrækker et æble frem for en appelsin. Vi kan dog ikke fra den præference alene sige, hvor mange æbler det vil kræve at få fat på en appelsin.

1. Hvorfor er vi i den sidste sætning ikke nødt til at tilføje ”eller hvor mange appelsiner det vil kræve at få fat på et æble” for at gøre den komplet?
2. Giv eksempler fra egen erfaring, hvor du har byttet en ting for en anden. Hvis du byttede et æg for en kasse splatpistolkugler, ville du så forvente, at dine klassekammerater ville udveksle disse genstande under de samme forhold?



Indtil videre har økonomisk teori ikke været i stand til at fortælle os særlig meget. Vi ved, at en handel vil finde sted, hvis og kun hvis begge parter forventer at drage nytte af den. Er det det? Heldigvis kan vi ofte komme endnu længere. Lad os vende tilbage til æblerne og appelsinerne. Det kan vise sig, at du har en mere detaljeret præferenceskala:

2 æbler
1 æble
2 appelsiner
1 appelsin

Lad os forestille os at du har fire appelsiner og nul æbler. Lad os endvidere antage at når du har valget imellem at tilegne dig et æble eller en appelsin, så foretrækker du æblet. Jeg har fire æbler og nul appelsiner. Jeg tilbyder nu at udveksle æbler for appelsiner med dig i forholdet et æble for en appelsin. Det er åbenlyst, at du vil være bedst

stillet ved at udveksle alle dine appelsiner for æbler til denne pris. (Ved pris mener vi den kvantitet af et gode, som du må opgive for at få en enhed af et andet gode, som du gerne vil have. Det er kritisk, at du forstår, at priser ikke bare betyder, hvad du som køber skal opgive for at få, hvad du vil have. De goder, som sælgeren modtager, er hans pris. Hver part i en handel er både "køber" og "sælger.") Kan vi nu sige, at du og jeg vil udveksle æbler for appelsiner i forholdet 1:1?

Hvis du svarer, at det kan vi, så har du ikke været opmærksom.



- 1. Se om du kan forudsige, hvorfor vi ikke kan drage konklusionen om udvekslingsforholdet.**
- 2. Givet at du har æbleprisen på appelsiner, vis hvordan du øjeblikkeligt kan komme frem til appelsinprisen på æbler.**

Som du uden tvivl har forudsagt, så følger tilfældet, som vi netop har kigget på, det samme mønster som vores tidligere diskussion. Vi ved, at ved forholdet et æble for en appelsin, så vil du være bedre stillet (givet din præferenceskala) ved at udveksle alle dine appelsiner for æbler.

Det er afgørende at bemærke parentesens "(givet din præferenceskala)." Husk at når du udveksler noget, så beskæftiger du dig med den marginale enhed: vil du helst have et æble eller en appelsin? (Vi antager, at du udveksler appelsiner og æbler enkeltvis.)

I takt med at du kommer i besiddelse af flere æbler, så er der en tendens til, at værdien af hvert tilføjet æble falder. (Husk loven om faldende marginal nytteværdi.) På samme måde så vil du, i takt med at du afgiver appelsiner, være nødt til at opgive mere og mere værdifulde anvendelsesmuligheder for dine appelsiner. Værdien af den marginale enhed har en tendens til at gå op, i takt med at din beholdning af appelsiner går ned.

Altså spiller loven om faldende marginal nytteværdi en nøglerolle i at fastsætte grænseværdierne for udveksling. Jeg har antaget, at du

altid foretrækker et æble frem for en appelsin for at simplificere eksemplet. Men, for at vende tilbage til eksemplet, hvorfor skulle du acceptere de tilbudte forhold for handlen? Hvorfor ikke kræve to æbler for hver appelsin? Husk du værdsætter appelsiner – alt andet lige, så vil du foretrække at beholde så mange appelsiner som muligt.

1. **"Selvfølgelig kan du forsøge at få en bedre pris. Men så er der ikke noget, der forhindrer æblesælgeren i at få en pris, der er mere fordelagtig for ham. Givet din præferenceskala, så vil forhandling tendere imod en-for-en-priser." Hvad er der galt med dette udsagn?**



Og hvad så? Vi har gjort et stort nummer ud af at beskrive dine præferencer i detaljer, men vi har tilsyneladende ikke gjort noget fremskridt. Vi ved stadig ikke, hvad prisen er. Vil det hjælpe, hvis min præferenceskala bliver udfyldt? Ikke i dette eksempel:

2 appelsiner
1 appelsin
2 æbler
1 æble

Her er mine præferencer nøjagtigt det modsatte af dine. Jeg vil være bedre stillet, hvis jeg udveksler alle mine æbler for dine appelsiner; og du vil være bedre stillet, hvis du udveksler alle dine appelsiner for mine æbler; men vi ved ikke til hvilken pris, handlen vil finde sted.

I dette eksempel er handelsforholdet ubestemmeligt: hvilken som helst pris; der resulterer i, at du får alle æblerne, og jeg får alle appelsinerne; vil gøre os begge bedre stillet.



1. Økonomisk teori kan ikke fortælle os, hvad prisen vil være, i denne type tilfælde. Hvordan tror du, at prisen faktisk bliver fastsat?
2. Hvad menes der ved at kalde nogen en god forhandler? Hvordan kan du, i tilfælde af ubestemmelig prisfastsættelse, finde frem til det udvekslingsforhold, der er mest fordelagtigt for dig?

Endnu engang spørger du måske: Hvad er formålet? Vi er stadig ikke kommet frem til en måde at fastsætte priser på. Men inddragelsen af din præferenceskala har kortlagt noget. Vi ved, hvor mange æbler du vil bytte for appelsiner ved en given pris.

Og nogle gange kan vi gå skridtet videre. Forestil dig, at præferenceskalaerne er som følgende (ligesom før har du fire appelsiner, og jeg har fire æbler):

	2 æbler
DIG	1 æble
	2 appelsiner
	1 appelsin

2 appelsiner	
2 æbler	MIG
1 appelsin	
1 æble	

Nøjagtigt ligesom før, så vil jeg være bedre stillet ved at udveksle alle mine æbler for dine appelsiner ved forholdet et æble for en appelsin, og det vil du også. (Husk, at der er en antagelse her: du foretrækker altid et æble frem for en appelsin, og jeg foretrækker altid en appelsin frem for et æble.) Men forestil dig, at du ikke er tilfreds. Du kræver to æbler for hver appelsin. Da jeg hellere vil have to æbler end en appelsin, så afviser jeg at sælge til dig til denne pris. Vi kan derigennem nå en grænse for udvekslingsforholdet. Æbleprisen for appelsiner vil være under to. Vores præferenceskalaer efterlader lidt forhandlingsrum, men mindre end i det tidligere eksempel.

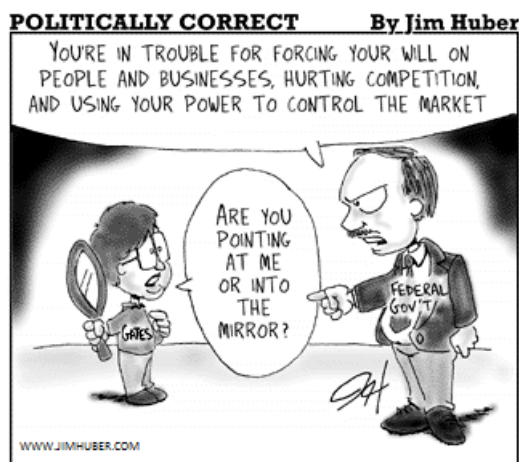
1. Kan vi i eksemplet udlede en appelsinpris for æbler? Det vil sige, hvis jeg kræver to appelsiner for hvert æble, vil jeg så "prissætte mig selv ud af markedet?" Hvad med tre appelsiner per æble?



Nu begynder det at blive interessant. (Jeg er klar over, at det ikke er en vild påstand). Forestil dig, at imens du og jeg har fordybet os i æbler og appelsiner, så har andre par, bestående af dine klassekammerater, gjort det samme. (Har de ikke noget bedre at lave? De burde studere økonomi!) Hvert enkelt udvekslingsforhold for æbler og appelsiner vil afhænge af de to involveredes præferenceskalaer. Husk at udvekslingsforholdet muligvis ikke er fuldt ud bestemt af disse præferenceskalaer.

Hvis vi begrænser os til separate udvekslinger imellem to personer, så er priserne tilbøjelige til at være forskellige. Forestil dig, at jeg afskyr æbler og ville, om nødvendigt, give dem væk. Din klassekammerat, Billy Carter, som også startede med fire æbler, er kun akkurat villig til at opgive et æble for at få en appelsin. Det er realistisk, at jeg ville være villig til at give dig flere æbler i bytte for en appelsin, end Billy ville være villig til at give til sin handelsmakker, Oberst Kadaffi, med henblik på det samme formål.

Nu til den gode del. Hvad sker der, når alle disse priser bliver offentlig viden? Jeg har været villig til at give fire æbler for en appelsin, men jeg finder ud af, at din venlige klassekammerat, Obersten, kun beder om et æble i bytte for en appelsin. Jeg vil hellere gøre forretninger med ham. Af lignende årsager vil han dog også hellere gøre forretninger med mig end Billy (hvilket utvivlsomt vil føre til, at Billy begynder at drikke). Hver person vil skifte handelspartner, indtil han ikke længere kan få en bedre pris ved at gøre det. I hvert marked (et område hvor købere og sælgere har adgang til hinanden, og hvor diverse udvekslingsforhold er kendt af alle) vil en konkurrenceproces imellem folk, der er forhoppede på at lave en handel, have en tendens



til at føre frem til én pris for hvert gode. Dette bliver kaldt loven om én pris og er et grundlæggende økonomisk princip.

I virkelighedens markeder er det noget andet, der speeder pristilpasningsprocessen op. Nogle mennesker er gode til at spotte differencer i udvekslingsforhold. Ved at udnytte disse forskelle kan de selv profitere. Forestil dig, at nogen, lad os kalde ham Arthur Arbitragør, ser forskellen i udvekslingsforholdene i de eksempler, som vi lige har kigget på.

Arthur, antager vi, begynder med æbler og har ingen interesse i at bytte dem for appelsiner. (Appelsiner er bare ikke ham.) Han opdager dog,

at hvis han på en måde kan få fat i appelsiner til Oberstens pris, så er heldet med ham. Når han først har gjort det, så kan han komme til mig og udveksle sine appelsiner for æbler. Forestil dig, at han starter med et æble. Han udveksler æblet for en appelsin hos Obersten. Han afleder så min opmærksomhed og får af mig fire æbler for den appelsin, som han ikke ville have for appelsinens skyld. Han har altså lige nu opdaget maskineriet til at forvandle et æble til fire.

Desværre for ham kan han ikke bruge maskineriet til evig tid. Andre vil forstå finten og forsøge at profitere på den. Og på en måde, som vi vil gennemgå mere detaljeret senere, så vil der blive etableret en pris, hvor disse fortjenester ikke kan opnås. Denne type fortjeneste kaldes arbitrage, og personer, der laver fortjenesten, kaldes arbitragører.



1. Forestil dig at jeg forudser Arthurs intention. Jeg sænker antallet af æbler, som jeg er villig til at tilbyde for en appelsin. Hvordan vil loven om én pris blive påvirket?
2. Forestil dig et marked uden arbitragører. Vil loven om én pris stadig gælde?

Vi har udpenslet, hvordan en pris generelt bliver bestemt givet et antal af handlende, hver især med en præferenceskala for diverse kvantiteter af to goder. Lad os kigge lidt nærmere på processen. Før vi gør det, er jeg nødt til at komme med en advarsel: det er her, at de forfærdelige monstummer, udbuds- og efterspørgselskurver, gør deres entré. (Siden jeg i udpræget grad er ugeometrisk, så vil vi ikke bruge lang tid på dem.)

Før vi går i gang, skal vi lige huske to principper: (1) du foretrækker mere af et gode frem for mindre; og (2) i takt med at du rekvirerer flere enheder af et gode, så vil du tilegne dem til mindre værdifulde formål. (Det andet princip er loven om marginal nytteværdi).

Nu til øvelsen: givet din præferenceskala, kan vi opstille en liste over, hvor meget af et gode, som du vil efterspørge ved en given pris. Her er et eksempel:

Ved en pris på fem æbler per appelsin efterspørger du nul appelsiner
Ved en pris på fire æbler per appelsin efterspørger du en appelsin
Ved en pris på tre æbler per appelsin efterspørger du to appelsiner
Ved en pris på to æbler per appelsin efterspørger du tre appelsiner
Ved en pris på et æble per appelsin efterspørger du 4 appelsiner

- 1. Konstruér en præferenceskala, der hænger sammen med ovenstående liste.**
- 2. Lav en liste som ovenstående for hvilket som helst gode, du kunne tænke dig at købe (eksempelvis en splatpistol eller en Michael Jordan-plakat).**



Da denne liste angiver, hvor mange appelsiner du efterspørger ved hver (æble-) pris, bliver den kaldt efterspørgselstabellen for appelsiner. Eksemplet var pure opspind, men vi kan ikke bruge hvilke som helst tal. Alle efterspørgselstabeller må have nogle bestemte egenskaber.

Hvorfor? Selvfølgelig fordi efterspørgselstabellen er udledt af en præferenceskala, og den præferenceskala må leve op til bestemte love. (Og hvad siger lovene?) Hvis præferenceskalaen skal have særlige karakteristika, så skal efterspørgselstabellen have andre bestemte karakteristika.

Sagt på en anden måde; hvis en given efterspørgselstabel er mulig, så skal der være en gyldig præferenceskala, som den kan udledes af. Nogle efterspørgselstabeller opfylder ikke den betingelse. Derfor er de ikke mulige.



- 1. Skitsér argumentet som det følger af ræsonnementet af det sidste afsnit. Er argumentet validt? (Se evt. kapitel et for en forklaring af, hvad "validt" indebærer.)**

Lad os se på et eksempel. Forestil dig, at det følgende er din efterspørgselstabel:

Ved en pris på fem æbler per appelsin efterspørger du fem appelsiner
Ved en pris på fire æbler per appelsin efterspørger du fire appelsiner
Ved en pris på tre æbler per appelsin efterspørger du tre appelsiner

Er denne efterspørgselstabel muligt? Tjah, hvilken præferenceskala vil ligge bag?

Det vil være en skala, hvor du vil efterspørge flere appelsiner, desto flere æbler du må give i bytte per appelsin. Det vil sige, at i takt med at du afgiver æbler, så vil din værdiansættelse af æbler falde. Hvis du er nødt til at afgive fem æbler for at få en appelsin, så vil du være nødt til at skulle afgive femogtyve æbler for at få fem appelsiner, da din præferenceskala ved denne pris ser således ud:

5 appelsiner
25 æbler

1. Forklar hvorfor denne rangering nødvendigvis må være en del af din præferenceskala, givet de angivne omstændigheder.



Men hvis du kan nøjes med blot at afgive tre æbler for at få en appelsin, så vil du kun efterspørge tre appelsiner. På din skala ved denne pris:

16 æbler
5 appelsiner

Denne rangering følger, da du ved den indikerede pris ikke ønsker at lave handlen. Du foretrækker tre appelsiner frem for femten æbler ved en pris, der hedder tre æbler per appelsin.

Dermed vil, i takt med at du opgiver flere æbler, værdien af æbler falde. Men dette er i modstrid med loven om faldende marginal nytteværdi. I takt med at du erhverver flere enheder af et gode, så falder værdien af den sidst tilegnede enhed, da du vil allokere den til et mindre værdifuldt formål. Dermed vil værdien af de enheder af et gode, du har tilbage, stige i takt med, at du mister enheder af det gode. Derfor, i modsætning til vores hypotese, i takt med at appelsinprisen stiger, så skulle du være villig til at opgive færre æbler og ikke flere.

Og der er en lettere måde at demonstrere, at denne efterspørgselstabel strider imod loven om faldende marginal nytteværdi. I takt med at du rekvirerer flere appelsiner, vil de blive flyttet til mindre værdifulde formål. Derfor skulle du, for at få flere appelsiner, være villig til at opgive mindre for dem. Men, på den falske efterspørgselstabel, der efterspørger du flere appelsiner, desto højere prisen er. Det vil sige, at du er villig til at give mere for en

appelsin i takt med, at du får flere appelsiner. Og det kan ikke være sandt.



Der er en meget lettere måde at demonstrere, at den antagne efterspørgselstabel er en umulighed. Først har vi præferencen:

5 appelsiner

25 æbler

Men vi har også præferencen:

16 æbler

5 appelsiner

Og ud fra det følger præferencen:

16 æbler

25 æbler

Men det er umuligt, så længe at vi anser appelsiner for at være et gode. Du vil altid foretrække mere af et gode frem for mindre.

Hvad er der galt med det argument? (Hint: hvordan kommer du frem til den sidste præference?)

AFSNIT UDEN FOR PENSUM

Selv hvis argumentet, vi netop gennemgik, viste en usammenhængende præferenceskala, så er det ikke tilstrækkeligt til at påvise en logisk selvmodsigelse. En præference er ikke en vurdering – og det er ikke en selvmodsigelse at have usammenhængende præferencer. (Det er dog normalt ikke en god idé at have det.) Hvis du ved den samme pris foretrækker 5 appelsiner frem for 25 æbler, men 16 æbler frem for 5 appelsiner, så begår du ikke nogen logisk fejlslutning.

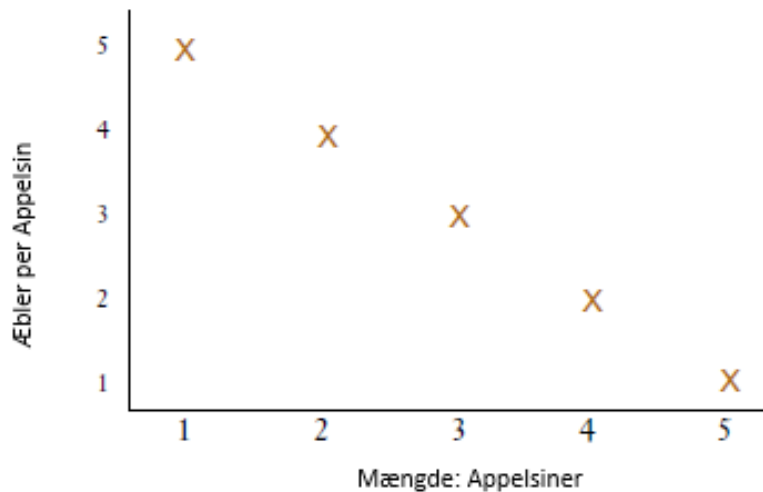
1. Find diskussionen om intransitive præferencer i 'Human Action.'



EFTERSPØRGSELSLOVEN

Vi har været igennem en del, men resultatet af vores undersøgelse kan opsummeres meget simpelt: ved en lavere pris vil den efterspurgt mængde være højere. Det er efterspørgselsloven.

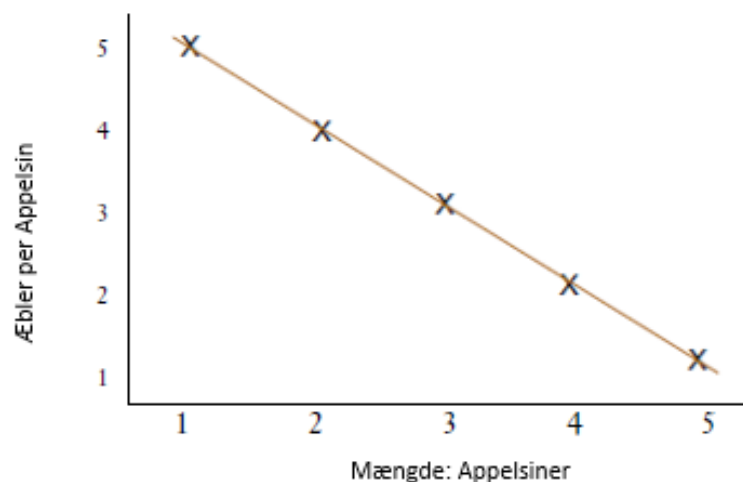
Nu til det sure æble: geometri. I et diagram hvor koordinaterne er pris og efterspurgt mængde, kan vi vise, hvilken mængde der vil blive efterspurgt ved en given pris og omvendt.



Figur 1. Pris og Mængde

Her er et eksempel:

I dette diagram, ved en pris på fem æbler, vil en appelsin blive efterspurgt; ved en pris på fire æbler, to appelsiner, osv. Hvis vi forbinder punkterne, så får vi den famøse efterspørgselskurve:



Figur 2. Efterspørgselskurven

Du vil se diagrammer som dette i næsten samtlige bøger omhandlende økonomisk teori. Men det er vigtigt at være opmærksom på en ting her: punkterne er blevet forbundet, fordi det ofte er mere belejligt rent illustrationsmæssigt. Folk laver pris/mængde-beslutninger baseret på diskrete enheder af et gode; altså er der mange punkter på kurven, der ikke repræsenterer faktiske præferencer for efterspørgeren. Spørgsmålet om, eksempelvis, hvor mange æbler en person er villig til at opgive i bytte for en appelsin plus en uendelig lille del af endnu en appelsin, kan være uden svar.

Vi har indtil videre kigget på tingene fra æbleejerens synspunkt, der efterspørger appelsiner. Men hvad med personen der ejer appelsiner og reagerer på efterspørgslen? Han udbyder appelsiner til efterspørgerne.

Præcis, som vi gjorde for efterspørgeren, kan vi også udarbejde en udbudstabel:

Ved en pris på fem æbler per appelsin vil jeg udbyde fem appelsiner

Ved en pris på fire æbler per appelsin vil jeg udbyde fire appelsiner

Ved en pris på tre æbler per appelsin vil jeg udbyde tre appelsiner

Desto højere prisen er, desto flere appelsiner vil jeg gøre tilgængelige: dette er loven om stigende udbud.

1. Hvorfor er loven om stigende udbud sand?



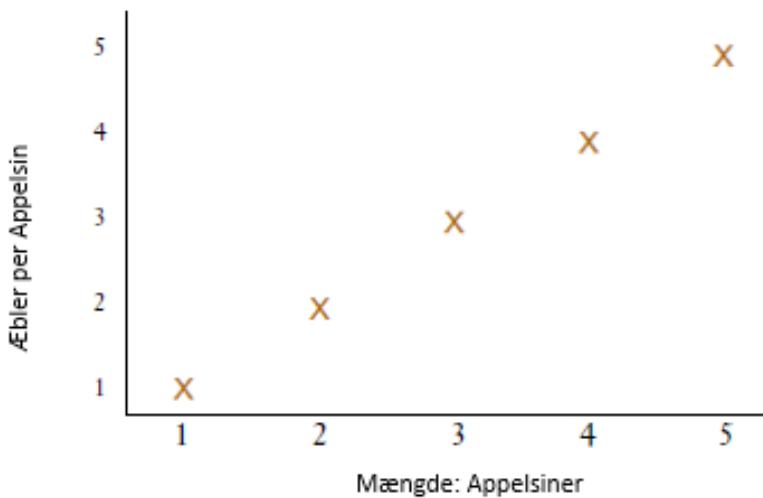
Jeg håber, du fandt den lette måde at besvare spørgsmålet på. Du kunne være gået igennem den samme komplicerede smøre, som jeg gjorde tidligere i forbindelse med loven om den marginale nytteværdi. Men det behøver du ikke. Når først vi ved, at efterspørgselsloven er sand, så følger det af det, at loven om stigende udbud også er sand. Min udbudstabel for appelsiner fastsætter min efterspørgselstabel for æbler og omvendt. Hvis jeg vil udbyde fem appelsiner ved en pris på fem æbler per appelsin, så vil jeg også efterspørge fem æbler ved en pris på 1 til 5 appelsiner per æble. Det er bare to måder at beskrive identiske udvekslingsforhold.

1. Udarbejd en udbudstabel for alle værdierne i efterspørgselstabellen der blev givet i eksemplet.

2. Giv et eksempel på en umulig udbudstabel.



Nu kan vi tegne en udbudskurve:

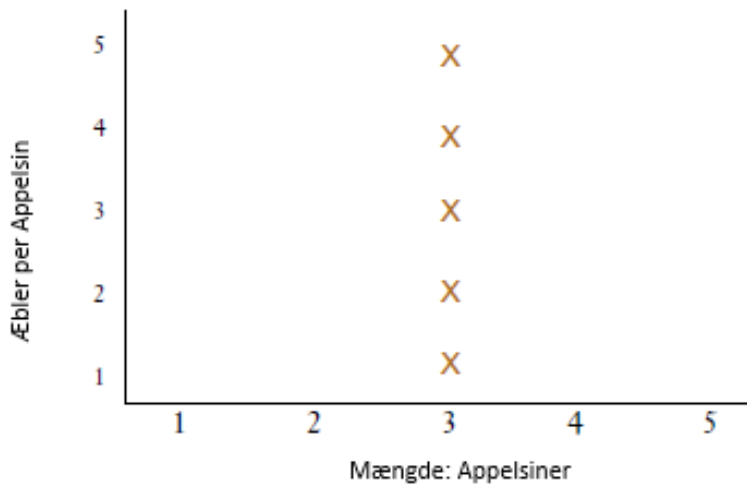


Figur 3. Udbudskurven

Desto højere prisen er, desto højere mængder udbydes. (De samme advarsler angående kurvens kunstige natur gælder også her.)

Efterspørgsels- og udbudskurver behøver ikke at have præcis den hældning, som vi har udpenslet her. Nogle gange ændrer efterspørgslen sig ikke i takt med, at prisen går ned:

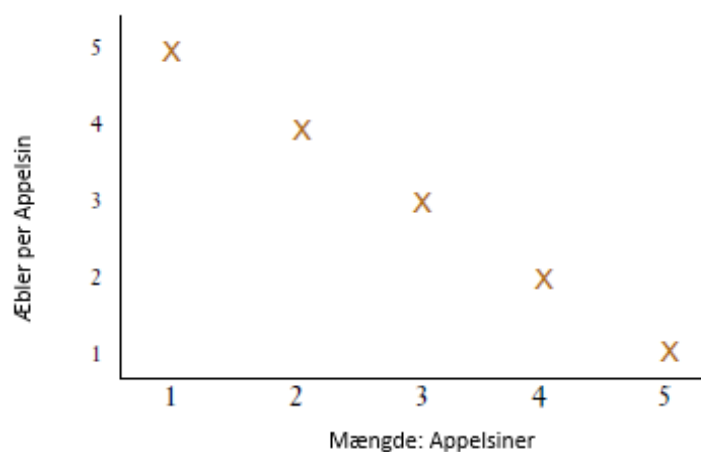
Det bliver kaldt en uelastisk efterspørgselskurve.



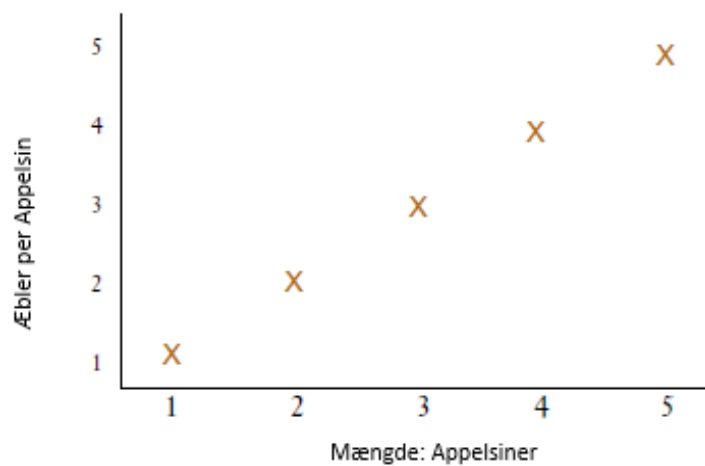
Figur 4. Uelastisk Efterspørgselskurve

På samme måde kan udbud være relativt ufølsomt over for prisændringer. Og det modsatte tilfælde kan også opstå. Mængden efterspurgt (og udbudt) kan være meget følsom over for prisændringer.

Her vil et lille prisfald føre til en stor stigning i den efterspurgte mængde; og et lille prisfald vil føre til en radikal formindskning af den udbudte mængde. Disse kaldes elastiske kurver.



Figur 5. Elastisk Efterspørgselskurve

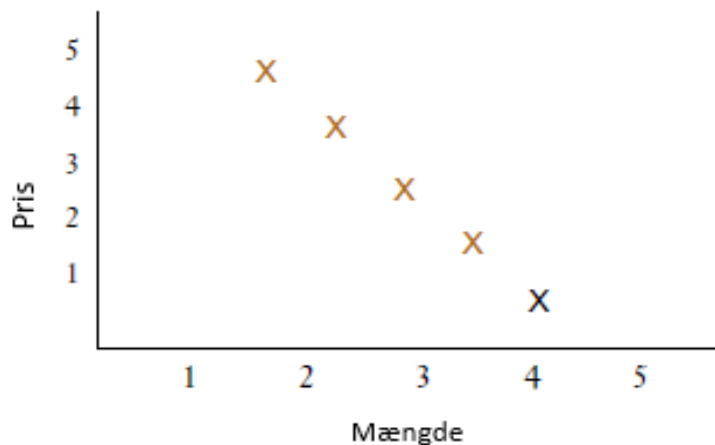


Figur 6. Elastisk Udbudskurve

1. Giv eksempler på goder, der er tilbøjelige til at have en uelastisk efterspørgselskurve (dvs., du vil ikke efterspørge meget mere, hvis prisen går ned) og en elastisk efterspørgselskurve (dvs., du vil købe meget mere af godet, hvis prisen går ned).
2. Giv eksempler på goder med elastiske og uelastiske udbudskurver.
3. Uden for pensum: kan en efterspørgselskurve være fuldstændig elastisk?

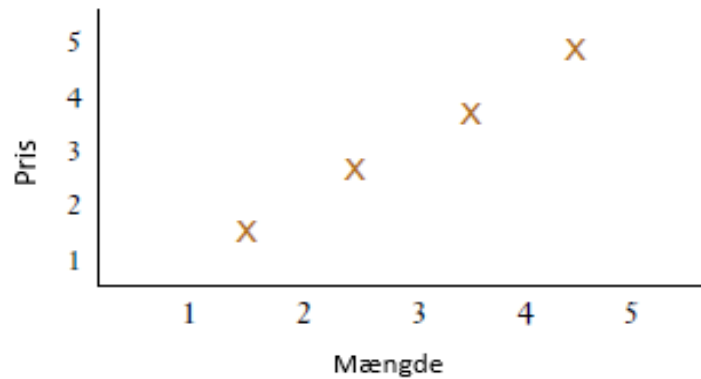


Vi vil ikke gå alt for meget i detaljer med krumningen på efterspørgsels- og udbudskurver. Men selv hvis du glemmer alt andet, så skal du huske på to fundamentale regler: efterspørgselskurvens hældning kan ikke gå nedad imod venstre, og udbudskurvens hældning kan ikke gå nedad imod højre. Dette kan kun være en efterspørgselskurve, og



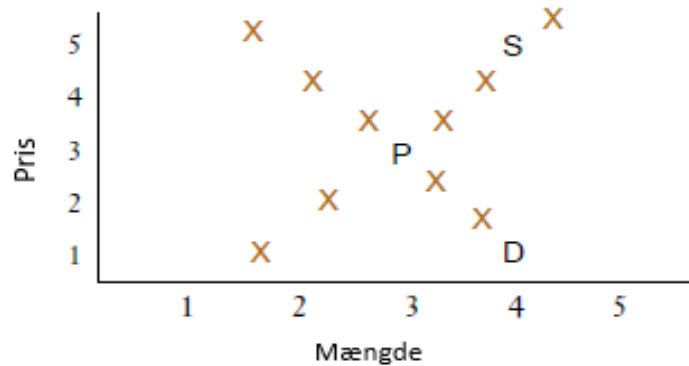
Figur 7. Efterspørgselskurven

dette kan kun være en udbudskurve:



Figur 8. Udbudskurven

Nu kan vi så komplicere sagerne på en interessant måde. Forestil dig at vi plotter udbuds- (S) og efterspørgselskurverne (D) for appelsiner, prissat i æbler, i det samme diagram. Så får vi noget, der ser således ud:



Figur 9. Udbuds- og Efterspørgselskurven

Her krydser udbuds- og efterspørgselskurverne hinanden i punktet P.

Og hvad så? I punktet P er den efterspurgte mængde lig med den udbudte mængde. Ved en højere pris vil udbuddet være større end den efterspurgte mængde. Eftersom udbyderen vil være interesseret i at komme af med sit overskydende lager, så vil han have en interesse i at sænke sin pris.

På samme måde så vil en lavere pris end punktet P føre til en større efterspørgsel, end hvad der bliver udbudt. Efterspørgerne vil gerne have mere af godet, end de er i stand til at få, og de vil have en tendens til at overbyde hinanden.

Kun ved punktet P vil der hverken være en tendens til at byde prisen opad eller nedad. Dette punkt kaldes ligevægtsprisen.

- 1. Under hvilke forhold vil udbydere gerne sælge deres overskydende lager velvidende at for at gøre det, må de sænke deres pris? De vil sælge flere enheder ved en lavere pris, men de vil tjene mindre per enhed. Hvornår vil dette være til deres fordel?**



Indtil videre har vi udarbejdet udbuds- og efterspørgselskurver for individer - min efterspørgselskurve for æbler, din efterspørgselskurve for appelsiner, osv. Men vi kan nu tilføje et resultat, som vi kom frem til tidligere i dette kapitel. Kan du huske vores gamle ven Arthur Arbitragør? (Han er faktisk kun en af mine bekendte.) Vi påviste, at på et marked vil der være en tendens til, at en enkel pris bliver fastsat: det er loven om én pris.

Du må ikke lade dig forvirre af udtrykket "loven om én pris." "Loven" agerer ikke som en mystisk entitet, der etablerer en enkelt pris. Snarere, så er loven et resultat af konkurrence. Da efterspørgere konkurrerer ved at byde på det samme gode, kan vi tilføje, at deres behovs konkurrence genererer loven om én pris.

En parameter, der normalt får os til at nå en pris hurtigere, er forventninger. Købere vil gerne undgå overskydende efterspørgsel, og

sælgere vil gerne undgå overskydende udbud. De har begge et incitament til at byde, hvad de forventer er ligevægtsprisen. Der er ikke nogen lov, der garanterer, at deres forventninger vil være rammende, men på et frit marked har erfarne handlende en tendens til at være gode til deres arbejde.

På grund af denne lov kan vi kreere efterspørgsels- og udbudskurver, der differentierer fra dem, vi allerede har kigget på. For hver enkelt efterspørger og udbyder i markedet har vi en efterspørgsels- og en udbudstabel. Disse tabeller fortæller os, hvor meget en person vil efterspørge eller udbyde ved en given pris.

Vi kan konsolidere efterspørgsels- og udbudstabellerne for at komme frem til en total efterspørgsels- og udbudstabel for markedet. Ud fra disse tabeller kan vi udarbejde efterspørgsels- og udbudskurver, præcis som vi gjorde for individernes efterspørgsels- og udbudskurver. Hvorfor kan vi gøre det? Eftersom vi ved, at alle handlende vil komme frem til den samme pris, så kan vi behandle alle købere og sælgere som om, at de var en del af en stor handel.

Disse efterspørgsels- og udbudskurver er forskellige fra de efterspørgsels- og udbudskurver, som vi har kigget på tidligere på et særligt punkt.

Individens efterspørgsels- og udbudstabeller, grundlaget for at kunne danne kurverne, er baseret på præferenceskalaer. Men der er ikke nogen præferenceskala, der svarer til summen af efterspørgsels- og udbudskurverne. Prisen er faktisk tæt på præferencerne for den marginale køber og sælger, men de er specifikke individer. En præferenceskala svarer kun til efterspørgslen og udbuddet for personer.

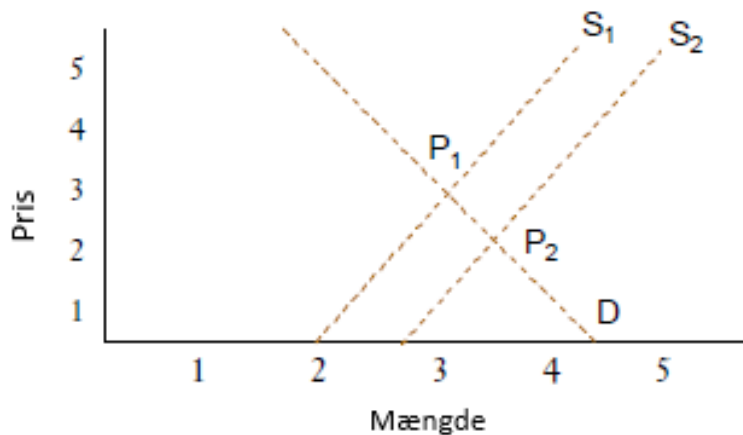


- 1. Konstruér nogle vilkårlige efterspørgsels- og udbudstabeller. Læg dem sammen og konstruér nye udbuds- og efterspørgselskurver, der svarer til de konsoliderede tabeller.**

2. Uden for pensum: Se om du kan opstille de forskellige trin i retfærdiggørelsen af at konsolidere efterspørgsels- og udbudstabellerne. Bemærk at for at få argumentet til at være meningsfuldt, må du antage, at folks præferencer ikke ændrer sig i forbindelse med arbitragetransaktioner.

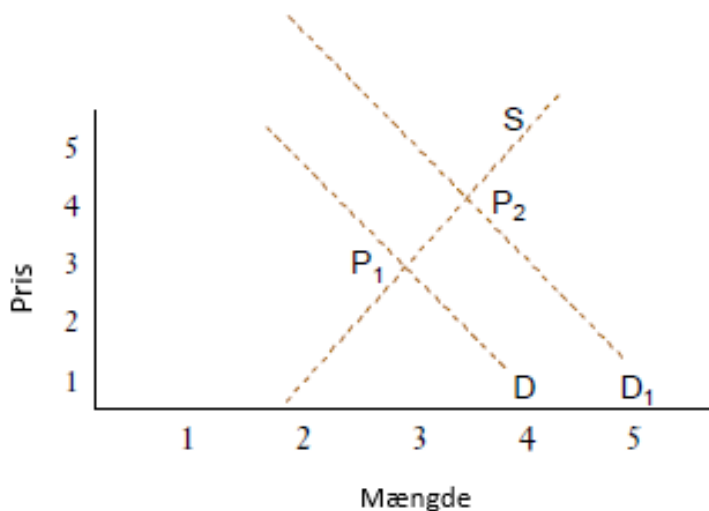
Nu hvor vi har forklaret udbud og efterspørgsel, kan du være fristet til at lukke bogen. Økonomi er trods alt kun "udbud og efterspørgsel," ikke sandt? Så hvad er der tilbage? Du må ikke lade dig friste; du er nødt til at forstå en kritisk fejlslutning. Denne fejlslutning er let at falde i, men du kan heldigvis hurtigt undgå den.

Efterspørgselskurven hælder nedad imod højre; så ved en lavere pris er efterspørgslen større. Sandt, men heri ligger faren. Det, der er større, er mængden af det efterspurgte gode. Men en stigning i efterspørgsel kan også kendetegne et skift i hele efterspørgselskurven. Det kan to diagrammer vise:



Figur 10. Skift i Udbudskurven

I det første diagram er prisen blevet sænket fra p_1 til p_2 . Ved p_2 er den efterspurgt mængde større end ved p_1 . Men efterspørgselskurven er konstant; det er udbudskurven, der er blevet forskudt. I det andet diagram, derimod, er det hele efterspørgselskurven, der er skiftet til højre, imens udbudskurven er konstant. Bemærk at denne stigning i efterspørgsel resulterer i en højere pris og ikke en lavere pris. For at undgå tvetydighed så bør en stigning i efterspørgsel kun benyttes til at betegne en forskydning af hele kurven. Den anden ændring er i den efterspurgt mængde.



Figur 11. Skift i Efterspørgselskurven

For at opsummere på en måde, der er let at huske: du må ikke forveksle en ændring langs udbudskurven (eller efterspørgselskurven) med et skift af hele kurven.

1. Lav et diagram der skelner imellem (1) et fald i den efterspurgte mængde og et fald i hele efterspørgselskurven; (2) en stigning eller et fald i den udbudte mængde og den passende ændring i udbudskurven. (Du vidste godt, at denne opgave ville komme, gjorde du ikke?)



OPSUMMERING

Jeg er bange for, at dette kapitel har været langt og kedeligt. Hvis du husker blot en enkelt ting fra det så lad det være dette: Værdi er subjektivt. Individets vurderinger af goder fastsætter priser.

I det næste kapitel skal vi kigge på, hvad der sker ved økonomi, hvis denne pointe ignoreres.



Arbejdsværditeorien

Kapitel 5

Arbejdsværditeorien

Diskussionen fra sidste kapitel skaber et kæmpe problem. I den første del af kapitlet blev prisforhandling med kun få begrænsninger præsenteret. Hvis du foretrækker et af mine æbler frem for en af dine appelsiner, og min præference er den modsatte, så vil en udveksling være til nytte for os begge. Men vi kom frem til, at det var meget lidt, man kunne sige om udvekslingsforholdet. Det kunne være et æble for en appelsin, to æbler for en appelsin, tre appelsiner for et æble, osv. Tæt på intet kunne siges med sikkerhed.

Men senere i kapitlet blev tingene vendt på hovedet. Her blev det nærmest let at fastsætte prisen; man skulle bare tegne en efterspørgsels- og en udbudskurve og se, hvor de krydsede hinanden. Hvad kunne være lettere?

Er der en modsigelse? Lad os kigge nærmere på det:

1. Bortset fra forhandlingsresultaterne som de, der rent faktisk indgår i en handel, kommer frem til, kan vi ikke bestemme udvekslingsforholdet, som goderne udveksles ved.
2. Givet efterspørgsels- og udbudskurverne for de handlende kan vi let fastslå udvekslingsforholdet: det er der, hvor kurverne krydser hinanden.

1. Nå? Er der en selvmodsigelse? Genlæs evt. diskussionen om kontradiktionsprincippet i kapitel et.



HVORFOR DER IKKE ER NOGEN SELVMODSIGELSE

Heldigvis for mig, så modsiger de to udsagn ikke hinanden. Det første udsagn er kategorisk; det fortæller, at udvekslingsforholdet ikke kan fastslås uden forhandlingen imellem de handlende. Det andet udsagn er derimod hypotetisk; det siger, at hvis efterspørgsels- og udbudskurverne er givet, så kan prisen fastslås.

Dette gør os i stand til at undgå selvmodsigelse. Så længe den hypotetiske hvis-betingelse ikke bliver realiseret, så kan begge udsagn være sande.

Lad os gennemgå det igen. (Hvis du ikke føler, du har brug for det, så kan du bare droppe dette afsnit.) Det hypotetiske udsagn fortæller, hvad der vil ske, hvis efterspørgsels- og udbudskurverne er givet. Det siger ikke, at kurverne er givet. Så længe kurverne ikke er givet, så hævder udsagnet ikke noget om, hvor let det er at fastslå udvekslingsforholdet. Dermed modsiger det ikke påstanden om, at udvekslingsforholdet ikke er blevet fastslået.



1. **"Men såfremt hvis-betingelsen aldrig bliver realiseret, så er udsagnet altid falskt. Derfor undgår du kun en modsigelse ved at fjerne et af de udsagn, som du fremsatte." Hvad er der galt med dette argument?**
2. **Hvad ville du være nødt til at tilføje til de to udsagn for at skabe en modsigelse?**
3. **Giv andre eksempler på to udsagn, der (1) lader til at være modstridende; (2) men faktisk ikke er det, da et af udsagnene er et hypotetisk udsagn, hvis hvis-betingelse aldrig bliver realiseret.**

TILBAGE TIL EFTERSPØRGSELS- OG UDBUDSKURVER

Løsningen til vores paradoks skaber selvfølgelig et nyt spørgsmål. Hvorfor er efterspørgsels- og udbudskurver ikke givne i den virkelige verden? Det er let at besvare dette spørgsmål, når vi husker på, hvordan efterspørgsels- og udbudskurver bliver konstrueret. Som du husker, så skal du have en efterspørgsels- og udbudstabel for at kunne danne efterspørgsels- og udbudskurver. Derfor er hverken efterspørgsels- eller udbudskurven kendt, hvis ikke efterspørgsels- eller udbudstabellen er det.

Men nu står vi foran et nyt spørgsmål. Hvorfor er efterspørgsels- og udbudstabeller ikke givne før forhandling? For at besvare dette må vi endnu engang vende tilbage til praxeologi. Husk hvad vores mål er som økonomistuderende. Vi forsøger at udlede udsagn fra handlingsaksiomet, der kan belyse vores emne.

Det følger ikke af handlingsaksiomet, at efterspørgsels- og udbudstabellerne er fastsatte på forhånd. Det kan være, at du på forhånd ved, hvor meget du vil have af hvert gode til hver pris, inden du udveksler æbler og appelsiner. Men det er ikke noget, der kræves.

Kan du se, hvordan den sidste bemærkning kræver en modifikation af, hvad der er sket tidligere? Det er ikke helt korrekt at sige, hverken at udvekslingsforholdet ikke kan fastsættes, eller at det aldrig er tilfældet, at efterspørgsels- og udbudstabeller ikke kan være fastsat på forhånd. Det, vi bør sige, er snarere, at intet kræver, at disse standpunkter er fastsatte ud fra et praxeologisk synspunkt. Vi kan så ud fra et praxeologisk standpunkt fastholde begge de udsagn, som vi har insisteret på: (1) udvekslingsforholdet er ubestemt (ifølge praxeologi); og (2) hvis udbuds- og efterspørgselskurverne er givne, så er prisen fastsat.

Endnu en pointe styrker vores konklusion. Forestil dig at du ejer peanuts, som du gerne vil bytte for mine billeder af wrestling-stjerner. (Jeg er træt af æbler og appelsiner, er du ikke også?) Du har måske (og måske ikke) en tabel i tankerne over, hvor mange peanuts du vil tilbyde for billeder af diverse wrestling-stjerner. Begge dele er i tråd

med handlingsaksiomet. På samme måde kan det være, at jeg har (eller ikke har) en tabel over foreslåede handler i sinde. Men du kan ikke ved hjælp af praxeologi fastslå, om jeg har en sådan tabel. Hvis du har en, følger det ikke, at jeg har en; og selvom du ikke har en, kan det sagtens være, at jeg har en.

Inden for den østrigske skole bliver de præferencer, som vi beskæftiger os med, demonstreret igennem handling. Hvis jeg tilbyder et billede af Hulk Hogan for ti peanuts, så foretrækker jeg ti peanuts frem for et billede af "the Hulkster" – det viser mit tilbud. Den relative rangering af andre kombinationer er fra et praxeologisk synspunkt irrelevant. Det, der tæller, er præferencerne, som de faktisk er udtrykt i markedet; de andre, "som blomsterne, der blomstrer om foråret, trala/Har intet med sagen at gøre."

Du ved selvfølgelig, om du har en fastsat præferenceskala, ligesom jeg ved, om jeg har det. Men ingen af skalaerne er givet alene ved at ræsonnere ud fra handlingsaksiomet. Fra det synspunkt kan man lige så godt tro, at hverken du eller jeg, har en fastsat præferenceskala.

Altså er al vores snak om efterspørgsels- og udbudskurver hypotetisk. Det eneste, der, strengt talt, rigtigt er givet, er punktet, hvor kurverne krydser hinanden. Dvs., den faktiske pris i en købs-/salgstransaktion. (En kendt britisk økonom, Sir Dennis Robertson, lagde vægt på dette.)

Hvis kurverne er hypotetiske hvorfor så bruge dem? Du burde på nuværende tidspunkt kende svaret. Hypotetisk ræsonnement er ofte særdeles anvendeligt i videnskab; i økonomi er det uundværligt.

Vi har indtil videre understreget, at kurverne i virkeligheden ikke er "derude." Fastsatte præferenceskalaer, har vi lært, findes ikke. Men vi må ikke drive denne pointe for langt ud. Nogle økonomer mener ikke, at præferencer eksisterer foruden det øjeblik, at der handles. (James Buchanan, en Nobelprisvinder i økonomi, har den holdning.) Vi er ikke underlagt det synspunkt.

UDEN FOR PENSUM

Her er der en misforståelse, der er let at falde for. Jeg faldt faktisk selv for den. Heldigvis var der en eminent østrigsk økonom, der gjorde mig opmærksom på det. Gå tilbage til det der virker som en modsigelse på dette kapitels første side. Bemærk at det drejer sig om, hvorvidt vi kan bestemme udvekslingsforholdet imellem to varer.

Hvis, som det er argumenteret for ovenfor, en udenforstående observatør ikke kan bestemme udvekslingsforholdet, så følger det ikke, at forholdet er ubestemt. I stedet kan det være, at forholdet er fastsat, men det kan udenforstående observatører ikke vide.

Den eminente økonom, der påpegede dette, hævder, at i det øjeblik en handel finder sted, da er alle præferenceskalaer for alle involverede parter fastsatte. Han mener, at et individ selv kan være ubevidst om sin latente præferenceskala.

Jeg er ikke sikker på, om det er rigtigt, men argumentet ovenfor ekskluderer ikke denne holdning. Selv hvis præferenceskalaer eksisterer latent, så kan vi kun observere resultaterne af forhandlinger. Skalaerne er ikke tilgængelige.

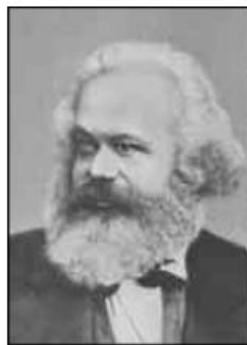
Kan du se, hvorfor de ikke er det? Endnu engang kræver praxeologi ikke, at vi afskriver denne holdning. Påstanden om; at præferencer ikke "er i sindet," men skal findes i vores adfærd; er en filosofisk doktrin. Om det er sandt, er ikke vores opgave at finde ud af som økonomer. Endnu engang, så vil vi gerne finde ud af, hvad der følger af handlingsaksiomet. Kontroversielle filosofiske teorier bør undgås.

- 1. Er markedsefterspørgsels- og udbudskurver også hypotetiske? Hvilket argument viser det?**
- 2. "Det følger ikke, at handling altid er demonstreret af præference. Nogle gange gør du ting, selv om du egentlig ikke har lyst." Hvordan skal en østriger svare på denne holdning?**





Adam Smith
1723–1790



Karl Marx
1818–1883

EN ANDEN SLAGS ØKONOMI?

Tilgangen til pris og værdi, den subjektive værditeori, som vi har diskuteret indtil videre, har været under udvikling siden 1870'erne. (Den blev først introduceret i Middelalderen og Renæssancen, men røg i glemmebogen i løbet af det nittende århundrede.) Nogle økonomer anskuer værdi på en anden måde; de er medlemmer af den såkaldte klassiske skole, som inkluderer Adam Smith og David Ricardo.

For at forstå den østrigske skole bedre vil du finde det enormt hjælpsomt at kigge lidt på den klassiske doktrin. Efter at have gjort det, skal vi undersøge den radikalt anderledes måde, som østrigere kigger på nøgleelementet i den klassiske teori: produktionsomkostninger.

Vi skal kigge på den klassiske teori i den form, som den blev udstukket af sin mest kontroversielle repræsentant, Karl Marx, grundlæggeren af "videnskabelig socialisme." Han argumenterede meget systematisk for sin teori. Vi vil være i stand til at bruge, hvad vi allerede ved til at hjælpe os med at se, hvad der er galt med Marx' teori. Og vores undersøgelse har en sidegevinst. I store dele af det tyvende århundrede har kommunistiske regeringer domineret en stor del af verden. Disse regimer baserede dem selv udtrykkeligt på Marx' teorier. Forkerte teorier har stor magt til at gøre skade.

1. Lav en kort rapport om Karl Marx' liv. Ud fra det du kan finde om hans liv, virker han så som en person, der er oprigtigt bekymret for menneskehedens velfærd? Du kan finde det brugbart at kigge i Paul Johnsons bog "Intellectuals" (New York: Harper Collins, 1990).
2. Identificér de følgende personligheder, og hvad de udrettede: Friedrich Engels, Karl Kautsky, V.I. Lenin.



DEN MARXISTISKE ABC

Som vi har lært, så er det at sige, at udvekslingsforhold (priser) er bestemt af udbud og efterspørgsel, noget, der efterlader os med en del løse ender. Udbuds- og efterspørgselskurverne afhænger af individers præferencer; de er kun fastsat i den grad, som sidstnævnte er fastsat.

Marx fastholdte, at det at være tilfreds med den forklaring er et tegn på overfladisk, "ulækker" økonomi. Teoriens opgave er at opdage de love, der ligger til grund for økonomisk adfærd.

Han afviste ikke blankt den subjektive teori. På et punkt var teorien korrekt. For at have økonomisk værdi måtte et gode have nytte. Vi ville ikke udveksle æbler og appelsiner (beklager, de er tilbage), hvis ikke vi værdsatte minimum et af disse goder. Hvis jeg ikke havde noget nyttigt at bruge kumquats til, så vil jeg ikke handle med dem. Så meget indrømmede Marx – han var for en gangs skyld ikke helt blottet for sund fornuft.

Dette faktum gør os i stand til at se fejlslutningen i et hyppigt argument imod Marx' teori. Som vi snart skal se, så forklarede Marx et godes økonomiske værdi ved de arbejdstimer, der var behov for for at producere det. Men hvad hvis en person brugte en enorm mængde tid på at lave mudderkager? Uanset hvor lang tid, han arbejdede på mudderkagerne, så er de værdiløse – ingen vil have mudderkager.

Denne protest rører ikke Marx. For at have værdi må et gode have nytte, eller som Marx og de klassiske økonomer kalder det, brugsværdi. Siden mudderkager ikke har nogen nytte, så er de uden økonomisk værdi. Dette gælder for både den østrigske og den marxistiske værditeori.



1. "Hvis Marx indrømmede, at kun ting med nytteværdi har en økonomisk værdi, så er han i virkeligheden også en teoretiker, der argumenterer for den subjektive værditeori." Hvad er der galt med denne protest?

HVORFOR MARX IKKE ER EN SUBJEKTIVIST

Svaret på vores spørgsmål er ligetil. Marx mente, at et gode måtte have nytteværdi for at have økonomisk værdi. Så langt er han enig med den subjektive skole. Men herefter adskiller Marx sig fra den østrigske skole. Når et gode har bestået nytteværditesten, så forsvinder den subjektive værdi fra scenen. Det har ikke længere noget at gøre med at bestemme værdien af et gode.

Hvorfor tog Marx dette skridt? Underligt nok, så gjorde han det, fordi han indså en grundlæggende sandhed, som vi allerede har lært om subjektiv værdi. Subjektive værdier rangeres ordinalt: jeg kan sige, at jeg foretrækker en appelsin frem for et æble, men jeg kan ikke sige hvor meget, jeg foretrækker det. Jeg kan ikke sige, en appelsin har så også mange flere enheder af nytteværdi end et æble. Derudover er det umuligt at sammenligne min præference for appelsiner med din præference: Vi kan ikke lave interpersonelle nytteværdissammenligninger.

Kan du se hvorfor, vi ikke kan det? Hver præferenceskala giver udelukkende den ordinale rangering per individ:

MIG
2 appelsiner
1 appelsin
2 æbler
1 æble

DIG
2 æbler
1 æble
2 appelsiner
1 appelsin

Spørgsmålet, om hvordan min rangering af to appelsiner kan sammenlignes med din rangering af et æble, giver ikke nogen mening. Som vi har defineret præferencer, bryder spørgsmålet reglerne.

Men det er, ifølge Marx, netop her, problemet er. Da brugsværdi er subjektivt, kan det ikke danne grundlag for en brugbar videnskab. Formålet med videnskab er at komme frem til objektivt sande love, og den betingelse kan den subjektive værdi ikke opfylde. Derfor, ud med den!

1. Hvilken basal fejl lavede Marx angående videnskab med ovenstående tankegang?
2. Behaviorisme, en bevægelse inden for psykologi, er sammenlignelig med Marx' afvisning af subjektivismen. Skriv en kort rapport om denne bevægelse.
3. "Eftersom Marx indrømmer, at kun goder med brugsværdi kan have økonomisk værdi, så har han ikke forvist subjektivismen fra sin egen teori. Altså, lever hans teori ikke op til dens egen standard." Hvordan ville Marx svare på denne protest?



MARX' LØSNING PÅ SIT PROBLEM

Hvordan kan man så komme frem til en videnskab for økonomisk værdi? Ifølge Marx, så har økonomiske goder en anden egenskab foruden brugsværdi: bytteværdi. Hvis jeg ejer et æble, så imødekommer æblet ikke kun nogle af mine behov direkte. Det kan også bruges til at komme i besiddelse af andre goder. Måske kan jeg komme i besiddelse af en appelsin ved hjælp af det. (Hvis jeg ikke kan, så vil mange af eksemplerne i denne bog være ødelagte.)

Bytteværdi giver os, ifølge Marx, grundlaget for en sand værdividenskab. Forestil dig, at et æble kan byttes for en appelsin. Da: et æble = en appelsin. Her er, ifølge Marx, det første uundværlige, videnskabelige skridt.



1. **Identificér, ud fra hvad du allerede har lært, den fundamentale fejlslutning i Marx' ræsonnement.**

MARX' GRUNDLÆGGENDE FEJL

Som jeg håber, du allerede har opdaget, så er det indledende trin i Marx' argument forkert. En udveksling er ikke en lighed, men en dobbelt ulighed. Hvis jeg bytter et af mine æbler for en af dine appelsiner, så værdsætter jeg en appelsin mere end et æble, og du værdsætter et æble mere end en appelsin. Ellers ville ingen udveksling finde sted.

Marx kunne besvare vores protest på følgende måde: hvis der er en dobbelt ulighed, så kan det kun tillægges brugsværdien, men brugsværdien forklarer ikke økonomisk værdi. Den opgave hviler på bytteværdien, og her må der være en lighed.

Dette svar udstiller en anden basal fejl, som Marx lavede. Han antager, forkert, at bytteværdi eksisterer fuldstændig uafhængigt af brugsværdi. Det gør det dog ikke. Hvorfor har et æble en bytteværdi? Fordi med æblet kan jeg få fat i en appelsin. Og omfanget af værdien afhænger af, hvor meget jeg vil have appelsiner, og hvor meget du vil have æbler. Bytteværdi kommer af brugsværdi eller nytteværdi – det er ikke en eller anden mystisk entitet, der eksisterer uafhængigt af alt andet.

1. Hvordan ville Marx svare på denne protest? Og hvordan ville en østriger svare på den protest?
2. Hvilke grundlæggende praxeologiske principper bryder Marx' teori?



MARX' FEJL ANGÅENDE VIDENSKAB

Marx ville formentlig svare på vores pointe på denne måde: vi stiller spørgsmålet til fordel for den subjektive værditeori. Men det har vi faktisk ikke gjort. Vi har forklaret, hvordan bytteværdi kommer af den subjektive værdi. Hvilken berettigelse har Marx til at hævde, at "bytteværdi" er en uafhængig entitet? Det er ikke blevet udledt af handlingsaksiomet.

Men er det en god protest over for Marx? Han hævder trods alt ikke, at han er praxeologist. Hvorfor skulle han være bundet af den disciplins krav? Jeg er ked af at sige, at det forsvar efterlader Marx uden håb. Uanset hvad han måtte mene om praxeologi, så står han over for et grundlæggende problem: han er nødt til at retfærdiggøre sin påstand om, at bytteværdi eksisterer separat fra brugsværdi. Og det har han ikke gjort.

FLERE MARXISTISKE FEJLTAGELSER

Marx kunne svare os på denne måde: "Du kigger det forkerte sted. Retfærdiggørelsen for bytteværdi er bare, at det gør mig i stand til at danne præcise værdilove. Jeg behøver ikke anden støtte for at introducere konceptet."

Uheldigvis for Marx så fejler hans forsøg på at komme frem til præcise værdilove. Lad os vende tilbage til det grundlæggende, dvs. æbler og appelsiner. Vi har: et æble = en appelsin.

Det betyder, ifølge Marx, at et æble er identisk med en appelsin. Men et æble er tydeligvist meget forskelligt fra en appelsin. Hvordan kan Marx så hævde, at de er identiske?

Intet (eller meget lidt) gik Marx' næse forbi. Han vidste udmærket godt, at et æble ikke er identisk med en appelsin, men der må være, tænkte han, en dybereliggende entitet i æblet og appelsinen, der er ens i de to. Ellers vil der ikke være nogen lighed, og uden lighed vil vi ikke kunne udlede nogen lov om udveksling.

Udmærket så, et æble og en appelsin indeholder et identisk element. Hvad er det? Det kan kun, ifølge Marx, være arbejde. Et æble udveksles med en appelsin, fordi den samme mængde af menneskelig arbejdskraft er nødvendig for at producere hver af dem.

BÖHM-BAWERKS KRITIK

Eugen von Böhm-Bawerk; en eminent østrigsk økonom, der også var østrigsk finansminister tidligt i det tyvende århundrede; udsatte Marx' argument for knusende kritik. Han tilegnede to værker til Marx' økonomiteori: et kapitel i hans afhandling *Capital and Interest* og en kortere bog med titlen *Karl Marx and the Close of His System*.

Böhm-Bawerk lokaliserede et hul i Marx' argument. Forestil dig, at vi medgiver Marx, at der er en lighed involveret i en udveksling. Og forestil dig, at vi også accepterer, at denne lighed indebærer en identitet. Hvorfor er det identiske element arbejde? Hvorfor kan det fælles element ikke være noget andet?

Og arbejde virker ikke som et særligt lovende valg for et formodet fælles element. Værdien af nogle goder lader tydeligvis ikke til at afhænge af, hvor meget arbejdstid det kræver at producere dem. Böhm-Bawerk bemærkede, at vin ofte stiger i værdi desto længere tid, det bliver opbevaret. Arbejdet, der er nødvendigt for at samle vindruerne og omdanne dem til vin, bidrager kun meget lidt til prisen på vin.



Eugen von Böhm-Bawerk
1851–1914

1. Uden for pensum: Giv eksempler på andre goder, foruden vin, hvis værdi ikke afhænger af det arbejde, der er nødvendigt for at producere dem.
2. Marx argumenterede for, at hvis der er en lighed i en udveksling, så må der være en underliggende identitet, der forklarer det. Havde han ret?

?

ENDNU EN FEJLSLUTNING

Böhm-Bawerk påpegede en endnu mere betydningsfuld fejlslutning i Marx' argument. Alle ved, at nogle mennesker er meget mere effektive arbejdere end andre. Det kan være, at du er i stand til at bygge en bogstøtte i træ på et par timer, men det kunne snildt tage mig adskillige år at gøre det. Vil min bogstøtte være mange gange mere værd end din? Selvfølgelig ikke! Økonomisk værdi afhænger altså ikke af tiden af det arbejde, det kræver at producere noget.

Det vidste Marx. Men, som vi allerede har set, så opgav han næsten aldrig sine yndlingsteorier. For at imødekomme problemstillingen sagde han, at det ikke var det krævede arbejde for at producere et specifikt gode, der bestemte godets værdi, men det var snarere det arbejde, der var "socialt nødvendigt" for at producere goder af den type. Min bogstøtte ville ikke være usædvanlig værdifuld, hvor lang tid jeg end brugte på den, da bogstøtter normalt ikke tager adskillige år at lave.

Her lancerede Böhm-Bawerk sin kritik. Hvad bestemmer, om en mængde arbejde er socialt nødvendigt? Nogle gange, som i tilfældet med min bogstøtte, er svaret åbenlyst: vi bruger ikke en inkompetents indsats som et kriterie. Men det sker ofte, at det ikke er åbenlyst, hvad der tæller som socialt nødvendigt. Skulle vi tilegne os den mindste mængde tid, det tager nogen at producere noget som standarden? Hvis ikke det, hvad da?

Böhm-Bawerk bemærkede at for at løse dette problem, behøvede Marx reelle markedspriser. "Socialt nødvendigt" arbejde var den mængde arbejde, det krævede at producere goder til markedsprisen. De, som havde behov for at lægge mere arbejde i det for at producere et gode, udførte ikke arbejde, der var "socialt nødvendigt."

Kan du se fejlen i Marx' metode? Som Böhm-Bawerk pointerede, så ræsonnerer Marx i en cirkel. Han hævder, at markedsprisen for et gode er bestemt af det arbejde, der er socialt nødvendigt for at producere det. Han kan ikke efterfølgende henvise til godets markedspris for at finde ud af hvor meget arbejde, der er socialt nødvendigt.

Og en identisk fejlslutning inficerer en relateret del af teorien. Hvordan kan antallet af arbejdstimer, der er nødvendigt for at producere et gode, sammenlignes med det antal arbejdstimer, der er nødvendigt for at producere en helt anden type? Hvordan kan mit arbejde på denne bog sammenlignes med Michael Jordans arbejde på en basketball-bane? (Og hvorfor skal resultatet af sammenligningen få mig til at se så utilstrækkelig ud?) Hvordan sammenligner du en kirurgs arbejde med en murers?

Medmindre Marx kan komme frem til en fælles måleenhed for arbejde, så vil han ikke have en arbejdsværditeori. Han vil blive efterladt med forskellige typer arbejde, og han vil ikke være i stand til at forklare, hvordan udvekslingsforholdet bliver bestemt, når et gode produceret af en type arbejde udveksles med et gode produceret af en anden type.

Se om du kan gætte Marx' "løsning." Det er korrekt: han argumenterede for, at de mange forskellige typer arbejde sagtens kunne blive kogt ned til en fælles måleenhed. Og hvordan skulle det gøres? Jamen, ved at referere til markedspriserne for diverse typer arbejde, selvfølgelig! (Heldigvis har jeg ikke tænkt mig at forklare den komplicerede måde, han forsøgte at gøre det.)

Endnu engang identificerede Böhm-Bawerk fejlslutningen. At benytte markedspriser til at koge arbejdstyper ned til en fælles måleenhed er åbenlyst cirkelræsonnement. Fejlslutningen, som Marx kommer til, er præcis den samme som den, han begik, da han forsøgte at definere "socialt nødvendigt" arbejde.

1. **Beskriv i detaljer de forskellige trin i argumentet, der viser, at Marx er skyldig i at lave et cirkelræsonnement, når han prøver at måle socialt nødvendigt arbejde.**
2. **Marx' fejlslutninger taget i betragtning, hvorfor tror du, at han fremsatte teorien? Kunne han ikke se de åbenlyse problemer med teorien?**



EN SIDSTE ANOMALI

Vi har diskuteret mange problemer med Marx' arbejdsværditeori. (Hvis nogen her siger "for mange og for længe," så må læreren gerne smide dem ud af klasselokalet.) Men forestil dig et øjeblik, at vi tilsidesætter alle problemerne. Hvad ville der så ske?

Underligt nok, så ville vi stadig ikke have en teori, der forklarede pris tilstrækkeligt. Og det var Marx fuldstændig klar over. Han vidste, og sagde udtrykkeligt, at goder i en kapitalistisk økonomi ikke udveksles ved deres arbejdsværdi! (Hans grunde kan, desværre, ikke forklares her, da de involverer dele af økonomisk teori, som endnu ikke er blevet afdækket her.)

Situationen er næsten ubærlig. Marx har gjort et stort stykke arbejde ud af at komme frem til en, antageligvis, videnskabelig teori, der kan forklare, hvorfor goder udveksles ved de udvekslingsforhold, som de gør. Men hans teori, indrømmer han selv, gør ikke det. Hvad sker der?

Marx svarede på følgende måde: det er sandt, at arbejdsværditeorien ikke forklarer faktiske priser. Men givet arbejdspriser, så kan teorien vise, hvordan faktiske priser udledes. Dermed er teorien retfærdiggjort – den forklarer alligevel priser. Endnu engang mødte Marx sin ærkefjende i Böhm-Bawerk. På en måde, som vi ikke vil forklare her, viste han, at Marx' forsøg på at udlede faktiske priser fra arbejdsværdi fejlede. Detaljerne passede simpelthen ikke.

I stedet for at gå ind i de tekniske detaljer omkring Marx' afledning og Böhm-Bawerks kritik så lad os kigge på et mere generelt problem. Forestil dig, at Marx kunne udlede faktiske priser ud fra arbejdsværdi. Det vil sige, forestil dig, at Marx' aritmetik var korrekt – hvilken forskel ville det gøre? Marx' påstand er, at han kan vise, hvad "bevægelseslovene" inden for kapitalisme i virkeligheden er. Nogle lister måske om grøden, men han hopper med hovedet i.

Men hvordan kan det lade sig gøre at imødekomme denne krævende betingelse ved at udlede en figur fra en anden? Et eksempel vil illustrere problemet. (Naturligvis vender vi tilbage til appelsiner og æbler):

En appelsin udveksles for et æble

I dette tilfælde, et udvekslingsforhold på 1:1, er æbleprisen for en appelsin et æble. Givet æbleprisen på appelsiner, kan vi øjeblikkeligt

udlede appelsinprisen på æbler. Men ved at gøre det har vi ikke påvist, at æbleprisen på appelsiner ligger til grund for appelsinprisen på æbler. For at få en fyldestgørende forklaring er der behov for mere end en numerisk udledning.

Jeg håber, at du er overbevist om, at arbejdsværditeorien ikke er et acceptabelt alternativ til den østrigske teori.

1. Hvilken forestilling om videnskabelig forklaring hvilede Marx på med sin teori? Tror du, at hans synspunkt var korrekt? Hvorfor ikke?
2. Kig på de første par kapitler af Marx' Kapitalen, bind et, for at få en fornemmelse af, hvor detaljeret hans teori er.
3. Hvordan svarer praxeologi på problemet om, hvad der konstituerer en fyldestgørende forklaring?





Priskontrol

Kapitel 6

Priskontrol

TIL HVILKEN NYTTE ER ØKONOMI?

Du har nok efterhånden længe tænkt: hvorfor gide beskæftige sig med økonomi? Faktisk kan nogle af jer allerede have smidt bogen fra jer. Hvis du har, så find bogen frem igen. I dette kapitel skal vi se, hvordan økonomisk teori hjælper os med at analysere politiske problemstillinger.

1. "Priserne er for høje." Hvad tror du, at denne almindelige klage betyder?
2. "Lønningerne er for lave." Hvordan relaterer denne ofte brugte sætning sig til den ovenstående klage?



INDGREB I MARKEDET

"Benzinpriserne er uhyrlige – hvorfor ikke tvinge olieselskaberne til at sælge billigere? De tjener trods alt enorme profitter, og det er ikke som om, en beskæring af deres indtjening vil sende deres investorer på fattiggården."

Hvad ville der ske, hvis benzinpriserne blev sænket fra 13 kroner per liter (markedsprisen) til 10 kroner per liter? Ved markedsprisen kunne enhver køber finde en sælger, og enhver sælger en køber.



Kan du ud fra de tidligere kapitler se, hvorfor det er sandt? En måde at påvise det på er en særlig type argument kaldet *reductio*. I et *reductio* antager vi, at modsætningen til det, vi gerne vil bevise, er sandt. Vi viser så, at denne hypotese fører til en modsigelse. Hvis den gør det, så er det modsatte af vores originale hypotese sandt.

Forvirret? Det burde du være. Lad os se på det:

- (1) Vi vil gerne bevise udsagn p .
- (2) Vi viser, at ikke- p fører til en modsigelse.
- (3) Det beviser, at p er sandt.



1. Hvilket logisk princip afhænger et *reductio*-bevis af?

HVAD HVIS KØBERE OG SÆLGERE IKKE MATCHER?

Vi kan bruge et *reductio*-bevis til at vise, at ved markedsprisen finder hver køber en sælger, og hver sælger finder en køber (p). Forestil dig, at der er flere købere end sælgere (ikke-p) ved prisen 13 kroner per liter benzin. Hvad vil der ske?

Køberne vil selvfølgelig kappes om at få fat i benzinen. Det er årsagen til, at du nogle gange venter i lange køer, når der er "priskrig" imellem benzinstationer. Du vil ikke blive overrasket over at blive gjort bekendt med, at nogle mennesker ikke kan lide at vente i en kø. Nogle købere vil derfor tilbyde en højere pris.

Hvad sker der ved det nye tilbud? Færre købere vil købe benzin ved den højere pris, men flere sælgere vil være villige til at sælge benzin. Efterhånden vil udbud og efterspørgsel balancere.

1. Uden for pensum: hvilke købere vil byde prisen opad?
2. "Analysen i teksten virker ikke. I de fleste transaktioner på markedet tilbyder køberen ikke en pris. Sælgeren sætter prisen. Det er kun, hvis sælgeren hæver prisen, at priser stiger." Hvad er der galt med denne protest?
Vis
(a) hvorfor det antagne faktum, at købere ikke hæver priserne, er falsk;
(b) at selv hvis det antagne faktum var sandt, så følger konklusionen ikke.
3. Helt uden for pensum: Er argumentet i teksten et decideret *reductio*-bevis eller bare analogt til sådan et bevis? Hvis du kan svare på dette, er du formentlig en sværvægter i logik.



EN GRUNDLÆGGENDE REGEL I ØKONOMI

Jeg har en god nyhed til dig. Hvis du fandt diskussionen om *reductio*-beviset forvirrende, så kan du forstå det fundamentale økonomiske princip uden udtrykkeligt at henvise til det. Det eneste, du skal huske, er dette: hvis der er flere købere end sælgere ved en given pris, så vil prisen stige; hvis der er flere sælgere end købere ved en given pris, så vil prisen falde. Markedet har en tendens til at skabe en balance imellem sælgere og købere.

MARGINALE KØBERE OG SÆLGERE

Okay, hvis der er flere købere end sælgere, så vil køberne byde prisen op (for at holde dig i gang, må du gerne opstille det samme sande udsagn, når der er flere sælgere end købere).

Men hvilke købere gør det? Det er klart, at økonomisk teori ikke kan identificere de specifikke købere, der vil gøre det. Det kan ikke fortælle dig, om John Jones eller John Elway byder prisen op.



1. Hvorfor ikke? Husk på diskussionen om praxeologi i et tidligere kapitel. Økonomisk teori beskæftiger sig med generelle udsagn og ikke udsagn angående specifikke mennesker. I økonomisk historie tilføjer vi de generelle sandheder til specifikke situationer ved at "udfylde tomrummene." Vi bruger dermed teori til at hjælpe os med at forstå historie, men historie og teori er to meget forskellige ting.

MARGINALE KØBERE OG SÆLGERE FORTSAT

Økonomisk teori kan dog fortælle os noget om, hvem der byder prisen op. Forestil dig, at prisen på benzin er 10 kroner per liter, og ved den pris er der flere købere end sælgere. Nogle købere vil ved 10 kroner per liter ikke være villige til at betale højere priser. 10 kroner

er deres grænse. Disse kaldes marginale købere. De købere, som tilbyder højere priser, er de, der er villige til at betale mere end 10 kroner per liter for benzin. I takt med at priserne stiger, vil de marginale købere blive drevet ud af markedet.

Som du nok har forventet, så er det et lignende fænomen, der gør sig gældende for udbud. Forestil dig, at der ved en pris på 10 kroner per liter benzin er flere sælgere end købere: der er flere, der er villige til at sælge ved den pris end at købe. Hvad vil der ske? (Inden du læser næste afsnit, så forsøg om du selv kan udarbejde analysen.)

Ved prisen på 10 kroner per liter, antager vi, at nogle sælgere ikke vil finde købere. Nogle sælgere vil være villige til at sælge til en lavere pris: de vil være bedre stillet ved at komme af med deres benzin ved en pris på under 10 kroner per liter, end de vil ved ikke at kunne sælge al deres benzin til en højere pris. Andre, de marginale sælgere, vil forlade markedet. Hvis de ikke kan få mindst 10 kroner per liter, så er de ikke villige til at sælge benzin.

Endnu engang matcher markedet købere og sælgere. Ved den nye, lavere pris, lad os sige 8 kroner per liter (hvorfor ikke? Det er mit eksempel, og jeg kan selv finde på tallene), er der hverken sælgere eller købere, der ikke kan handle benzin, som de lyster.

1. De marginale købere og sælgere er de, har vi sagt, som, ved en lille ufordelagtig ændring i pris, foretrækker ikke at handle. På hvilket grundlag laver vi den vurdering? Hvem fastslår, om nogen er bedre stillet ved at handle frem for ikke at handle?



SKURKEN KOMMER PÅ BANEN

Desværre, så afviser staten nogle gange at lade tingene være, som de er. Forestil dig, at staten beslutter, at prisen på benzin er "for høj." Staten sætter et prisloft på 10 kroner per liter. Det er ulovligt at tage mere for benzin. Markedsprisen, antager vi, er 13 kroner per liter.

Hvad vil der nu ske? Ved prisen på 10 kroner per liter er der flere købere end sælgere. Ikke alle, der gerne vil købe benzin, kan gøre det. Resultatet er en mangel på benzin.

Hvis det frie marked fik lov til at operere, så ville prisen stige, indtil markedsprisen blev nået. Ved 13 kroner per liter ville antallet af købere være lig antallet af sælgere.



1. Uden for pensum: Er der tilfælde, hvor prisloft ikke vil føre til mangel på et gode?

LOFT OG MANGLER, FORTSAT

Underligt nok, så er svaret på det netop stillede spørgsmål ja. Eksempelvis hvis markedsprisen er 13 kroner per liter, og staten indfører et prisloft på 16 kroner per liter. Hvad vil resultatet være af det?

Det er korrekt, ingenting. Prisloftet vil ikke forhindre købere og sælgere i at nå markedsprisen. Dermed kan vi sige, at et prisloft vil enten være ubrugeligt eller være skyld i en mangel.



1. Hvorfor, tror du, ville staten nogensinde være interesseret i at indføre et prisloft, der lå over ligevægtsprisen?

ENDNU EN KOMPLIKATION

Som du utvivlsomt har bemærket på nuværende tidspunkt, så kan jeg godt lide komplikationer. Det er ikke altid sandt, at et prisloft over markedsprisen ikke har nogen effekt. Kan du se hvorfor?

Købere og sælgere tænker ikke kun på, hvad prisen er nu, men også på hvordan de vurderer, at priser vil ændre sig i fremtiden. Forestil dig, at jeg tror, at markedsprisen på benzin, uden staten blander sig, vil stige fra den nuværende pris på 13 kroner til 16,50 kroner. Mine forventninger til prisen kan have indflydelse på, hvordan jeg agerer nu. Hvis jeg tror, at den forventede stigning vil blive blokeret af et prisloft, så kan min handlingsplan meget vel være anderledes. Heldigvis behøver du ikke at bekymre dig om det i indledende økonomi.

OG EN KOMPLIKATION MERE

Der er et andet tilfælde, hvor et prisloft ikke vil medføre en mangel. Forestil dig, at staten implementerer et prisloft på 10 kroner, når markedsprisen er 13 kroner. Det er muligt, at præferencer skifter, så antallet af købere er lig med sælgere ved prisen 10 kroner frem for prisen på 13 kroner. Med andre ord, så fremkalder prisloftet en ændring i præferencer, der "retfærdiggør" det.

Men vi behøver kun at nævne eksemplet for at se, hvor usandsynligt det er. Hvorfor skulle statens handling have denne effekt? Igen, vi bør holde fast i hovedpointen (uden at ignorere komplikationerne): et prisloft vil enten være ubrugeligt eller føre til mangel.

1. Uden for pensum: Kan du finde på et tilfælde, hvor et prisloft vil medføre et overskud (flere sælgere end købere ved prisen)?



DEN ETISKE POINTE

Prisloft fører til mangel på varer, og derfor bør staten ikke indføre dem. Hvad kan være mere åbenlyst?

Altså, præmissen er sand. Og konklusionen er, i forfatterens øjne, også sand. Men konklusionen følger ikke af præmissen.



1. Giv andre eksempler på argumenter med sande præmisser og konklusioner, men hvor præmissen ikke medfører konklusionen. Bemærk at for at ræsonnere korrekt, så skal konklusionen deduceres fra præmisserne.

ETIK FORTSAT

Men lige et øjeblik. Følger konklusionen ikke af præmisserne? Mangel på goder er dårligt, og hvis et statsligt initiativ medfører en dårlig tilstand, så er det vel dårligt. Derfor er prislofter dårlige, og staten bør undgå dem.



1. Ved hjælp af den tidligere diskussion kan du da se, hvorfor det nye argument ikke viser, at konklusionen følger af de tidligere fremsatte præmisser?

ENDNU MERE ETIK

Svaret bør være åbenlyst. Det nye argument viser ikke, at konklusionen, at staten ikke bør indføre priskontrol, følger af den originale præmis, da vi har tilføjet en *ny* præmis. Hvad er det?

"Mangel på goder er dårligt." Det er dette, der gør os i stand til at bevæge os fra præmisser til konklusionen. Generelt har du brug for et 'bør'-udsagn for at retfærdiggøre en 'bør'-dom i konklusionen. En værdidom kan også benyttes.

1. Giv eksempler på værdidomme
2. "Eftersom værdidomme er subjektive, så kan ingen 'bør'-udsagn bakkes op af fornuft." Evaluér denne påstand.
3. Nogle filosoffer benægter, at man altid behøver et "bør" i en præmis for at få et "bør" i konklusionen. Find ud af hvem disse tænkere er og giv et kort resumé af deres argumenter. Hvorfor ville deres standpunkt ikke gøre det nødvendigt for os at modificere vores konklusion om, hvad der følger af "priskontrol medfører mangel på goder?"



STORT STÅHEJ FOR MEGET LIDT?

Har vi ikke gjort et meget stort nummer ud af en meget lille detalje? Når det kommer til stykket, hvem er så i tvivl om, at mangel på goder er en dårlig ting? Måske en misantrop nyder at nægte folk goder, som de vil have, men, bortset fra disse exceptionelle tilfælde, har vi så ikke ret?

Har vi egentlig ikke her en delvis løsning til den såkaldte faktum-værdi-kløft? Sammenlign det følgende:

- (1) DU HAR IKKE LYST TIL AT DØ AF EN FORGIFTNING
- (2) GLASSET DEROVRE INDEHOLDER GIFT
- (3) DU BØR IKKE DRIKKE INDHOLDET AF DET GLAS

Præmis (1) er en værdidom, men det gør den ikke værre.

ÅRSAGEN TIL AT VI IKKE KAN LUKKE SAGEN

Vi er, desværre, endnu ikke kommet frem til et godt argument imod priskontrol. Kan du se problemet? Fra "mangel på goder er dårligt" og "priskontrol forårsager mangel på goder" følger det ikke, at priskontrol ikke bør implementeres.

Hvorfor ikke? Lad os se på et parallelt argument:

- **(1) DET ER SMERTEFULDT AT GÅ TIL TANDLÆGEN**
- **(2) SMERTE ER DÅRLIGT**
- **(3) DET BØR VÆRE ULOVLIGT AT GÅ TIL TANDLÆGEN**

Det er åbenlyst, at noget er gået galt. Selvom noget har nogle dårlige resultater, kan det stadig være værd at gøre det. Dets gode konsekvenser opvejer måske de dårlige konsekvenser. Altså vil få fortalere for priskontrol byde mangel på goder velkomment. Men, de synes måske, at dårligdommene af manglen på goder bliver opvejet af de angiveligt positive effekter af lavere priser. Eller de vil forsøge at bekæmpe manglerne ved hjælp af andre midler.

Et eksempel på denne strategi opstår ved retfærdiggørelsen af rationering. I krigstider er udbuddet af forbrugsgoder lavt. Nogle mennesker synes, at det er "unfair" at tillade, at priserne stiger, og for at forhindre mangel på goder, vil de uddele rationeringsmærker. Du skal have et rationeringsmærke, i tillæg til de nødvendige penge, for at kunne købe hvad du vil.



1. Hvordan foregik rationering i 2. verdenskrig i USA?
2. En brugbar teknik til at analysere argumenter er at konstruere et parallelt argument. Lav et par eksempler med denne teknik.
3. Er det "unfair," at man tillader, at priser bliver budt op til markedsprisen?

HAR VI MALET OS SELV IND I ET HJØRNE?

Som du nok er kommet frem til for længe siden, så er jeg fortalende for det frie marked og er derfor imod priskontrol. Men hvad kan jeg gøre ved det? Det lader til, at vores pointe imod priskontrol – at de fører til mangel på goder – ikke er nok i sig selv. Må modstand imod priskontrol klassificeres som en simpel, arbitrær værdidom?

Som modsvar kunne nogen udarbejde en politisk filosofi, der viser, at dommen ikke er arbitrær. Heldigvis, behøver vi ikke at følge den komplicerede tilgang her.

1. Læs Murray Rothbards "Ethics of Liberty" (New York: New York University Press, 1998). Hvordan ville den i bogen udarbejdede rettighedsramme håndtere moraliteten af priskontrol?



LUDWIG VON MISES TIL UNDSÆTNING

Ludwig von Mises opdagede en udvej. Han bemærkede, at de, der klager over, at priser er "for høje," ikke synes, at mangler er en passende "pris" at betale for lavere priser. De hævder, at priser kan blive sænket uden, der vil opstå mangler.

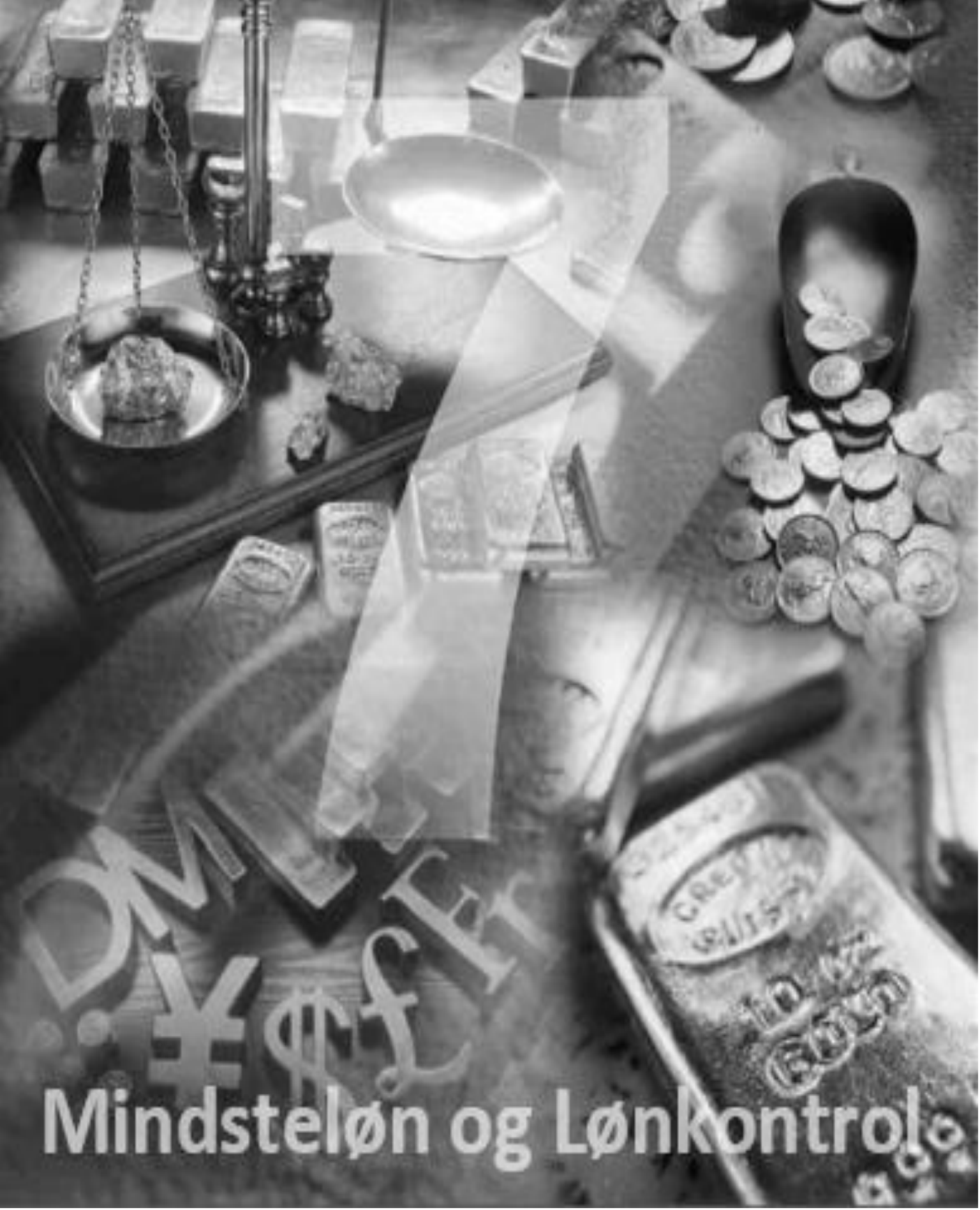
Og her viser økonomisk teori, at de tager fejl. Dermed kan vi sige, at priskontrol, fra priskontrollens fortalende synspunkt, ikke formår at opnå sit mål. Det er dermed irrationelt.



Ludwig von Mises
1881–1973



1. Hvordan kan Mises' argument anvendes til rationering? (Tip: rationering er et foretagende for at begrænse forbrug.)
2. Hvorfor er det et stærkt argument imod en holdning, at det ikke kan imødekomme dets fortaleres formål?



Mindsteløn og Lønkontrol

Kapitel 7

Mindsteløn og Lønkontrol

Dette kapitel er i virkeligheden unødvendigt. Hvis du læste sidste kapitel om "priskontrol" omhyggeligt, så vil dette kapitel kun indeholde få overraskelser for dig. Men lønninger er sådan et "hot" emne, at en udvidet behandling af emnet er nødvendigt.

Når det kommer til priser, så er den sædvanlige klage, at de er "for høje." Når det kommer til lønninger, er det anderledes. De er "for lave": de rige bliver rigere, og de fattige bliver fattigere. Du har uden tvivl hørt om "indkomstforskellen." Er dette et rigtigt problem? Som vi skal se, har du allerede lært nok til at vurdere den økonomiske konsekvens af, at staten blander sig i lønforhandlinger.

1. Inden du læser resten af kapitlet forsøg da at analysere effekten af lovgivning om mindsteløn. (Tip: gør det faktisk, at vi beskæftiger os med en minimumspris – lønnen må ikke være lavere end et fastsat beløb – frem for et prisloft, noget ved de grundlæggende pointer i vores analyse?)



ET SIDESPRING ANGÅENDE LIGHED

Dette er en økonomilærebog og ikke en filosofiafhandling, hvor meget jeg end gerne vil glemme det. Men det vil hjælpe dine økonomistudier, hvis du kigger på en ofte overset filosofisk antagelse. Når folk brokker sig over forskellen imellem rige og fattige, så tager de det for givet, at den ideelle tilstand er lighed. Vi kan ikke have absolut

lighed, indrømmer de fleste, men vi bør komme så tæt på det som muligt uden at ofre for meget produktivitet. Arthur Okun, en førende venstreorienteret økonom, taler om et "trade-off imellem lighed og effektivitet."



1. Hvorfor tror folk, at der er et trade-off imellem lighed og effektivitet? Hvorfor kan vi ikke maksimere både lighed og effektivitet?
2. Tag et kig på John Rawls' "A Theory of Justice" (Cambridge, Mass.: Belknap Press, 1999). Det er den mest indflydelsesrige bog i det tyvende århundrede angående politisk teori. Find ud af, hvad Rawls siger om "differensprincippet."

MERE ANGÅENDE LIGHED

Men hvorfor bliver lighed opfattet som en ubestrideligt god ting? Du tror måske, at svaret er åbenlyst. Forestil dig, at nogen er hjemløs og sulten, og at en multimillionær går forbi ham "i stille foragt." Er det ikke unfair?



1. Uden for pensum: Kan du benytte en argumentationsteknik, du allerede har lært, der kan hjælpe dig med at analysere dette eksempel?

ET DÅRLIGT EKSEMPEL

Et godt filosofisk eksempel gør os i stand til at forstå problemstillingen fuldstændigt. Et dårligt eksempel forvirrer os; det blander to eller flere pointer sammen.

Husk at det, vi er interesserede i lige nu, er værdien (angiveligt) af lighed. Et eksempel, der prøver at påvise, at lighed er vigtigt, bør dreje sig om lighed – intet andet.

Ved dette kriterie klarer eksemplet med millionæren og tiggen sig ikke særlig godt. Kan du se hvorfor? Dette eksempel appellerer illegitimt til et andet moralsk synspunkt, vi måske deler – nemlig at det er uønsket, at nogen er meget dårligt stillet.

Men selv hvis vi deler dette synspunkt, så viser det ikke, at lighed er en god ting. For at illustrere det, kan vi ændre eksemplet, så det kun er lighed, der er involveret. Forestil dig to mennesker: en millionær og en milliardær. Er der et etisk problem, bare fordi milliardæren er umådeligt meget rigere end den stakkels millionær? Hvis du ikke mener det, hvad fortæller det os så om vigtigheden af lighed?

1. **"Det er til ingen nytte at diskutere lighed. Det er bare en subjektiv værdi, som mange mennesker, særligt dem til venstre, deler." Hvordan ville du respondere?**
2. **"Vi behøver ikke at argumentere for lighed. Det er en selvindlysende sandhed, som et kig på Grundloven er nok til at bekræfte. Hvorfor behøver vi at retfærdiggøre lighed igennem et princip yderligere?" Evaluér.**



TILBAGE TIL ØKONOMI

Hvad fastsætter lønninger på det frie marked? En tilbagevendende joke imellem økonomer er, at det korrekte svar til ethvert spørgsmål angående emnet er "udbud og efterspørgsel." Som du kan se, har økonomer ikke særlig gode vittigheder.

Uanset hvor dårlig joken er, så er svaret ganske rammende. En lønning er en pris for en arbejdsydelse af en specifik slags. (Husk at der ikke er én arbejds løn – hver type arbejde har sin pris.)

Forestil dig at markedsprisen for en styltegænger er 100 kroner i timen. (Styltegængere hænger ikke på træerne.) Ved den pris kan alle de, der ønsker at arbejde til denne pris, gøre det, og alle de, der ønsker at købe styltegængerydelser til denne pris, kan også gøre det. Udbud og efterspørgsel balancerer. Jeg håber ikke, at du er overrasket. Hvad sker der, hvis staten indfører en lov, der forbyder styltegængere at arbejde til mindre end 120 kroner i timen?



1. Hvad vil der ske? Kan du regne det ud?

MYSTERIET AFSLØRES

Ved den nye pris på 120 kroner i timen vil flere mennesker end før gerne være styltegængere. (Jeg ville uden tvivl være styltegænger for 120 kroner i timen.) Men nogle arbejdsgivere vil ikke længere være interesseret i at gøre brug af styltegængernes ydelser.



Hvilke? Selvfølgelig, de der syntes, at værdien af styltegængere var lige over 100 kroner. Stillet over for kravet om at skulle betale 120 kroner i timen, da vil de ikke længere synes, at det er værd at ansætte dem. Disse marginale købere vil vinke farvel til styltegængerne.

Hvad er resultatet så? Ved den nye pris, 120 kroner i timen, vil flere være villige til at arbejde end ved 100 kroner i timen. Men med færre arbejdsgivere villige til at købe arbejdskraft til denne pris. Udbud og efterspørgsel balancerer ikke længere. Sagt på en anden måde: en lov om mindsteløn forårsager arbejdsløshed.

1. Uden for pensum: Både i dette og i sidste kapitel har vi talt om "marginale" købere og sælgere. Det er de mennesker, der "lige akkurat" synes, at det er værd at foretage en transaktion ved markedsprisen, men som vil blive drevet ud af markedet, hvis prisen skulle ændre sig på en ufavorabel måde for dem. Stemmer brugen af dette koncept overens med den østrigske påstand om, at præferencer er ordinale og ikke kan måles?



UNDTAGELSER

Vi kan komme på et par usædvanlige tilfælde, hvor lovgivning om mindsteløn ikke forårsager arbejdsløshed. Forestil dig at styltegængere tjener 100 kroner i timen og mindstelønnen bliver sat til 50 kroner. Det er til at forudsige, at lovgivning om mindsteløn kun vil have en lille effekt på arbejdsløsheden.

1. Tegn en udbuds- og efterspørgselskurve for styltegængere med 100 kroner som markedslønnen. Vis hvordan en mindsteløn på 50 kroner vil efterlade prisfastsættelsen upåvirket.



EN UNDTAGELSE

Eller vil det? Som du nok allerede har gættet, så er der en undtagelse. Markedet for arbejdere er ikke kun påvirket af det nuværende lønniveau, men også forventninger om det fremtidige lønniveau. Hvis en arbejdsgiver tror, at lønniveauet for styltegængere vil falde til 30 kroner i timen, så vil han planlægge ud fra det. Hvis mindstelønnen forstyrrer hans planer, så vil han ændre sin efterspørgselstabel.



1. Vis hvorfor undtagelsen ikke rigtig er en undtagelse. (Tip: mindstelønnen vil have indflydelse på den fremtidige efterspørgsel.)
2. Hvad med en mindsteløn der er så lav, at den ikke vil have en effekt på nuværende eller forventede lønninger?

MINDSTELØNSREGLEN

Vi kan altså generelt sige: *en mindsteløn vil enten være ligegyldig eller forårsage arbejdsløshed*. Endnu engang er der en undtagelse: mindstelønnen "retfærdiggør" sig selv ved at ændre præferenceskalaer, så mindstelønnen bliver markedsprisen. Men hvorfor skulle det ske?

ETIK

Nej, jeg kan ikke holde mig fra filosofi, men eftersom vi allerede har dækket den essentielle del, så kan vi gøre det kort. Mindstelønsreglen er ikke i sig selv nok til at vise, at mindsteløn er dårligt. Det er en deskriptiv og ikke en normativ påstand.



Endvidere, for at retfærdiggøre den negative dom over lovgivning om mindsteløn, så er det ikke nok bare at tilføje den ukontroversielle værdidom "arbejdsløshed er dårligt." En tilhænger af lovgivning om mindsteløn kunne postulere, at de højere lønninger for nogle arbejdere opvejer arbejdsløshed for andre.

MISES ENDNU EN GANG TIL UNDSÆTNING

Igen giver Ludwig von Mises os en udvej. Fortalere for lovgivning om mindsteløn bruger ikke den karakteristiske påstand om, at fordelene ved højere løn for nogle retfærdiggør arbejdsløshed for andre. Snarere, så postulerer de, at lovgivning om mindsteløn vil hæve lønniveauet uden at forårsage arbejdsløshed. Og det, viser økonomisk teori, er usandt. (Hvis dette kapitel lyder som en repetition af sidste kapitel, så har du fulgt godt med. Hvis det ikke gør, så læs sidste kapitel igen.)



1. "Vi taler om rigtige mennesker her! De økonomiske principper, der bestemmer prisen på almindelige varer og services, gælder ikke for arbejde." Evaluér.
2. Uden mindstelønninger ville arbejdsgivere uden videre kunne betale "sulteløn." Evaluér.
3. Hvorfor er mindstelønnen ofte ganske lav? Hvorfor ikke have en mindsteløn på 200 kroner i timen?

UBESTEMMELIGHEDSZONEN

Nogle arbejdsmarkedsøkonomer vil sige, at den foregående analyse er rå og simplificeret. (Det ville de sige, ville de ikke?) Vi har antaget, at det frie marked fastsætter lønninger på et særligt punkt. Over eller under dette punkt vil der enten være overskud af (eller mangel på) arbejdskraft.

Men hvorfor antage det? Måske bliver lønninger fastsat på markedet i en zone og ikke et punkt. Forestil dig, at lønniveauet for styltegængere er 100 kroner i timen. En mindstelønslov kræver nu, at styltegængere bliver betalt 120 kroner i timen.

Er arbejdsløshed uundgåeligt? Ikke nødvendigvis. Forestil dig at arbejdsgivere efterspørger præcis det samme antal styltegængere ved 120 kroner i timen som ved 100 kroner. Og at arbejdere ikke har en øget tendens til at ville stå på stylder ved den højere løn. Med andre ord, så reagerer hverken udbud eller efterspørgsel særlig meget på små udsving i prisen. Hvis det er tilfældet, så vil en mindsteløn ikke forårsage arbejdsløshed.

Fortalere for dette synspunkt har ikke fremsat mange beviser for deres påstand. Hvorfor antage at arbejdsmarkedet er forskelligt fra andre markeder? Vi taler normalt ikke om ubestemmelighedszoner på hvedemarkedet eller, for den sags skyld, styltemarkedet. Hvorfor styltegængere?

Derudover, hvis der er sådan en zone, hvorfor antage at arbejdere vil have en tendens til at ligge i den lave ende? Og, hvis de gør, hvorfor er det en situation, der kræver statslig intervention?

1. **Hvorfor rammer lovgivning om mindsteløn teenagere og minoriteter særligt hårdt?**
2. **Oprems diverse sommerjobs du har haft. Ville ændringer i aflønningen have fået dig til at skifte job?**



EN OFTE OVERSET POINTE

Det kan være, at du tænker: "Han gør alt for meget ud af den pointe, der ikke er særlig vigtig. Det kan godt være, at lovgivning om mindsteløn skaber arbejdsløshed. Men de fleste tjener trods alt langt mere end mindstelønnen. Bortset fra teenagere – og de er ikke særlig betydningsfulde – så har mindstelønnen ikke en særlig stor indvirkning."

Men denne protest fortolker "lønninger" for snævert. Din løn er ikke kun mængden af penge, du modtager, men din samlede lønpakke. Hvis du har en pensionsordning, sygeforsikring, betalt ferie, osv., så er de alle en del af din aflønning.

Hvorfor? Tjah, når du overvejer et job, indgår disse elementer så ikke i dine overvejelser? Og når en arbejdsgiver tilbyder dig et job, så må han indregne omkostningerne af alle disse goder.

I mange tilfælde forlanger staten, at den ansatte bliver tilbudt en særlig lønpakke. I det mest kendte tilfælde bliver arbejdsgiveren pålagt at indbetale et beløb til Social Security. Disse indbetalinger bør tolkes som en forlængelse af lovgivningen om mindsteløn. Praktisk taget alle er påvirket af dem og andre statspålagte goder.



1. Oprems komponenterne af en samlet lønpakke for diverse jobs.
2. Tror du, at arbejdere ville foretrække valgfrihed i deres lønpakke, frem for at staten dikterer, hvad de skal have?
3. Oprems diverse sommerjobs du har haft. Ville ændringer i aflønningen have fået dig til at skifte job?

FAGFORENINGER

Staten har, som sædvanligt, været skurken i denne bog. Men en anden type pres kan hæve lønnen for nogle på bekostning af andre. Forestil dig, at Simon Styltegænger siger: "Jeg synes ikke, at 100 kroner i timen er tilstrækkelig kompensation for mine ydelser. Jeg vil have 250." Tjah, det kan han sige – det er et frit land – men hvis 100 kroner er markedsprisen, så vil han ikke finde mange købere.

Forestil dig nu, at Simon er lidt smartere. Han samler en gruppe af styltegængere og siger til sin arbejdsgiver: "Hvis du ikke hæver vores løn fra 100 kroner til 250 kroner i timen, så strejker vi."

Simon har været lidt for smart. Husk på at ved markedsprisen, så vil alle de, der ønsker at købe arbejde, være i stand til at finde sælgere. Simon og vennerne vil hurtigt blive erstattet. De har prissat dem selv ud af markedet.

Simons eneste håb hviler på tvang. Hvis han kan forhindre arbejdsgiveren i at ansætte erstatninger, så har han en meget bedre chance for at få den løn, som han ønsker.

Et par af måderne, som fagforeninger benytter til at blokere for erstatninger, er igennem lovgivning, der forhindrer fyring af strejkende arbejdere, og ved at bruge magt imod afløserne.

1. Læs "The Kohler Strike" af Sylvester Petro (Chicago: Henry Regnery, 1961) for en beskrivelse af fagforeninger i aktion.
2. Erstatningsarbejdere bliver ofte kaldt "skruebrækkere." I hvis interesse er det at bruge denne nedsættende betegnelse?
3. Hvorfor tror du, at fagforeninger normalt støtter lovgivning om mindsteløn?





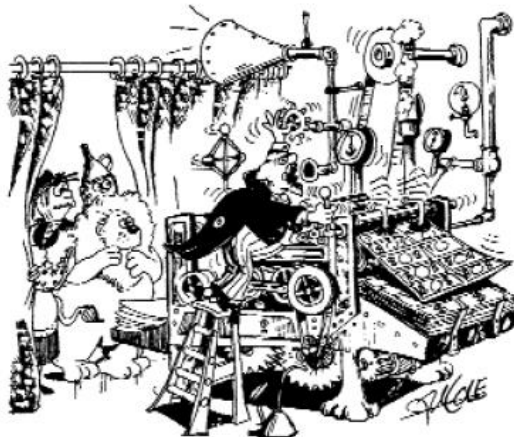
Penge, del 1

Kapitel 8

Penge, Del 1

PENGES OPRINDELSE

Store dele af økonomi består af at gennemgå det, som vi allerede har lært. Hovedårsagen til dette er ikke, at det er en fremragende måde at lære på - selvom det er rigtigt nok. Det er heller ikke, fordi jeg har meget få nye ting at bidrage med – selvom jeg ikke er den rette til at bedømme det. Store dele af genialiteten af den østrigske skole ligger snarere i at udlede implikationerne af simple principper. For at gøre dette er man nødt til konstant at vende tilbage til disse principper.



"PAY NO ATTENTION TO THE
MAN BEHIND THE CURTAIN..."

Et af de mest grundlæggende af disse principper har vi kontinuerligt haft grund til at lægge vægt på. En handel vil kun finde sted, hvis den er til gensidig nytte for de involverede parter. Hvis jeg har tre æbler og to appelsiner, og du har to æbler og tre appelsiner, hvad vil der så ske, hvis vi begge foretrækker at ændre vores frugtportefølje? (Er du ikke snart træt af at høre om æbler og appelsiner? En af de bedste ting ved dette kapitel er, at vi kommer til at tale om noget andet.)

Forestil dig, at jeg hellere vil have to æbler og tre appelsiner, og at du, belejligt nok, gerne vil have tre æbler og to appelsiner. Hvis du og jeg udveksler et æble for en appelsin, så vil vi begge være bedre stillet. Alt andet lige, så vil en handel altså finde sted.

Så langt, så godt. Men hvad sker der, hvis jeg vil bytte et æble for en appelsin, men du ikke ønsker at gøre det? Som den selviske pomolog du er, nægter du at afgive et af dine æbler. Hvad skal jeg dog gøre?

Du tænker nok, at problemet har en let løsning. Vores principper fortæller os, at en handel vil finde sted, hvis det er fordelagtigt for alle involverede parter. Hvis du ikke vil afgive et æble, så er handlen ikke til din fordel. Jeg kan derfor ikke bruge princippet til at sige, at en handel vil finde sted. Det lader til, at jeg ikke er i stand til at få et æble ud af dig.



1. **"Vi kan heller ikke konkludere, at en handel ikke vil finde sted. Det eneste, der følger, er, at man ikke kan bruge dette princip til at støtte påstanden om, at en handel vil finde sted." Hvad er der galt med denne protest?**
2. **Hvad er forskellen på en nødvendig og en tilstrækkelig betingelse?**
3. **Kan du give et stærkere princip for handel end det, der er nævnt i teksten?**

MERE ANGÅENDE HANDEL

Hvis du har svaret korrekt på spørgsmålet, der afsluttede den sidste diskussion, så indser du, at min jagt på et æble virker fortabt. Medmindre du hellere vil have en appelsin mere og et æble færre, end du har nu, så vil du ikke være villig til at handle.

Kan du se, hvorfor det er en stærkere konklusion end vores hidtige resultat? Før viste vi, at princippet, der retfærdiggør handel – at du vil lave en handel, hvis den gør dig bedre stillet – ikke støtter op om den handel, jeg gerne vil lave.

Nu påstår vi, at medmindre begge parter er bedre stillet, så vil ingen handel finde sted. En handel vil finde sted, *hvis og kun hvis* begge parter forventer at drage nytte af det.

På nuværende tidspunkt skulle det gerne være en smal sag for dig at påvise, hvorfor dette stærkere princip er sandt. Hver person vælger den handling, af de alternativer han måtte have, som vil maksimere sin nytteværdi. Hvis en handel ikke gør dig bedre stillet, så vil ikke du gå ind i den. Hvis den gør (og du ikke har noget bedre valg), så vil du gå ind i handlen.

1. Kom med et par eksempler hvor "hvis a, da b" er sandt, men hvor "kun b, hvis a" er falskt.
2. Kom med et par eksempler hvor "kun b, hvis a" er sandt, men hvor "hvis a, da b" er falskt.



INDIREKTE HANDEL

Men hvordan får jeg fat i mit æble? Jeg må have det! Jeg kunne prøve at spørge en anden om at handle med mig, hvis du ikke vil. Der må da være en eller anden i klassen, der er villig til at afgive et æble. (Husk

det gamle motto: "Et æble om dagen holder lærebogsforfatteren fra døren.")

Men forestil dig, at der ikke er nogen, der ejer æbler, som er villige til at bytte dem for appelsiner. Følger det så, at jeg ikke kan anskaffe mig æbler igennem handel? Overraskende nok, så gør det ikke.

Hvad er det, der gør, at vi stadig har handlemuligheder? Gør princippet nævnt i det tidligere afsnit det ikke umuligt for mig at komme i besiddelse af æbler igennem handel? Kan du finde smuthullet?

Svaret afhænger af en diskret skelnen. Det følger ikke af, "jeg kan ikke få fat i æbler ved at bytte dem for appelsiner," at "jeg kan ikke få fat i æbler igennem handel." *Dette er en stærkere konklusion end præmissen.* Hvad hvis jeg kan få fat i æbler igennem en anden type handel?

Men, igen, hvordan er det muligt, når det er givet, at ingen, der ejer æbler, vil afgive dem for appelsiner? Tjah, forestil dig at du gerne vil bytte et æble for en bog – eksempelvis Keynes' *General Theory*. (For at gøre eksemplet mere realistisk bliver vi nødt til at antage, at du kun vil afgive et råddent æble for denne bog.)

Nu skal jeg bare have fat i en udgave af bogen, og så kan jeg få fat i mit æble. (Det er klart, at hvis jeg allerede ejede bogen, så ville der ikke være noget problem.) Så nu står vi overfor et nyt problem: Hvordan får jeg fat i den?

Heldigvis er der nogen, der ejer en udgave af Keynes' mesterværk, der er villige til at afgive den i bytte for en appelsin. (Eftersom det er *mit* eksempel, så kan jeg postulere lige de præferencer, som jeg vil.) Når jeg engang har fået fat i bogen, så kan jeg tilbyde min udgave af bogen til dig; og jeg vil endelig få fat i mit eftertragtede æble.

Du protesterer måske imod mit løsningsforslag på følgende måde: for at bytte en appelsin for et æble, så må jeg foretrække at have en bog frem for en appelsin. (Hvorfor? Hvis du ikke kan svare på dette efter så meget repetition, så er dine chancer for at bestå dette fag meget dårlige.)

Men forestil dig, at jeg ikke kan lide bogen – rent faktisk kan jeg ikke lide den omtalte bog. Følger det da ikke, at jeg ikke vil foretage handlen? I det tilfælde kan jeg ikke bruge den foreslåede løsning til at få fat i det æble, som jeg ønsker. Hvis jeg allerede var i besiddelse af et eksemplar af bogen, så kunne jeg bytte det for et æble, men, givet min foragt for bogen, så lader det til, at jeg ikke kan få fat i bogen ved at bytte en appelsin. Jeg kan jo godt lide appelsiner.

1. Se om du kan forudse, hvad der sker i næste afsnit. Hvad er der galt med det netop fremsatte argument?



INDIREKTE HANDEL FORTSAT

Da jeg sagde, at jeg ikke kunne lide bogen *General Theory*, hvad mente jeg da? I bund og grund mener jeg, at jeg ikke værdsætter bogen for bogens skyld. Jeg ville ikke afgive en appelsin for at få fat i bogen, hvis jeg skulle beholde bogen.

Og netop der ligger fejlen i det just præsenterede argument. Jeg behøver ikke at beholde bogen; jeg kan bruge den til at handle mig frem til noget andet – et æble. Hvis jeg får fat i et eksemplar af *General Theory*, så kan jeg få fat i noget, som jeg gerne vil beholde. Derfor er det ikke sandt, at bogen har mindre værdi for mig end appelsinen, selvom jeg hellere ville have appelsinen, hvis jeg kun sammenlignede bogen og appelsinen.

Hvis et gode kan benyttes til at få fat i andre goder, som jeg gerne vil have, så stiger godets værdi for mig. På denne måde påvirker andre menneskers præferencer mine egne. Da du gerne vil have et eksemplar af *General Theory* og gerne vil afgive et æble for at få fat i det, så bliver bogen mere værdifuld for mig end appelsinen.

1. Hvordan relaterer vores analyse sig til den sondring, som Adam Smith og David Ricardo lavede imellem brugsværdi og bytteværdi?



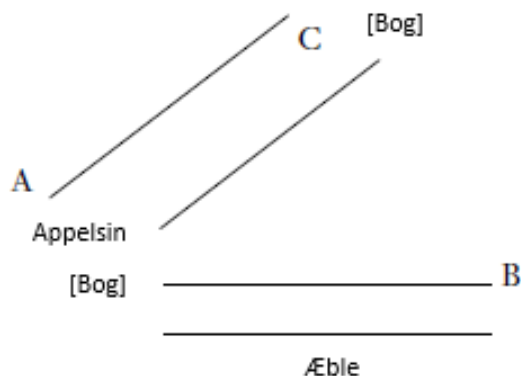
INDIREKTE HANDEL FORTSÆTTES YDERLIGERE

Du kan let se, hvorfor denne type handel nogle gange omtales som "triangulær" i stedet for direkte handel, som ser således ud:



Figur 12. Direkte Handel

Har vi to handler:



Figur 13. To Handler

(Bemærk at vores "trekant" ikke kræver en handel yderligere imellem B og C.)

Når først det grundlæggende mønster er givet, så kan mere og mere komplicerede mønstre blive konstrueret. Forstil dig, at ingen med et eksemplar af *General Theory* vil have en appelsin. Måske en af bogejerne vil have et vaffeljern, og jeg kender en, der gerne vil bytte et vaffeljern for en appelsin. Jeg bytter først min appelsin for et vaffeljern; derefter bytter jeg vaffeljernet for et eksemplar af bogen; og til sidst bytter jeg bogen for et æble.

1. **Konstruér et par udvekslingskæder. Hvor kompliceret en serie, tror du, der kunne eksistere i den virkelige verden?**
2. **Kig igen på det første eksempel. Kan min djævelske jagt på et æble ikke blive ødelagt af bogejeren? Det eneste, han skal gøre, er at bytte bogen med æbleejeren. Hvad er der galt med denne protest?**



BEGRÆNSNINGER FOR INDIREKTE HANDEL

Du kan få en masse sjov ud af at skabe komplicerede kæder af udvekslinger. (Jeg synes ikke, at det er særligt sjovt, men, hvem ved, måske gør du.) Men du kan let se, at folk, der bruger den indirekte handelsmetode for at få fat i det, de ønsker, vil støde på problemer.

Hvilke problemer? For det første, hvorend du tager et skridt i kæden, så skal du finde en, der ønsker det, du har. Det er selvfølgelig en forudsætning for al handel; problemet bliver kaldt "det dobbelte behovstilfælde." Desto flere trin, der er i kæden af handler, du skal lave, desto mere besværligt bliver dette problem.

Desuden så hviler der en fare ved hvert skridt i kæden. Forestil dig, at jeg regner forkert. Jeg tror, for eksempel, at hvis jeg bare kan få fingrene i en statue af en lyserød flodhest, så kan jeg få fat i et eksemplar af *General Theory*, hvilket vil gøre mig i stand til at få fat i æblet, som jeg længes efter. Uheldigvis for mig så finder ejeren af *General Theory* statuen gyselig, og jeg ender med at sidde tilbage med den. Eftersom jeg i høj grad foretrækker appelsinen frem for statuen, så har jeg tabt på handlen.

Men forestil dig, at jeg har beregnet alle trinene i kæden korrekt – lærebogsforfattere er trods alt immune over for fejl. Har jeg så fundet en god måde til at få mere af det, jeg gerne vil have? Situationen er ikke så simpel.

Selv hvis jeg opstiller en serie handler uden at lave fejl undervejs, så kan jeg ikke regne med, at processen udelukkende er profitabel. At sætte processen op tager tid og kræver en indsats. Det kaldes "transaktionsomkostninger." Imod den profit, jeg regner med at opnå ved enden af processen, må jeg opstille den omkostning, som det kræver at gennemføre processen.



1. Hvordan skal "omkostningen" i "transaktionsomkostning" vurderes?
2. "Da transaktionsomkostninger er en økonomisk 'dårlighed,' bør vores mål som individer og politikere være at minimere transaktionsomkostninger." Hvad er der galt med dette billede?

PROBLEMATIKKEN VED INDIREKTE HANDEL FORVÆRRES

For at gentage, så er der to primære "første niveau"-problemer ved indirekte handel: serien af udvekslinger, der skal koordineres, og fejl der kan efterlade dig med goder, som du ikke er interesseret i. Selv hvis du kan løse disse problemer, så genererer dit forsøg på det et "anden niveau"-problem: du konfronteres med transaktionsomkostninger.

En måde at undgå disse problemer er helt at droppe indirekte handel. Men så er du begrænset til det, du kan få ud af direkte handel (eller det du selv kan producere, selvfølgelig). Det er tydeligvis en dramatisk begrænsning.

Udfordringerne ved indirekte handel antyder et relateret problem ved direkte handel. Hvis du producerer noget, som mange mennesker vil have, eksempelvis æbler, så vil du formentlig finde det let at lave en handel.

Men hvad nu hvis du producerer noget, som meget få mennesker vil have? Forestil dig, at du laver violiner, eller at du er økonomilæreblogsforfatter. Så kan du være nødt til at lede dag og nat for at løse problemet med det dobbelte behovstilfælde. Du kan have omfattende transaktionsomkostninger, selvom du kun går ind i direkte handler.

- 1. Hvad er problemet med det dobbelte behovstilfælde? (Du burde kunne svare rigtigt på det nu.)**
- 2. Givet problemet med det dobbelte behovstilfælde, hvorfor tror du, at folk beskæftiger sig med jobs som at skrive økonomibøger? ("Fordi de er dumme" er ikke et tilstrækkeligt svar.)**



PÅ VEJ IMOD EN LØSNING

Hvordan løser vi alle disse problemer? Du har allerede opskriften til et svar ved hånden. Tænk på vores tidligere påstand: hvis du producerer et gode, som æbler, som mange mennesker vil have, så er det let for dig at lave en handel. Det burde øjeblikkeligt antyde, at der er en vej udenom vores besværligheder.

Forestil dig, at du kommer i besiddelse af goder, som de fleste mennesker gerne vil have. Så behøver du ikke længere at bekymre dig om komplicerede udvekslingskæder, og du har reduceret transaktionsomkostningerne. Og selv hvis du producerer noget, som kun få mennesker er interesseret i, så kan du løse problemet med det

dobbelte behovstilfælde på samme vis. Når først du udveksler din evne til at skrive økonomibøger med æbler og appelsiner, så er dine problemer løst.



1. **Evaluéer denne protest: "Den netop foreslåede 'løsning' virker ikke. Det er klart, at hvis du har goder, som andre mennesker gerne vil have, så forbedrer du din forhandlingsposition. Men hvorfor ville en person med et efterspurgt gode bytte det med noget, som kun få mennesker er interesseret i? Problemet er slet ikke løst."**

ER VORES LØSNING EN PSEUDOLØSNING?

Jeg håber ikke, du begik den fejl, at du undlod at læse diskussionsspørgsmålet ovenfor. Jeg putter snedigt vigtige pointer ind i disse dele sammen med gennemgangsspørgsmål og praksisspørgsmål. Dette er et af de tidspunkter, hvor jeg har gjort det.

Protesten medbringer to begrundede bekymringer. For det første så må en person, der bytter et gode, der er mere efterspurgt som et instrument for yderligere handel, for et gode, der er mindre efterspurgt, alt andet lige, lide et tab. Men det følger ikke, at sådan en handel ikke vil finde sted. Snarere vil personen med det mere efterspurgte gode tjene på merprisen. Hvis jeg gerne vil have appelsiner i bytte for at skrive økonomibøger, så skal jeg nok stille mig tilfreds med at få færre, end jeg ville, hvis flere folk havde været villige til at tage min færdighed i bytte for det, de gerne vil have.

Den anden begrundede bekymring, som protesten genererede, er følgende: En person, der har et gode, der ikke er særligt efterspurgt for yderligere handel, kan ikke trylle det dobbelte behovstilfælde væk. Selv med vores løsning, er han nødt til at finde nogen, der gerne vil have det, han har til salg. Og den person må have et gode, der er mere efterspurgt til yderligere handel end hans eget gode. Men hvis han kan overkomme den indledende forhindring, så er han på rette vej.

HVORDAN ET BETALINGSMIDDEL OPSTÅR

Et gode, som en appelsin, har to komponenter, der fastsætter dets værdi: (1) dets brugsværdi for forbrugere og producenter – folk der gerne vil spise appelsiner, lave vellignende kæledyr af dem, bruge dem som vægdekorationer, bruge dem til at lave juice, osv., og (2) dets værdi som betalingsmiddel.

Formål nummer to er lidt kompliceret, og det vil være belejligt at gennemgå det igen. Da appelsiner er meget efterspurgt for videre handel, så stiger værdien af appelsiner. Et af appelsinernes formål er, at folk tror, de kan bruges til at få fat i andre ting, som folk gerne vil have.

Hvad sker der, hvis et gode stiger i værdi, fordi de fleste folk tror, at det vil have denne type generelle efterspørgsel? Folk vil formentlig forvente, at i fremtiden vil godet være endnu mere efterspurgt, hvilket vil hæve dets værdi yderligere.

Lad os kigge lidt mere detaljeret på det.

I begyndelsen, t_1 , værdsætter forbrugerne appelsiner med det formål at forbruge dem. Så, ved t_2 , vil de forbrugere, der ser, at mange folk er villige til at handle med appelsiner, værdsætte appelsiner mere end de ellers ville have gjort.

Derefter, ved t_3 , vil de forbrugere, der ser, at endnu flere folk handler med appelsiner, have en tendens til at værdsætte appelsiner endnu mere end før. Ved dette mener jeg, at de værdsætter appelsiner (1) mere end de ville have gjort uden overhovedet at have overvejet appelsiners udvekslingsværdi; og (2) mere end de ville have gjort, havde de kun tilføjet udvekslingsværdien ved t_1 til deres vurdering af appelsiner.

Hvis du synes, at det sidste afsnit var kringlet, så forestil dig hvor svært det var at skrive det! Du behøver ikke at bekymre dig om detaljerne. Det, du skal huske, er det grundlæggende princip: *Et gode, som folk tror vil blive accepteret med lethed i handel, vil øges i værdi.* Indprent dette i din hukommelse.



1. Hvordan skaber de sidste par siders diskussion et problem for praxeologi? Er alle de præsenterede trin udelukkende deduktive?

KONVERGENS

Indtil videre er vi kommet frem til, at nogle goder er mere efterspurgt med henblik på handel end andre. På grund af det øges disse goders værdi.

Vi kan nu gå et skridt videre. Hvad sker der, hvis markedsaktører opdager, at nogle goder er højere værdsat end andre, delvist på grund af forventningen om, at de vil blive højt værdsat? Det virker sandsynligt, at goder i de højt værdsatte klasser (appelsiner, æbler, is) ikke vil blive efterspurgt lige meget for deres funktion i yderligere handel. Nogle vil blive værdsat mere end andre til dette formål.

Hvad vil der nu ske? Når folk ser, at nogle goder er mere værdsat end andre, vil efterspørgslen efter dem som betalingsmidler stige. Dette vil ske, selvom goderne kun er marginalt mere værdsat som betalingsmidler end andre goder. Hvis æbler forventes at være mere generelt efterspurgt end appelsiner, så vil folk hellere have æbler frem for appelsiner.



1. Evaluér denne protest: "Det, der netop er blevet sagt, er måske sandt, men det er ikke praxeologi. Ifølge praxeologi, så må vores konklusioner nødvendigvis følge af handlingsaksiomet, de underliggende postulater, eller konklusioner draget fra disse. Det er ikke tilfældet her."
Gennemgå kapitlet om praxeologi for at hjælpe dig med at forberede et svar.

PRAXEOLOGI OG KONVERGENS

I modsætning til den netop fremstillede protest, så stemmer ræsonnementet i det sidste afsnit overens med praxeologisk lov. (Og det er vi glade for, ellers ville jeg være arbejdsløs nu.) Husk at vi her kun er fokuserede på et godes bytteværdi – dets nytte, som et generelt efterspurgt gode, til at komme i besiddelse af hvilke som helst andre goder, som jeg vil have.

Givet dette faktum, så vil selv små forskelle i forventet bytteværdi gøre en stor forskel. Jeg har en tendens til altid at vælge, alt andet lige, det gode, som, jeg synes, er tilbøjeligt til at have den største chance for at være generelt accepteret af andre. Ellers skal jeg ikke vælge mit højest værdsatte alternativ. Og vi har allerede vist, at jeg altid vælger mit højest værdsatte alternativ. Du vil formentlig finde det belejligt at gå tilbage til diskussionen om alternativer og valg. (Lærere, sørg venligst for at jeres elever gør det.)

AFSNIT UDEN FOR PENSUM: YDERLIGERE PROBLEMER FOR PRAXEOLOGI

Vi er endnu ikke helt i land, hvad angår praxeologi. Hvordan følger det af det faktum; at ved de nævnte forhold vil jeg altid vælge det gode, som har den højeste bytteværdi; at jeg altid vil vælge det gode, der i fortiden har haft den højeste bytteværdi? Og hvordan ved vi, at goder må have forskellige bytteværdier? Dette er svære spørgsmål, og delvist for komplicerede for denne bog.

1. Løs de netop diskutererede problemer og send svarene til mig per mail.



PENGE OG BANKVIRKSOMHED

Langt før nu har du sikkert tænkt, at dette er et mærkeligt kapitel. Det skulle handle om penge og bankvirksomhed, men indtil nu har vi tilsyneladende ikke sagt noget om de emner. Som du dog vil se i det følgende kapitel, så har vi taget de essentielle skridt imod en forståelse af dette svære emne.



Penge, del 2

Kapitel 9

Penge, Del 2

KONVERGENS IGEN

Sidste kapitel argumenterede vi for, at økonomiske aktører på jagt efter et betalingsmiddel vil have en tendens til at konvergere imod et par goder. Folk, der gerne vil være i besiddelse af goder, som, de forventer, altid vil blive accepteret af andre, vil mere eller mindre have en tendens til altid at vælge de samme goder.

Kan vi sige mere? Hvilke egenskaber vil de valgte goder have? Her tager vi lige en afstikker fra praxeologi og begiver os ud i et historisk spørgsmål.

Vi spørger: hvilke egenskaber virker det fornuftigt at ville have i et betalingsmiddel? For at spørge på en anden måde: Hvad vil folk have en tendens til at vælge som *penge*? Vi definerer penge som: *et gode der er næsten universelt accepteret i markedet til udvekslingsformål*. Hvis du i det hele taget er interesseret i at udveksle det, som du har produceret, så vil du højst sandsynligt acceptere penge for det.

1. Skal et gode være universelt accepteret for at tælle som penge? Forestil dig at nogle kun accepterer en specifik edderkop i bytte for sit eksemplar af *General Theory* og ikke pengene til at købe den edderkop, som han vil have. Må vi da konkludere, at på grund af denne person eksisterer penge ikke i samfundet?



ET BETALINGSMIDDELS EGENSKABER

Historisk set, så har alle mulige former for ting fungeret som penge, lige fra kvæg til havskaller til sukker. I nogle fængsler under Anden Verdenskrig blev cigaretter benyttet som penge.

Men de fleste samfund, som har ladet pengemarkedet udvikle sig, er kommet frem til at bruge guld eller sølv som betalingsmidler.

For det første så bør betalingsmidlet være holdbart. Flødeis, hvor lækkert det end er, vil ikke være et særligt godt betalingsmiddel, da det er letfordærveligt. Det er sandt, at du kan opbevare det i fryseren, men det er omkostningstungt. Og hvordan vil du have det med dig, når du skal bytte det til andre ting?



Østrigsk Hundert Schilling

Dette fører os til en relateret egenskab, som penge sandsynligvis vil have. Det skal være let at opdele til mindre dele. Kan du forestille dig, hvorfor elefanter ikke ville være et særlig godt valg af penge? Forestil dig, at du gerne vil købe et stykke chokolade. Hvordan ville du kunne gøre det, hvis en elefant var den laveste enhed af en valuta? Guld og sølv kan derimod let blive klippet til mindre dele. (I lande med en guld- eller sølvfond bliver metaller af lavere værdi, eksempelvis nikkel eller kobber, ofte benyttet til mønterne af lavest værdi.)

Den tredje egenskab følger af vores diskussion i sidste kapitel. Betalingsmidlet må have kvaliteter, der gør dem bredt acceptable. Guld og sølvs skønhed har gjort dem bredt eftertragtede i mange samfund.

For at opsummere så vil vi, i det frie marked, forvente, at guld eller sølv (eller begge) vil blive tilegnet som betalingsmiddel.

1. Giv eksempler på forskellige handelsvarer, der er blevet benyttet som penge af diverse samfund.
2. Hvorfor har så mange skribenter igennem tiden kritiseret ønsket om at ophobe guld? (Murray N. Rothbard og Dr. Joseph Salerno kalder dette fænomen for "aureofobi.")



PENGE SOM ET VÆRDIOPBEVARINGSMIDDEL

Vi har nu fuldendt vores første historiske ekskursion. Vi antager nu, at et samfund har tilegnet sig guld som dets betalingsmiddel, og igennem praxeologisk ræsonnement vil vi spørge, hvad der følger af dette faktum.

En fordel ved en gulfod (eller sølv) følger umiddelbart fra en af de fysiske egenskaber. Da guld er *holdbart*, vil folk, der ejer det, ikke have behov for at foretage alle deres handler øjeblikkeligt. Hvis jeg ejer guld, så kan jeg gemme det, indtil jeg finder noget, som jeg gerne vil købe med det.

Som vi allerede har set, så udvider et betalingsmiddel vores evne til at anskaffe os forskellige goder. Hvis jeg ønsker at bytte økonomibøger for flødeis (jeg er træt af æbler), så må jeg finde en ejer af flødeis, der gerne vil have en lærebog. Hvis jeg har guld, så har jeg den meget mere overkommelige opgave at finde en ejer af flødeis, der gerne vil have guld. Og opgaven er selvfølgelig meget lettere, fordi *han* vil have guld, så han kan købe de ting, som han gerne vil have. (Har jeg gentaget det nok gange nu?)

Nu kan vi se, at guld ikke kun udvider omfanget af goder, som jeg kan anskaffe mig. Det udvider også det tidsrum, hvori jeg kan købe dem. Ved at gøre det så fungerer guld som et værdiopbevaringsmiddel: det er en af penges vigtigste funktioner.



1. Uden for pensum: ved at udvide tidsrummet hvori, man kan købe goder, hvordan udvider guld så omfanget af de goder, der er tilgængelige? Bemærk at "tidsrum" benyttes i ordets betydning, imens "omfang" benyttes billedligt.

PENGES PÅVIRKNING AF ANDRE GODER

Som altid, så lad os lige tage en kort gennemgang. Vi startede med direkte handel: jeg bytter en appelsin for et æble. Derfra bevægede vi os over til indirekte handel: eftersom du ikke vil have min appelsin,

men gerne vil have et eksemplar af *General Theory*, så bytter jeg min appelsin for bogen, og så bytter jeg bogen for æblet. Vi bemærkede, at goder, der er generelt efterspurgt, vil se en forøgelse af deres værdi, da de bliver anset for at være bredt efterspurgt. Folk i en markedsøkonomi vil have en tendens til at søge hen imod et eller to goder, næsten altid guld eller sølv, som de vil bruge som betalingsmiddel.

Nu bevæger vi os videre til en lidt mere diskret pointe, som ofte bliver overset. Husk at *før* guld blev fastlagt som det gængse betalingsmiddel på vores moderne marked, havde vi adskillige andre goder, eksempelvis appelsiner, hvis værdi steg, fordi de blev opfattet som værende generelt efterspurgt. Folk ville gerne have appelsiner, og andet, delvist fordi de troede, at andre ville tage imod deres appelsiner, når de handlede.

Spørgsmålet, vi står overfor nu, er: Når guld er blevet det gængse betalingsmiddel, hvad sker der så med den del af appelsinernes værdi, der hvilede på appelsinernes bytteværdi?

Inden du prøver at svare så lad os være sikre på, at du forstår spørgsmålet. Før guld blev accepteret som penge, da var appelsiner steget i værdi, fordi folk ønskede at bruge *dem* som betalingsmiddel. Når guld accepteres, hvad sker der så med denne del af appelsinernes værdi?

Det er ret åbenlyst, at værdien falder; afhængigt af omstændighederne kan det helt miste denne del af dens værdi. Folk; som gerne vil bytte det, de producerer, for et gode, der generelt er accepteret; vil nu efterspørge guld – ikke appelsiner. Når først et gode er blevet fastlagt som det gængse betalingsmiddel, så bliver det det primære gode, hvis værdi fastsættes af dets generelle acceptabilitet.

1. Hvis guld er det gængse betalingsmiddel, vil den del af appelsinernes værdi, der afhænger af deres generelle acceptabilitet, altid falde til nul? Kan du komme i tanke om omstændigheder, der vil gøre, at den ikke gør?



PENGEREGRESSIONSTEOREMET

Jeg er desværre nødt til at komme med en advarsel nu. Det følgende afsnit er blandt de sværeste i bogen. Det kan ikke arkiveres under "uden for pensum," da det omhandler en af nøglelæresætningerne i økonomi.

Penge opstod, som vi har lært, ikke igennem statens ordrer. Det opstod heller ikke som en udtrykkelig aftale. Folk sagde ikke: "Fra denne dag skal handelsvare x være det gængse betalingsmiddel."

Penge opstod snarere igennem markedets spontane processer. Oprindeligt blev guld værdsat som et forbrugsgode. Det er primært brugt til smykker, men kan også benyttes på andre områder. Eksempelvis til tænder eller til særlige industrielle processer, osv.

Derefter fik guld yderligere værdi, da folk tænkte, at det ville blive generelt accepteret i handel. Og da folk indså, at det havde denne egenskab i højere grad end andre goder, så værdsatte folk det i endnu højere grad for handelsformål. Dermed blev guld til penge.

Der er et par punkter angående penge, der er særligt vigtige at understrege. De er ikke så svære at forstå, men teoretikere uden for den østrigske lejr ignorerer dem ofte. Til at starte med så kan gulds værdi næsten udelukkende tilskrives dets funktion som et betalingsmiddel. *Men guld startede ikke som et betalingsmiddel.* Det startede som en almindelig handelsvare med nyttige formål, foruden handel.

Carl Menger, grundlæggeren af den østrigske skole, var pioneren bag denne tilgang til penges oprindelse, som han gjorde rede for i sin bog *Principles of Economics*. I kraft af dette lavede han et kritisk gennembrud i økonomisk teori. Før ham troede folk ofte, at penge opstod som en udtrykkelig aftale om at acceptere en vis substans som penge. John Locke; en stor politisk teoretiker, men ikke så god en økonom; havde dette synspunkt. Menger viste, at Locke, og de der troede som han, tog fejl i dette tilfælde.

1. Se om du kan finde kilden til sætningen "resultatet af menneskelige handlinger, men ikke udførelsen af noget menneskeligt design."
2. "Endnu engang viger man bort fra praxeologi. Mengers analyse er blot en historisk gennemgang. Der er intet nødvendigt over det." Diskutér denne protest.
3. Lav en rapport om F.A. Hayeks teori om spontan orden. Foreslået læsning: Hayek's *Law, Legislation & Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1978).



MISES SYN PÅ PENGEREGRSSION

Jeg mangler desværre stadig at opfylde et løfte, og det er du sikkert glad for. Delen om pengeregression skulle være svær, men indtil videre (håber jeg) har det ikke været svært. Nu begynder det sjove.

Hvordan bestemmer markedet værdien af en almindelig handelsvare som for eksempel flødeis? Som du husker fra tidligere kapitler, så svarer de magiske ord udbud og efterspørgsel på det spørgsmål. Præferencerne af efterspørgerne og udbyderne af flødeis.

Penge er, i Mengers optik, en handelsvare, så den samme analyse bør gælde for dem. Værdien af guld afhænger altså af efterspørgslen og udbuddet af guld. Efterspørgsels- og udbudstabellerne hviler desuden på efterspørgerne og udbydernes nytteværdi af guld.

ENDELIG NÅR VI TIL MISES

Så langt, så godt. Men nu truer et andet problem. Efterspørgslen på guld afhænger af gulds nytteværdi. Men hvad fastslår det? Husk at gulds nytteværdi næsten udelukkende består af dets brug som betalingsmiddel. *Folk vil gerne have guld, fordi de kan bruge det til at få fat i, hvad de nu ellers måtte ønske.*



Kan du se, hvorfor det skaber et problem? Vi prøver at fastslå værdien af guld, dvs. gulds nytteværdi. Men gulds nytteværdi afhænger af dets *købekraft* – dets evne til at anskaffe sig andre goder. Det lader til, at vi har kastet os ud i noget cirkulært ræsonnement. Det vil sige, at vi prøver at forklare noget i form af sig selv. Og det er en kæmpe logisk brøler.



1. Kom med et par eksempler på cirkulært ræsonnement.
2. Er cirkulært ræsonnement altid forkert? Er nogle udsagn ikke selvforklarende?

Penge lader altså til at være den store undtagelse i værditeori. Vi kan ikke benytte den konventionelle værditeori til at forklare værdien af guld, da gulds nytteværdi netop afhænger af værdien af guld. Altså må vi lede et andet sted. (Jeg sagde jo, at det var svært!)

Ludwig von Mises viste i *The Theory of Money and Credit* (1912), at man kan forklare værdien af penge ved hjælp af almindelig nytteværdis teori. Og forsøget på at gøre det behøver ikke at indebære, at man ræsonnerer cirkulært.

Hvordan fandt Mises en vej ud af cirklen? Han bemærkede, at værdien af penge i dag afhænger af værdien af penge i går. Når folk forsøger at værdiansætte guld, så er de nødt til at estimere gulds købekraft. Deres eneste grundlag for det er gårsdagens pengeværdi.

Bemærk at Mises ikke mente, at pengeværdien i dag er lig med pengeværdien i går. Hvis det var hans holdning, så ville Mises' teori være forkert. Det ville have konsekvensen, at værdien af penge aldrig ændrede sig (kan du se hvorfor?), hvilket er i åbenlys modstrid med realiteterne. Mises siger blot, at folk må benytte gårsdagens værdi af penge, som et grundlag for at estimere værdien i dag.

1. **Uden for pensum:** I et "uden for pensum"-afsnit i sidste kapitel, påpegede jeg en problemstilling, der involverede praxeologi. Folk har en tendens til at samles om et eller to goder som betalingsmidler. Når de gør det, har de en tendens til at vælge det gode, der har den højeste bytteværdi. Den påpegede problemstilling var følgende: er det nødvendigvis sandt, at deres estimerer afhænger af, hvilken genstand der har været mest værdsat som et handelsobjekt? Mises' analyse af pengeværdien løser tilsyneladende dette problem.



HAR MISES LØST SIT PROBLEM?

Umiddelbart virker det som, at han ikke har. Det er sandt, at han undgår cirklen: han forklarer ikke penges værdi ved penges værdi. Han forklarer værdien af penge i dag ved penges værdi i går.

Men er det overhovedet en forbedring? Hvad forklarer værdien af penge i går? Det gør selvfølgelig værdien af penge i forgårs. Og værdien af det? Værdien af penge dagen før, osv. Det lader til, at vi har skiftet en cirkel ud med en regres. I en regres siger vi: A afhænger af B, B afhænger af C, C afhænger af D ... og vi når aldrig til et udtryk, der ikke er afhængigt af et tidligere udtryk. Selvom det kan diskuteres, så virker det ikke som om, at en tilfredsstillende forklaring kan have denne form.

Netop her ser vi hvor genial en monetær teoretiker, Mises er. Han påviste, at hans beregning af værdien af penge ved hjælp af værdien af penge i går ikke indebærer en utilfredsstillende regres. Hvad sker der, når vi fortsætter med at gå dybere ind i forklaringen? Værdien af guld ved t afhænger af dets værdi ved $t-1$, som afhænger af dets værdi ved $t-2$... I sidste ende når vi en dag, hvor guld ikke havde nogen værdi som et objekt til at anskaffe sig andre handelsvarer. Købekraftskomponenten i gulds værdi er ikke længere en del af værdiansættelsen, og gulds værdi på "dag et" afhænger udelukkende af dets brug for ikke-monetære formål.

Mises integrerede dermed teorien om penges værdi med den generelle nytteværdisteori. Penge er ikke en undtagelse: dets værdi kan forklares igennem den samme teori som andre handelsvarer. Penges købekraft gør bare forklaringen en del mere kompliceret.

Kan du se hvilken kritisk præmis, der er nødvendig for, at Mises' forklaring fungerer? Der skal være en dag et, hvor værdien af den monetære handelsvare ikke på nogen måde har dets købekraftspotentiale indregnet i dets værdiansættelse. Ellers er vi ikke sluppet uden om regressen. Selvfølgelig har guld, som jeg brugte til at forklare Mises' argument, en værdi uden for dets købekraft. Men Mises postulerer ikke, at guld (eller sølv) skal vedtages som værende et samfunds penge. Ikke desto mindre, så må penge opstå som en ikke-monetær handelsvare.

Kan du se, hvorfor det nødvendigvis må det? Uden en værdi på dag et ville der ikke være nogen måde, folk kunne estimere penges købekraft på. Og det er nødvendigt, at de kan det, for at penge kan fungere som et betalingsmiddel.



Et udvalg af papirpenge

Der er en åbenlys protest imod Mises' argument. Hvad med papirpenge? Nogle typer papirpenge er bare en kvittering på et krav om guld, mens andre papirpenge ikke er. Denne type penge, kaldet *fiatpenge*, er simpelthen udråbt som penge af staten. Uden denne deklaration ville værdien være nul. Fiatpenge vil da bare være værdiløse stykker papir.

Uanset om staten bør udstede fiatpenge eller ej, så gør den det meget ofte. Er det ikke en afvisning af Mises' postulat? Han siger, at penge *må* opstå som en handelsvare. Men fiatpenge har en anden oprindelse. Altså kolliderer Mises' teori; "En smuk teori, ødelagt af et stædigt faktum."

Faktisk så har Mises' teori ikke de konsekvenser, som vores afkræftelse pålægger det. Mises afviser *ikke* muligheden for fiatpenge. Snarere hævder han, at fiatpenge er en parasit på handelsvarepenge. I fraværet af handelsvarepenge, så ville folk ikke have nogen måde at vurdere købekraften af fiatpenge, og den type penge ville ikke kunne eksistere.



1. Hvorfor kræver penges eksistens, at folk er i stand til at estimere dets købekraft?
2. "Mises giver et bud på værdien af penge, men han viser ikke, at et konkurrerende bud er umuligt. Altså viser han ikke, at penge må opstå som en handelsvare." Evaluér denne protest.



Guldfoden

Kapitel 10

Guldfoden

Som vi har set, så begynder penge som en handelsvare – ellers ville folk ikke vide, hvilken værdi de skulle give det. Men hvilken handelsvare? Som nævnt i det sidste kapitel, så er det ikke noget, vi kan bestemme ved *a priori*-ræsonnement. Mange forskellige goder har fungeret som penge – inklusive kvæg og cigaretter.

Men; som jeg er sikker på, at du husker; selvom vi ikke kan regne ud, hvilket gode et samfund vil benytte som penge, så kan vi opsætte mere generelle principper, der indsnævrer feltet af valgmuligheder. Et gode kan kun blive til penge, hvis det er bredt accepteret af folk i et samfund. Desuden må folk tro på, at det vil blive accepteret, når det bliver tilbudt i en handel.

1. Hvorfor er den sidste betingelse påkrævet? Hvorfor er det ikke nok, at medlemmerne i et samfund accepterer et gode i handel. Hvorfor må de også tro på, at det vil blive accepteret?
2. Det er let at forstå, hvordan et samfund kunne tilegne sig køer som penge: tænk på et landbrugssamfund, hvor køer ofte er i brug. Men hvordan kan cigaretter komme til at blive penge?



ET USÆDVANLIGT VALG

Den gruppe, som valgte cigaretterne, var i en usædvanlig situation. Den bestod af soldater i en krigsfangelejr. Eftersom alle indså, at (næsten) alle ville have cigaretter, så, uomtvisteligt imod de

amerikanske sundhedsmyndigheders ønsker, blev cigaretter et meget eftertragtet gode. De blev til penge på den måde, som pengeregressionsteoremet indikerer.



1. "Modbeviser cigareteksemplet ikke i virkeligheden regressionsteoremet? Blev folk i lejren ikke enige med hinanden om, at cigaretter skulle betragtes som penge? Men regressionsteoremet siger, at penge ikke bliver etableret igennem enighed." Hvad er der galt med denne protest? Hint: følger det af teoremet, at pengeevolutionen finder sted langsomt?

DET SÆDVANLIGE VALG

Var du i stand til at svare på det sidste spørgsmål? Husk at regressionsteoremet siger, at værdien af pengeobjektet ikke bliver bestemt ved beslutning alene. Men hvis folk ved, at cigaretter vil blive generelt accepteret og er klar over, igennem handel, cigaretpriserne på andre goder, så kan tingene gå meget stærkt.

I de fleste samfund er cigaretter ikke betalingsmidlet. Som tidligere nævnt, inden vi tog et sidespring til cigaretterne, så er der nogle generelle principper, der begrænser det sortiment af goder, der vil blive valgt som penge. Disse principper, som du vil huske fra sidste kapitel, har ført de fleste samfund med adgang til guld eller sølv til at benytte et af disse metaller, eller begge, som penge.



1. Gennemgå de egenskaber for penge, der gør guld og sølv til eftertragtede betalingsmidler.
2. Hvis guld og sølv i virkeligheden er så brugbare som penge, hvorfor er USA så ikke på guldfoden?

Nogle gange vil et samfund benytte både guld og sølv som penge. Ofte vil sølv blive brugt til de mindre transaktioner og guld til de større. Et pengesystem, der bruger to metaller på samme tid, udgør et problem. Vi vil have nogle priser givet i guld og andre givet i sølv.

1. Hvordan kan disse priser sammenlignes med hinanden?
2. Uden for pensum: Hvorfor indebærer svaret på det første problem et yderligere problem angående priserne på andre goder? Hvordan kan denne forhindring løses?



MARKEDSLØSNINGEN

Nøglen til vores første problem er ligetil. Guld og sølv er handelsvarer, ligesom æbler og appelsiner er det. De kan handles med hinanden. Eksempelvis kan markedet etablere denne pris: 1 gram guld byttes for 16 gram sølv. Forestil dig, at dette udvekslingsforhold bliver valgt – vil det altid være konstant? Det vil sige, vil guld og sølv altid udveksles i overensstemmelse med den netop angivne formel?

Jeg håber, at det er gået op for dig, at svaret er nej. Udvekslingsforholdet er en pris; og ligesom andre priser, så er det fastlagt af udbud og efterspørgsel. Og disse afhænger endvidere af den nytte, som købere og sælgere pålægger dem. (Gå tilbage til kapitlerne om nytteværdi og udbud og efterspørgsel og gennemgå



dem igen. Du kan ikke gennemgå disse grundlæggende principper for mange gange. For at forstå økonomi skal du kende til udbud og efterspørgsel.)

Lad os antage at der bliver produceret mere sølv i minerne, mens mængden af guld er konstant. I takt med at mere sølv kommer på markedet, så vil den marginale nytteværdi af sølv falde. (Hvorfor?) Hvad vil effekten på udvekslingsforholdet imellem guld og sølv være?

Folk vil nu være nødt til at afgive mere sølv end før for at få et gram guld. Vi vil få et nyt udvekslingsforhold, eksempelvis 1 gram guld for 16,5 gram sølv.



1. Tegn udbuds- og efterspørgselsdiagrammer for at illustrere den netop beskrevne ændring. (Selvfølgelig kunne jeg selv have inkluderet dem i bogen! Men det er meget bedre for dig, som studerende, at konstruere dem selv. Desuden er det lettere for mig.)

2. Tegn udbuds- og efterspørgselsdiagrammer for at illustrere effekten af en stigning i udbuddet af begge metaller; et fald af udbuddet af begge; og en stigning i det ene metal, hvor der er et fald i udbuddet af det andet. Jeg sætter dig virkelig på arbejde, ikke sandt?

ANDRE GODER

Markedet har etableret et udvekslingsforhold, lad os sige 16:1, imellem gram af sølv og guld. Er alt nu i orden?

Nej, ikke nødvendigvis. Nogle goder vil blive prissat i guld, andre i sølv. Disse priser vil selvfølgelig blive bestemt af udbuddet og efterspørgslen af disse goder, og relativt til udbuddet og efterspørgslen af guld og sølv hver for sig. Eksempelvis kan 1.000 appelsiner udveksles for $\frac{1}{2}$ gram sølv.

1. Hvad synes du, at guldprisen for 1.000 appelsiner bør være, givet den netop nævnte sølvpris?



ANDRE GODER FORTSAT

I markedet vil vi have alle mulige forskellige udvekslingsforhold, eller priser, nogle fremsat i guld, andre i sølv. Alle disse priser skal "matche" udvekslingsforholdet imellem guld og sølv.

Hvad betyder det? Forestil dig, at en person gerne vil købe appelsiner, men ikke har noget sølv. Han spørger appelsinavleren: "Hvor meget guld skal De have for Deres 1.000 appelsiner?" (Folk taler ofte unaturligt formelt i økonomibøger.) Vores appelsinmand er ikke

noget fjols, så han svarer: "1/8 gram guld." Guldejerer, som er ivrig efter at få fat i appelsinerne, accepterer. Kan du se, hvilket problem der nu opstår? Vi har de følgende udvekslingsforhold:

16 gram sølv for 1 gram guld
 $\frac{1}{2}$ gram sølv for 1.000 appelsiner
1/8 gram guld for 1.000 appelsiner

Som Lord Tennyson, den store britiske poet, sagde i "Den Lette Brigades Angreb:" "Nogen har blundet." Du burde hurtigt kunne gennemskue, hvem det er: det er den tosse, der afgav 1/8 gram guld for at få 1.000 appelsiner.

Den heldige appelsinmand har nu 1/8 gram guld. Vi kan nu få 2 gram sølv for hans guld. (Hvorfor?) Efter at have gjort det kan han købe 4.000 appelsiner. (Hvis han er endnu heldigere, kan han tage en omgang mere og få tossen til at betale $\frac{1}{2}$ gram guld for 4.000 appelsiner.)

Uheldigvis for appelsinmanden, men heldigvis for tossen, så vil situationen hurtigt nå en ende. Andre appelsinmænd vil forsøge at få del i den gode handel. De vil selv have fat i guldet – de agerer ikke som De Forende Appelsinmænd. Men tossen har kun en begrænset mængde guld at tilbyde for appelsiner. Hvordan kan hver appelsinmand få så meget til sig selv som muligt? Han vil tilbyde tossen en bedre handel. Han vil, eksempelvis, tilbyde 2.000 appelsiner for 1/8 gram guld.



- 1. Hvorfor vil han gøre det? Tossen vil give 1/8 gram guld for 1.000 appelsiner. Hvorfor tilbyde 1.000 yderligere?**

TOSSEN BLIVER KLOGERE

Hvis han ikke tilbød flere appelsiner, hvad ville der så ske? Han ville måske ikke være en del af markedet. Hans appelsinvenner ville alle forsøge at få fat i guld; og der er ikke nok til alle. Hvis han tilbyder 2.000 appelsiner, så er hans chancer for at få fat i guldet større. Tossen foretrækker at få 2.000 appelsiner frem for 1.000 appelsiner for sine $1/8$ gram guld (han er ikke en idiot.) Appelsinmanden vil tjene mindre end før, men det er stadig meget profitabelt for ham at opjustere sit tilbud.

1. Gennemgå udvekslingsforholdene og vis hvorfor det stadig er profitabelt for appelsinmanden at få $1/8$ gram guld for 2.000 appelsiner. Hvor højt tror du, buddene vil gå op?
2. Hvad tror du, tossen vil gøre, når han ser appelsinmændene byde prisen op?



TOSSEN BLIVER KLOGERE, DEL 2

Flere og flere appelsinmænd vil se muligheden for at profitere voldsomt i markedet. Og måske andre, der ikke på nuværende tidspunkt ejer appelsiner, vil se fordelene i at købe dem. Når de har appelsiner, så kan de forsøge at få fat i tossens guld.

Imidlertid ser tossen, at hans guld er efterspurgt (selv idioti varer normalt ikke evigt.) Det vil gå op for ham, at han har tilbudt for meget guld, og han vil sænke sit bud.

Dermed vil vores udvekslingsforhold af $1/8$ gram guld for 1.000 appelsiner opleve et pres fra to fronter. Appelsinmænd vil tilbyde flere appelsiner, og tossen vil tilbyde mindre guld. Hvor længe vil det stå på? Indtil der ikke længere kan opnås en profit igennem en serie af handler. Profit på en serie af handler baseret på prisforskelle bliver kaldt arbitrage. Det kiggede vi på i et tidligere kapitel, hvor vi diskuterede loven om én pris. Her ser vi, at der ikke er nogen særlig forskel, når det kommer til penge. Guld og sølv, i samme grad som appelsiner og æbler, følger loven om én pris.



1. Hvis guld og sølv opfører sig som almindelige handelsvarer, hvorfor tror du så, at folk anser penge for at være underlagt helt andre økonomiske love ift. andre goder?

STATEN KOMMER PÅ BANEN

Forestil dig endnu engang at sølv og guld udveksles ved et forhold, der hedder 16:1. På den måde, som jeg lige har forklaret, så "matcher" alle priserne på markedets goder: der kan ikke profiteres igennem arbitrage.

"Udmærket," ville nogle økonomiske reformatorer sige, "men balancen vil let blive ødelagt. Så snart at mængden af guld eller sølv ændres, så vil forholdet 16:1 være outdated og stå foran en ændring. Men det tager tid at ændre. Hvorfor ikke gøre beregningen af priser lettere? For at gøre den lettere vil vi gøre 16:1-forholdet permanent. Så vil vi aldrig skulle bekymre os om arbitrage i penge igen."



1. Hvilke etiske antagelser gør vores imaginære reformator sig om arbitrage og beregninger? Kan disse antagelser retfærdiggøres?

ET SIDESPRING TIL ETIK

Et af dette bogs temaer kommer krystalklart til udtryk her. Det er meget let at antage at særlige etiske synspunkter, eller "værdidomme," bør vedtages, selvom nærmere undersøgelse viser, at de er kontroversielle og skal retfærdiggøres.

Vores reformator har lavet to af sådanne kontroversielle antagelser. Først bemærker han, korrekt, at ændringer i udbud og efterspørgsel tager tid, før de påvirker priser. Selvom 16:1-forholdet ikke længere stemmer overens med aktørernes nuværende nytteværdi, så står det ved, indtil det ændres.

Men hvorfor skulle vi tro, at der er noget galt med det? Hvorfor skulle tilpasning af priser til ændringer i udbud og efterspørgsel være øjeblikkelig, eller, hurtigere end, hvad markedet selv kan udrette? Pas på at du ikke laver en uberettiget antagelse om, hvad jeg siger her. Vi hævder ikke, at idealet om øjeblikkelig pristilpasning er forkert.

Snarere vil jeg gerne, at alle læsere bemærker, at reformatoren har lavet en etisk antagelse. Hvis han bevæger sig fra (1) pristilpasning tager tid; til (2) pristilpasning tager for lang tid, så har han taget et skridt, der kræver retfærdiggørende argumentation.

Og vores reformator har smuglet en anden uundersøgt antagelse ind: tilpasninger, der finder sted igennem arbitrage, er "dårlige." Hvad er der galt med arbitrage? Det må vores reformator fortælle os. Endnu engang antager vi ikke, at arbitrage er moralsk; vi ønsker blot at påpege, at der er en bevisbyrde, der ofte bliver overset.

1. Giv andre eksempler på økonomiske reformer, der indeholder værdidomme, der er blevet sneget ind.



GRESHAMS LOV

Vi skal ikke i denne omgang fortsætte etikdiskussionen. Vi vil holde os til "deskriptiv" økonomi. (Husk skelnen imellem deskriptive og normative udsagn, som vi diskuterede tidligere.)

Forestil dig, igen, at markedet har etableret et udvekslingsforhold, der er 16:1. Nye guldminer i Patagonien opdages, og en øget mængde af guld kommer på markedet. Med antagelsen om, at nytteværdien ellers er uændret, så vil gulds pris falde. Et gram guld vil nu, eksempelvis, kun koste 15 gram sølv.

Men staten har indført et udvekslingsforhold, der hedder 16:1. Hvis du har et gram guld, så vil du kunne få 16 gram sølv for det på markedet. Du ville, hypotetisk set, have været villig til at tage 15 gram for dit guld, men du protesterer absolut ikke over at få et gram mere.

Sølvhandlere vil dog være mere modvillige. 16:1-forholdet afspejler ikke længere markedsprisen. Hvis den bliver indført, så vil sølvhandlerne være mindre villige end før til at tilbyde sølv i markedet. Guld vil have en tendens til at blive det eneste betalingsmiddel.

Hvorfor vil dette ske? Vi må, som altid, gå tilbage til et grundlæggende princip. Penge er en handelsvare.



1. Hvordan gør dette princip os i stand til at analysere effekterne af et fastsat udvekslingsforhold?

OVERSKUD OG MANGLER

Vi håber, at du har besvaret spørgsmålet ved at referere til overskud af varer og mangel på samme. Husker du effekten af en maksimumpris, der lå under markedsprisen? Der vil blive efterspurgt

en større mængde af godet ved den kunstigt lavere pris, end der vil blive udbudt til salg. Kort sagt, vil der opstå en mangel. Det er nøjagtigt, hvad der er sket i vores eksempel. Prisen på sølv er kunstigt lav. Dets markedsværdi er $1/15$ gram guld, men dets statsdikterede pris er kun $1/16$ gram guld. Deraf en mangel.

Set fra den modsatte side, så er prisen på guld kunstigt høj. Der er et overskud af guld ved det kunstigt dikterede udvekslingsforhold. Guldkøbere efterspørger en mindre mængde guld ved 16:1-forholdet, end udbydere tilbyder ved den pris.

For at opsummere, så vil penge, der overvurderes af staten, have en tendens til at drive penge, der undervurderes af staten, ud af markedet. Det er Greshams lov, normalt formuleret som: "den dårlige mønt fortrænger den gode mønt." Vores formulering, som kommer fra Murray Rothbard, er at foretrække frem for den traditionelle. Den fortæller os, hvad "dårlige" og "gode" penge er.

EN ENKELTMØNTFOD

Som vi har lært i dette kapitel, så kan det frie marked let håndtere et system, hvor både guld og sølv fungerer som penge. Så længe staten ikke indfører priskontrol, så vil begge metaller cirkulere som penge.

Men folks præferencer kan ændre sig. Det kan være, at de synes, at to slags penge med fluktuerende udvekslingsforhold er ubelejligt. I dette tilfælde står markedet klar med en løsning. Hvis nok folk stopper med at bruge et af metallerne som penge, så vil det stoppe med at være penge. Demonetariseringprocessen går nøjagtig i modsat retning af den sti, som den kom af.

En handelsvare, som bliver mere og mere efterspurgt som et betalingsmiddel, stiger i værdi af denne grund. Sølv bliver eksempelvis værdifuldt, ikke kun for dets brug i ringe og tænder, men også for dets evne til at gøre det at handle lettere.

Hvis nogle mennesker stopper med at acceptere sølv i handel, så vil det miste dets værdi som betalingsmiddel. I takt med at det mister værdi, bliver det endnu mindre efterspurgt af markedsaktører. En

spirallignende effekt opstår, som er netop modsat den proces, som penge opstår ved.

Hvis en handelsvare mister hele (eller næsten hele) sin værdi som betalingsmiddel, så er det blevet demonetareret. Dens værdi bliver nu bestemt som alle andre ikke-monetære goder. Selvom det ikke er en praxeologisk lov, så er det sikkert at forudsige, at et frit marked vil tendere imod at fortrænge en tometalsmøntfod for en enkeltmøntfod for bejligheds skyld. Det valgte metal vil normalt være guld.



1. **Hvorfor vil et frit marked have en tendens til at etablere en guld-frem for en sølvfod?**

Konklusion

Vi har i denne bog forsøgt at overbringe en fundamental lektion. Det er at tænke om økonomi på en systematisk og logisk måde. Du behøver ikke at acceptere udsagn, bare fordi "det står i bogen," og du behøver ikke at vente indtil kandidatstudiet for at finde ud af grundlaget for, hvad du bliver bedt om at tro.

For at forstå økonomi kræver det kun omhyggelig opmærksomhed omkring ræsonnement; i nogle tilfælde er det måske en smule svært og abstrakt. (Jeg nævnte ikke denne del i starten, da jeg ikke ville forskrække nogen.) I det mindste er det tilfældet, hvis den pågældende økonomiske skole er af den østrigske slags – den slags, vi har bestræbt os på at præsentere for dig.

I den østrigske skole begynder vi med handlingsaksiomet og deducerer ud fra det kraftfulde teoremer, som loven om faldende marginal nytteværdi baseret på anvendelsen af østrigsk ræsonnement på to nøgleområder: priser og penge.

Hvad siger loven om efterspørgsel? Hvad er der galt med Marx' arbejdsværditeori? Hvorfor må penge opstå fra en ikke-monetær handelsvare? Disse er blot et par af de spørgsmål, som du nu burde være i stand til at svare på, hvis du er kommet igennem alle mine dårlige jokes.

Desuden håber jeg, at du nu vil forstå, hvordan priser koordinerer udbud og efterspørgsel uden statslig intervention. Indblanding, som eksempelvis priskontrol og lovgivning om mindsteløn, formår ikke at opnå de formål, som deres fortalere lover. På samme måde kan staten ikke skabe penge gennem *fiat*, ud af ingenting.

Hvis du ud fra dette konkluderer, at staten ikke bør blande sig, så har du lavet en normativ dom. Jeg håber, at du på nuværende

tidspunkt har forstået, hvordan værdidomme adskiller sig fra deskriptive udsagn, og hvordan viden om de faktiske omstændigheder hjælper os med at træffe informerede politiske beslutninger.

Hvis du har læst denne bog grundigt, så skulle du nu være i stand til selv at læse værkerne af de store økonomer som Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises og Murray N. Rothbard. Jeg er fint tilfreds med at være, som John Locke sagde i en anden sammenhæng, deres underarbejder.

Ordliste

Aksiom: Et grundlæggende princip, som anses for at være tydeligt og uden behov for udledning.

Arbejde: Menneskelig indsats i produktion.

Arbejdsløshed: En tilstand hvor en arbejdsydelse ikke er efterspurgt *ved en given løn*.

Arbejdsværditeorien: Ideen om at værdien af et gode er lig med den arbejdstid, det kræver at producere det.

Arbitrage: Gevinster der opstår ved at udnytte uoverensstemmelser imellem priser i lokale markeder. Arbitragører ser forskellen og sørger for én pris på hvert gode.

Arbitragører: De som drager fordel af prisuoverensstemmelser i markedet for et gode.

Betalingsmiddel: Et gode der benyttes til at facilitere udvekslingen af andre goder.

Brøkrervebankvæsen: Et system hvor banken kan udstede flere kvitteringer for den monetære handelsvare, end de har i besiddelse.

Byttehandel: En udveksling af varer uden brug af penge.

Deduktion: En slags ræsonnement der udleder sine konklusioner fra præmisser. Deduktion er processen at ræsonnere fra præmisser til en konklusion i overensstemmelse med logikkens love.

Deflation: Et fald i udbuddet af penge i et økonomisk system.

Dobbelt Behovstilfælde: En nødvendig forudsætning for handel. Hver handlende aktør må foretrække, hvad den anden tilbyder frem for, hvad man selv har.

Efterspørgsel: Mængden af et gode der bliver tilbudt for at købe et andet gode.

Efterspørgselstabel: En tabel over mængden af et gode, som forbrugere ønsker at købe ved forskellige priser.

Ethundrede Procents Reservebankvæsen: Et system hvor alle pengecertifikater er fuldt bakket op af møntfoden.

Etisk Antagelse: Et udsagn der moralsk set burde være sandt.

Faldende Marginal Nytteværdi, Loven om: et grundlæggende princip for praxeologi, hvor det gælder, at udbuddet af et gode bliver dedikeret til stadig mindre værdsatte brug.

Faste Omkostninger: Omkostninger der, ved tidspunktet for en økonomisk beslutning, allerede er blevet afholdt.

Fiatpenge: Penge udstedt af staten uden at være bundet til en handelsvare.

Fluktuerende Udvekslingsforhold: De udvekslingshold, særligt når det gælder penge, der bliver bestemt på markedet og derfor varierer.

Forventninger: Antagelser om fremtidige økonomiske forhold – i særdeleshed priser.

Greshams Lov: Princippet om at penge, der er overvurderet af staten, vil have en tendens til at drive penge, der er undervurderet af staten, ud af markedet.

Guldfod: Et monetærsystem hvor guld er den generelt accepterede handelsvare. Også kendt som guldstandard.

Handelsvarer: Goder købt og solgt i markedet.

Handelsværdi: Værdien af et økonomisk gode i en potentiel handel.

Hedonisme: Et etisk system der rangerer valg ved den mængde af behagelige fornemmelser, som de giver anledning til.

Hermeneutiker: En person der benytter eller er fortalende for hermeneutik.

Historicisme: Doktrinen der siger, at der ikke er nogle universelt valide økonomiske love. Økonomiske principper kan højest anvendes til specifikke historiske perioder.

Hvis-betingelse: Den del af en hypotese, der fremsætter en betingelse.

Hypotese: En antagelse; tager ofte form som "hvis A, da B."

Imputation: Processen hvorved værdien af et forbrugsgode bliver ført tilbage til de goder, der producerer dem.

Indirekte Handel: Handel der ikke sikrer den ønskede vare ved en enkelt handel, men fortsætter ved et eller flere mellemliggende trin.

Inflation: En stigning i udbuddet af penge i et økonomisk system.

Intransitive Præferencer: Præferencer af følgende type: A foretrækkes frem for B; B foretrækkes frem for C; men det er ikke tilfældet, at A foretrækkes frem for C.

Kapital: (1) goder benyttet i produktion. Disse goder er ikke værdsat for den umiddelbare tilfredsstillelse, som de bringer, men for deres bidrag til at transformere ikke-færdige goder til færdige goder.
(2) den monetære værdi af goder netop beskrevet. Advarsel: Du må ikke forveksle disse to betydninger.

Kapitalisme: Et økonomisk system karakteriseret ved privat ejerskab over produktionsmidlerne.

Kategorisk syllogisme: Et særligt deduktivt argument (se **syllogisme**) hvis præmisser er påstande.

Kommunisme: Et synonym for socialisme; normalt en radikal variant.

Leje: Prisen for at bruge et aktiv, der tilhører en anden.

Ligevægt: En situation hvor købere og sælgere ikke kan lave flere gensidigt fordelagtige handler.

Lighed: Antagelsen om at udvekslede goder på en måde er identiske.

Logik: Den normative videnskab om ræsonnement.

Loven om Marginal Nytteværdi: Princippet om at enhederne af et gode vil blive brugt til at tilfredsstille de højest rangerede præferencer, som endnu ikke er tilfredsstillet.

Loven om én Pris: Tendensen til at der vil være den samme pris på markedet for en given vare.

Mangel: En situation hvor mængden af efterspørgslen på et gode er større end mængden udbudt.

Marginal Nytteværdi: Værdien af den sidste enhed af en handelsvare. Alternativt, værdien af en enhed eller et gode, hvis en enhed af godet måtte afgives.

Marginale Købere: Købere der ved en lille prisstigning ville forlade markedet for et gode.

Marginalenhed: den enhed af et gode der bliver tilegnet den lavest rangerende præference, som godet kan tilfredsstille.

Marked: Rammen hvor økonomiske udvekslinger finder sted.

Markedsprisen: Den pris hvorved mængden af efterspurgte goder er lig den udbudte mængde. Også kendt som "markedsligevægtspris."

Marxisme: Et økonomisk system, udtænkt af Karl Marx (1818-1883), baseret på arbejdsværditeorien. Det opfordrer til at erstatte kapitalisme med socialisme.

Mindstelønslovgivning: En lov der forbyder at tilbyde arbejde ved en løn, der er under et specificeret niveau.

Neoklassisk Økonomi: En type økonomi der hviler på ligevægtsantagelser, er meget matematisk og ikke fuldstændig subjektivistisk.

Normativt Udsagn: Et udsagn om hvad der burde være, frem for hvad der er.

Nytteværdi: Værdien af et gode for en forbruger

Omkostning: Nytteværdien af det højest værdsatte alternativ, der ikke vælges.

Overskud: En situation hvor mængden af et udbudt gode overstiger den efterspurgte mængde.

Pareto-optimal Tilstand: En tilstand hvor ingen person i et samfund kan øge sin nytteværdi ved at omfordele ressourcer uden at gøre nogen dårligere stillet.

Penge: en handelsvare hvis primære formål er at facilitere udveksling af andre handelsvarer. Det er efterspurgt, fordi enhver ved, at andre vil acceptere det i en handel.

Pengeregressionsteoremet: Et argument, udviklet af Mises og Menger, om at penges købekraft må udspringe fra penges brug som et ikke-monetært gode.

Penges Købekraft: Den mængde af handelsvarer en enhed af penge er i stand til at købe.

Praxeologi: En deduktiv videnskab der undersøger implikationerne af aksiomet, der siger, at mennesker agerer.

Pris: Udvekslingsforholdet imellem to handelsvarer.

Prisfastsættelse: Processen hvorved en handelsvares pris bliver fastsat i markedet.

Priskontrol: Indblanding ved magt, normalt udført af staten, i markedspriser, der bliver bestemt ved udbud og efterspørgsel.

Prisloft: En maksimumpris implementeret ved lov.

Produktionsomkostning: Værdien af det højeste alternativ der bliver opgivet for at producere noget.

Præference: En rangering af tilgængelige alternativer: Hvis S vælger A frem for B, så *foretrækker* S A frem for B.

Præmisser: Udsagn som konklusioner udledes af.

Rationering: En måde at distribuere goder på, når efterspørgslen er større end udbuddet ved en pris, som staten har sat.

Reductio: Et bevis, der påviser, at afvisningen af en ønsket konklusion fører til en modsigelse.

Regressionsteorem: Princippet om, at værdien af penge ultimativt stammer fra pengenes ikke-monetære brug.

Rente: Den pris man betaler for at kunne få brugsret over penge eller kapital. Principielt fastlagt ved tidspræferenceraten.

Social Security: En statslig ordning hvor lønmodtagere bliver beskattet, og pensionerede arbejdere modtager pension. Svarer ikke til en privat forsikringsordning.

Socialisme: Et produktionssystem baseret på centraliseret ejerskab af produktionsmidlerne.

Spontane Processer: En serie af begivenheder der genererer et organiseret udfald uden centraliseret vejledning.

Strejke: Et organiseret arbejdsophør med det formål at få arbejdsgiveren til at tilbyde bedre arbejdsforhold.

Subjektiv Værditeori: Synspunktet at økonomisk værdi bliver fastlagt igennem aktørers valg i markedet.

Syllogisme: En form for ræsonnement hvor en konklusion bliver deduceret fra en stor og mindre præmis.

Symbolisk Logik: Et logisk system der ikke er begrænset ved emne-specifikke prædikater fra almindeligt sprog.

Tautologi: Et udsagn, eksempelvis en definition, der er sandt alene som følge af betydningen af termene, det indeholder.

Transaktion: Et køb eller salg af en handelsvare.

Udbud: Et gode der er til salg i markedet.

Udbud og Efterspørgsel: De grundlæggende faktorer for priser. **Udbud** er den mængde, som sælgere af handelsvarer er villige til at tilbyde ved en given pris. **Efterspørgsel** er den mængde af et gode, som købere er villige til at tilbyde for en specifik mængde af en handelsvare.

Udveksling: En handel af et økonomisk gode for et andet.

Udvekslingsforhold: Udtryk for hvilken mængde af et gode vil udveksles for en mængde af et andet gode. Eksempelvis, hvis et æble udveksles for en appelsin, så har æbler og appelsiner et udvekslingsforhold på 1:1.

Utilitarisme: Et etisk system der vedholder, at det rigtige er det, der maksimerer glæde.

Videnskabelig Socialisme: Et synonym for Marxisme, baseret på den Marxistiske tro på, at socialismens indførsel formentlig er uundgåelig.

Værdi: Godets attribut der gør det anvendeligt i brug, eller gør det i stand til at sikre andre goder igennem handel i markedet.

Østrigske Skole: En gruppe af økonomer, der omfatter Menger, Böhm-Bawerk, Mises og Rothbard, hvis værker er baseret på den subjektive værditeori.

Østrigsk Økonomi: En type af økonomisk lære baseret på deduktion fra naturen af menneskelig handling, hvor særligt subjektiv værdi bliver fremhævet.

Anbefalet Læsning

Alle, der har læst denne bog, bør også læse Henry Hazlitts *Economics in One Lesson* (Arlington House, 1979), der er meget lettere at forstå end dette værk. Det er en fremragende oversigt over, hvordan økonomisk teori appliceres til den virkelige verden.

Du vil også finde den geniale og korte bog af Murray Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* (Ludwig von Mises Institute, 1990), ekstremt hjælpsom. Det er en meget klar præsentation af østrigsk pengeteori. Hvis du vil vide, hvordan det nuværende amerikanske pengesystem startede, så er den samme forfatters bog *The Case Against the Fed* (Ludwig von Mises Institute, 1994) et godt sted at starte.

De to største bøger af den østrigske skole i det tyvende århundrede er Ludwig von Mises' *Human Action* (Ludwig von Mises Institute, [1949] 1998) og Murray Rothbards *Man, Economy, and State* (Ludwig von Mises Institute, [1962] 1993). Du vil dog formentlig finde dem tunge, og du bør være tilfreds med at læse, hvad end der interesser dig i dem. Rothbard er meget lettere at læse end store dele af *Human Action*.

Den formentlig bedste måde at få en smagsprøve på Mises er at kigge på hans essays i *Planning for Freedom* (Libertarian Press, 1980) og essayet "Planned Chaos" i *Socialism* (LibertyClassics, 1982).

Om Forfatteren

Dr. Gordon er seniorforsker ved Ludwig von Mises-Instituttet og redaktør af *The Mises Review*. Han er uddannet fra UCLA, hvor han fik sin Ph.d. i intellektuel historie, og han er forfatter af *Resurrecting Marx: The Analytical Marxists on Exploitation, Freedom and Justice*; *The Philosophical Origins of Austrian Economics* og *Critics of Marx*. Han er også redaktør af *Secession, State & Liberty* og medredaktør af H.B. Actons *Morals of Markets and Other Essays*. Dr. Gordon bidrager til tidsskrifter som *Analysis*, *The International Philosophic Quarterly*, *The Journal of Libertarian Studies* og *The Quarterly Journal of Austrian Economics*.