

PER L. BYLUND

EN INTRODUKTION TIL

ØKONOMI



EN INTRODUKTION TIL

ØKONOMI

Per L. Bylund

2025



Ludwig von Mises Institute

AUBURN, ALABAMA

MISES-INSTITUTTET, grundlagt i 1982, er et uddannelses- og forskningscenter for studiet af østrigsk økonomi. Til støtte for den tanke-skole, der repræsenteres af Ludwig von Mises, Murray N. Rothbard, Henry Hazlitt og F.A. Hayek, udgiver vi bøger og tidsskrifter, sponsorerer konferencer for studerende og fagfolk, og tilbyder online undervisning. Mises.org er en omfattende ressource med gratis materiale for alle i verden, der er interesserede i disse idéer. Vi arbejder for et radikalt skifte i det intellektuelle klima – væk fra étatsisme og hen imod en samfundsorden baseret på privat ejendomsret.

For mere information, se mises.org, skriv til os på info@mises.org eller ring til os på 1.800.OF.MISES.

Den engelske udgave er udgivet i 2022 af Mises Institute

Udgivet under Creative Commons Attribution NonCommercial 4.0 International License. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



SHOP21.DK

Den danske udgave

Grafisk tilrettelæggelse: Shop21 ApS

Omslag: Shop21 ApS

Oversætter: Jonas Ejlersen

Redaktør: Peter Isaksen

Tryk: 1. Udgave, 1. Oplag. Trykt i Polen.

Paperback ISBN: 97-887-85340-01-6

E-Bog ISBN: 97-887-85340-02-3

www.shop21.dk, 2025, udgivet under - <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

Indholdsfortegnelse

Forord til den danske udgave	1
------------------------------------	---

DEL I: Økonomisk videnskab

1. Hvad er økonomisk videnskab?.....	5
Økonomien	6
Det økonomiske problem	7
Økonomisk teori som forståelse	9
2. Økonomisk teori.....	10
Udgangspunktet	11
Afkodning af menneskelig handling	12
Det geniale ved handlingsaksiomet	13
3. Hvordan man bedriver økonomisk videnskab	15
Udvekslingens betydning	16
Pris og værdi.....	17
Prismekanismen	19
Den trinvis metode	21
Økonomi som samfundsvidenskab.....	24

DEL II: Marked

4. En proces, ikke en fabrik	26
En koordineret proces	27
Kontinuerlig innovation	30
Kontinuerlig usikkerhed	31
5. Produktion og iværksætteri	34
Produktion for at overvinde knaphed.....	35
Kapital og produktion.....	39
Iværksætterens rolle	42
Iværksættere begår fejl	44
6. Værdi, penge og pris	48
Udfordringen ved at måle værdi.....	48
Brugen af penge	50
Pengenes opståen	52
Pengenes betydning	54
Pengepriser	56
Fiatvaluta og prisinflation.....	58

7. Økonomisk beregning.....	61
Den produktive økonomis karakter	62
Den drivende kraft.....	68
Produktion af værdi	70
Iværksætteri og ledelse	75

DEL III: Intervention

8. Monetær intervention.....	78
Boom-bust-cyklussen	78
Afkast og kapitalinvesteringer	79
Det kunstige booms årsag og karakter.....	82
Vendepunktet.....	86
Det korrigerende bust	89
9. Regulatorisk intervention	91
Det sete.....	92
Det usete	93
Det urealiserede.....	96
Konklusion: Handling og interaktion	99
Yderligere læsning.....	101

Forord til den danske udgave

Økonomiske fejlslutninger har ikke blot en tendens til at fange og korrumpere folks tankegang, men også til at genopstå - på samme måde som hovederne på en hydra – hver gang, de bliver modbevist, og vi tror, at vi er kommet af med dem. En del af årsagen kan være noget så simpelt som ønsketænkning; at vi har en tendens til at tro på det, som vi ønsker skal være sandt. Solid økonomisk tænknin g har her den lidet beundringsværdige rolle at kaste lys på og afdække, at det, som folk tror, faktisk er umuligt i den virkelige verden. Uanset om vi kan lide det eller ej, så er vi underlagt knaphed og er derfor nødt til at økonomisere, både på individuelt og socialt plan. Vi kan meget vel vælge ikke at tro på det, men virkelighedens hårde kendsgerninger vil snart minde os om, at det var en tåbelig tanke.

I politik lader ting dog ikke til at falde tilstrækkeligt hurtigt fra hinanden, så vi har mulighed for ubetinget at skyde skylden derhen, hvor den hører til: på de politikker, der var kilden til misæren. En del af årsagen til dette er den moderne økonomis kompleksitet. Men en del af årsagen er også, at politik, og den magt, som den politiske elite nyder heraf, blomstrer ved at love det umulige og skyde skylden på nogen andre. Politik er, som Thomas Sowell skarpsindigt bemærkede, benægtelsen af økonomiens grundlæggende principper. Det er grundlagt på fantasien om, at der ikke findes knaphed – og løftet om, at vi kan undgå det.

Af denne årsag ser vi reguleringer blive solgt som simple og billige løsninger på problemer, som vi ikke tidligere har været i stand til at løse. Og når de slår fejl, så hævder politiske beslutningstagere, at årsagen til fejlen er alt andet end den reelle årsag. Dermed bliver økonomiske fejlslutninger – delvist på grund af det ujordiske spil, vi kalder politik – genfødt og fremstillet som løfter om en bedre verden. På samme måde som vi i Vesten for nyligt er blevet beriget med argumenter for at begrænse handel – som et middel til at skabe universel velstand i ”hjemlandet”. Den politiske retorik kan være overbevisende, men blot en lille smule økonomisk forståelse gør det tydeligt, at de fremsatte midler er svært uhensigtsmæssige – faktisk umulige – i forhold til at opnå det udtrykte mål.

Hvordan ved vi det? Ganske enkelt: Det er en logisk nødvendighed, at enhver frivillig udveksling - som hverken er påtvunget eller bedragerisk - finder sted, fordi begge parter forventer at blive bedre stillet. Og det er tilfældet, fordi værdi er subjektivt – det er personligt – snarere end objektivt. Det er en grundlæggende observation i solid økonomisk tænkning, at udvekslinger skaber værdi, selvom goder, ressourcer og penge blot bliver flyttet rundt. Det betyder, at hver eneste handel, der finder sted, gør os mere velstående – fordi ressourcerne ender hos de mennesker, hvor de har størst værdi. Så hvordan kan handel så have den modsatte effekt? Det kan den ikke. Hvis der faktisk er en negativ effekt, så er det et resultat af en anden virkning – og ikke på grund af selve udvekslingen.

I politik bebrejder man udvekslingen. Men det er umuligt. Enhver med grundlæggende økonomisk forståelse forstår den del, hvilket antyder en begrænsning på, hvad politik kan love og slippe afsted med.

Det er ikke den økonomiske teoris formål at begrænse politik og politisk magt, men i det omfang at politisk retorik er baseret på en forskrining af virkeligheden og et løfte om

det umulige, så er økonomi og politik i konflikt. Løsningen er enkel: Den politiske sfære kan blot anerkende den økonomiske virkelighed, og hermed opløses og fordufter konflikten.

Men i stedet for at gøre det, så søger politikerne at tilrane og udvide deres magt ved at fremsætte stadig mere umulige løfter. Værdien af økonomisk forståelse bør da være åbenlys: for at man, som individ, ikke bliver narret; og for at man, som samfund, undgår dyre ikke-løsninger på reelle problemer. Formålet med denne lille bog er at introducere læseren til solid økonomisk tænkning. Det er slet ikke lige så svært, som økonomikurser har en tendens til at gøre det. Faktisk er økonomisk tænkning ganske intuitivt og logisk. Alligevel er det øjenåbnende og utroligt kraftfuldt, fordi det knuser illusioner og afdækker løgne. At opnå økonomisk forståelse er god brug af tid og indsats. Denne lille bog har til formål at gøre det så nemt og indsatsløst som muligt. Det er herligt at se, at den nu er tilgængelig på dansk, så danskerne kan drage fuld nytte af den.

Per Bylund

Tulsa, Oklahoma

Maj 2025

DEL I

Økonomisk videnskab

KAPITEL 1

Hvad er økonomisk videnskab?

Økonomi er et spændende område.

Den gamle økonomiske videnskab forsøgte at afdække, hvordan verden fungerer. Den viste, eller beviste endda, at der er en naturlig orden i den. Der er struktur i det tilsyneladende kaos. Økonomien har på en måde sit eget liv: Den har en natur. Det betyder ikke kun, at vi kan studere den og lære om dens måde at fungere på, men også at vi ikke frit kan pille ved den efter forgodtbefindende og ikke kan få den til at fungere på måder, som vi måske foretrækker, men som ikke er i overensstemmelse med dens natur. Der er "love", som økonomien fungerer efter, og de er uforanderlige. Den økonomiske videnskab har i de sidste tre århundreder handlet om at identificere, lære og forstå disse love.

Kernen i forståelsen af økonomien er at erkende, at den handler om menneskelige handlinger og interaktioner. Faktisk *er* økonomien mennesker, der handler og interagerer. Det er stort set det. Vi har en tendens til at tænke på økonomien i form af ressourcer, maskiner, virksomheder og måske jobs. Men det er en forenkling, som er misvisende. De er vigtige, men de er alle midler til at nå et mål. Økonomien handler om at *bruge midler til at nå mål*. Eller sagt på en anden måde: Det er, hvordan vi handler for at tilfredsstille vores behov, for at gøre os bedre stillet. Kort sagt handler økonomi om at skabe værdi.

Vores midler er begrænsede, men det er vores ønsker ikke. Vi må finde ud af, hvordan vi kan få så meget som muligt ud af den smule, vi har. Hvis vi vælger at forfølge ét mål, kan vi ikke bruge de samme midler til at forfølge andre mål. Med andre ord er der altid en afvejning. Hvert valg, vi træffer, og hver handling, vi foretager, betyder, at vi giver afkald på noget, vi ikke har valgt. Enten kører du en tur i bilen, eller også bliver du hjemme. Du kan ikke gøre begge dele på samme tid. Du kan bruge dine penge til at købe én ting eller til at købe en anden. Eller du kan gemme dine penge til en anden gang. Men de samme penge kan ikke både bruges til at købe noget og til at spare op. Dit valg af den ene ting betyder, at du ikke valgte og ikke kan vælge den anden. Ved at vælge én ting frem for en anden, ved at *handle*, rangordner vi tingenes værdi - vi *økonomiserer*. Økonomien er os alle sammen, der økonomiserer.

ØKONOMIEN

Økonomien er en ikke-planlagt orden. Det er det, der opstår, når folk går deres egne veje, når vi handler og interagerer, som det passer os.

Den franske økonom fra det nittende århundrede, Frédéric Bastiat, indfangede dette i et spørgsmål: "Hvordan får Paris mad?" Pariserne bor i en storby, hvor de ikke producerer mad, men alligevel har rigelig adgang til den. Det vigtige spørgsmål er, hvordan det kan lade sig gøre. Når alt kommer til alt, er der ingen central plan for, hvilke typer og mængder af fødevarer der skal tilbydes pariserne og hvornår. Der er ingen, der fortæller landmændene, hvornår og hvad de skal så, hvilken jord de skal bruge til hver afgrøde, hvilke redskaber de skal bruge eller udvikle, eller i hvilke byer eller på hvilke markedspladser, de skal sælge deres produkter og til hvilke priser. Økonomien er et decentraliseret og distribueret system, hvor alle mennesker - både landmænd og byboere - lægger deres egne planer og træffer deres egne beslutninger.

De udfører ikke bare ordrer fra en eller anden kommandocentral.¹

Formålet med økonomisk teori er at forstå, hvordan en økonomi i alle dens former fungerer: Hvordan den overordnede proces, hvor mennesker træffer deres egne beslutninger, handler og interagerer, som de nu finder det passende, er og fungerer. Økonomien mangler både en plan og en planlægger. Den har ikke engang et mål. Den er bare.

Men mennesker har mål. De har behov og ønsker, som de stræber efter at tilfredsstille ved hjælp af forskellige midler. Nogle ting leveres af naturen, men de fleste kræver, at mennesker anstrenger sig for at producere dem. Det er de varer og tjenesteydelser, der tilfredsstiller de ønsker, vi har. Produktion er kernen i økonomien: Det handler om at tilvejebringe så mange midler som muligt til at tilfredsstille så mange højt værdsatte ønsker som muligt.

DET ØKONOMISKE PROBLEM

Produktion er et problem. Det er ikke bare et spørgsmål om, hvor mange ressourcer der er til rådighed. Der er ikke noget konstant forhold mellem input og output. Meget ofte kan flere input, ganske rigtigt, producere flere output. Men igennem innovation får vi mere output pr. input - vi øger produktiviteten. Det er endnu tydeligere, når vi taler om *værdien* af produktionen og ikke kun mængden. Værdi er aldrig en selvfølge. Man kan bruge en masse ressourcer på at producere noget, som viser sig at være temmelig værdiløst. Hvis jeg fremstiller et maleri, vil det forventede resultat være af ringe værdi, uanset min indsats, eller hvor meget maling jeg bruger. Det samme lærred og den samme maling, som Vincent van Gogh brugte, ville skabe noget af meget højere værdi.

¹ I mange økonomier spiller staten en stor rolle, ofte i form af en central ledelse. Vi vil diskutere dette spørgsmål i Del 3. Indtil videre vil vi fokusere på selve økonomien – dvs., hvordan tingene kommer til at fungere af sig selv og uden central styring eller plan.

Ved at sætte hans signatur på mit maleri ville det øge værdien af mit maleri. Mens min signatur på hans maleri ville mindske dets værdi.

Det eneste forhold, der findes mellem input og output, er, at input skal bruges til at producere output. Vi kan ikke skabe noget ud af ingenting.

Det økonomiske problem er ikke produktion *i sig selv*, men at økonomisere med produktionen. Det handler om det problem, der opstår, fordi vi ikke har flere ressourcer, end vi kan finde anvendelse for. Ressourcerne er med andre ord knappe. Så det påhviler os at finde ud af, hvordan vores ressourcer kan bruges til at producere det bedst mulige resultat (værdimæssigt). Vi er blevet stadig bedre til at finde ud af det, især i de sidste par århundreder. I tusindvis af år gjorde vi meget få fremskridt, men pludselig, med det, der kaldes industrialisering, begyndte den ene nation efter den anden at løfte sig ud af fattigdom gennem gennembrud i produktionen. Interessen for økonomisk teori falder sammen med denne udvikling.

Deraf titlen på Adam Smiths enormt indflydelsesrige afhandling: *Nationernes velstand: en undersøgelse af dens væsen og årsager*. Titlen henleder opmærksomheden på de to dimensioner af national rigdom (velstand), som stadig er kernen i økonomisk teori: rigdommens *væsen* og dens *årsager*. Rigdommens væsen henviser til, hvordan vi skal forstå den, hvad den består af, og hvordan økonomien som system forholder sig til teorien om værdi som personlig tilfredsstillelse. Årsagerne til velstand henviser til oprindelsen og de særlige processer, der har ført til denne velstand. Hvis vi forstår dem rigtigt, kan vi løfte folk ud af fattigdom og skabe et stadig mere velstående samfund.

Økonomisk teori, som er studiet af, hvordan økonomien fungerer, er følgelig også videnskaben om, hvordan velstand skabes.

ØKONOMISK TEORI SOM FORSTÅELSE

At være økonom er at studere økonomien som en løbende proces. Målet er at forstå, hvordan den fungerer, og hvad dens natur er. Det handler om at finde ud af karakteren og årsagerne til de universelle processer, mekanismer og ordener, som vi identificerer som økonomien. Ud fra dette lærer vi om velstand og, vigtigst af alt, hvordan vi kan producere mere af den og sikre, at flere mennesker får gavn af den.

For at forstå, hvordan økonomien fungerer, må vi være ydmyge over for det faktum, at den eksisterer, og at der er en orden i den - den har en *natur*. Økonomens opgave er ikke at forudsige detaljerne i fremtiden, men at afdække de underliggende processer, der producerer de økonomiske resultater, som vi kan observere. Med andre ord skal vi udvikle en logik til at forstå kombinationen af økonomiske fænomener og adfærd - en økonomisk *teori*. Den økonomiske viden er en ramme for, *hvordan man tænker og ræsonnerer om økonomien*, for at forstå, hvad der foregår. En "intuition", om man vil.

Det følger heraf, at det at lære økonomi grundlæggende handler om at opnå økonomiske færdigheder, så vi bedre kan forstå den verden, vi er en del af. Den *virkelige* verden og ikke den opfundne verden, som vi finder i formaliserede modeller. Som Ludwig von Mises udtrykte det: "Økonomi handler om det virkelige menneske, svagt og fejlbarligt som det er, ikke om ideelle væsener, alvidende og perfekte, som kun guder kan være det." Ja, netop.

KAPITEL 2

Økonomisk teori

Ligesom andre videnskaber og studieretninger består økonomi af en række teorier. En teori er en samling af forklaringer, der giver os mulighed for at forstå noget. Økonomisk teori giver os mulighed for at *forstå, hvordan en økonomi fungerer*. Den forklarer, hvordan økonomien fungerer som helhed, så vi kan forstå betydningen, virkningen, oprindelsen og udviklingen af økonomiske fænomener.

For at en teori kan være pålidelig og nyttig, skal den give et sammenhængende billede. Hvis den ikke gør det, er nogle af dens forklaringer selvmodsigende. Selvmodsigelser er et tegn på, at der er noget galt. Så en teori skal være logisk stringent og udgøre en konsistent helhed. Det betyder, at den skal være i overensstemmelse med de grundlæggende antagelser, som den hviler på - den skal være tro mod grundprincipperne.

Men det er ikke nok at skabe en konsistent helhed baseret på grundprincipperne, hvis disse principper selv er fejlbehæftede. Det er trods alt muligt at fremstille en internt konsistent teori baseret på fejlagtige antagelser. Sådanne systemer kan virke meget overbevisende, fordi de er konsistente, men de giver stadig ikke reel forståelse, fordi enhver forklaring hviler på noget, der ikke er sandt og måske ikke engang

er rimeligt. Du ville ikke have lyst til at gå over en bro, der er designet af en ingeniør, som tror, at papir er stærkere end jern. Det er ligegyldigt, hvor nøjagtig matematikken er, eller hvor sofistikeret designet er - antagelsen er forkert, og derfor er broen ikke pålidelig. Den kan ikke holde til den forventede vægt, selvom alle beregninger er nøjagtige. Det samme gælder for økonomisk teori: Den skal bygge på solide principper og pålidelige antagelser.

For at en teori kan forklare, hvordan verden fungerer, skal den derfor være internt konsistent og baseret på sande antagelser. En teori kan ikke kun opfylde ét af disse kriterier og stadig give os en reel forståelse af verden; den skal opfylde begge.

UDGANGSPUNKTET

Økonomi er baseret på begrebet menneskelig handling som målrettet adfærd. Det betyder, at når folk handler, forsøger de at opnå noget. Det betyder ikke, at de altid er præcise eller gør det "rigtige" (hvad det så end er). Men det betyder, at grunden til, at de forsøger at opnå det, er, at de *værdsætter* det forventede resultat på en eller anden måde. Hvad de værdsætter, hvorfor de værdsætter det, og om det er rimeligt eller rationelt at gøre det, er irrelevant. Sådanne ting ligger uden for rammerne af økonomisk teori. Det, der betyder noget, er, at deres handling er motiveret af det forventede resultat.

Det kan virke mærkeligt, at økonomi ikke beskæftiger sig med, hvorfor folk værdsætter nogle ting, men ikke andre. Men det gør den ikke. Folks drømme, fantasier og forestillinger har kun økonomisk relevans, hvis der bliver *handlet på dem*. Hvis du har en drøm, som du ikke gør noget ved, får du den jo ikke til at gå i opfyldelse. Den forbliver blot en drøm. Drømmen i sig selv gør ingen forskel i verden; blot at ønske gør den ikke til virkelighed.

Så handling er et ret logisk udgangspunkt for at studere den sociale virkelighed. Det er ved at handle, at vi ændrer verden.

AFKODNING AF MENNESKELIG HANDLING

At anerkende handling for, hvad det er - målrettet adfærd - er overraskende kraftfuldt. Det giver os en indsigt i menneskelige anliggender, som går langt ud over, hvad de fleste mennesker tror er muligt. Faktisk viste økonomen Ludwig von Mises, at økonomisk teori kan udledes af dette enkle koncept.

Lad os se på de ting, vi kan lære om verden blot ved at uddybe, hvad menneskelig handling betyder. Vi har allerede påpeget, at handlinger udføres med et eller andet formål, der giver mening for aktøren. Vi ved, at handlinger er rettet mod at opnå noget - et resultat - som aktøren anser for at være gavnligt. Med andre ord har handlinger til formål at opnå noget, som aktøren personligt værdsætter.

Fordi aktører forsøger at opnå noget, følger det, at de ikke allerede har opnået det og derfor handler for at opnå det bedre, end de allerede har. Dermed kan vi konkludere, at der er ting, som aktører ønsker, som de ikke har, men som de tror, de kan opnå ved at foretage en handling, som de tror vil gøre dem bedre stillet. Med andre ord er handlinger grundlæggende *kausale*: Vi handler, fordi vi tror, at vi kan skabe en bestemt forandring.

Vi konkluderer også, at aktørerne mener, at deres handling er den bedste eller eneste måde at opnå resultatet på. Hvorfor skulle de ellers foretage handlingen? At de ikke allerede har gjort det tyder på, at de enten var uvidende om muligheden, manglede midlerne til at handle på den eller rangerede andre mål højere. Alt dette tyder på knaphed - at der ikke er tilstrækkelige midler til at tilfredsstille alle de ønsker, man har - og at aktøren træffer valg. Det, at aktøren skal vælge,

indebærer, at han eller hun skal foretage afvejninger. Med andre ord, aktøren *økonomiserer*.

Vi kan også konkludere, at menneskelig handling faktisk altid er en *individue*l handling, der er motiveret af et personligt værdsat mål, og som er rettet mod dette mål. Andre personer kan have det samme mål i tankerne, og for at en handling skal være gennemførlig, kan det kræve samarbejde, men det ændrer ikke ved, at hver person handler. Folk kan vælge at handle i fællesskab, men det er individuelle valg. Gruppen i sig selv handler ikke. Det, at fire personer samarbejder om at løfte og flytte et klaver, betyder ikke, at gruppen løftede klaveret, men at de fire personer koordinerede deres individuelle indsats mod det fælles mål. Med andre ord er økonomi *metodologisk individualistisk*.

Ting som virksomheder, grupper og regeringer eksisterer og har en reel effekt på, hvordan folk handler. Men vi kan ikke forstå hvordan uden også at anerkende, at folk i firmaer, grupper og regeringer handler. Ved at anerkende dette forstår vi, at aktører inden for grupper kan have mål, der er i modstrid med gruppens erklærede mål, og derfor er der spændinger, og nogle mennesker kan handle på måder, der underminerer gruppens erklærede mål. Dette ville ikke være muligt, hvis vi havde antaget, at gruppen selv handler.

DET GENIALE VED HANDLINGSAKSIOMET

Økonomisk teori benytter logisk ræsonnement til at afdekke de processer, der udgør økonomien, og den anerkender, at motivationen for handling er personlig - at *værdi er subjektiv*. Værdisubjektivitet gør det muligt for økonomer at formulere en realistisk og pålidelig teori, der forklarer priser som et resultat af personlige vurderinger på marginalen. Fordi individer vælger mellem handlinger, må de rangordne deres muligheder. Det gør de subjektivt ud fra den forventede værdi, som de forventer, at handlingens udfald vil give dem.

Vi værdsætter aldrig tingene i sig selv, men for den tilfredsstillelse, vi tror, de kan give os. Et glas vand i ørkenen er sandsynligvis mere tilfredsstillende end et glas vand, mens man ligger hjemme på sofaen. Hvorfor er det sådan? Fordi vi værdsætter ting ud fra den tilfredsstillelse, de kan give os i den situation, vi befinder os i. Når vi slapper af på sofaen, er den største tilfredsstillelse, som vi kan få ud af et glas vand, ikke nær så høj, som når vi forsøger at få nok væske og holde os i live i en ørken. Og jo mere vi har af noget, jo mindre er tilfredsstillelsen ved at bruge endnu en enhed af dem. Faktisk værdisættes hver enhed af noget til den tilfredsstillelse, som vi kan få ud af den sidste (marginale) enhed. Så i enhver situation, hvor vi har tre glas vand, værdsætter vi hvert af dem mindre, end hvis vi kun havde haft to. Men mere end hvis vi havde haft fire. Fordi værdien for os af hvert enkelt glas er den tilfredsstillelse, som det bidrager med - den laveste og marginale værdi. Derfor handler vi forskelligt afhængigt af, hvor mange vi har af noget, og hvor vigtige disse ting er for os - hvilken tilfredsstillelse vi forventer at få ud af dem.

Med andre ord forbinder handling de subjektive vurderinger, der er i vores sind - vores vurderinger af de mulige resultater af vores handlinger - med de ting, der findes uden for vores sind. Handling er broen mellem personlige vurderinger, som ikke kan måles, og resultater i den virkelige verden. Det at forstå handling som udgangspunktet for økonomisk ræsonnement – det faktum, at værdi er subjektivt – udgør ikke nogen udfordring for forståelsen af produktionen af varer og tjenesteydelser og andre økonomiske fænomener. Vi behøver ikke at vide, hvad eller hvorfor folk værdsætter; kun, at de gør det, og at de handler i overensstemmelse hermed.

Alle økonomiske fænomener - ressourceallokeringer, markedspriser, konjunkturcyklusser - er et resultat af menneskelige handlinger, som vi ved altid er målrettede og økonomiserende. Den økonomiske videnskabs opgave er derfor at forstå økonomien og alt, hvad den indebærer, ud fra den ultimative årsag: handling.

KAPITEL 3

Hvordan man bedriver økonomisk videnskab

Økonomividenskaben bliver ofte beskyldt for at være “ideologisk” - for at *fremme frie markeder*. Dette er en misforståelse.

I økonomisk teori er det frie marked en model - et analytisk værktøj. Det udelukker komplicerende omstændigheder og påvirkninger og giver os mulighed for at studere centrale økonomiske fænomener *i sig selv*, så de ikke forveksles med andre effekter. I økonomi er vi interesserede i at forstå de økonomiske kræfters natur og relationer. Med andre ord udelukker vi ting, der hæmmer økonomien, som f.eks. reguleringer, der påvirker folks adfærd og dermed de økonomiske resultater. Resultatet er en økonomi, hvor kun de økonomiske kræfter er i spil - et “frit marked”.

Frimarkedsmodellen tjener samme formål som at studere objekter i frit fald i fysik. Modellen for frit fald udelukker ting som luftmodstand for at kunne studere virkningerne af tyngdekraften. Det ville ikke være muligt at studere tyngdekraften uden at adskille den fra andre kræfter, som også har en effekt på objekter, og som kan øge eller mindske effekten af tyngdekraften. Økonomien bruger modellen for det uhæmmede eller frie marked på samme måde: for at studere økonomiske kræfter uden indflydelse fra andre ting. Vi skal

vide, hvordan selve økonomien fungerer, før vi kan studere påvirkningerne på den.

Økonomividenskaben fremmer og er fortalende for frie markeder lige så meget, som fysikken fremmer frit fald. Økonomisk tænkning kan ikke undvære den frie markedsmode.

UDVEKSLINGENS BETYDNING

Økonomisk videnskab bygger på økonomisk ræsonnement - brugen af logik til at finde ud af hvorfor/hvorfor ikke og hvornår/hvornår ikke. Det er sådan, vi får mening ud af det, vi ser, og afdækker de underliggende økonomiske processer. Lad os illustrere det med et eksempel på en simpel udveksling mellem to personer: Adam og Bente.

Lad os sige, at Adam tilbyder Bente et æble, og Bente giver Adam en liter mælk til gengæld. Der er to måder, vi kan analysere denne udveksling på. Den ene er at studere den empirisk ved at observere udvekslingen i det virkelige liv og indsamle "objektive", dvs. målbare data før, under og efter udvekslingen. Ved hjælp af disse data kan vi så beskrive, hvad der skete, og lede efter en forklaring.

Det er ikke nødvendigt at gå i detaljer for at vise, hvordan denne metode er uegnet til at forstå betydningen af udveksling for økonomisk tænkning. Selvom vi studerede den empiriske udveksling i detaljer, kunne vi ikke afdække, *hvorfor* æblet skiftede fra Adams til Bentes besiddelse, *hvorfor* mælken flyttede den anden vej, eller endda om de to overførsler er relateret til hinanden. Der er ingen mening med de observerbare data; de kan ikke fortælle os noget ud over de nøgne observerbare fakta om, hvem der besidder hvad og hvornår. Strengt taget kan data ikke engang fortælle os, at der var en *udveksling*.

Økonomi handler om mere end at tilbyde beskrivelser som "Adam har et æble, og Bente har mælk", og et minut senere "Bente har æblet, og Adam har mælken". Det handler om at forstå, at der var tale om en udveksling, og hvad udvekslingen

betyder for de deltagende parter. Vi ved, at den må betyde noget, fordi de *valgte* at gennemføre den. Udvekslingen var ikke blot resultatet af visse eksterne stimuli. Udveksling er ikke en selvfølge.

Men for at studere dette, må vi ræsonnere ud fra vores forståelse af, hvad Adam og Bente gør. Med andre ord, anerkender vi - ved hjælp af det, vi kalder *a priori*-forståelse - at de begge rent faktisk *handler*, og at de derfor forsøger at opnå noget. Menneskelig handling er, som Ludwig von Mises minder os om, målrettet adfærd.

Med denne forståelse kan vi nemt se, at der faktisk er tale om en udveksling: Adam byttede sit æble for Bentes mælk. Fordi Adam og Bente byttede varer, ved vi også, at de - medmindre en af dem blev tvunget eller snydt - begge forventede at blive bedre stillet med det, de fik i bytte. Så de byttede, *fordi* Adam værdsatte mælken højere end æblet, og Bente værdsatte æblet højere end mælken.

Denne konklusion kan virke indlysende, og det bør den også være: Vi har alle denne grundlæggende forståelse af menneskelig handling som en målrettet indsats for at nå et mål, som vi forventer at have større værdi. Vi handler, fordi vi ønsker en forandring, og fordi vi tror, at den forandring vil stille os bedre i en eller anden forstand.

På baggrund af denne grundlæggende erkendelse forstår vi Adam og Bentes udveksling. Vi er måske ikke enige i deres vurderinger, men det behøver vi ikke at være. Vi forstår stadig, at frivillig udveksling skal være baseret på parternes "dobbelte behovstilfælde" - at både Adam og Bente forventede at blive bedre stillet af udvekslingen (ellers ville de ikke have valgt at gennemføre den).

PRIS OG VÆRDI

I vores eksempel var Adam og Bente uhindret i deres økonomiske udveksling - en transaktion på det frie marked. Det er et meget forenklet eksempel, men det er ikke et problem at

forenkle. Det er en fordel, fordi det giver os mulighed for at identificere de centrale processer og mekanismer. Vi ville ikke have opnået nogen yderligere forståelse ved at komplicere udvekslingseksemplet med regler, licenskrav, juridiske definitioner, sundhedsdirektiver, skatter, osv. At inkludere disse ting ville faktisk have gjort det sværere at finde ud af, hvad der egentlig foregik. Der ville have været for mange ting involveret, som kunne have påvirket Adam og Bentes beslutningstagning.

Så det giver mening at studere udvekslingen som en udveksling uden komplicerende faktorer, så vi kan lære betydningen af udvekslingen som sådan. Det betyder også, at vi kan tilføje flere faktorer for at se, hvordan de påvirker udfaldet, og lære, hvordan disse faktorer relaterer sig til eller påvirker udvekslingen. Det gør vi trin for trin ved at starte med kernen og derefter tilføje flere faktorer. Hvis vi ikke forstår selve udvekslingen, kan vi heller ikke forstå, hvordan andre ting påvirker den.

Måske er Bente en mælkeproducent, som virkelig godt kan lide de æbler, Adam dyrker i sin frugtplantage, og som ville være villig til at bytte op til fire liter mælk bare for at få et enkelt æble til gengæld. Så gode synes hun måske, at Adams æbler er. At "betale" én liter mælk er derfor en god handel for hende. Ikke så mærkeligt, at hun har det fint med udvekslingen!

Men det samme gælder også den anden vej rundt. Vi må konkludere, at Adam også mener, at én liter er en god "pris" for at gennemføre udvekslingen. Han værdsætter én liter af Bentes mælk højere end det ene æble. Hvis han ikke gjorde det, ville udvekslingen ikke finde sted. Så selvom det er rigtigt, at Adam kunne have fået mere mælk for æblet - fire gange så meget - gør den liter, han får, tydeligvis byttet det værd for ham. Måske ville han have været villig til at betale to æbler for én liter mælk. Så er det stadig en god forretning at betale ét æble ud fra hans personlige vurdering.

Men vi behøver ikke at kende Adam og Bentes faktiske værdisættelser. Faktisk behøver de ikke selv at vide det. Det eneste, der betyder noget, er, at de begge anser udvekslingen for at være “det værd”. Den “pris”, de betaler, vil ikke være højere end deres vurdering af, hvad de får til gengæld. Hvis Adam f.eks. ikke ville have accepteret mindre end fem liter mælk for ét æble, ville der ikke have været nogen udveksling. For det ville ikke være det værd for Bente.

Virker det indlysende? Ja, men vi har lært meget ved at ud-
dybe, hvad der skal være tilfældet for at en udveksling kan finde sted. Vi har etableret de nødvendige betingelser for udveksling (begge parter skal forvente at få noget ud af den, og den “pris”, de hver især betaler, må ikke være højere end deres respektive vurderinger af, hvad de får til gengæld) og skelnet mellem frivillig udveksling, som skal være til gensidig fordel, og ufrivillig overførsel (som f.eks. tyveri). Selvom vi ikke har uddybet sidstnævnte, er det let at se, at ingen af parterne, eller begge, ville gennemføre en udveksling, der ikke er til deres fordel, medmindre de tvinges til det. Eller hvis de på en eller anden måde bliver narret, eller bedrageri finder sted.

PRISMEKANISMEN

Lad os tilføje en tredje person, Charlie, som dyrker pærer. Bente er vild med denne lækre nyhed og bytter gerne al sin mælk for en hel kurv med pærer. Det er tolv liter for femten pærer. Så kommer Adam og forsøger at gentage gårsdagens byttehandel med Bente, men Bente er allerede løbet tør for mælk. Den følgende dag besøger Adam Bente tidligere for at få en chance for at “købe” mælk, før Charlie får det hele. Bente kan bedre lide Charlies pærer end æbler, men Adam siger, at han er villig til at tilbyde Bente *to* æbler for én liter mælk. Da hun nu kan købe dobbelt så mange æbler for sin mælk som før, overvejer hun det.

Dette simple eksempel giver nu indsigt i, hvordan *prismekanismen* fungerer. Priser er udvekslingsforhold. De

bestemmes ikke tilfældigt, men af folks rangordning af forskellige varer. Vi kan se, at der er grænser for, hvor priserne kan ende. Bentes grænse er én liter mælk pr. æble. Hun mener ikke, at det kan betale sig at betale mere. Men med den nye mulighed for at bytte til pærer mener Bente ikke længere, at æbler er værd at købe, selv ikke til prisen på én liter mælk. Det fremgår tydeligt af, at hun kun købte pærer i går. Hendes vurdering af et æble har måske ikke ændret sig, men hun værdsætter den aftale, hun kan få for pærer, højere. Vores købsbeslutninger er baseret på sådanne værdisammenligninger. De er relative: Vi går efter det, vi værdsætter mest, og de priser, vi betaler, er begrænset af vores vurdering af, hvad vi får, og hvad vi tilbyder som betaling.

Vi kan bruge dette eksempel til at fastslå, hvad bytteforholdet (prisen) på det frie marked mellem æbler, pærer og mælk ville være, givet Adam, Bente og Charlies nuværende værdiansættelser. For Bente er det værd at bytte en liter mælk for et æble. Men ikke hvis hun kan få fem pærer for en liter mælk - det er en bedre forretning for hende. Adam tilbyder nu to æbler for hver liter mælk, hvilket Bente overvejer. Hvis hun tager imod tilbuddet, ser det ud til, at Bente værdsætter pærer et sted mellem ét og to æbler. Vi kan ikke være mere præcise end dette, selv hvis vi antager, at Bentes smag for æbler og pærer ikke ændrer sig. Det, vi kan gøre, er at registrere bytteforholdet over tid. Det ser ud til, at ét æble blev byttet til én liter mælk på dag ét, fem pærer blev byttet til én liter mælk på dag to, og to æbler blev byttet til en liter mælk på dag tre. Men vi observerede ikke og ved ikke noget om grænserne for de tre personers værdiansættelser. Eller hvordan de kunne have ændret sig over tid.

Dette er prisernes logik: Tilføj flere mennesker og flere varer, og det bliver sværere at holde styr på alt og alle. Men mekanismen er den samme: Priser er udvekslingsforhold. Det gælder også, selvom alle begynder at bruge en af varerne som et fælles byttemiddel, f.eks. penge. Hvis alle begynder at omtale priser på varer i forhold til, hvor meget mælk der

skal til for at købe dem, så bliver det meget nemmere at sammenligne priser. Men priser er stadig udvekslingsforhold, og udvekslinger er stadig til gensidig fordel.

DEN TRINWISE METODE

Næsten alle de vigtige oplysninger, som vi får fra eksemplet med Adam, Bente og Charlie, var ikke baseret på observation, men på vores forudgående forståelse af menneskelig handling. Fordi vi forstår, at vi handler for at opnå noget, vi værdsætter, og at vi udveksler med andre for at opnå en gensidig gevinst, kan vi afdække betydningen af Adams, Bentes og Charlies udvekslinger og de udvekslingsforhold, som de fastlægger. Det er ikke nok blot at observere, hvem der har hvad hvornår, og måske “mekanikken” i udvekslingen, for at forstå, hvad der foregår. På samme måde i økonomien generelt: Vi kan ikke foretage to observationer og lade som om, vi har lært de processer, der forårsagede en forskel mellem dem. Vi er nødt til at gå gennem handlingslogikken for at afdække, hvad der rent faktisk foregik.

Lad os springe videre og se på et eksempel på en pengeøkonomi (vi diskuterer penge i kapitel 6). Penge har en vis købekraft: Vi har brug for bestemte beløb for at købe forskellige typer varer. Mange økonomer, både tidligere og nuværende, vil med rette hævde, at udbuddet af penge (hvor mange penge der er til rådighed) påvirker priserne på varer. Når der skabes nye penge, er der flere penge til at købe det samme antal varer, så pengepriserne har en tendens til at stige. Hvis antallet af varer, der kan købes, er det samme, men pengemængden i stedet falder, er det sværere at få fat i penge - så har pengepriserne en tendens til at falde.

Men det betyder ikke, at vi også kan konkludere, at der er et proportionalt forhold mellem pengemængde og varepriser. En fordobling af pengemængden vil ikke fordoble alle priser. Selv hvis vi på magisk vis fordoblede alle penge fra den ene dag til den anden, så folk vågnede op næste dag og opdagede, at mængden af penge på alle bankkonti, i tegnebøger og

madrasser var fordoblet, ville vi stadig ikke kunne sige, at priserne på alle varer ville blive fordoblet. Hvorfor ikke? Fordi folk ikke reagerer på samme måde eller på samme tid på fordoblingen af deres kontanter. De nye priser vil, ligesom de gamle, blive bestemt af folks handlinger.

For at bruge et ordentligt økonomisk ræsonnement skal vi gå gennem logikken *trin for trin* for fuldt ud at tage højde for de ændringer, der sker over tid og i rækkefølge. Vi ved, at priser er bytteforhold, der bestemmes af udbud (hvor meget der udbydes til salg) og efterspørgsel (hvor meget folk er villige til at købe). Men en fordobling af en persons kontantbeholdning betyder ikke, at de vil fordoble deres køb af de samme varer. I stedet vil de altid købe de varer, der bedst opfylder deres behov i forhold til de andre varer, der er til rådighed.

Sagt på en anden måde: Hvis folk havde købt to kilo smør, før deres penge blev fordoblet, er der ingen grund til at forvente, at de ville købe *fire* kilo smør. Det er mere sandsynligt, at der er andre varer, som ville tilfredsstille deres behov mere end et tredje og et fjerde kilo smør, og så ville de købe dem i stedet. Der er trods alt en grund til, at de ikke købte det tredje kilo smør før. Som vi har lært, vil individer i enhver situation forfølge de mål, som de anser for at være af størst værdi for dem.

Ligesom Bente i eksemplet ovenfor valgte pærer frem for æbler og derefter æbler frem for pærer, da Adam tilbød hende en bedre aftale. Folk, der vågner op med flere penge, vil foretage de indkøb, som de tror vil give dem det bedste resultat. Nogle vælger måske bare at købe mere af det samme; andre vælger måske at købe andre ting ud over det, de plejer at købe; og andre igen vil købe noget helt andet. Det betyder, at efterspørgslen for de specifikke varer, der udbydes til salg, vil ændre sig på forskellige måder: Nogle varer vil opleve øget efterspørgsel, andre vil opleve et fald, og andre vil måske opleve ingen eller kun små ændringer. Det ændrer deres

markedspriser. Øget efterspørgsel vil få priserne på nogle varer til at stige og omvendt.

Enkeltpersoner handler ikke altid på samme tid: Nogle vil handle tidligere, og før priserne er blevet justeret, hvilket betyder, at deres købekraft i forhold til varepriserne faktisk er blevet fordoblet. Deres faktiske køb (deres efterspørgsel) vil påvirke priserne på de varer, de køber, hvilket betyder, at de, der handler senere, kan blive konfronteret med højere priser *på de varer, som de tidligere aktører valgte at købe*. Priserne bestemmes af folks handlinger, ikke af en matematisk formel.

Forestil dig, at personerne ovenfor handlede tidligt, men ikke købte yderligere to kilo smør for deres ekstra penge. I stedet bruger de dem på slik. Det betyder, at slikket allerede er solgt, når de, der handler senere, vil købe det. Det slik, der er tilbage til salg, er mere knapt, og den forsigtige butiksejer hæver måske prisen for at drage fordel af denne pludselige stigning i efterspørgslen. Som følge heraf vil de senere aktører stå over for forskellige prissituationer end de tidligere aktører, hvor nogle priser er højere og andre ikke - nogle er måske lavere, end de ellers ville have været. Deres handlinger vil afhænge af de specifikke udvekslinger, de står over for, men der er ingen grund til at antage, at folks handlinger generelt på mystisk vis vil balancere, så alle priser ender med at være præcis det dobbelte af, hvad de var dagen før. Det, vi kan konkludere, er, at priserne samlet set vil have en tendens til at stige, fordi der er flere penge, men ikke flere varer. Men priserne på alle varer vil ikke stige proportionalt med udbuddet af penge.

Denne trinvis analyse afslører, at den almindelige konklusion om, at en fordobling af pengemængden vil fordoble alle priser, er forhastet og ubegrundet. Priserne tilpasser sig ujævnt og på forskellige tidspunkter. Derfor ville det være en fejl at sige, at penge er "neutrale" i økonomien. Selv magiske penge er ikke neutrale.

ØKONOMI SOM SAMFUNDSDVIDENSKAB

Den trinvis analyse af økonomisk ræsonnement fremhæver en stor forskel mellem samfundsvidenskaber som økonomi og naturvidenskaber som kemi eller geologi.

Vi kan simpelthen ikke forlade os på observation og måling for at få en forståelse af sociale fænomener, og vi kan heller ikke forlade os på statiske analyser eller aggregater. Det er nødvendigt at se økonomien *som en proces* - et komplekst adaptivt system i udvikling - og gå gennem logikken trin for trin for at afdække processerne og de reelle effekter, som de udspiller sig over tid.

Det betyder, at teori i samfundsvidenskaberne har en specifik rolle og betydning, der adskiller sig fra brugen af den i naturvidenskaberne. Teori er *forud* for observation og giver os mulighed for at forstå, hvad vi ser, ikke omvendt. Teori giver os en ramme til at *forstå* det, vi ser, ved at afdække de underliggende processer, men den kan ikke bruges til at forudsige præcise resultater. For at komme med forudsigelser som i naturvidenskaben ville vi være nødt til at kende folks faktiske subjektive vurderinger, se, hvad de ser, og vide, hvordan de forstår deres situation. Men intet af dette er tilgængeligt for os som observatører.

Derfor er samfundsvidenskab, og dermed også økonomi, nødvendigvis teoretisk i en anden forstand end naturvidenskab. Teori omfatter det, der logisk kan udledes af menneskelig handling - det er vores forklaring på alle sociale fænomener baseret på vores forståelse af, hvad det vil sige at handle. Når alt kommer til alt, har alle sociale fænomener dette tilfælles: De er resultaterne af menneskers handlinger.

Det betyder, at samfundsvidenskabelig teori er mere begrænset i omfang end naturvidenskabelig teori, men den skal også leve op til meget højere krav: Samfundsvidenskabelig teori er sand og ikke blot hypoteser, der endnu ikke er blevet falsificeret.

DEL II

Marked

KAPITEL 4

En proces, ikke en fabrik

For at hjælpe os med at forstå, hvad der sker i økonomien, er det ikke vigtigt, hvilke slags og hvor mange varer der står på butikshylderne. Det er, hvorfor og hvordan de er havnet der.

At besvare dette spørgsmål kræver ikke blot at påpege, at de ankom med lastbil i sidste uge, for det fortæller os kun noget om, hvordan de blev transporteret til butikken. Det fortæller os ikke noget om alle de trin, der skulle til for at gøre dem tilgængelige. Og der sker meget, før en vare kan købes i en butik. Hver eneste vare, du ser på en butikshylde, blev oprindeligt udtænkt af nogen; den blev designet og derefter produceret. Produktionsprocessen blev udviklet, alle dens operationer og de nødvendige maskiner og værktøjer blev konstrueret, og så blev processen overvåget og styret. Nogen skulle finde ud af, hvordan man bedst markedsfører og sælger varerne til butikken og løser de logistiske problemer. Og nogen skulle finansiere det hele.

Med andre ord, for at forstå alt det, vi ser omkring os, inklusive alt det, vi tager for givet, må vi erkende, at økonomien ikke er en tilstand, men en *proces*. At se på et øjebliksbillede af økonomien fortæller os meget lidt - hvis overhovedet noget - om, hvordan den fungerer, men kan i stedet vildlede os og

give os mulighed for at drage forhastede konklusioner. Uden at anerkende processen kan det være let at konkludere, at en bestemt situation er ineffektiv, forkert eller uretfærdig, og også få en til at tro, at det er let at forbedre den, rette op på det forkerte eller beregne et udfald, der er mindre uretfærdigt.

Hvis vi f.eks. kun ser på en del af billedet, kan det virke uretfærdigt, at butiksejeren har så mange varer, og at andre mennesker ikke har nogen. Men når vi ser på hele billedet, indser vi, at disse varer ikke tilhører butiksejeren, men blot er varer, der er på vej til deres endelige brug hos forbrugerne. Butiksindehaveren hamstrer ikke - og har kun lidt "økonomisk magt". Butiksindehaveren leverer den service at gøre disse varer tilgængelige for forbrugerne og er afhængig af deres vilje og evne til at købe varerne for at få enderne til at mødes. Uden butikken ville kunderne være nødt til at købe hver eneste vare i løs vægt hos en grossist. Butiksindehaveren tilbyder os bekvemmeligheden ved mange varer på ét sted.

EN KOORDINERET PROCES

Økonomien består af mere end produktionen af den vare, som vi ser på butikshylden. Produktionen var mulig, fordi der findes andre processer og produktioner. For eksempel producerer en slikproducent normalt ikke det sukker, de smagsstoffer eller de farvestoffer, der er i slikket. Slikproducenter producerer sjældent de maskiner, de bruger til at lave slikket; den bygning, hvor de producerer, pakker og klargør slikket til forsendelse; kraftværket, der forsyner dem med elektricitet. Det er ikke nok at sige, at slik blot produceres af én person, før det ender på butikshylderne. Faktisk kunne slikproducenterne ikke lave deres slik, hvis der ikke allerede var producenter af de nødvendige ingredienser til rådighed.

Kort sagt er slikproducenten en del af en meget længere forsyningskæde, der udfylder hullerne i den samlede produktionsproces, som i sig selv består af mange producenter og specifikke produktionsprocesser. Tilsammen udgør disse

processer - som ofte udføres af forskellige virksomheder - en meget lang kæde af operationer, som trin for trin producerer den specifikke vare ud fra de "oprindelige faktorer", som var tilgængelige for os ved tidens begyndelse: naturen og arbejdskraften. Nogen ryddede jorden for at dyrke sukkerrør eller majs. Nogen besluttede sig for at levere transporttjenester, hvilket var muligt, fordi nogle andre allerede havde asfalteret veje og fremstillet lastbiler. De lastbiler kunne fremstilles, fordi nogen allerede producerede stål, plastik og alt det andet, som lastbiler er lavet af. Stålet kunne produceres, fordi andre drev miner og smelteværker. Hvis vi skulle opregne alle de ting, der gør det muligt for slikproducenten at lave slik, ville listen være lang. Selv små ting som den kaffe, som arbejderne på slikfabrikken drikker i deres pause, er resultatet af en lang forsyningskæde, der involverer tusindvis af mennesker i mange lande. Det vigtige er ikke at kortlægge alle de ting, der er involveret i fremstillingen af en bestemt vare, men at forstå, at økonomien er alle disse ting, der *arbejder sammen*.

Det ser ud til, at det kræver mange virksomheder og medarbejdere at producere den lange række af varer, der kun er beregnet til at lave det slik, som du så kan købe. Det er sandt i en vis forstand - de var alle involveret, og de var alle nødvendige for, at den endelige vare kunne blive gjort tilgængelig for dig. Men minearbejderen har selvfølgelig ingen anelse om, at malmen i minen bliver til stål, som smeltes om til en del af en maskine, der producerer det slik, du kan købe i butikken i dag. Kaffebønnedyrkeren havde ingen anelse om, at hans kaffe ville give brændstof til arbejdere i et fjerntliggende land, der fremstiller en særlig type slik, som du overvejer at købe. På samme måde behøver butiksindehaveren ikke at vide noget om alle de trin, der har fundet sted, for at der kan være slik på hylderne i butikken.

Pointen er, at den omfattende, komplekse produktionsproces, der producerer enhver vare, du ser i butikken, ikke er designet af nogen bestemt person. Den overordnede proces

er ikke koordineret omkring produktionen af specifikke varer. Ingen har lavet en plan eller et flowdiagram, der specificerer alle disse trin og deres rækkefølge. Ingen har beregnet, hvor meget sten der skal knuses for at producere den jernmalm, som i sidste ende bruges i produktionen af slik. Det, der driver processen, er ikke skabelsen af varer, men skabelsen af værdi for dig som forbruger.

I hele økonomien konkurrerer virksomheder med hinanden om at skabe så meget værdi som muligt ved at producere og tilbyde varer. Vi tænker på dette som konkurrence, produktionen af samme eller lignende varer - konkurrerende slikproducenter, for eksempel. Men det er en meget snæver betragtning. Slikproducenter konkurrerer indirekte om det stål, der bruges i deres slikmaskiner, hvilket betyder, at de konkurrerer med alle andre producenter, der bruger stål. Det samme gælder sukker. Og arbejdere. Og den kaffe, som arbejderne drikker. Måske bruger nogle af dem endda sukker i deres kaffe.

Hvorfor går noget af det producerede stål til de maskiner, der fremstiller slik? Svaret på dette spørgsmål vil blive diskuteret udførligt i kapitel 5. Lige nu er det tilstrækkeligt at bemærke, at alle virksomheder er involveret i enten direkte eller indirekte at producere varer, der er beregnet til forbrugerne. Al produktion har dette formål, uanset om producenter af f.eks. stål ved præcis, hvad deres stål skal bruges til. Det ved de ikke, og det behøver de heller ikke vide. Det er den værdi, som forbrugerne ser i de producerede varer, der afgør, hvor meget de vil være villige til at betale. Denne betaling er det, der retfærdiggør virksomhedernes investeringer og udgifter i hele økonomien. Derfor er det, der indirekte koordinerer, hvad alle virksomheder gør - og hvordan de gør det - deres forventning om, at de bidrager til at forsyne forbrugerne med værdifulde varer.

KONTINUERLIG INNOVATION

Det er vigtigt at bemærke, at konkurrence går hinsides de virksomheder og den produktion, vi ser. Ja, disse virksomheder konkurrerer. Som vi så ovenfor, konkurrerer de både direkte og indirekte ved at forsøge at købe de samme input og forsøge at sælge til de samme kunder. Men det er et alt for begrænset syn på konkurrence, som udelader det, der er vigtigt på længere sigt. Virksomheder konkurrerer ikke kun med eksisterende virksomheder, men også med virksomheder, der endnu ikke eksisterer. Og de virksomheder, der findes, er resultatet af den konkurrence, der allerede har fundet sted.

Hvis det lyder mærkeligt, er det, fordi vi er vant til at se på økonomien som en tilstand - et øjebliksbillede - og ikke som en proces. De virksomheder, der findes i dag, er de overlevende fra en konkurrencepræget udskillellesproces, der allerede har fundet sted. Det er, fordi disse virksomheder var bedre - mere produktive, tilbød varer af højere kvalitet, etc. - at de i øjeblikket *er* i branchen. Og de vil kun forblive i branchen, hvis de bliver ved med at være bedre end konkurrenterne. De skal ikke kun klare sig bedre end de andre overlevende virksomheder, men også de virksomheder, der endnu ikke er startet, eller som stadig er i gang med at udvikle eller forfine deres produkter. Det omfatter virksomheder, der producerer varer, som endnu ikke findes og måske ikke engang er udtænkt endnu, men som kan give forbrugerne mere værdi end de varer, der allerede er tilgængelige.

Udviklingen af nye varer, produktionsteknikker, materialer, organisationer osv. ændrer fundamentalt, hvordan en økonomi producerer varer, og hvilke varer der produceres. I den tid, hvor hestevognen var det almindelige transportmiddel, var der helt sikkert konkurrence mellem stalde og transportvirksomheder, ligesom der var konkurrence mellem vognproducenter. Men hvis vi kun ser på disse virksomheder, kan vi aldrig forklare, hvordan de blev erstattet og udkonkurreret af virksomheder, der førte til bilernes tidsalder. I dag er der meget

få virksomheder, der producerer hestevogne med overskud. Årsagen er, at bilerne gav forbrugerne større værdi.

Set fra forbrugernes perspektiv var hestevogne værdifulde varer, *indtil der kom biler til en overkommelig pris*. Bilerne gav større værdi, og derfor underminerede de rentabiliteten i og ødelagde i sidste ende hestevognsforretningerne. Dette kaldes undertiden “kreativ destruktion”, og den udgør kernen i den økonomiske udvikling: Ældre og mindre værdiskabende produktion afløses af ny og mere værdiskabende produktion.

Når vi erkender, at denne kreative destruktion er reel, og at den lægger et konstant pres på virksomhederne for at innovere og genopfinde sig selv for ikke at blive erstattet, indser vi, at det er umuligt at forstå økonomien som andet end en proces. Økonomier udvikler sig og udfolder sig over tid; de genopfinder sig selv. Konkurrence er ikke blot rivaliseringen mellem to eller flere virksomheder, der producerer og sælger lignende ting, men det konstante pres for at betjene forbrugerne bedre - både nu og i fremtiden. Historien er fuld af succesfulde og indflydelsesrige virksomheder, hvoraf mange blev anset for at være for store og “magtfulde” til at konkurrere med. De fleste af dem er for længst forsvundet og glemt, fordi nogen har fundet ud af, hvordan de kan skabe mere værdi for forbrugerne.

KONTINUERLIG USIKKERHED

Selvom økonomien - og især *markedsøkonomien* - bedst forstås som en proces, ville det være en fejl at tænke på den som en produktionsproces. Vi kom kort ind på dette ovenfor, men det er værd at gentage og uddybe. En økonomi består af produktionsprocesser, men disse produktionsprocesser er i sig selv udvalgte: Det er dem, der har overlevet den konstante udrensning af mindre værdiskabende produktion. Mange af de overlevende produktionsprocesser vil igen blive frasorteret, når nye og mere værdiskabende processer bliver forsøgt.

En produktionsproces består af de operationer, der skaber specifikke outputs ud af specifikke inputs. Det er typisk, men ikke nødvendigvis, designet og organiseret. Vi kan tænke på det som det, der sker på en fabrik. De nøjagtige operationer, der finder sted på fabrikken, kan ændre sig over tid, og det samme kan mennesker og maskiner. De fleste af delene kan i en eller anden forstand udskiftes. Nogle gange bliver selve fabrikken genbrugt, men det, der gør den til en fabrik, er det samme: Den omdanner input til output. Fabrikken fremstiller ikke output i almindelighed - det er ikke en magisk produktionsmaskine. En fabrik producerer klart definerede outputs (varer) ved hjælp af en konstrueret produktionsproces, der kræver specifikke inputs i bestemte mængder.

Intet af dette gælder for økonomien som en proces! En økonomis "output" er værdi i form af forbrugsgoder, men de faktiske varer, der produceres, ændrer sig over tid - og det gør deres respektive værdi også. En økonomis proces er ikke dens faktiske produktioner - produktionsprocesserne og de producerede varer - men den kontinuerlige *udvælgelse* af de produktioner, der giver den største værdi for forbrugerne. Computere erstattede skrivemaskiner og revolutionerede arbejdsgangen på kontoret, ligesom bilen erstattede hestevognen, fordi den gav forbrugerne en mere værdifuld transportmulighed. De fleste af vores varer i dag og de processer, der producerer dem, vil før eller siden blive erstattet af bedre og mere værdifulde varer.

Vi kan ikke sige, hvilke produkter der vil blive forsøgt og endnu mindre hvilke der vil blive en succes. Produktion er med andre ord altid usikker. Det kræver en eller anden form for investering, før værdien af produktionen kan kendes. Denne værdi opleves i sidste ende af forbrugerne, når de bruger varerne, og forventningen om denne værdi bestemmer, hvilken pris de er villige til at betale. Men det er ikke nok, at varer tilfredsstiller behov - de skal i forbrugerens øjne gøre det i højere grad, end hvad han eller hun forventer

af andre tilgængelige varer. Først da vil forbrugeren købe det pågældende produkt.

Antallet og variationen af tilgængelige varer afhænger af iværksætternes og investorernes opfindsomhed. Med andre ord er det iværksætteren, som forestiller sig og sigter mod at skabe nye værdifulde varer, der driver udviklingen af produktionen i økonomien. Forbrugeren er så efterfølgende dommer over, hvilke af iværksætternes produktioner der har tilstrækkelig værdi til at blive købt - og til hvilke priser. Forbrugeren er med andre ord suveræn og bestemmer gennem køb og ikke-køb, hvilke iværksættere der tjener penge, og hvilke der lider tab.

KAPITEL 5

Produktion og iværksætteri

Hvorfor producerer vi? Af den simple grund, at naturen ikke automatisk tilfredsstiller alle vores behov og ønsker. Vilde dyr, korn og bær er ikke nok til at brødføde Jordens befolkning. Computere, flyvemaskiner og hospitaler vokser ikke på træerne.

Med andre ord er de midler, vi har til rådighed, knappe. Når vi har flere behov for noget, end vi kan opfylde med det, vi har til rådighed, må vi økonomisere. Det vil sige, at vi er nødt til at træffe valg og overveje kompromiserne. Derfor giver det mening at være forsigtig med, hvordan ressourcerne bruges, så vi ikke spilder dem eller bruger dem til de forkerte ting.

Der er to vigtige strategier til at håndtere knaphed. For det første er der rationering, som betyder, at vi begrænser vores brug af en ressource, så den varer længere. Det er en almindelig og passende strategi for enhver specifik ressource, der er begrænset. For eksempel vil en person, der kun har begrænset vand og mad - og intet håb om at få adgang til mere - have gavn af at begrænse sit drikkeri og sin spisning for at holde sig i live længere. Men selvom denne strategi er intuitiv, er den typisk uhensigtsmæssig for samfundet som helhed og især for markeder.

Den bedre strategi er produktion, som økonomiserer med *værdi*. Kort sagt giver produktion os mulighed for at tilfredsstille flere ønsker med de tilgængelige ressourcer - det giver mere valuta for pengene, i stedet for blot at dele penge ud.

PRODUKTION FOR AT OVERVINDE KNAPHED

Produktion lindrer knaphedens byrde ved at skabe *bedre midler*. Den skaber mere værdi ved at ændre, manipulere og forbedre det, som naturen giver. Fordi vi beskæftiger os med produktion, kan vi tilfredsstille mange flere ønsker - og flere højt værdsatte ønsker - end det ellers ville være muligt.

Jo bedre vi bliver til at producere, desto flere og bedre egnede midler har vi til rådighed. Det er det, som "økonomisk vækst" betyder. Jo "større" en økonomi er, desto mere produktiv er den, hvilket betyder, at den er bedre til at tilfredsstille forbrugernes ønsker. Den skaber mere værdi.²

Mange anser brød for at være et værdifuldt middel til at stille sulten. Uanset om vi elsker brød eller ej, synes de fleste af os, at det er mere tilfredsstillende end at gumle på gær og rå hvede og skylle det ned med vand. Derfor blander vi hvedemel og gær sammen og laver det til brød: Brødets merværdi retfærdiggør dets produktion. Vi får mere værdi, selvom det betyder, at vi bruger ekstra ressourcer - ovn, elektricitet, arbejdskraft - og skal vente på, at dejen hæver og derefter bages.

² Bemærk, at det ikke handler om at skabe ting, men om at tilfredsstille behov. En økonomi, der producerer flere varer, producerer ikke nødvendigvis mere værdi end en økonomi, der producerer færre varer. Den kan simpelthen bare være mere ødsel. Det, der betyder noget, er værdien af de producerede varer, ikke deres antal eller størrelse - og slet ikke mængden af ressourcer, der blev brugt til at producere dem. Produktion er processen med at skabe værdi; produktivitet er målet for den værdi, der produceres pr. inputenhed.

Det er let at drage forhastede konklusioner og antage, at brødet er mere værd end ingredienserne, *fordi* der blev brugt flere ressourcer på at lave det. Men det er ikke rigtigt. Det er omvendt: Vi vælger at investere ressourcerne - ingredienser, arbejdskraft, tid - fordi vi forventer, at brødet vil give os større tilfredshed. Ved at bruge ressourcer på at lave brød, herunder at få den viden og ekspertise, der er nødvendig for at gøre det, øges økonomiens evne til at producere værdi. Investeringen gør os bedre stillet, ikke kun fordi vi får brød, men fordi vi får evnen til at bage brød. Så længe brød er et værdsat gode, og man bevarer evnen til at bage det, skaber investeringen mere værdi.

Det er den forventede værdi af brødet, der gør investeringen værd at forfølge. Hvis det var sådan, at noget er mere værd, fordi vi bruger flere ressourcer på at producere det, så sparer vi faktisk ikke. Hvorfor bruge færre ressourcer, hvis det at bruge *flere* gør varen mere værdifuld? Så ville vi være bedre stillet, jo flere ressourcer vi brugte. Det er selvfølgelig noget vrøvl. Vi økonomiserer, fordi det er spild at bruge flere ressourcer end nødvendigt. Vi kan producere mere værdifuldt output ved hjælp af disse input, hvis vi undgår at spille dem.

Men ressourceforbrug og værdiudbytte hænger ofte sammen - de ser ud til at gå hånd i hånd, i hvert fald bagefter. Årsagen er, at den forventede værdi retfærdiggør omkostningerne. Med andre ord, hvis vi sigter mod at producere noget, som vi forventer vil være af stor værdi, så har vi råd til at bruge ressourcer på at producere det. Hvis vi derimod sigter mod at producere en vare, der kun har begrænset værdi, kan vi ikke retfærdiggøre at bruge nær så mange ressourcer. Omkostningerne vælges ud fra den forventede værdi, der produceres. Det betyder, at et premium- eller luksusprodukt ikke er dyrere at købe, fordi det er produceret af sjældne, dyre materialer - årsagen til, at det er produceret af sjældne, dyre materialer, er, *at varen er dyrere at købe*. Det er værdien, der bestemmer omkostningerne, ikke omvendt.

Det lyder bagvendt, så lad os illustrere det ved igen at tænke på at lave brød. Brød er et forbrugsgode, så det er let at forstå dets værdi: Det tilfredsstiller direkte et behov - det gør os bedre stillet, fordi det stiller sulten og smager godt. Folk værdsætter måske brød forskelligt, men de værdsætter alle, at det giver dem en vis personlig tilfredsstillelse. Men hvad med de ting, der var nødvendige for at lave brødet? Melet, gæren, vandet, ovnen og elektriciteten nyder forbrugerne ikke direkte, men er blot midler, der bruges til at producere den endelige vare. De tilfredsstiller kun *indirekte* forbrugerne ved at gøre det muligt at lave brød.

Disse ressourcer har værdi, fordi de *bidrager* til at lave brød. Det kan vi nemt se, hvis vi tilføjer ressourcer, som ikke bidrager til forbrugeroplevelsen. Forestil dig, at bageren køber en bilmotor og placerer den i bageriet. Det er en omkostning for bageriet. Men tilfører det værdi til brødet? Svaret er: slet ikke. Motoren øger ikke brødets værdi for forbrugerne. Forbrugerne værdsætter ikke brødet højere og er ikke villige til at betale en højere pris for det, bare fordi bageren har købt en motor. Det samme gælder med forskellige typer mel eller forskellige ovne, som bidrager til outputtet. Forbrugerne værdsætter outputtet, ikke inputtet. Hvis de værdsætter hvedebrød og rugbrød lige højt, så er det ligegyldigt, hvilket mel bageren bruger - så vil det billigste være det mest økonomiske valg.

Det kan vi nemt se, hvis vi betragter det modsatte tilfælde. Forestil dig, at der er en bager, og at folk nyder det brød, som bageren tilbyder. Brødet har altså værdi, og det samme har bageriet og de ingredienser, som bageren bruger til at lave brødet. Forestil dig nu, at alle pludselig holder op med at ville have brød, så bageren ikke længere kan sælge det. Hvad er værdien af hans brød? Nul. Hvad ville værdien af bagerens ovn være? Værdien af ovnen falder også, måske endda til nul.

Det er vigtigt at sige “måske til nul”, fordi det afhænger af, hvad brødovne ellers kan bruges til. Hvis den kun kan bruges

til at lave brød, har den ikke længere nogen værdi. Hvorfor skulle nogen ønske at have en brødovn, når ingen længere vil have brød? Det vil de ikke, så ovnen er ubrugelig og har ingen værdi. Men den kan have skrotværdi, hvis dens materialer (stål, glas osv.) kan genbruges og bruges til andre formål. Ovnens værdi vil så falde til skrotværdien, fordi det nu er dens mest værdifulde anvendelse.

Det gælder ikke kun for ovnens materialer. Hvis ovnen kan bruges til noget andet end at bage brød, kan den stadig have en højere værdi end skrot. Men værdien *vil* falde. Hvorfor det? Fordi grunden til, at den blev brugt til bagning og ikke noget andet, er, at bagning var den mest værdifulde anvendelse. Bageren købte eller byggede faktisk ovnen, *fordi* den bidrog til at skabe værdi. At økonomisere betyder, at vi vælger den mest værdifulde anvendelse, fordi vi får mere værdi ud af ressourcerne. Men det ændrer sig over tid. Hvis bagning ikke længere er en værdsat anvendelse, falder ovnens værdi. Dens værdi kan ikke være højere end dens nye bedste anvendelse til at producere noget andet, som er værdifuldt. Hvis nogen finder på en bedre anvendelse af ovnen end at bage brød, så har ovnen en højere værdi for denne person end for bageren. Vi ville så forvente, at den person, alt andet lige, ville tilbyde at købe ovnen af bageren til en pris, der er højere end bagerens værdiansættelse af den.

Dette simple eksempel viser, at de såkaldte produktionsmidler ikke har værdi i sig selv, men kun i forhold til hvordan de bidrager til at producere et værdifuldt forbrugsgode. Alle produktive ressourcer har *kun* værdi, fordi de bidrager til at skabe varer, som forbrugerne vil have. Det gælder også for noget, der er så fjernt fra et forbrugsgode som en olietanker. Dens værdi kommer ikke fra de ressourcer, der bruges til at fremstille den, men fra hvordan den bruges i og bidrager til værdifuld produktion af forbrugsgoder. Og selvfølgelig bruges der ressourcer på at fremstille olietankeren, fordi den forventes at bidrage til værdifulde forbrugsgoder.

Den forventede værdi af det resultat, som olietankeren mulig-
gør, retfærdiggør omkostningerne ved at producere den.

KAPITAL OG PRODUKTION

Produktionen har til formål at skabe forbrugsgoder, som di-
rekte tilfredsstiller behov, men ikke al produktion er for-
brugsgoder. Ovn, der bruges til at bage brød, er et eksem-
pel, og det samme er produktionen af mel, gær og bageriet.
Ovn blev konstrueret med det formål at *understøtte* brød-
produktionen. Ovn gør det med andre ord (eller var i det
mindste beregnet til at gøre det) lettere at lave brød, og der-
med øges vores produktivitet.

Disse “produktionsmidler”, som kun indirekte tilfredsstill
forbrugernes ønsker, kaldes *kapital* eller *kapitalgoder*. En
forbruger, der køber brød, er ligeglad med, om bageren har
en ovn. Forbrugeren er generelt kun interesseret i forbrugsgo-
det, og hvor godt det tilfredsstill deres behov - ikke i, hvilken
slags eller hvor meget kapital der er brugt til at producere
det.

Men mens hans kunder er ligeglade, er bageren ikke ligeglad.
Med ovnen kan der produceres mere brød med mindre ar-
bejde. Effekten af at bruge kapital er mere output pr. enhed
input, typisk og især arbejdskraft, hvilket betyder, at flere
ønsker kan opfyldes med den samme mængde ressourcer.
For bageren betyder det, at der kan bages mere brød til en
lavere pris. Formålet med kapital, og årsagen til, at den bru-
ges og skabes, er, at den øger vores produktivitet. Vi får
mere værdifuldt output for de investerede input.

Produktivitet er ikke kun et spørgsmål om, hvor meget der
kan produceres af noget, men også hvad der kan produceres.
Faktisk er *økonomisk* produktivitet ikke et teknologisk mål
for produktionsenheder - det er et mål for *værdi*. Kapital gør
produktionen af visse typer varer mulig; en ofte overset, men
meget vigtig rolle.

Lad os se på bageren igen. Forestil dig, at der ikke er nogen ovn, men at det er muligt at bage fladbrød ved at placere dejen på en flad sten over åben ild. Bageren bruger dagen på at bage fladbrød på denne måde. Det er et værdifuldt foretagende, fordi fladbrød tilfredsstiller forbrugernes ønsker bedre end ingredienserne i sig selv. Og der er nok forbrugere, som foretrækker fladbrød frem for andre typer simpelt brød, som ikke kræver en ovn. Med andre ord er bagning af fladbrød en produktiv anvendelse af bagerens arbejdskraft, melet, stenen og ilden.

Men en ovn ville gøre det muligt for bageren at lave nye typer brød, som vi (og ikke mindst bageren) ville forvente ville have endnu større værdi for forbrugerne. Lad os antage, at man kan lave en simpel ovn ved at lægge flade sten ovenpå ilden. At investere i at samle stenene og arrangere dem på denne måde øger værdien af bagerens brødbagning. Stenene giver en usofistikeret ovn, men bageren kan nu producere andre typer brød, som forbrugerne forventes at værdsætte højere end fladbrød.

Stenene, der er arrangeret på denne særlige måde, udgør et kapitalgode: en ovn. Ved at bruge tid og kræfter på at arrangere stenene over ilden, har bageren skabt ny kapital, som har potentiale til at øge værdien for forbrugerne. Hvis tingene går som planlagt, vil resultatet være en øget værdiproduktion.

Vi tænker ofte på kapitalgoder som holdbare. Det er rigtigt, at sten holder i lang tid, men det betyder ikke, at ovnen gør det. Faktisk vil brugen i sidste ende slide den ned. For at ovnen kan forblive nyttig, skal der foretages gentagne eller kontinuerlige investeringer i den, f.eks. udskiftning af ødelagte sten. Hvis det ikke sker, vil kapitalens nytteværdi falde med tiden og til sidst miste sin værdi, når ovnen bliver ubrugelig. Vi siger, at vi "forbruger" kapital ved at bruge den. Det gælder for al kapital, men i forskellig grad: Noget kapital

holder længere og er mere holdbart og kræver måske mindre vedligeholdelse.

Ud over at vedligeholde selve ovnen skal der også foretages andre støttende investeringer - såsom at holde gang i ilden og male mel - for at holde kapitalen brugbar. Hele kapitalstrukturen kræver fortsatte investeringer. Faktisk er ovnen ikke nyttig, medmindre den øvrige kapital, der er nødvendig for at producere brød, holdes funktionsdygtig. Alle kapitalgoder forringes med brug og tid. Med andre ord tilføjes kapital for at øge produktiviteten, men den bliver selv *brugt op* i produktionen af forbrugsgoder. Vi har brug for konstante geninvesteringer for at holde kapitalen nyttig og værdifuld.

En stenovn er selvfølgelig ikke nær så effektiv som vores moderne ovne. Men det var måske det bedste, bageren kunne gøre på det tidspunkt. For at fremstille en mere holdbar og effektiv ovn skulle bageren have adgang til stål og avancerede værktøjer, som måske ikke fandtes endnu. Selv hvis bageren fandt ud af, hvordan sådan en moderne ovn kunne fungere, var det måske ikke hans tid eller indsats værd at finde ud af, hvordan man omdanner sten til jern, jern til stål og derefter laver en ovn ud af det. Han er trods alt bager. Men en anden kunne gøre det. Og en anden gjorde det, for i dag har vi moderne og meget effektive stållove.

Moderne ovne er resultatet af århundreders investeringer i ny og forbedret kapital, raffineret design, bedre materialer og mere effektive produktionsteknologier. Vi tager denne lange og komplekse historie for givet. Men denne historiske produktionscyklus har ført til de moderne apparater, der nu er tilgængelige i nærliggende butikker. Det samme gælder for alt, hvad vi kan købe: Hver vare er et raffineret stykke natur, der blev skabt med et enkelt formål: at tilfredsstille vores ønsker som forbrugere.

Alle de bestræbelser, der skaber materialer, værktøjer, maskiner osv., er investeringer i kapital, der forbedrer

produktionen og giver os mulighed for at tilfredsstille flere og mere varierede behov mere effektivt. Tilsammen er al denne kapital arrangeret i en produktiv struktur, der spænder over hele økonomien, og som giver os mulighed for effektivt at skabe et væld af forskellige varer, der tilfredsstiller forbrugernes ønsker.

Vi kalder mængden af kapital, der anvendes i forskellige kombinationer (som f.eks. ovnen lavet af sten og ilden), som gør det muligt for samfundet at producere forskellige varer og tjenesteydelser, for økonomiens *kapitalstruktur*. Denne struktur, såvel som alt, hvad den omfatter, blev *skabt*. Produktionen af ny kapital føjer til strukturen ved at tilføje eller forbedre produktive evner; vedligeholdelsesinvesteringer udvider den eksisterende kapitals anvendelighed; og frasalg og omfordeling flytter kapital til produktion af andre varer, hvilket forfiner, justerer og ændrer strukturen og dermed økonomiens produktive evne. Disse handlinger, som medfører løbende ændringer i kapitalstrukturen, udføres af iværksættere.

IVÆRKSÆTTERENS ROLLE

Iværksættere arbejder på at skabe vores fremtid. Det gør de ved at skabe nye varer eller forædle og forbedre produktionen. I begge tilfælde skaber de ændringer i kapitalstrukturen ved enten at ændre brugen af eksisterende kapital eller skabe ny kapital. I begge tilfælde er målet at skabe mere værdi for forbrugerne. Hvis de har succes, bliver iværksætteren belønnet med *profit*. Men *tid* og *risiko* spiller en vigtig rolle i denne proces.

Ligesom bageren, der skabte en simpel ovn af sten og dermed kunne give forbrugerne nye typer brød, forestiller og satser iværksættere på, at de bedre kan tilfredsstille forbrugerne. Det betyder, at de foretager investeringer for at ændre tingene og forsøger at skabe mere værdi ved at øge værdiproduktiviteten. De producerer varer, fordi de tror, at disse varer vil tjene forbrugerne bedre og derfor vil være meget

efterspurgte. Når en sådan investering er vellykket, får forbrugerne mere værdi til en lavere pris, hvoraf iværksætterne beholder en del som profit. Når det mislykkes, hvilket betyder, at forbrugerne ikke kan lide det, iværksætterne tilbyder, mister investeringen værdi og kan gå helt tabt.

Det største problem for iværksættere er, at man ikke kender værdien af produktionsindsatsen, før den er afsluttet. Det er først, når den færdige vare sælges, at iværksætteren finder ud af, om investeringen var det hele værd - om forbrugerne vil have varen. I modsætning hertil er omkostningerne kendt og afholdt, længe før varen er færdig og sat til salg. Bemærk, at disse omkostninger ikke kun er de input, der skaber output, såsom mel, gær og vand, der omdannes til brød, men også den nødvendige kapital: ovnen, bageriet osv. Selv i de tilfælde, hvor en iværksætter tager imod ordrer og bliver betalt, før han producerer den faktiske vare, er der nogle omkostninger, som er en del af den endnu ikke producerede vare. Disse omkostninger omfatter ting som at etablere virksomheden, eksperimentere med kapital, finde ud af, hvordan man laver en ovn, udvikle en opskrift eller en plan for produktionen. Der skal foretages investeringer for at producere varen, som derefter kan sælges.

Dette problem omtales ofte som *bæring af usikkerhed*. Iværksætteri er den økonomiske funktion, der består i at bære usikkerheden ved at skabe fremtidige varer: produktion uden viden om, hvorvidt den er værdiskabende og rentabel, eller om den vil medføre tab. Det er potentialet for profit, der retfærdiggør at igangsætte produktion og bære usikkerheden ved iværksætterinvesteringer. Det er muligheden for at lide tab, der tøjler disse bestræbelser og tvinger iværksættere til at være lydhøre over for forbrugernes ønsker. Og iværksættere skal være lydhøre, fordi forbrugerne er suveræne i deres valg om at købe og bruge varer, hvilket betyder, at det kun er forbrugerne, der bestemmer varenes værdi.

Fordi værdien af enhver vare er ukendt - ikke *kan* kendes - før den bruges, investerer iværksættere i produktion baseret på, hvad de forestiller sig, at forbrugerne vil værdsætte. Bageren skabte ovnen, fordi han forestillede sig, at de nye brødtyper ville tjene forbrugerne bedre. Den højere forventede værdi retfærdiggjorde omkostningerne ved at udvikle og bygge ovnen. Ved at påbegynde dette arbejde ændrede bageren, hvad der er og kan produceres i økonomien. Faktisk styrer iværksætternes handlinger den samlede produktion ved at forfine og justere økonomiens kapitalstruktur. Ved at etablere produktiv kapacitet og bestemme, hvilke varer der kan og vil blive produceret, *styrer* iværksætteri markedsprocessen. Alle varer, der produceres og stilles til rådighed for os, uanset om de ender med at være succesfulde og rentable eller ej, er resultatet af iværksætters indsats - at iværksættere bærer usikkerheden.

Men selvom dette er resultatet og konsekvensen af deres indsats, er det ikke den enkelte iværksætters opgave at justere kapitalstrukturen for at gøre den mere effektiv eller imødekomme det sociale gode. Iværksættere investerer i særlige produktive evner i jagten på profit. Men det er meget svært at finde ud af, hvad forbrugerne vil finde værdifuldt, hvilket betyder, at iværksætteri er fyldt med fiaskoer. Iværksætternes opgave bliver faktisk endnu sværere på markeder, hvor det ikke er nok at producere noget værdifuldt, men hvor de skal overgå hinanden med hensyn til værdi. Iværksættere konkurrerer om at betjene forbrugerne på den bedst mulige måde.

IVÆRKSÆTTERE BEGÅR FEJL

Fremtiden er meget svær at forudsige, men det er det, iværksættere forsøger at gøre: de investerer i at skabe fremtiden i håb om, at forbrugerne vil finde den værdifuld. Og de gør det, mens de konkurrerer med andre iværksætters visioner. Så det bør ikke være nogen overraskelse, at der er en ekstremt høj fejlrate.

Det kan virke ineffektivt eller som spild af tid, men det er det ikke. Det ville det være, hvis man vidste, hvad forbrugerne sætter pris på, for med en sådan viden om fremtiden kan produktionen nemt strømlines og gøres mere effektiv. Iværksætter i løser imidlertid et andet problem. Værdi findes i forbrugernes hoveder - den er ikke kendt på forhånd, men forbrugerne oplever den, når de bruger en vare til at tilfredsstille et behov.

Meget ofte ved forbrugerne ikke selv, hvordan de bedst kan tilfredsstille deres behov. I stedet forestiller iværksættere sig en vare, som de ud fra deres egen opfindsomhed, erfaring og forståelse mener vil tjene forbrugerne. For at give større værdi end de varer, der allerede udbydes til salg og derfor have en chance for at tjene penge, må iværksættere komme forbrugerne i forkøbet og præsentere dem for en værdifuld løsning, som de måske ikke havde overvejet. Som Henry Ford siges at have sagt: "Hvis jeg havde spurgt folk, hvad de ville have, ville de have sagt hurtigere heste."³ De fleste mennesker troede nok, at de bare ville have hurtigere heste, men Ford forestillede sig, at hesteløse vogne ville give forbrugerne større værdi - og han var i stand til at tilbyde biler til priser, som forbrugerne ville betale.

Faktum er, at forbrugerne, uanset om de kan sige, hvilke varer de vil have eller ej, altid vælger mellem de varer, der tilbydes dem. Det er her, forbrugerne udøver deres suverænitæt: iværksættere kan ikke tvinge forbrugerne til at købe noget - de kan kun producere varer, som forbrugerne værdsætter og derfor vælger.

Regnestykket for en forbruger er enkelt, men svært for iværksættere at forudse og opfylde. For det første skal varen tilbyde værdi ved at tilfredsstille et behov, som forbrugeren

³ Dette citat bliver ofte gentaget og er en vigtig pointe om iværksætteri og produktion, men det er tvivlsomt, om Ford faktisk har sagt det.

har. Hvis det, iværksætteren tilbyder, ikke har nogen værdi for forbrugeren, er det ikke et gode.

For det andet skal varen tilbyde et bedre og mere værdifuldt middel til at tilfredsstille et behov end andre varer, der tilbyder at tilfredsstille det samme behov. Hvis den ikke gør det, er varen et mindre effektivt og mindre værdifuldt middel til at opfylde behovet. Derfor skal iværksætteren tilbyde den til en lavere pris for at gøre den mere værdifuld for forbrugeren.

For det tredje skal varen tilbyde en værdi, der overstiger de varer, der lover at tilfredsstille *andre* behov. Iværksættere konkurrerer om forbrugernes penge.

For det fjerde skal varen tilbyde nok værdi til, at forbrugeren køber den nu i stedet for at vælge at beholde sine penge og købe noget andet i fremtiden.

Iværksætteren skal levere værdi i overensstemmelse med *alle* disse lag af forbrugernes værdiansættelse.

Det er overflødigt at sige, at iværksættere forsøger at gøre noget ekstremt vanskeligt. De gør det, fordi de tror, at de vil tjene penge på en eller anden måde i sidste ende. Men uanset om de gør det eller ej, yder deres forsøg på at skabe værdi en afgørende service til andre iværksættere og økonomien som helhed (vi vil diskutere økonomisk beregning i kapitel 7). Når de konkurrerer på baggrund af deres egen viden og forestillinger om, hvordan de bedst kan servicere forbrugerne, skaber de viden for økonomien som helhed. Iværksætternes opdagelser af, hvad forbrugerne værdsætter, identificeret ved overskud, vejleder nye iværksættere i deres bestræbelser. På samme måde med tab, som for andre iværksættere antyder, at de bør prøve noget andet. Derfor kan ethvert forsøg på iværksættervirksomhed drage fordel af tidligere iværksætteres viden og erfaringer. Det gør iværksætternes værdiproduktion kumulativ: Succeser forstærkes og bliver springbræt for fremtidig produktion; fejl udryddes.

Det ville dog være forkert at nedgøre mislykkede iværksættere. Selvom de ikke havde succes og led tab, gav de økonomien en uvurderlig service ved at stille information til rådighed om, hvad der ikke fungerer. Det er værdifuld information for alle andre iværksættere. Når iværksættere fejler, bliver de ressourcer – kapital - som de investerede, tilgængelige for andre iværksættere, som således kan øge deres egen produktion eller prøve noget nyt.

Kort sagt *tjener iværksættere forbrugerne ved at skabe vores fremtid.* Det gør de ved at afprøve idéer til nye, tænkte varer og, baseret på deres forventede værdi, betale lønninger til arbejdere og udvikle ny kapital. Når iværksættere tager fejl i deres valg, lider de personligt tabet af disse investeringer. Dette tab er summen af de investeringer, de har foretaget i produktionen: lønninger betalt til medarbejdere og priser betalt til kapitalleverandører.

KAPITEL 6

Værdi, penge og pris

Indtil videre har vores diskussion om økonomien udelukkende været ud fra et *værdi*-perspektiv. Værdi er det ultimative mål for vores handlinger og det, der motiverer vores adfærd. Den er personlig - *subjektiv* - hvilket betyder, at den kommer fra tilfredsstillelse af et behov. Hvis vi er sultne, spiser vi mad; hvis vi føler os ensomme, besøger vi måske en ven.

Værdi er fjernelse eller opfyldelse af et ubehag (sult eller ensomhed), som gør os bedre stillet. Vi kan sammenligne tilfredshed, f.eks. at vi bedre kan lide appelsiner end æbler, og at vi bedre kan lide pærer end nogen af delene. Simple værdisammenligninger i form af vores egne personlige tilfredsstillelser er uproblematisk. Hvis vi både er sultne og tørstige, kan vi hurtigt beslutte, hvilke ubehageligheder der skal fjernes først ved at overveje, hvor meget vi føler hver enkelt ubehagelighed. Men selvom vi kan foretage sammenligninger og afgøre, hvilken tilfredsstillelse der ville være størst, er der ingen *værdienheder*.

UDFORDRINGEN VED AT MÅLE VÆRDI

Vi kan ikke måle, i hvilken grad vi har fjernet ubehaget ved at foretage en bestemt handling. Tilfredsheden er en følelse,

som vi oplever, og som ikke har nogen enheder eller præcise mål. Vi kan ikke sige, at vi kan lide appelsiner 2,5 gange mere end æbler og pærer 1,3 gange mere end appelsiner.

Vi kan ikke sammenligne forskellige menneskers subjektive værdier, da deres oplevede tilfredshed er personlig. Det er nonsens at sige, at Adam kan lide pærer 20 procent mere end Bente. Måske udbryder Adam, at han kan lide pærer “meget”, mens Bente slet ikke bryder sig om dem. Hvis det er sådan, de virkelig har det, kan Bente måske tilbyde at give Adam sin pære. Men det er stadig *ikke* et mål for, hvor meget de hver især værdsætter pærer, og det er heller ikke en sammenligning, der bruger en universel enhed for tilfredshed. Bente sætter pris på at give Adam pæren. Måske har hun stærke følelser for Adam, og hun ved, at han kan lide pærer. Men det fortæller os ikke noget om, *hvor meget* Bente - eller Adam - værdsætter at beholde eller give pæren væk.

Manglen på målestok gør værdi problematisk i en social sammenhæng - især i avancerede økonomier med lange, specialiserede produktionsprocesser (som vi vil diskutere i kapitel 7). Hvordan økonomiserer vi med de knappe ressourcer, så vi får så meget værdi som muligt?

For at illustrere dette kan man forestille sig et lille samfund med 150 mennesker, hvor der er vand nok til at slukke tørsten hos 45 personer og mad nok til at mætte 30 af dem. Hvordan finder man ud af, hvilke 45 der er “mest tørstige”, og hvilke 30 der er “mest sultne”?⁴

Dette samfund kunne beslutte at bruge vandet og maden til at investere i produktion, hvilket kunne give dem mulighed for at skabe endnu mere værdi. Hvis ti mennesker får vand og mad nok til tre dage, så kan de hente mere vand og mad og bringe det tilbage til de andre. Bør dette samfund

⁴ For at være formelt korrekte bør vi spørge, hvem der ville opleve den største tilfredsstillelse ved at drikke eller spise (fjerne ubehaget ved henholdsvis tørst og sult).

foretage denne investering? Skal de sende en gruppe på ti eller to grupper på fem ud i forskellige retninger for at søge? Hvem skal de vælge til at indsamle det nyfundne vand og mad? Hvem blandt den resterende befolkning skal have det vand og den mad, der er tilbage? Sådanne sammenligninger kræver et mål for værdi, men fordi værdi er en personlig oplevelse, er der ikke noget mål. Der er ingen løsning på dette økonomiproblem.

Markeder løser dette dilemma ved at bruge penge og priser, som giver objektive sociale relative værdier (mere om dette nedenfor) og derfor giver mulighed for sammenligninger og økonomisering med hensyn til værdsatte varer. Hvis pærer koster os 1,3 gange så meget som appelsiner, kan vi nemt beslutte, hvordan vi skal bruge vores købekraft til at få så stor tilfredshed som muligt: købe pærer, købe appelsiner eller købe en kombination af begge dele. Vi kan foretage sådanne sammenligninger både individuelt og i fællesskab. Som vi vil se, er penge og priser uundværlige for en økonomi. Vi kan ikke fungere uden.

BRUGEN AF PENGE

Vi har en tendens til at tage både penge og priser for givet. De er så universelle til stede, at de fleste tænker på penge som et mål for værdi. De tænker endda på selve værdien i form af penge. Det er en fejltagelse.

Penge er det *almindeligt anvendte byttemiddel*, og de har værdi for os, fordi de har denne funktion. Vi værdsætter penge som andre varer på grund af det, de kan gøre for os. Men det er ikke sedlerne og mønterne i sig selv, der giver os værdi, men forventningen om, at vi kan bruge dem til at købe det, vi vil have. Det betyder, at penge fungerer, fordi vi anerkender dem som sådan og derfor accepterer dem i handel. Penge har *købekraft*. Det er troen på, at penge kan købe varer, der gør dem værdifulde. Hvis vi troede, at vi ikke ville kunne bruge penge til at købe varer - måske tror vi, at

andre ikke vil acceptere dem - så ville vi heller ikke tage imod dem.

Det betyder, at penge er penge, fordi folk anser dem for at være penge. I den forstand er penge en stort set selvforstærkende social institution. Vi har alle erfaring med at bruge dem og har derfor en idé om, hvad det vil sige, at noget er penge. Men det forklarer ikke, hvad penge er, hvorfor de er det, eller hvordan de blev til.

Overvej, hvad der ville få dig til at acceptere noget som penge. Eller for at komme til det egentlige spørgsmål: Hvad ville få et samfund, der ikke bruger penge, til at acceptere noget som penge? Fordi penges værdi er, at andre vil acceptere dem i bytte, vil intet, der stræber efter at være penge, have værdi som penge til at begynde med. Først når en ting er blevet bredt accepteret i handel, vil noget blive anerkendt som penge - men ikke før.

Det får mange til at hævde, at penge må være blevet indført oppefra ved et dekret om at bruge dem i udvekslinger. Tanken er, at et statsoverhoved opfandt begrebet penge og indførte det for at lette handel (eller måske betaling af skat). Men denne "forklaring" misser pointen: Medmindre noget allerede er penge, vil folk ikke frivilligt tage imod dem i bytte. Så de har ingen eller kun lidt værdi, før det betragtes som penge.

Et dekret skaber ikke penge - det skaber kun en forpligtelse, som er begrænset af omfanget af dets håndhævelse. Det er dog fuldt ud tænkeligt, at en regering lidt efter lidt kan overtage og monopolisere en allerede eksisterende form for penge, hvilket vi har set ske. De fleste valutaer i dag er statslige monopolpenge, men det var ikke sådan, penge blev opfundet eller accepteret som byttemiddel - det var kun sådan, de endte med at blive. Penges *økonomiske funktion* kan ikke bare skabes oppefra og ned.

Folk vælger at udveksle varer til deres egen fordel, hvilket betyder, at frivillig udveksling skal være til gensidig fordel for parterne. Begge forventer at blive bedre stillet, ellers ville de ikke vælge at bytte. En forpligtelse til at acceptere noget, der ikke er direkte værdifuldt for dem - såsom en pålagt valuta, der endnu ikke er accepteret som penge - ville mindske folks vilje til at handle. Hvis du blev tvunget til at tage imod sten som "betaling" for dine ejendele, ville du sandsynligvis afholde dig fra at sætte dem til salg. Selv hvis jeg tilbød dig et ton sten, ville du ikke bytte dem for dit hus eller din bil. Hvorfor bytte et værdifuldt gode for noget, du ikke vil have? Så selv hvis du skulle betale din skat med sten, ville du begrænse din handel med sten til at opfylde den pligt - men ikke mere. Markedet for udveksling af varer mod sten ville være meget begrænset.

Sådanne udvekslinger ville kun ske frivilligt, hvis den tilbudte betaling var rigtige penge. I et samfund, hvor der ikke er penge, mangler folk ikke kun tillid til penges købekraft - de har ingen forståelse for selve begrebet. Forestil dig, at du tilbyder en stak dollarsedler eller en guldmønt til en person fra stenalderen i bytte for deres økse eller mad.

PENGENES OPSTÅEN

Penge er et økonomisk begreb. Dollarsedler er ikke penge i sig selv, men penge kan eksistere i form af dollarsedler. Disse sedler er dog kun penge, fordi og så længe de accepteres som sådan. Det bliver tydeligt, når vi rejser til andre lande, fordi det, der er penge i ét land, måske ikke accepteres som penge i et andet. Man kan ikke betale med svenske kroner i Østrig eller USA, selvom alle i Sverige accepterer dem som penge.

Vi ved meget lidt om pengenes historiske oprindelse, men konceptet er klart. Økonomen Carl Menger viste, hvordan

en bytteøkonomi kan overgå til en pengeøkonomi.⁵ Mengers forklaring kræver ingen central planlægger eller dekret - penge *opstår*. Dette er væsentligt, da det bidrager til en dybere forståelse af penges betydning og deres funktion som et *økonomisk begreb*.

I en bytteøkonomi bytter folk varer for varer. Denne økonomi lider under åbenlyse begrænsninger, fordi hver udveksling kræver, at begge parter får noget, de vil have, i en mængde, de vil have, uden at bruge noget, vi kalder penge. Med andre ord skal en person, der udbyder æg til salg og ønsker at købe smør, finde nogen, der sælger smør og vil have æg i bytte. Det begrænser i høj grad antallet af potentielle handelspartnere.

Da varer er forskellige i holdbarhed og størrelse, kunne bytteøkonomier ikke udvikle sig til produktive økonomier med arbejdsdeling. Tænk på en bådbygger, der vil sælge sin nydesignede speedbåd. Selv hvis han ville have æg, ville han næppe acceptere tusindvis af æg i bytte - de ville blive dårlige og ubrugelige i løbet af kort tid. Så han er nødt til at finde nogen, der tilbyder præcis det bundt varer, som han ønsker og er villig til at sælge båden for. Parterne skal også blive enige om prisen: Hvor mange æg i bytte for båden?

Folk bytter varer for at blive bedre stillet. Det vil sige, at de bytter *for værdi*. Menger bemærkede, at folk vil søge en række måder at omgå begrænsningerne ved byttehandel på. Hvis mælkeproducenten ikke er villig til at tage imod mine æg for smør, men jeg ved, at han vil tage imod brød, så kan jeg henvende mig til bageren for at bytte æg for brød - og hvis bageren går med til det, kan jeg bytte brødet for smør. Med andre ord bytter jeg ikke æg for brød, fordi jeg vil have brød, men fordi jeg vil bruge brødet til at få smør. Min første

⁵ Carl Menger, "On the Origin of Money", oversat af Caroline A. Foley, *Economic Journal* 2, nr. 6 (juni 1892): 239-55.

byttehandel muliggør den anden, som jeg får direkte gavn af.

Hvis jeg f.eks. vil have bær, skal jeg igennem samme procedure, hvis den person, der tilbyder bær, ikke vil have mine æg, men vil have noget andet. Jeg ville sælge mine æg for det andet for at kunne bytte dem til bær. Selvom æggene virker i nogle tilfælde, vil de ikke virke i alle. Men lad os sige, at nogle af dem accepterer den samme anden vare i bytte for brød. Når jeg ved det, kan jeg bytte mine æg for brød, simpelthen fordi jeg tror, at brødet vil være mere nyttigt, når jeg skal købe ind næste gang. Med Mengers ord sælger jeg mine æg for at erhverve en *mere salgbare vare* med det ene formål at bruge den i bytte; for mig tjener den kun det indirekte formål at lette de faktiske udvekslinger. Derfor giver det mening for mig at købe brød, selvom jeg ikke har lyst til det - og selv hvis jeg er allergisk over for det.

Når folk bytter deres produkter til mere salgbare varer, bliver de mere salgbare varer mere eftertragtede, *fordi de kan bruges til at købe mange forskellige varer*. Og efterhånden som flere mennesker indser, hvor nyttige disse varer er som formidlere af udveksling, sælger flere mennesker deres egne varer (jeg mine æg, mælkeproducenten sit smør, osv.) for de mere salgbare varer. Til sidst, på grund af folks handlinger, men ikke på grund af deres design, dukker en eller nogle få varer op som almindeligt anvendte udvekslingsmidler - penge. De værdsættes primært som byttemidler, ikke fordi de er varer i sig selv.

PENGENES BETYDNING

I en pengeøkonomi bruger vi penge til at betale for varer og kan nemt sammenligne priser, fordi de alle er udtrykt i den samme enhed: en valuta. Men, som vi har set i tidligere kapitler, er priser i virkeligheden udvekslingsforhold. Penge fungerer som et mellemlid, der letter handel og hæver os op over byttehandelens begrænsninger.

Eksistensen af penge afkobler folks køb og salg i form af varer. Det gør varernes bytteværdi til universel købekraft. Med andre ord kan jeg sælge mine varer eller tjenesteydelser til én person, men bruge den købekraft, jeg får til gengæld (i form af penge) til at købe varer eller tjenester fra en anden. Det virker indlysende, fordi vi er vant til det, men konsekvenserne er enorme.

I en bytteøkonomi ville ansættelse kun være mulig, hvis en arbejdsgiver kan tilbyde de specifikke varer, som en ansat vil acceptere som betaling. Forestil dig, at arbejdsgivere ikke betalte for arbejdskraft i penge, men i stedet i specifikke fødevarer: tøj, hygiejneprodukter, bøger, rejser, møbler osv. Det er let at se, at det ville være næsten umuligt at finde en arbejdsgiver, der tilbyder den mest ønskværdige pakke af varer. Det ville sandsynligvis betyde, at du skulle acceptere en pakke, der langt fra er perfekt, for at få arbejde. Du kunne gøre det meget bedre, hvis du i stedet modtog bytteværdien af disse varer - købekraften (pengene) - og brugte den til at købe de varer, du foretrækker.

Penge er derfor meget mere end en bekvemmelighed - de er nødvendige for, at udvekslinger kan finde sted, og for de avancerede, specialiserede produktionsprocesser, som vi tager for givet i den moderne økonomi. Storskalaproduktion, forsyningskæder og specialisering er mulig, fordi penge afkobler vores indsats som både købere og sælgere. På grund af afkoblingen kan vi også specialisere os i det, vi er gode til, i stedet for kun at producere det, vi selv ønsker at forbruge. Derfor kan vi fokusere vores produktionsindsats på de områder, hvor vi gør den største forskel - hvor vi skaber mest værdi *for samfundet*. Uden penge ville vi ikke være nær så produktive.

Afkoblingen betyder også, at vi kan bruge vores erhvervede købekraft - det, vi bliver betalt for at producere - på det, vi finder mest værdifuldt. Penge gør det muligt for os at forfølge ønsker, der aldrig ville være inden for rækkevidde

igennem byttehandler. Konsekvensen af at have og bruge penge er ikke kun en stærkt forbedret produktion, men også at vi kan forfølge et mere værdifuldt forbrug. Det første letter og øger mulighederne for det andet. Og jo mere værdi vi producerer, jo mere købekraft får vi til gengæld.

Fordi alle aktører i en pengeøkonomi kan forfølge de goder, de værdsætter mest - og kan producere de goder, som andre værdsætter højt - er der samlet set mere værdi. Vi har det meget bedre i en pengeøkonomi end i en bytteøkonomi.

PENGEPRISER

Penge gør det nemt at sammenligne priser. I stedet for at udtrykke priser som forholdstal - hvor hver vare er "prissat" i forhold til alle andre varer - udtrykkes de i penge.

I en bytteøkonomi kræver dét, at jeg køber brød med æg for at købe smør, at de tre parter etablerer bytteforhold. Jeg kan måske bytte et dusin æg for tre skiver brød fra bageren. I denne transaktion er prisen på en skive brød fire æg, og prisen på et æg er en kvart skive brød. Jeg kan så bruge brødet til at købe et kilo smør for to skiver brød, så brødprisen for smør er to skiver pr. kilo, og smørprisen for brød er et halvt kilo pr. skive.

Jeg er part i begge transaktioner og kan udlede, at "prisen" for et kilo smør er otte æg. Det er en forenkling, for mælkeproducenten accepterer ikke æg i bytte. Problemet er, at priserne på alle varer her er udtrykt som forholdstal for alle andre varer. Hvis, eksempelvis, mælkeproducenten også ville acceptere otte deciliter bær for et kilo smør, så ville prisen på et kilo smør være *enten* to skiver brød *eller* otte deciliter bær. Sådanne forhold (priser *i naturalier*) kunne etableres for alle kombinationer af varer i enhver mulig udveksling. Men hvordan kan vi sammenligne dem? Uden en fællesnævner er disse priser alle unikke bytteforhold, som det er svært at holde styr på eller få til at give mening.

Lad os antage, at brød bliver til penge i eksemplet ovenfor. Det betyder, at brød som byttemiddel bliver den ene side af stort set alle transaktioner. Med andre ord kan priserne på alle varer udtrykkes i form af brød - fordi de handles for brød. Så jeg ville sælge mine æg for brød og bruge brød til at købe smør og bær. Da brød er fællesnævneren, kan jeg nemt sammenligne priser og købe den vare, der bedst opfylder mine behov. Fordi brød er penge, vil alle sælgere af varer sandsynligvis acceptere det som betaling, fordi de gerne vil have købekraften og ikke brødet i sig selv.

Hvis et kilo smør koster to skiver brød, og en skive brød køber to deciliter bær, så er det nemt for mig at sammenligne priser. De tre skiver brød, som jeg fik for mit dusin æg, kan enten købe halvanden kilo smør, seks deciliter bær eller en anden kombination. Det eneste, jeg skal gøre nu, er at finde ud af, hvilken mulighed jeg vægter højest. Jeg kan nemt beregne, hvordan jeg får mest værdi for hver skive brød.

I denne pengeøkonomi er alle varer prissat i forhold til brød, og brød er prissat i forhold til alle varer. Da brød er udvekslingsmidlet, kan vi sige, at købekraften af (en skive) brød er et halvt kilo smør, to deciliter bær, fire æg, osv. Derfor er det meget lettere for alle i samfundet at afgøre, om noget er "det værd".

En anden måde at sige det på er, at alternativomkostningen ved at købe to deciliter bær for en skive brød er værdien af alt det andet, man kan købe for den skive brød: et halvt kilo smør, fire æg, osv. Vi vil naturligvis vælge at købe den vare, som vi forventer vil give os den største tilfredsstillelse. Da alle stræber efter værdi - og takket være penge, kan sammenligne priser - skaber vores handlinger implicitte bud på de varer, der er blevet produceret. Vores vilje og evne til at købe en vare til en bestemt pris udgør vores *efterspørgsel*.

Den, der byder højest på en vare, får den først og behøver ikke at undvære den. De, der byder mindre for varen, får den senere, indtil sælgerne ikke længere synes, at det tilbudte brød

er det værd. Jo mere folk værdsætter en vare, jo højere er dens markedspris. Og jo mere af varen der er til salg, jo lavere er markedsprisen.

På samme måde kan vi, fordi vores købs- og salgsindsats er afkoblet, producere det, der kaster flest penge af sig. Vi kan nu bruge vores arbejdskraft dér, hvor vi har størst dygtighed og ekspertise, og hvor vi kan få den højeste betaling i penge. Det betyder, at vi for at gavne os selv (højere betaling) vælger at bidrage til økonomien på den måde, som forbrugerne værdsætter mest. På et marked vil den købekraft, vi tilbydes til gengæld for vores tjenester, være proportional med den værdi, vi bidrager med til markedet i pengepriser.

Som følge heraf giver det frie marked dem, der bidrager med mest værdi i produktionen, mest købekraft, hvilket betyder, at de til gengæld også har større mulighed for at tilfredsstille deres egne ønsker ved at købe deres foretrukne varer og tjenester. Købekraft og dermed forbrugskraft - den kapacitet, hvormed folk er i stand til at tilfredsstille deres behov gennem varer - er derfor en afspejling af ens bidrag til økonomien (som producent). Kort sagt: Det, vi leverer, udgør vores evne til at efterspørge.

FIATVALUTA OG PRISINFLATION

Diskussionen ovenfor forklarede det *økonomiske koncept* med penge som varepenge. Historisk set har forskellige ting været penge i forskellige samfund: sten, muslingeskaller, kvæg, osv. I Europa og hinsides udviklede guld og sølv sig til universelle internationale penge.

De papirpenge, vi bruger i dag, er en udvikling af ædelmetal-mønter og bankvæsen. Processen er som følger: Banker sælger plads i deres pengeskabe til opbevaring af folks penge. Penge er ombyttelige, hvilket betyder, at det er ligegyldigt, om du får den samme guld- eller sølvmønt tilbage fra banken, så bankerne kan opbevare alle kunders mønter i den samme boks og udstede kvitteringer for det antal mønter,

hver kunde har sat ind. Da disse kvitteringer kan indløses i mønter, kan folk bruge dem til at veksle direkte i stedet for først at skulle tage dem med i banken. De, der ender med at få en kvittering, kan deponere den i deres egen bank, som til gengæld gør krav på den bank, der har udstedt kvitteringen. Med jævne mellemrum indfrier bankerne alle deres krav ved at transportere det skyldige nettoguld og -sølv, hvilket sparer alle for en masse besvær.

Denne praksis har en ulempe: Den giver bankerne et incitament til at udstede flere kvitteringer, end der er penge i deres bokse. Da ikke alle kvitteringer indløses på samme tid, og penge er ombyttelige, kan denne praksis give bankerne ufortjent købekraft.

I et system med frie banker ville et sådant misbrug formentlig blive holdt på et lavere niveau. En bank ville kun kunne udstede disse ekstra "kontantkvitteringer", så længe praksissen ikke bliver opdaget, og banken kan opretholde sit omdømme. Men så snart indehaverne af disse kvitteringer ikke var sikre på, om banken havde tilstrækkeligt med penge i sine pengeskabe - om banken var insolvent - ville de handle for at indløse deres kvitteringer. Historisk set er der mange eksempler på, at banker har mistet deres omdømme, og at deres kunder er strømmet til for at hæve deres penge, hvilket har forårsaget et stormløb på banken (eng. *bank run*). Hvis banken har udstedt flere kvitteringer, end den kan indløse i penge, går den konkurs.

En banks insolvens på grund af overudstedelse af papirpenge kan også opdages i bankernes clearing af fordringer. Et clearinghus opgør bankernes saldi og beregner, hvilke penge der skal transporteres fra en bank til en anden for at skabe balance på kontiene. Hvis en bank udsteder for mange papirpenge, vil det blive opdaget under clearing af transaktioner, fordi de andre banker har kvitteringer fra denne bank og kræver, at den transporterer rigtige penge til dem - penge, som den måske ikke har. Så den overdrevne udstedelse af

papirkvitteringer kan opdages både af kunder og af konkurrerende banker. Risikoen for at blive opdaget, hvilket betyder konkurs, er betydelig.

I moderne tid er de fleste penge nationale monopolvalutaer udstedt af regeringens centralbank og har ikke den samme opbakning, som kvitteringerne i vores eksempel havde. Denne begivenhed forklares dels som regeringens forsøg på at løse problemet med bankkrak, dels som dens mål om at udnytte den magt, der ligger i at udstede penge. Som monopoludsteder af penge kan regeringen/centralbanken forsyne sig selv med købekraft uden synlige omkostninger.

Men som vi så ovenfor, kommer en penges købekraft til udtryk i forholdet mellem pengene og de varer, der er til rådighed. Når de nye penge bruges til at købe varer på markedet, stiger priserne mere, end de ellers ville have gjort, fordi der er flere penge i omløb. Når det sker, ser vi en generel, men ikke ensartet, stigning i priserne, når der kommer nye penge ind på markedet. Dette er prisinflation.

Fiatvaluta - skabt af statens lovlige monopolisering af penge - har en tendens til at være inflationær. Det er lettere for regeringen at forsyne sig selv med købekraft gennem seddelpressen end at beskatte folk. Effekten er dog, at pengenes købekraft falder, hvilket gør folk relativt fattigere og forvrider kapitalstrukturen (som vi så i kapitel 3). Denne type pengedrevet forvridding skaber kaos i økonomien, som vi vil se i næste kapitel, og forårsager i sidste ende boom-bust-cyklussen (omtalt i kapitel 8).

KAPITEL 7

Økonomisk beregning

Som vi diskuterede i det forrige kapitel, gør penge mange udvekslinger mulige, som er upraktiske eller umulige i en bytteøkonomi. Vi er bedre stillet som følge heraf. Men penge har større konsekvenser, som ofte overses eller misforstås. Den vigtigste af disse er *økonomisk beregning*, som er processen med at bestemme, hvordan knappe ressourcer skal bruges til at skabe så værdifulde resultater som muligt. Økonomisk beregning er kernen i enhver økonomi.

Vi kan bruge teknologisk viden til at maksimere en produktionsproces' resultater, givet input og output, og til at afvise input, der er uegnede til den type produktion. Men hvilket input, der skal bruges, hvilken produktionsproces, der skal iværksættes, hvilke produktionsteknologier, der giver det bedste resultat (højere værdi), og hvilke resultater, der skal tilstræbes, er grundlæggende økonomiske beslutninger.

For eksempel kan teknologisk viden fortælle os, at guld er for blødt til at bruge til jernbaneskiner. Men den kan ikke fortælle os, hvilket hårdere metal der er bedst - mest værdifuldt - at bruge: jern, stål eller platin? Svaret kræver, at vi ved, hvad disse metaller ellers kan bruges til, hvor værdifulde disse anvendelser er, og hvor meget der er til rådighed af hvert metal. Teknologisk viden kan heller ikke fortælle os, hvornår,

hvordan eller om vi skal bygge jernbanen. Hvor skal jernbanen bygges? Skal den overhovedet bygges, eller skal ressourcerne gå til at bygge en anden type infrastruktur - eller noget helt tredje? Det er alt sammen økonomiske spørgsmål - de er baseret på vores beregning af den relative *værdi* af resultatet.

Et metal, der langt fra er teknologisk perfekt, kan faktisk være det bedste valg, selvom det betyder, at der skal lægges nye skinner fra tid til anden. Den bedste teknologiske løsning giver os kun lidt eller slet ingen information om værdien af produktionsomkostningerne. Uden økonomisk beregning er en økonomi ikke i stand til at økonomisere med knappe ressourcer.

Penge gør økonomisk beregning - en vigtig mekanisme i en markedsøkonomi - lettere ved at fungere som en fælles enhed. Med andre ord giver de mulighed for *monetær beregning*.

DEN PRODUKTIVE ØKONOMIS KARAKTER

Økonomer har længe vidst, at produktivitet er tæt forbundet med specialisering. Vi så i kapitel 5, at kapital øger produktiviteten, og det gør den ved at gøre arbejdet mere produktivt. Vi får mere ud af vores arbejdsindsats, hvis vi bruger passende værktøjer og maskiner. Markedsudveksling gør også arbejdet mere produktivt, fordi folk kan fokusere på at producere de ting, der skaber mest værdi, uanset om de personligt værdsætter eller bruger dem. I stedet for at folk er selvforsynende og producerer alt, hvad de har brug for i deres dagligdag, giver markedet dem mulighed for at udvikle deres unikke evner og drage fordel af stordriftsfordele - hvor de gennemsnitlige omkostninger falder med større produktionsmængder - for at øge deres samlede værdiproduktion.

Specialisering, eller at fokusere vores tid og indsats på et mere indskrænket sæt af produktive aktiviteter, har to hovedeffekter. For det første bliver vi, når vi specialiserer os,

bedre til at udføre specifikke produktive aktiviteter. Adam Smith bemærkede, at specialisering gør os mange gange mere effektive og produktive, fordi vi (1) ikke mister tid på at skifte fra en opgave til en anden, (2) udvikler og øger fingerfærdighed og håndværk, og (3) lettere kan identificere, hvordan vi bruger simple maskiner eller udvikler nye værktøjer for at blive endnu mere effektiv.

Smith eksemplificerede denne "arbejdsdeling" med en knappenålsfabrik, hvor produktionen af en knappenål kræver atten forskellige operationer. I Smiths eksempel kunne "en håndværker ... måske knap nok med sin yderste flid lave en knappenål på en dag og slet ikke tyve." Men hvis ti arbejdere i stedet specialiserer sig i at udføre bestemte operationer, kan de "tilsammen lave op mod otteogfyrre tusinde knappenåle på en dag." Det er en enorm forskel - specialisering øger arbejdskraftens produktion mindst *fireogtyvehundrede gange*.

Forskellen ligger ikke i redskaberne eller operationerne, som er de samme i begge tilfælde, men i en bedre organisering af produktionsprocessen. Derudover giver specialisering arbejderne mulighed for at være meget mere produktive.

For det andet, når vi specialiserer os - og *fordi* vi specialiserer os - bliver vi afhængige af, at andre udfører deres del af produktionsprocessen - og de bliver afhængige af os. Den serielle arbejdsdeling i en produktionsproces skaber gensidig afhængighed: De ti arbejdere i Smiths eksempel kan producere et enormt antal knappenåle sammen, men kun så længe de alle udfører deres opgaver. Hvis en arbejder, som er i midten af produktionsprocessen, ikke møder op på arbejde, skaber det et hul i processen. Medarbejderne i de tidligere operationer op til det punkt, hvor den manglende medarbejders opgave begynder, vil være i stand til at udføre deres del, men de medarbejdere, der har brug for input fra den manglende medarbejder, kan ikke udføre deres operationer, og derfor vil der ikke blive produceret nogen knappenåle. For at

processen overhovedet kan generere nåle, skal alle opgaver udføres. Kort sagt, de ti specialiserede arbejdere står og falder med hinanden. Hvis kæden af en eller anden grund bliver brudt, vil de gå fra at producere 48.000 nåle til sølle 200 (det maksimale for ti ikke-specialiserede arbejdere i Smiths eksempel).

En sådan gensidig afhængighed er risikabel og lyder måske som en dårlig idé, men det er den ikke. Hver af disse arbejdere har en interesse i at fuldføre processen, ellers ville der ikke være nogen nåle at sælge og intet job. (Som uspecialiseret arbejder kunne de ikke tjene mere end tyve nåle hver og ville have en lavere levestandard). Så fordi deres specialiserede produktive indsats er indbyrdes afhængig, har arbejderne en fælles interesse i at fuldføre produktionsprocessen.

Smiths argument er mere generelt og ikke kun begrænset til fabriksproduktion. Selve kapitalstrukturen er resultatet af specialisering: en opdeling af ressourcer, som letter, styrker og forbedrer arbejdsdelingen.

Når fladbrødsbageren bygger en ovn (se kapitel 5), øger han ikke kun sin produktivitet som bager, men udvikler også viden og færdigheder til at producere ovne. Hvis der er andre bagere, der er interesserede i at bruge hans innovation, kan vores bager specialisere sig i at lave ovne i stedet for at bage. Han kan levere til andre bagere, som så kan specialisere sig i at producere ovnbagt brød. Bagerens rolle ændrer sig fra at bage brød til at levere ovne, og hans levebrød afhænger nu af tilgængeligheden af de ressourcer, der er nødvendige for at producere ovne og derefter sælge dem. Det er en mulighed for at skabe mere værdi og øge hans - og alle andres - levestandard.

Dette simple eksempel med bageren viser, hvordan en længere produktionsproces gennem innovationer og den deraf følgende intensive opdeling af arbejde og kapital bliver vedtaget, fordi den skaber mere værdi. Det er mere produktivt end at bruge knappe ressourcer, især arbejdskraft, mere effektivt. Den moderne økonomi har ekstremt lange

produktionsprocesser med så snævre specialiseringer, at de fleste af os ikke ville være i stand til at overleve uden resten af økonomien. Tænk på alt det, du er afhængig af og bruger i dit daglige liv, men som du ikke selv har produceret - og sandsynligvis *ikke* kan producere. Vi er afhængige af, at en masse fremmede udfører deres del af produktionen.

På den anden side kunne en økonomi aldrig opretholde de mange mennesker, der lever i verden i dag, uden specialisering. Og den mindre befolkning, den kunne understøtte, ville ikke have de bekvemmeligheder og det antal varer, vi har til rådighed. Vores moderne velstand er resultatet af arbejdsdeling og kapital, som hele tiden forbedres gennem innovation og konkurrence på markedet.

Markedet reducerer risikoen og de potentielle ulemper ved gensidig afhængighed i produktions- og forsyningskæder ved at påvirke parallelle produktionsprocesser - redundans. Når en ny og specialiseret produktionsproces giver overskud, vil den hurtigt blive kopieret af iværksættere, der er ivrige efter at få del i overskuddet. Med andre ord, hvis ovnproducenten tjener godt på sine ovne, vil andre forsøge at gøre det samme. De vil udvikle parallelle produktionsstrukturer for at erobre en del af markedet.

Med denne form for efterligningskonkurrence er risikoen for, at produktionen ikke bliver gennemført, meget mindre. Forestil dig, at ovnproducenten havde ansat flere arbejdere til at bygge ovnene gennem en specialiseret produktionsproces. Hele foretagendets succes afhænger af, at alle arbejderne gør deres del. Men når andre efterligner denne proces for at få del i overskuddet i ovnindustrien, kan de bruge og færdiggøre en halvfærdig ovn, som en anden iværksætter ikke kunne færdiggøre. Derfor er fiasko på grund af gensidig afhængighed ikke noget problem på markeder i modsætning til centraliserede processer.

Er redundans ineffektiv? Hvorfor have mange producenter, der tilbyder de samme varer, i stedet for én fabrik, der producerer

i større skala? Her overser man, at markedet er en proces (mere om det nedenfor) - at én virksomhed ikke er nok til at etablere alle de højt specialiserede processer. Der er to hovedårsager til dette. For det første: ufuldstændighed. De højt specialiserede og unikke processer ville være højrisikable, fordi hver eneste specialiserede opgave ville være afgørende for dem. Det er ikke indlysende, at brugen af stordriftsfordele giver flere fordele end manglen på redundans, som også risikerer, at hele processen mislykkes. For det andet: forfinelse. Innovationer inden for produktion er aldrig perfekte fra begyndelsen, men bliver bedre gennem konkurrence, når nye iværksættere finder ud af, hvordan de kan forbedre funktionerne. Uden markedets redundans ville vi aldrig få produktionsprocesser, der er gode nok til at opnå stordriftsfordele.

Det andet punkt kræver lidt uddybning. Der sker mange forbedringer og fremskridt, når markeds konkurrencen opdeler produktionsprocesserne i stadig mindre og mere specialiserede opgaver og processer. Iværksættere forsøger konstant at overgå den eksisterende produktion ved at innovere og finde bedre måder at producere på. De erstatter dele af de eksisterende processer med mere højt specialiserede delprocesser, som forventes at være mere produktive og kan give en konkurrencemæssig fordel. Iværksætternes profitdrevne innovation opdeler og decentraliserer i stigende grad produktionsprocesserne. Det, der tidligere var specialiserede dele af en ny produktionsproces, bliver til standardiserede kapitalgoder og tjenesteydelser, der handles på markedet.

Overvej dette eksempel. I begyndelsen implementerede iværksættere nye ideer for at holde styr på og styre produktionen samt øge salget. Disse ideer blev udvidet til regnskabs- og marketingafdelinger, hvis specialiseringer gjorde disse opgaver mere produktive. I dag er regnskab og marketing separate virksomheder, fordi iværksættere opdagede, at det var mere produktivt at specialisere sig i det ene eller det andet og sælge disse tjenester til virksomheder som separate enheder. Det giver producenter mulighed for at fokusere på

produktion, revisorer på regnskab og marketingfolk på markedsføring. De kan hver især specialisere sig i deres fag, forbedre deres respektive processer og øge deres samlede produktion. Det er af samme grund, at landmænd ikke selv bygger deres traktorer. Og ikke udvikler deres eget såsæd og fremstiller ikke deres egen gødning og pesticider.

Produktiv gensidig afhængighed har også et positivt *socialt* resultat. Vi bemærkede i den foregående diskussion, at vores evne til at efterspørge - vores købekraft - kommer fra at producere værdi for andre. Efterhånden som økonomien bliver mere og mere specialiseret, afhænger vores personlige bidrag i stigende grad af andres produktive bidrag. Og vice versa. Det betyder også, at jeg i denne markedssituation må tjene andre for at tjene mig selv, fordi min evne til at efterspørge er baseret på værdien af mit udbud. Jo mere jeg interagerer med, lærer om og forstår andre, jo bedre kan jeg producere det, de værdsætter mest. Det gælder både for selvstændige iværksættere, som søger at betjene deres kunder, og for ansatte i store virksomheder, som får løn for, hvor godt de betjener deres arbejdsgivere. Markedsproduktion er således empatisk - din evne til at skabe værdi *for andre* bestemmer i sidste ende den værdi, du får til gengæld for din indsats.

Det betyder, at markedsprocessen ikke kun handler om produktion, men er en civiliserende proces: Den kræver og forstærker socialt samarbejde til vores gensidige og fælles fordel. Der er ingen modsætninger i åben markedsproduktion - der er kun værdi og stræben efter den gennem empatisk produktion. Konkurrence er faktisk samarbejde: Den er ikke styret eller designet, men udøves gennem prismekanismen. Og med det følger en bedre forståelse og respekt for andre menneskers synspunkter - fordi det gør os dygtigere.

Ludwig von Mises var meget klar i målet:

Samfundet er resultatet af bevidst og målrettet adfærd. Det betyder ikke, at individer har indgået kontrakter, i kraft af hvilke

de har grundlagt det menneskelige samfund. De handlinger, der har skabt det sociale samarbejde og dagligt skaber det på ny, sigter ikke mod andet end samarbejde og samdrægtighed med andre for at nå bestemte enkeltstående mål. Det samlede kompleks af de gensidige relationer, der skabes af sådanne samordnede handlinger, kaldes samfundet. Det erstatter samarbejde med det - i det mindste tænkelige - isolerede liv for enkeltpersoner. Samfundet er arbejdsdeling og kombination af arbejde. Det er som handlende væsen, at mennesket bliver et socialt væsen.⁶

Økonomien og samfundet er to sider af samme sag. Det er ikke muligt at adskille markedsprocessen fra samfundet og civilisationen.

DEN DRIVENDE KRAFT

Vi har omtalt markedsøkonomien som en proces, men vi har endnu ikke diskuteret, hvad der gør den til en proces.

Det marked, vi interagerer med og kan observere, er i virkeligheden en række produktionsprocesser, der skaber de varer og tjenester, vi kan købe. Disse processer skaber jobs, der giver os mulighed for at tjene en indkomst, og med den indkomst kan vi vælge at købe varer.

Men markedsprocessen er ikke kun den produktion af varer, der er i gang. Hvem beslutter, hvilke nye varer der skal produceres? Det enkle svar er iværksættere. De udtænker nye varer og nye produktionsprocesser, som de tror vil gavne forbrugerne og dermed give dem en fortjeneste. Men iværksættere kan ikke vide, om det, de producerer og udbyder til salg, vil blive efterspurgt - eller hvilke priser forbrugerne er villige til at betale. Så iværksættere spekulerer - de satser på, at det, som de forestiller sig er værdifuldt, vil blive værdsat af forbrugerne. Ved at gøre dette driver iværksættere

⁶ Se Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, scholar's ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998), s. 143.

markedsprocessen fremad. De udfordrer konstant status quo i deres søgen efter at skabe mere værdi.

Iværksættere forsøger at skabe ny værdi og drive udviklingen af produktionen på lang sigt. I år 1900 handlede produktionen af personlig transport f.eks. om at stille heste og vogne til rådighed. Men i år 2000 handlede det om at fremstille biler. Denne forandring er, hvad markedsprocessen handler om: konstant forandring og forfinelse af, hvad og hvordan der produceres.

Iværksætteri er den drivende kraft i markedsprocessen. Det store skift fra hestevogn til biler var et spørgsmål om iværksætterinnovation, en del af det, som økonomen Joseph A. Schumpeter kaldte "kreativ destruktion". Det kreative aspekt af skiftet var fremkomsten af bilen - en ny type personlig transport, der blev tilbudt forbrugerne. Specifikt var det introduktionen af Henry Fords Model T - en overkommelig, masseproduceret bil - der gjorde de nye biler tilgængelige for så mange forbrugere. Folk valgte ikke at afskaffe heste og vogne, men valgte snarere biler, fordi de gav mere værdi. Deri ligger "destruktionen" - markedet for transport med hestevogn kollapsede, fordi forbrugerne fandt større værdi andre steder.

Eller sagt på en anden måde: Biler gav forbrugerne større værdi end deres tidligere foretrukne transportmiddel. Derfor bidrog de mennesker, der havde opdrættet og trænet heste og bygget vogne, ikke længere med tilstrækkelig værdi. Deres forretninger og erhverv blev derfor hurtigt erstattet af forretninger og erhverv, som forbrugerne værdsatte mere.

Virksomheder og erhverv, der var opstået til støtte for transport med hestevogn, enten forsvandt eller blev nødt til at udvikle sig til produktion af andre varer. Så i dag har vi kun nogle få stalde, mens der er mange jernminer, stålværker og tankstationer til at understøtte bilen.

Disse skift mod nye værdier sker konstant på markedet. Nogle gange er vi opmærksomme på dem, fordi de sker hurtigt og påvirker os personligt. Men ofte er vi ikke opmærksomme på ændringerne. Det sidste er typisk tilfældet, når store ændringer sker *inden for* produktionsprocesserne, men ikke påvirker forbrugernes varer. Computeren revolutionerede f.eks. både produktionsprocesserne og den måde, virksomhederne arbejdede på. Selvom computere kan gøre en produktionsproces mere effektiv - eller helt omstrukturere den - bemærker forbrugerne ofte ikke forskellen i de varer, der tilbydes i butikkerne. Men producenterne ser det som nye erhverv og specialiseringer, der begynder at dukke op. Disse nye værdiskabende jobs giver højere lønninger og nye typer af karrierer. Der var ingen computerprofessionelle i år 1900, men det var en almindelig og respekteret karriere i år 2000 - og de tjente en meget højere levestandard end de dygtigste tømrere, der producerede topmoderne hestevogne i år 1900.

PRODUKTION AF VÆRDI

Iværksættere konkurrerer med både eksisterende virksomheder og andre iværksættere om at skabe ny værdi for forbrugerne. Iværksættere har en endnu vigtigere rolle. Ved at spekulere og satse på ny værdiskabelse leverer iværksættere midlerne til økonomisk beregning - de bestemmer pengepriserne på produktionsmidlerne. Dette er fundamentalt vigtigt - det er det, der gør økonomien mulig. Uden iværksættere med denne funktion ville det være umuligt at spare på ressourcerne og opdage nye innovative produktionsprocesser.

For at forstå det er vi nødt til at se på, hvad iværksættere gør. Nærmere bestemt skal vi overveje, hvad deres handlinger som helhed betyder. Som med så mange andre ting i økonomien opstår observerbare fænomener ud fra folks handlinger, men de er ikke skabt af en enkelt person. I stedet er de mønstre (orden), der opstår af folks handlinger. Sagt på en anden måde: Hvis jeg kører i den ene side af vejen, men ikke i den anden, er det ikke noget stort problem. Det samme gælder

for andre bilister. Men hvis alle bilister kører i højre side af vejen, så skaber det en orden i *trafikken* (samlet set), som er til gavn for alle: færre ulykker og kortere rejsetid. Denne orden påvirker også de enkelte bilisters beslutninger - det giver mere mening at køre i samme side som alle andre, fordi det ellers ville være usikkert og meget ineffektivt.

På samme måde er det, en iværksætter gør, vigtigt og kan endda være forstyrrende, som vi så det med Henry Fords Model T. Men forstyrrende for hvad? For den tidligere eksisterende markedsorden, som er summen af producenternes og forbrugernes handlinger. Således kan iværksættere *individuel* handle på bestemte måder (svarende til individuelt at køre i den ene side af vejen) og i *sammenhæng* skabe en orden (høj-responskørsel), der er til gavn for os alle.

Lad os uddybe for klarhedens skyld. Iværksætteren forestiller sig en ny vare eller proces, som endnu ikke er afprøvet. Henry Ford forestillede sig en bil ved hjælp af samlebåndproduktion, Johannes Gutenberg en trykpresse og Thomas Edison en elpære. Iværksætteren er overbevist om, at den nye vare vil give forbrugerne mere værdi, end de eksisterende varer gør. Han mener, at den potentielle værdi er så høj, at forbrugerne vil være villige til at betale for hans nye vare. Med andre ord forventer han at tjene penge.

Iværksætterens profitberegning er baseret på omkostningerne ved de tilgængelige ressourcer: lønninger til arbejdere, et produktionsanlæg, materialer og maskiner, elektricitet, osv. Disse omkostninger er nemme at estimere, fordi ressourcerne er tilgængelige på markedet - deres priser er allerede fastlagt (dette er vigtigt, og vi kommer tilbage til det). For ressourcer, der er svære at få fat i, kan en iværksætter estimere, hvor meget det vil kræve at overbyde andre producenter. Omkostningerne ved at bygge en ny type maskine kan også estimeres, fordi alt, hvad der er brug for, allerede kan købes. Praktisk taget alle omkostninger kan estimeres i

pengepriser, så en iværksætter kan nemt estimere omkostningerne ved at producere denne nye vare.

Vil det være det værd? Vil virksomheden generere tilstrækkelig profit? For at finde ud af dette skal iværksætteren estimere den *nye vares værdi for forbrugerne*. Denne værdi giver en grov idé om, hvilke priser forbrugerne vil være villige til at betale, og hvor meget der kan sælges til disse priser. Denne pris - udledt af værdien - er grundlaget for en iværksætters beslutning om, hvordan, hvornår og hvor der skal produceres. Den forventede indtægt *i pengepriser* udgør det maksimum, en iværksætter ville være villig til at betale arbejdere, sælgere af kapital, osv. Ved at trække omkostningerne fra den forventede indtægt får iværksætteren en idé om et produkts rentabilitet og dets forventede afkast. Denne monetære beregning er mulig, fordi både omkostninger og fordele er udtrykt i penge - de kan sammenlignes, og et resultat kan beregnes, selvom det til dels er baseret på gæt og skøn, om end et kvalificeret skøn. Baseret på den forventede fortjeneste kan iværksætteren derefter beslutte, om investeringen er umagen værd. Monetær beregning giver mulighed for at økonomisere på markedsniveau!

Det lyder måske indlysende, men det er det ikke. Mange overser, at det er det værdimæssige resultat, der guider iværksættere og informerer dem om deres valg af, hvordan de skal drive virksomheden. Iværksættere motiveres af overskud, som kan skabes, når forbrugerne værdsætter varerne. Værdien er med andre ord ude af iværksætternes hænder, men *omkostningerne er et valg*.

Overvej den samlede effekt af, at alle iværksættere træffer valg omkring omkostninger baseret på deres bedste bud på den værdi, de vil give forbrugerne. De byder konstant på ressourcer og genovervejer deres omkostninger - i konkurrence med hinanden. Ligesom iværksætteren ovenfor kan de være nødt til at motivere medarbejdere eller lokke leverandører af materialer eller tjenesteydelser ved at tilbyde en højere pris.

Selv hvis de allerede har en virksomhed, skal de stadig vælge, om de vil forny tidligere kontrakter, genforhandle dem, revidere produktionen, osv. Disse valg og beslutninger er baseret på den forventede værdi: For iværksættere, der prøver noget nyt, er det deres bedste bud på, hvor meget værdi forbrugerne kan se i deres varer; for iværksættere, der fortsætter med at producere en eksisterende vare, kan det være deres antagelse om, at tingene vil fortsætte som før (eller ikke!).

De iværksættere, der forventer at producere mere værdi, kan byde højere priser for input - og vil have lettere ved at få de input, de ønsker. De, der forventer at producere mindre værdi, har ikke råd til at købe de dyreste input og bliver nødt til at overveje andre, sandsynligvis ringere, input. Det betyder, at de mest nyttige og værdiskabende ressourcer vil blive solgt til de højeste priser og derfor blive brugt der, hvor de forventes at skabe mest værdi for forbrugerne. Iværksættere *styrer* dermed indirekte ressourcerne mod deres "bedste" anvendelse.

Udbudsprocessen er ikke kun en måde at dirigere ressourcer hen, hvor de forventes at være mest værdifulde, selvom det er meget vigtigt. Den bestemmer også markedspriserne på disse ressourcer. Der er allerede fastsat priser, som iværksættere kan bruge i deres rentabilitetsberegninger. For at undgå tab vil iværksættere holde sig væk fra ressourcer, der er for dyre (hvilket er et tegn på, at markedet forventer, at en anden vil skabe mere værdi ud af dem) og i stedet vælge mere overkommelige ressourcer, der kan generere profit.

Således styrer iværksætternes konkurrenceprægede afgivelse af bud ressourcerne og bestemmer deres priser - og i forlængelse heraf, *hvilke projekter der skal forfølges*. Kun projekterne med den højeste forventede værdi kan forventes at give overskud (og vil derfor blive forfulgt). En iværksætter, der forventer at skabe ny værdi, har råd til at overbyde den

eksisterende produktion.⁷ Det er derfor, at store virksomheder ikke har megen indflydelse på iværksættere. Det, der betyder noget, er det forventede værdibidrag, ikke organisationens størrelse.

Denne besynderlige proces med markedsprisfastsættelse af produktionsmidlerne, hvor iværksættere træffer beslutninger baseret på priser, som de også er med til at fastsætte, er det, der gør det muligt for et marked at bruge *knappe ressourcer rationelt* - dvs. økonomisk ud fra et perspektiv om fremtidigt værdiudbytte. Denne proces skaber ikke et perfekt resultat, hvilket er umuligt, fordi produktionsbeslutninger, herunder hvilke omkostninger der skal påtages, altid går forud for forbrugernes vurderinger. Resultatet af enhver produktion er usikkert og afhænger i sidste ende af, hvad forbrugerne vælger at købe. Husk, at det er *en proces* - den kan ikke være maksimerende, fordi resultatet ikke er og ikke kan være kendt, men det kan forbedres.

Usikkerheden om fremtiden forklarer, hvorfor så mange iværksættere fejler. Uden at kende fremtiden vil mange af dem begå fejlregninger og måske overvurdere forbrugerværdien af det, de sætter sig for at producere.

Ikke desto mindre yder mislykkede iværksættere et vigtigt bidrag, fordi deres fiasko både gør det klart for andre iværksættere, hvad der ikke fungerer, og stiller deres ressourcer til rådighed for andre iværksættere.

Dette system fungerer, fordi det er baseret på privat ejendom: Iværksættere vinder eller taber personligt. Hvis de ikke risikerede at miste deres egne penge og ejendom, ville mange af dem være mindre omhyggelige med at vælge, hvilke omkostninger de ville bære, og priserne ville derfor

⁷ Iværksættere, der ikke har deres egen kapital, bør kunne sikre sig ekstern finansiering, hvis den forventede værdi er høj nok.

ikke være rationelle værdiansættelser. Hvis iværksættere ikke kunne vinde på deres usikre foretagender, ville de ikke have megen grund til at prøve dem - og endnu mindre grund til at vælge deres omkostninger med omhu.

Kort sagt fordeler markedsproccessen knappe ressourcer rationelt, fordi iværksættere risikerer deres egen personlige ejendom og derfor gør deres bedste for at træffe de rigtige valg. Hvis de fejler, bliver de nådesløst luget ud og har mindre kapital til at prøve igen. De iværksættere, der har succes, som vælger deres omkostninger med omhu og producerer varer, som forbrugerne værdsætter højt, belønnes med overskud. Denne iværksætterdynamik skaber en "intellektuel arbejdsdeling", hvor de bedste og klogeste kan afprøve deres ideer - til gavn for forbrugerne.

IVÆRKSÆTTERI OG LEDELSE

Markedsprocessen, som den er skitseret her, er så meget mere end det, vi kan observere på et hvilket som helst tidspunkt. Fordi det er en proces, er alt, hvad der findes på et givet tidspunkt, resultatet af det, der kom før - og vil blive udfordret af det, der kommer efter. Med andre ord er de virksomheder, der eksisterer i dag, resultatet af markedets udskillelisesproces. De "vandt" iværksætternes bud på ressourcer. Hvis forbrugerne havde valgt anderledes, eller hvis iværksætterne havde haft andre ideer, ville der være andre virksomheder, der producerede andre varer.

På samme måde skaber nogle af de iværksættere, der i øjeblikket er i gang med at sikre finansiering, starte deres virksomheder op eller eksperimentere med produktionsprocesser, morgendagens virksomheder. Eksisterende producenter vil kun blive i branchen, hvis de fortsætter med at skabe værdi - og skabe *mere* værdi end morgendagens virksomheder. Det er derfor, at eksisterende virksomheder, selv de meget store, ikke kan læne sig tilbage og slappe af, men skal innovere. De har kun en plads i markedsproccessen, så længe ingen andre tilbyder forbrugerne mere værdi.

Med andre ord: Hvis vi analyserede økonomien og kun fokuserede på de virksomheder, der findes, ville vi gå glip af det meste af processen! Vi ville ikke være i stand til at forstå, hvorfor disse virksomheder (og de varer, de producerer) eksisterer, og vi ville ikke forstå, hvordan eller hvorfor iværksættere med bedre ideer måske snart vil erstatte dem. Hvis vi kun ser på status quo - den økonomi, vi kan observere i nutiden - eller de ændringer, der er sket i den seneste tid, kan vi nemt konkludere, at økonomien er et ret statisk system, der langt fra maksimerer brugen af ressourcer. Det ville være let at finde ineffektivitet og komme med andre potentielle løsninger. Men det ville være en enorm fejltagelse.

Markedsprocessen handler primært om at finde ud af, hvordan man skaber ny værdi for forbrugerne - det handler ikke om at maksimere output i den nuværende produktion.

Det er en *iværksætterproces*. Status quo er blot det seneste udtryk for processen - det er gårsdagens vindere, før de bliver erstattet af morgendagens. Markedsprocessen er i konstant bevægelse og er præget af fornyelse og fremskridt.

Markedsprocessen går langt ud over simpel *produktionsstyring*. Vi bør ønske, at virksomheder har en god ledelse, der strømliner produktionen, reducerer omkostningerne og justerer og forbedrer de varer, de producerer. Men ledelse er det, der finder sted i produktionen, efter at iværksætteren har fået ret. Som Mises udtrykte det, er lederen iværksætterens "juniorpartner".

Kort sagt løser ledelse et helt andet problem end iværksætteri. Det handler om at maksimere resultatet af en produktionsproces (typisk i form af profit). Det er en grundlæggende fejl at misforstå markedsprocessen som ren produktionsstyring.

DEL III

Intervention

KAPITEL 8

Monetær intervention

BOOM-BUST-CYKLUSSEN

Økonomiens konstante bevægelse er ikke tilfældige forandringer, men justeringer af produktionsapparatet i jagten på at skabe værdi. Værdi er et bevægeligt mål, fordi forbrugerne ønsker forandring over tid, innovation og nye muligheder. De konstante justeringer betyder, at markedet bedst forstås som en proces.

Der er to grundlæggende tendenser i dette. For det første er der de justeringer, der foretages i den eksisterende produktion for at holde indsatsen på linje med den forventede forbrugerværdi. Uden disse ville produktionen blive mere og mere fejltilpasset i forhold til, hvad forbrugerne ønsker. Vi ville se faldende levestandarder som følge heraf.

For det andet forsøger iværksættere sig med innovationer, som de forestiller sig, vil skabe ny værdi for forbrugerne. Når det lykkes, forstyrrer og erstatter de den eksisterende produktion. Når produktionen revolutioneres på denne måde, vokser økonomien, og vores levestandard stiger.

Den overordnede proces er afhængig af et velfungerende pris-system, som giver de økonomiske aktører den information, de har brug for, til at reagere rationelt på ændringer (vi så,

hvordan det fungerer i kapitel 7). Men hvis priserne manipuleres og giver falsk information, vil iværksættere træffe beslutninger på baggrund af den fejlagtige information. Det betyder, at der er større sandsynlighed for, at iværksættere fejler i deres virksomheder, men det betyder også, at iværksætternes handlinger indfører fejl i produktionsapparatet. Økonomien bliver som følge heraf *forvredet*.

Boom-bust-cyklussen er en særlig form for forvridding, hvor manipulerede prissignaler fører til fejlinvesteringer, som skaber et kunstigt, uholdbart boom, efterfulgt af et bust, når fejlene i produktionen bliver tydelige.

AFKAST OG KAPITALINVESTERINGER

For enhver investering er det vigtigt at tænke på det forventede afkast som en sats snarere end et beløb. Hvorfor er det sådan? Fordi det er det relative resultat, der afgør, hvor god investeringen er. Et overskud på 1 million dollars er ikke meget, hvis det kommer fra en investering på en milliard dollars. Men 1 million dollars er et enormt afkast, hvis den oprindelige investering var på 100.000 dollars. Overskuddet i dollars er det samme, men sidstnævnte er ti tusind gange så meget som førstnævnte.⁸

At tænke på profit i form af afkast gør det lettere at sammenligne forskellige projekter. Det betyder, at en iværksætter - og investorer i iværksætterens virksomhed - kan sammenligne alternativer, der er forskellige på alle måder. For eksempel vil et nyt flyselskab kræve en massiv kapitalinvestering for at anskaffe flyene, ansætte mandskab og få adgang

⁸ Et overskud på 1 million dollars fra en investering på 1 milliard dollars svarer til et afkast på 0,1 procent, men på en investering på 100.000 dollars er det et afkast på 1.000 procent. Hvis de 1 mia. dollars i stedet blev investeret i mindre projekter med et afkast på 1.000 procent, ville det give et samlet overskud på 10 mia. dollars. Det er 10.000 gange overskuddet fra den store investering.

til lufthavne, mens en ny anlægsgartnervirksomhed kræver en meget mindre startinvestering. Men det kan være, at den større investering stadig forventes at give et meget højere *afkast*, hvilket betyder, at den giver mere økonomisk mening - selvom den kræver meget mere kapital.

Som vi har diskuteret, korrelerer markedsoverskud med forbrugerværdi. En investering giver et højere afkast *som følge af* dens større værdi for forbrugerne. Det betyder, at vi alle er bedre stillet, hvis de foretagne investeringer får så højt et afkast som muligt.

Et højere afkast betyder også, at en iværksætter lettere kan låne investeringskapital. Derfor kan meget kapitalintensive projekter (som f.eks. et flyselskab) stadig få den nødvendige finansiering, selvom de er meget dyre i forvejen. Og iværksætteren kan nemt beregne, om kapitalomkostningerne er det værd. Hvis et projekts afkast f.eks. er 7 procent, og man kan få et lån fra banken til 5 procent i rente, så er den forventede nettogevinst 2 procent. Det betyder, at iværksætteren også kan sammenligne disse netto 2 procent med, hvad f.eks. en meget mindre kapitalintensiv investering (som f.eks. en anlægsgartnervirksomhed) ville indbringe - selvom han så ikke ville have brug for ekstern finansiering. Hvis anlægsgartneren forventes at give et nettoafkast på 4 procent, ville iværksætteren ikke vælge at starte et flyselskab. Dens afkast er kun halvdelen af, hvad han kan tjene på sin anlægsgartnervirksomhed (2 i stedet for 4 procent).

Men forestil dig, at renten kun var 1 procent. Nu er flyselskabets afkast *50 procent højere*⁹ end anlægsgartnerens, selvom intet andet har ændret sig. I denne situation ville vi forvente, at iværksættere ville starte flyselskaber i stedet for

⁹ Afkastet på anlægsgartnervirksomheden er stadig 4 procent, mens flyselskabets forventede afkast nu er 7 procent minus kapitalomkostningerne på 1 procent. Det er 50 procent mere end anlægsgartnervirksomheden ($6\% / 4\% = 150\%$).

anlægsgartnervirksomheder, fordi det er der, de vil tjene flere penge - på trods af at de optager lån til investeringen. Det kræver mere produktiv kapital at starte et flyselskab, men det er ikke et problem med den lavere rente.

Hvis forskellen mellem afkastprocenterne er stor nok, kan vi også se iværksættere sælge eller indstille deres anlægsgartnervirksomheder for i stedet at drive flyselskaber og andre mere kapitalintensive virksomheder. Dette ville være et passende økonomisk skift i investeringerne, fordi flyindustrien giver mere forventet værdi til forbrugerne (afspejlet i dens højere afkast). Den eksisterende kapital ville blive investeret der, hvor den kan bruges mest produktivt i forbrugernes tjeneste.

Et højere afkast skyldes ikke kun lavere omkostninger. Det kan også være et resultat af højere værdiskabelse. Lavere omkostninger og højere værdiskabelse kan begge øge afkastet og omvendt. Det er den forventede bundlinje i forhold til den nødvendige investering, der tæller, når man træffer investeringsbeslutninger.

Men selvom projekternes forventede nettoafkast er det samme, er deres økonomiske situation måske ikke den samme. Dette er endnu et eksempel på, hvordan markedet styrker aktører ved at sænke barren: En iværksætter behøver ikke at vide, *hvorfor* afkastet er højt for at foretage en investering. Men det gør en forskel, når vi forsøger at forstå økonomien. Når renten f.eks. er 5 procent, vil et forventet afkast på 11 procent på meget kapitalintensive investeringer i flyrejser gøre deres nettoafkast 50 procent højere end afkastet på 4 procent på anlægsgartner-tjenester.

Men økonomien er anderledes. I tilfælde af et afkast på 11 procent og en rente på 5 procent skyldes det høje afkast en høj forventet værdiskabelse. Den høje rente antyder, at der er knaphed på kapital, og derfor kan bankerne opkræve en høj rente. For at tiltrække investeringer - og dermed kapital - forventes det, at flyselskaberne skaber mere værdi. Vi så det ovenfor: Da flyselskabernes afkast kun var 7 procent,

tjente anlægsgartnervirksomhederne et højere nettoafkast. Da flyselskabernes afkast steg til 11 procent, tjente anlægsgartnerne et lavere nettoafkast end flyselskaberne. Investorerne blev derefter tilskyndet til at trække deres penge ud af anlægsgartnervirksomhederne og andre investeringer og sætte dem i flyselskaber for at opnå en højere fortjeneste. Denne aktivitet flytter kapital, der allerede er i brug, til bedre (mere værdiskabende) anvendelser: Forbrugerne får en gevinst, da der produceres mere værdi med *de samme* ressourcer.

I tilfældet med et afkast på 7 procent og en rente på 1 procent er renten lavere, fordi der er *mere* kapital til rådighed for investeringer. Der er mere kapital til rådighed, fordi folk har valgt at forbruge mindre og i stedet spare mere op til fremtiden. Så produktionen af forbrugsgoder falder også. Økonomien kan derfor understøtte *flere* investeringer ud over dem, der allerede er i gang. Forbrugerne vinder, da mere kapital investeres i produktionen af varer (som vil være tilgængelige i fremtiden). Den lavere rente gør det muligt at bruge uudnyttet kapital, selvom det ikke udelukker skift fra andre produktionslinjer. De ekstra investeringer øger økonomiens samlede produktion.

Afkastprocenten er blot en indikation af en investerings mer-værdi. Det er ligegyldigt, om denne sats ændres på grund af udsving i omkostninger (lavere renter) eller i værdi (højere forventet billetsalg). For iværksætteren er det væsentlige det forventede afkast, som kan betragtes som et skøn over den relative værdi, investeringen bidrager med til økonomien. Produktion af højere værdi og lavere produktionsomkostninger er begge til gavn for forbrugerne.

DET KUNSTIGE BOOMS ÅRSAG OG KARAKTER

Forestil dig, at renten falder, som ovenfor, fra 5 til 1 procent, men at der ikke er mere kapital til rådighed til at investere. Hvordan kan det ske? Hvis bankerne skaber ny valuta og tilbyder den som lån, vil de renter, de opkræver, blive konkurreret nedad, hvilket presser markedsrenten ned under, hvor

den ellers ville være (f.eks. 1 procent i stedet for 5 procent). Men dette er ikke et spørgsmål om forskellige økonomiske forhold - der er ikke mere kapital til rådighed, kun flere penge i form af lån, til at købe de ressourcer, som iværksættere har brug for til at starte og afslutte deres produktionsprojekter. Så det rentesignal, som iværksættere er afhængige af i deres økonomiske beregninger, er *kunstigt* lavt. Derfor vil deres beslutninger og handlinger være baseret på dette fejlagtige signal.

Som nævnt ovenfor betyder den lavere rente flere investeringer. I vores eksempel vil iværksættere skabe nye flyselskaber (og udvidelse af eksisterende flyselskabers operationer), da denne branche synes mere rentabel, relativt set. Når iværksættere med lånt købekraft (de nye penge) strømmer ind på markedet og forsøger at etablere ny produktion, øger de efterspørgslen efter kapital og byder priserne op. Da disse investeringer primært sker i den kapitalintensive luftfartsindustri, stiger efterspørgslen specifikt efter fly, mandskab og andre ressourcer, der bruges i denne industri. Dermed bliver flyene dyrere, og de ansatte i flyselskaberne, piloterne og flybesætningerne, får højere lønninger.

Kundernes stigende betalingsvillighed signalerer til flyproducenterne, at de skal øge deres produktion. Når producenterne afgiver ordrer på aluminium og andre materialer og begynder at ansætte flere ingeniører, hæver deres bud på disse ressourcer også deres respektive priser. Dette medfører et boom i investeringerne, og priserne stiger på tværs af produktionsleddene: flyselskaberne, så flyproducenterne, så aluminiumsproducenterne og så minearbejderne. Hvert trin oplever øget efterspørgsel, hvilket betyder, at producenterne kan opkræve højere priser og tjene større overskud, hvilket motiverer dem til at udvide deres aktiviteter yderligere. Disse forhold motiverer også andre iværksættere til at investere i disse industrier for at få del i overskuddet. Disse øgede investeringer er alle hensigtsmæssige i betragtning af

signalerne: Priserne stiger, hvilket tyder på, at udbuddet var utilstrækkeligt; producenterne undervurderede efterspørgslen.

De nye og voksende flyselskaber, som er mere villige til og bedre i stand til at betale, udkonkurrerer andre brugere af disse ressourcer. Andre kommercielle brugere af aluminium, som f.eks. producenter af læskedrikke, står over for højere priser og lavere tilgængelighed, hvilket påvirker deres profitmargin. Som reaktion på de højere priser revurderer disse producenter deres planer om at reducere deres aluminiumsbrug og overvejer alternativer. Som følge heraf kan priserne på læskedrikke stige, eller læskedrikke kan begynde at blive solgt i glas- eller plastikbeholdere i stedet for aluminiumsdåser.

At det aluminium, der ville have været tilgængeligt for læskedrikproducenterne, bliver omdirigeret til flyproduktion, er ikke så skørt, som det måske ser ud til. Det er her, aluminiummet, ifølge markedets prissignaler, burde skabe mest værdi for forbrugerne.¹⁰ Vi ville forvente, at ordentlige markedspriser ville flytte produktionen derhen, hvor den gør mest gavn, i takt med at iværksættere konkurrerer om at tilfredsstille forbrugerne (som vi så i kapitel 7).

Men der er et problem: De højere priser i flyproduktionen skyldes den kunstigt lave rente, der er et resultat af bankernes skabelse af nye penge og udvidelse af kreditten - ikke større tilgængelighed af kapital. Derfor udgør hele skiftet i økonomien mod flyproduktion; herunder alle investeringer, der er foretaget for at støtte denne produktion, og derfor er

¹⁰ I vores eksempel antager vi, at læskedrikproducenterne ikke forventer tilstrækkelig (højere) efterspørgsel til at udvide produktionen, men hvis de gjorde, ville de måske også udnytte den lavere rente til at investere i at udvide produktionen gennem f.eks. automatisering. Det ville yderligere øge efterspørgslen i de højere produktionsled, da både flyproducenter og læskedrikproducenter ville byde ind på at købe mere aluminium.

blevet kanaliseret *væk* fra andre produktionslinjer, der synes relativt mindre rentable; fejlinvesteringer.

Fejlinvesteringer betyder, at investeringerne er strukturelt forvrængede: nogle områder af økonomien oplever overinvestering, mens andre oplever underinvestering. Overinvesteringen i flyselskaber betyder også overinvestering i flyproduktion, aluminiumsproduktion og minedrift, der har til formål at imødekomme forventningerne om højere efterspørgsel. Disse investeringer foretages for at øge produktionskapaciteten for at imødekomme den forventede større efterspørgsel efter flyrejser (på grund af den forventede større værdi). Når investeringerne stiger, og priserne stiger i forventning om den større efterspørgsel, oplever disse industrier et boom.

De samme industrier, i hvert fald i vores eksempel, ekspanderede også på samme måde, da renten faldt på grund af større tilgængelighed af produktiv kapital. Forskellen er, at denne nye ekspansion bruger ressourcer, som ikke er let tilgængelige, men snarere flyttes væk fra andre brancher, hvor forbrugernes efterspørgsel forbliver stort set uændret. Ændringen er derfor ikke et spørgsmål om, at økonomien skifter fra en produktionslinje til en anden som reaktion på forventede ændringer i, hvad forbrugerne værdsætter. I stedet er der en større efterspørgsel efter produktiv kapital og arbejdskraft *alt i alt*, når iværksættere etablerer nye produktionslinjer, motiveret af den kunstigt lavere rente.

Set ud fra et forbrugerperspektiv er dette boom forårsaget af overinvestering - som reaktion på det fejlagtige signal - i flyselskaber og de højere produktionsprocesser, der understøtter ekspanderende flyrejser, og derfor relativ underinvestering i andre produktionslinjer. Kunstige booms som dette, forårsaget af udvidelsen af kreditten, kan forekomme i længere produktionsprojekter generelt. Sådanne overordnede fejlinvesteringer forvrider økonomiens produktionsapparat: Outputtet er ikke længere i overensstemmelse med det, som

forbrugerne ønsker mest (som iværksætterne forestiller sig det).

VENDEPUNKTET

Boomet er uholdbart, fordi det i høj grad består af *fejlinvesteringer*, ikke fordi økonomien vokser hurtigt. Det, vi kalder konjunkturcyklussen, er sekvensen af et uholdbart boom efterfulgt af det uundgåelige *bust* - en boble, som derefter brister. Dette adskiller sig fra en økonomis sunde udvikling. Det vil hjælpe at sammenligne de to.

Lad os først se på bæredygtig vækst. Vi så ovenfor, at renten afspejler tilgængeligheden af kapital til produktive investeringer. Når der stilles mere kapital til rådighed, falder renten og omvendt. Konkret sker dette, når forbrugerne er mindre ivrige efter at købe og forbruge varer i nuet og foretrækker at spare en større del af deres formue op til fremtiden. Deres *tidspræference* er lavere, hvilket betyder, at de har længere tidshorisonter i deres vurderinger - de ser mere mod fremtiden end før. Som følge heraf står iværksættere, der producerer forbrugsvarer, over for faldende efterspørgsel og lavere rentabilitet og har derfor et incitament til at nedskalere deres aktiviteter og se sig om efter andre muligheder. Nogle af dem kan gå konkurs. Som følge heraf reducerer iværksættere generelt produktionen og salget af forbrugsvarer.

Det frigør produktiv kapital til nye investeringer, som nu er mulige og i stigende grad rentable, fordi den øgede opsparring tvinger renten ned. Så iværksættere investerer mere i produktionsprocesser, der producerer varer, som vil kunne sælges i fremtiden. Samlet set flytter det produktionskapaciteten væk fra produktion til nutidigt forbrug til produktion for fremtidigt forbrug. Iværksætterne reagerer på prissignaler og opgiver produktion med lav rentabilitet for at søge de højere forventede afkast i produktionen i fremtiden. Det er helt i tråd med, at forbrugerne forbruger mindre og sparer mere op (de udskyder forbruget). Faktisk er skiftet i produktionen et

spørgsmål om at justere produktionen til det sted, hvor den forventes at give størst fordele for forbrugerne.

Det uholdbare boom er anderledes. Her øger iværksætterne investeringer i produktion til fremtidigt forbrug baseret på den kunstigt sænkede rente. Med andre ord er der ikke sket et tilsvarende skift i forbrugernes adfærd - i stedet gør den lavere rente forbrugerne mindre ivrige efter at spare op (de tjener lavere renter på deres udskudte forbrug) og tilskynder dermed til forbrug i nutiden. Dette skaber spændinger i produktionsstrukturen mellem produktion, der imødekommer det nuværende forbrug (som stiger), og investeringer, der imødekommer det fremtidige forbrug (som forventes at stige).

På den ene side ser iværksættere, der producerer til det nuværende forbrug, ingen faldende efterspørgsel, fordi forbrugerne ikke er holdt op med at forbruge. Rentabiliteten af deres produkter falder ikke, så hvorfor skulle de skære ned på deres aktiviteter? Derfor fortsætter disse iværksættere med at konkurrere om input og bliver ved med at afgive ordrer på dem.

Samtidig medfører den lavere rente en stigning i investeringerne i den fremtidige produktion. De højere produktionstrin oplever en stærkt øget efterspørgsel, da de nu modtager ordrer fra både de produktionsprocesser, der imødekommer forbrugerbehov i nutiden og dem, der er igangsat for at imødekomme forbrugerbehov i fremtiden. Husk, at alt dette er baseret på det forkerte signal. Da der ikke er mere kapital til rådighed, men der er mange flere købere, bliver priserne budt op til meget høje niveauer. Dette kaldes nogle gange en aktivboble.

Selvom konkurrencen mellem de nye fremtidsorienterede og de gamle nutidsorienterede projekter kan virke som en god ting, trækker det forkerte signal økonomien i forskellige retninger. Priserne på produktionsfaktorer stiger som følge af overinvesteringer i de højere produktionsled (i vores

eksempel fly, aluminium, minedrift). Disse prisstigninger er baseret på det fejlagtige signal og er derfor løsrevet fra den reelle forventede fremtidige efterspørgsel på flyrejser. Disse prisstigninger omfatter lønninger til arbejdere i disse led, som så har flere penge at bruge på det nuværende forbrug. Med en kunstigt sænket rente er der mindre incitament til at udskyde forbruget. Derfor bliver en større del af lønnen, som nu også er højere på grund af boomet, brugt på forbrugsgoder - hvilket også øger efterspørgslen efter varer i nutiden.

Kort sagt er bæredygtig vækst forårsaget og understøttet af et skift i forbrugeradfærd: nedsat efterspørgsel på forbrug i nutiden, der gør kapital tilgængelig for investeringer i de højere produktionsstadier. I det ikke-bæredygtige boom er der derimod ikke noget skift, men snarere *yderligere* investeringer uden yderligere produktiv kapital. Produktionsstrukturen afspejler således en højere efterspørgsel efter forbrugsgoder både i nutiden og i fremtiden, baseret på den antagelse, at der er tilstrækkeligt med kapitalgoder til rådighed til at gennemføre alle disse nye produktionsprojekter. En anden måde at sige dette på er, at økonomien gennem iværksætternes handlinger - der blev bedraget og vildledt af den kunstigt lave rente - både tærer på og investerer den kapital, der er til rådighed. Det burde være indlysende, at det ikke er muligt. Der er ikke nok produktiv kapital til at understøtte begge dele.

Det uholdbare boom er således baseret på produktion, der kræver ressourcer, som ikke findes. Mange af disse produktionsprocesser, især i de højere klasser (langt fra forbrugerne), kan ikke gennemføres, fordi den nødvendige kapital er for knap. Det betyder ikke, at fabrikkerne pludselig står uden ressourcer, selvom der kan opstå mangel på dem. Det er mere sandsynligt, at priserne på aktiver er så høje, at mange investeringer ikke længere er rentable. Iværksætterne opdager så, at de har begået betydelige fejl i deres beregninger og er tvunget til at opgive deres investeringer.

Iværksætterfejl er almindelige på markedet, men fejlene forårsager normalt ikke boom-bust-cyklusser. Det, der er unikt for konjunkturcyklussen, er, at der er en massiv *klynge* af samtidige iværksætterfejl. Årsagen er, der vi så ovenfor, at iværksættere er blevet forledt til at tro, at der var kapital til rådighed til deres produktionsprojekter. Men det er der ikke. Udvidelsen af kreditten, ikke tilgængeligheden af kapital, har sænket renten til et niveau, som ikke afspejler den reelle tilgængelighed af kapital til investeringer.

Det rejser spørgsmålet om, hvorfor iværksættere lader sig narre. Er de ikke klar over, at renten er kunstigt lav? Måske er de det. Men det er ligegyldigt, for de forventer stadig at få gavn af den lave pris på at låne penge. Hvorfor skulle de ikke forfølge projekter, som de forventer vil være rentable? Selv hvis de kendte til konjunkturteori og vidste, at økonomien befinder sig i en boble, så er boblen faktisk meget profitabel. Hvis man ikke udvider sin virksomhed, mens boblen blæses op, svarer det til at afvise overskud. Det lyder måske ikke som et stort problem, men en virksomheds investorer vil sandsynligvis se anderledes på det. Man kan heller ikke forvente, at konkurrenterne skruer ned for overskuddet, så passivitet kan give konkurrenterne mulighed for at udvide deres markedsandel. Derfor er det at sætte sin virksomhed på spil, hvis man ikke udvider under boblen.

Der er også spørgsmålet om tilstrømningen af iværksættere under en boble. Når priserne stiger, ser flere mennesker en mulighed for at tjene penge - og en grund til at forlade deres nuværende arbejde. Dermed lokker boomet dem, der ellers ikke ville gå ind på markedet som investorer. Deres manglende erfaring betyder, at de er mere tilbøjelige til at begå fejl og dermed bidrage til de samlede fejlinvesteringer.

DET KORRIGERENDE BUST

Boblen brister hurtigt. Selvom boblen i sig selv kan være let at få øje på, er det svært at forudsige, præcis hvornår den vil bryde. Det egentlige vendepunkt kan udløses af

tilsyneladende uafhængige begivenheder, som lægger yderligere pres på specifikke fejlinvesteringer og får dem til at fejle. Da produktionsapparatet i forvejen er belastet af stor efterspørgsel og samtidig høje priser, kan en konkursramt virksomhed let trække sine kunder og leverandører med ned, som ikke længere kan forvente at blive betalt for de leverede ydelser. Det medfører en kaskade af fejl, som afslører omfanget af fejlinvesteringer i økonomien.

Massen af fejlslagne investeringer og dermed fejlslagne virksomheder og tabte jobs er det, vi kalder et bust. Men bemærk, at nedturen ikke er et separat fænomen: Den er allerede indlejret i boomet, hvis investeringer er uholdbare. Det er derfor, vi omtaler boom-bust-sekvensen som en cyklus: De fejlinvesteringer, der forårsager boomet, skal ophæves, for at økonomien kan komme tilbage på sporet. Det er *ikke* tilfældet, at højkonjunktoren er en sund udvikling, og at nedturen kan undgås; højkonjunktoren er ikke reel økonomisk vækst, men en illusion. Forbrugerne forventede noget andet. Iværksættere foretog investeringer, som ikke var motiveret af ægte værdiforventninger, men som blev hjulpet på vej af et korruperet signal om kapitaltilgængelighed: den kunstigt lave rente.

Sammenbruddet frigør de kapitalgoder, der er fejlinvesteret i processer, som ikke tjener forbrugerne, så de kan investeres, hvor de kan gøre mere gavn. Med andre ord får andre iværksættere en chance for at erhverve den kapital, der skal til for at skabe værdi for forbrugerne - fiaskoerne er nødvendige for, at fejlinvesteringerne kan blive afsløret og derefter erstattet af sunde, produktive investeringer.

Men for at genetablere en sund produktion skal renten have lov til at stige. Hvis den holdes kunstigt lav, vil det kun forlænge den korrigerende proces, da de nye iværksættere også vil blive vildledt, og de strukturelle fejl vil derfor fortsætte.

KAPITEL 9

Regulatorisk intervention

Med reguleringer mener vi restriktioner, som regeringen pålægger økonomien: forbud, licenskrav, kvalitets- eller sikkerhedsstandards, priskontrol, kvoter og subsidier osv. Selvom de er forskellige i deres detaljer og deres erklærede formål, implementeres de alle for at fremkalde en ændring i økonomien.

Hvis regler ikke ændrer noget, er de ineffektive. Det skyldes, at de specifikke restriktioner ikke er anvendelige, eller at de ikke håndhæves i praksis. Pointen er dog, at alle regler har til hensigt at skabe en vis forandring, og at de kun betyder noget, hvis og i det omfang at de gør det. Effektive regler, uanset om de giver det tilsigtede resultat eller ej, ændrer adfærd og dermed økonomiens struktur.

Nogle regler pålægges producenterne, mens andre er rettet mod forbrugernes adfærd. Førstnævnte kan pålægge nogle producenter ekstra omkostninger eller forbud eller kunstigt sænke andres omkostninger. Formålet er at ændre de typer produktionsprojekter, der iværksættes, og dermed de varer, der stilles til rådighed for forbrugerne. Sidstnævnte søger at ændre forbrugernes adfærd, hvilket igen påvirker producenterne, fordi de skal reagere på efterspørgslens forandrede

karakter og struktur. I begge tilfælde er resultatet derfor en ændring i økonomiens produktionsstruktur.

Vi ved, at produktionsstrukturen bestemmes af iværksættere, der søger at tjene penge på at tilfredsstille forbrugernes ønsker (kapitel 5). For at reguleringer skal være effektive, skal de således påvirke iværksætternes adfærd og ændre, hvilke produktionsprojekter de vælger at gennemføre. Det observerbare resultat (det *sete*), det, der ikke skete som følge heraf (det kontrafaktiske eller *usete*), og de langsigtede effekter (det *urealiserede*) er nøglen til at forstå virkningen af regler.

DET SETE

Den observerbare verden er det oplagte udgangspunkt for at analysere en regulerings-effekt, men den kan også være misvisende. Den er indlysende, fordi det er det, vi kan se og måle. Men at studere den fører også til fejl og for tidlige konklusioner, for selvom den faktiske økonomi - dens *data* - ser ud til at give klare fakta om en regulerings-effekt, gør den det faktisk ikke.

I en verden, hvor en nyligt indført regulering er den *eneste* ændring, der finder sted, kunne vi nemt sammenligne økonomiens tilstand før og efter og dermed vurdere dens effekt. Men da markedet er en proces, der er i konstant bevægelse, er reguleringen bestemt *ikke* den eneste forandring - den er et pålæg til markedets løbende udfoldelse og udvikling.

Overvej indførelsen af en mindsteløn, som sætter et prisgulv på markedet. For at en sådan regulering skal være effektiv, skal den fastsatte løn være højere end det, arbejdsgiverne allerede betaler. Hvis markedslønnen er 10 dollars i timen, skal mindstelønnen kræve, at arbejdsgiverne betaler et højere beløb - den skal pålægge arbejdsgiverne en straf eller forbyde dem at betale en løn, der er lavere end den fastsatte løn.

Hvis den pålagte mindsteløn kræver, at arbejdsgivere betaler 14 dollars i timen, så er dét lønnen på det åbne marked. Alt andet ville være ulovligt. Derfor vil sammenligninger før og efter få det til at se ud, som om folk tjener flere penge efter indførelsen af mindstelønnen. Men gør de det? For at finde ud af det, må vi også overveje, hvordan situationen ville have været, hvis der ikke var blevet indført et krav om mindsteløn - det kontrafaktiske eller det usete.

DET USETE

Det “usete” refererer til den “anden side” af historien - det, der ellers ville være sket. Da det ikke sker, kan vi ikke måle det. Alligevel er det prisen for enhver handling eller ethvert valg. Hvis jeg vælger bøf til aftensmad, giver jeg afkald på alle de andre muligheder, jeg kunne have fået i stedet. Den højeste værdi af disse muligheder er den økonomiske omkostning ved valget - kompromiset er den værdi, jeg giver afkald på.

Uden et kontrafaktisk scenarie ser vi kun på den formodede fordel, men overvejer ikke omkostningerne. Dermed bliver analysen ensidig, og vi risikerer at gå glip af noget vigtigt. Vi kan heller ikke afgøre, om det var et godt eller dårligt valg. Var det *det værd*? Vi er nødt til at kende omkostningerne for at besvare dette spørgsmål.

Det gælder også for regler som mindstelønnen i eksemplet ovenfor. Det typiske formål med en mindsteløn er at hæve arbejdernes lønninger. Hvis man kun ser på det, vil reguleringen virke vellykket, fordi der efter indførelsen af mindstelønnen ikke vil være nogen, der tjener mindre end 14 dollars i timen. Det ville dog være en forhastet konklusion, fordi vi endnu ikke har set på det usete.

Vi må derfor spørge, hvad der ville være sket, hvis mindstelønnen ikke var blevet indført. Det er vigtigt at erkende, at mindstelønnen ikke på magisk vis hæver lønningerne, men tvinger arbejdsgiverne til ikke at ansætte nogen for mindre end

den fastsatte løn. Dette er ikke det samme som at hæve arbejdernes løn.

Lad os se på et eksempel med en arbejdsgiver, som har tre ansatte, før mindstelønnen indføres. De får henholdsvis 7, 10 og 16 dollars i timen. Årsagen til deres forskellige lønninger er, at deres værdibidrag til arbejdsgiveren ikke er det samme. Medarbejderen, der får 7 dollars i timen, er i jobtræning og lærer faget, hvilket forklarer den lave løn. Når medarbejderen er uddannet og mere værdifuld for arbejdsgiveren, kan han forvente at tjene en højere løn i fremtiden. Den medarbejder, der får 16 dollars i timen, har unikke færdigheder, som er særligt vigtige for arbejdsgiverens produktion, hvilket gør vedkommendes bidrag større. Denne medarbejder kunne nemt få et job et andet sted, hvis han blev betalt mindre. Medarbejderen, der får 10 dollars, har ingen særlig ekspertise ud over jobberfaring og får derfor markedslønnen for almindelige arbejdere i forhold til sit værdimæssige bidrag til produktionsprocessen.

Arbejdsgiveren ville ikke være villig til at betale nogen af disse medarbejdere mere end deres værdibidrag. De er ansat for at bidrage til den skabte værdi, ikke for at trække fra den. At betale dem noget andet ville være velgørenhed - forbrug, ikke produktion. Arbejderne tjener heller ikke mindre end deres værdibidrag, for hvis de gjorde, kunne andre arbejdsgivere med fordel ansætte dem til en højere løn.

Antag nu, at der indføres en mindsteløn på 14 dollars i timen. Det betyder, at arbejdsgiveren ikke længere må betale nogen mindre end 14 dollars i timen. Arbejdsgiveren skal beslutte, om han vil fordoble lønnen for medarbejderen under uddannelse og hæve lønnen for medarbejderen på 10 dollars i timen med næsten halvdelen. Den tredje medarbejder, som allerede tjener 16 dollars i timen, bliver ikke direkte berørt. Arbejdsgiveren vil sandsynligvis afskedige medarbejderen under uddannelse, fordi hans produktivitet

er lavere end en almindelig medarbejders - men hans pris er nu den samme.

Arbejdsgiveren har ikke råd til blot at hæve lønnen for medarbejderen til 10 dollars, fordi hans værdibidrag er mere end 10 dollars, men mindre end 14 dollars. Men ved at tilpasse produktionsprocessen, skære i personalegoderne og afskaffe andre frynsegoder som f.eks. kaffepauser om eftermiddagen, kan denne medarbejder holdes på den højere sats på 14 dollars. I hvert fald indtil videre.

Det sete bliver derfor, at denne arbejdsgiver betalte en gennemsnitsløn på 11 dollars i timen, før reguleringen blev indført, og 15 dollars i timen efter. En indlysende gevinst! Reguleringen virkede. Den hævede på magisk vis arbejdernes lønninger.

Det usete tegner dog et andet billede. Hvis der ikke var sket noget i økonomien, som havde ændret arbejdernes produktivitet eller virksomhedens rentabilitet, ville der være tre arbejdere ansat til i alt 33 dollars i timen. Nu er der i stedet to medarbejdere til i alt 30 dollars i timen. Desuden arbejder den lavtlønnede medarbejder nu hårdere for at retfærdiggøre sin højere løn.

Var den pålagte regulering det værd? Økonomisk teori kan ikke besvare dette spørgsmål, fordi det er en værdidom. Men den kan identificere reguleringens resultat og derfor vise, om reguleringen opfyldte sit løfte om at hæve arbejdstagernes lønninger (det gjorde den for én arbejdstager, men den resulterede også i, at en anden arbejdstager blev fyret).

Der er mere til historien, fordi det sete og det usete kun tager højde for effekter i nutiden. Men som vi nu ved, er økonomien en proces - den verden, vi lever i i dag, har også konsekvenser for fremtiden.

DET UREALISEREDE

Forståelsen af, at markedet er en proces, giver yderligere indsigt i reguleringernes reelle effekt på økonomien ud over det synlige og det usynlige. For at se hvordan, fortsætter vi eksemplet med mindstelønnen og gennemgår logikken trin for trin med og uden regulering.

Efter at mindstelønnen er blevet indført, bliver arbejderens under uddannelse afskediget. I stedet for at tjene nogle penge og få den erfaring, der er nødvendig for at fremme hans karriere, leder han nu efter et job. Men da alle arbejdsgivere er tvunget til at betale 14 dollars i timen, er tærsklen for at få et job meget højere end før. Uden uddannelse kan den ny-startede arbejder ikke finde et job, hvor han kan bidrage med mindst lige så meget til bundlinjen, og da han heller ikke kan få den erfaring, der ville øge sin produktivitet, forbliver han arbejdsløs.

I mellemtiden bliver de arbejdere, der har beholdt deres job, mere og mere frustrerede. De højest betalte arbejdere føler sig uretfærdigt behandlet, fordi de ikke fik lønforhøjelse, mens de mindre produktive kolleger fik en stigning på 40 procent uden nogen indlysende grund. Og nu er præstationspresset også højere, og det forventes, at den dygtige medarbejder hjælper den mindre dygtige medarbejder med at få produktionen til at glide. Det var bedre, da der var tre medarbejdere, selvom den tredje medarbejder stadig var ved at lære faget. Nu kæmper de to for at producere det, som de tre nemt kunne producere før.

Den faglærte mener til gengæld, at han har fortjent en lønforhøjelse og er bitter over at miste nogle af de goder, han plejede at nyde godt af. Han husker dengang, han kunne tage en kaffepause, tale med kolleger, slappe af og stresse af. Det er sværere at følge med nu, og han føler sig udkørt, når weekenden nærmer sig. For ikke at nævne, at medarbejderen har fået at vide, at han ikke kan forvente en lønforhøjelse i den

nærmeste fremtid, fordi hans produktivitet ikke retfærdiggør en højere løn.

Dette er det set med en påtvunget mindsteløn på 14 dollars i timen.

I den kontrafaktiske verden, hvor der ikke er nogen mindsteløn, forbliver alle tre arbejdere ansat. I starten får de samme løn som før: henholdsvis 7, 10 og 16 dollars i timen. Men efterhånden som arbejderen under uddannelse får mere erfaring, stiger hans produktivitet, og arbejdsgiveren hæver hans løn, først til 8 dollars og derefter til 10 dollars, når han er lige så produktiv som andre arbejdere på arbejdsmarkedet. Hvorfor skulle arbejdsgiveren hæve lønnen? Der er måske indgået aftale om trinvis lønstigninger tidligere. Eller måske ønsker arbejdsgiveren at betale arbejderen en fair løn, fordi han ellers ville søge og få lønnet arbejde et andet sted.

De to andre arbejdere øger også deres produktivitet og får lønforhøjelser. Arbejdsgiveren har råd til det, fordi han ikke behøver at hæve én persons løn med 40 procent, men også fordi arbejderne producerer større værdi. Arbejderne får højere løn, fordi de bidrager med større værdi og derfor bidrager til den samlede velstand og velfærd i virksomheden og samfundet generelt. Snart får de derfor henholdsvis 10, 12 og 17 dollars i timen - i alt 39 dollars i timen, en stigning på 18 procent betalt af den øgede produktion.

Men det er stadig ikke hele historien. De tre arbejderes løn er deres købekraft, som de bruger til at købe varer, som andre producerer. Arbejdernes efterspørgsel, som er et resultat af deres bidrag til udbuddet, muliggør indtægter i andre virksomheder.

Vi kan nu se, at forskellen mellem det sete og det usete - reguleringens omkostninger - ikke kun er den arbejdsløse. Det er den umiddelbare effekt, som reducerer det samlede output, men øger den marginale løn og det marginale output (ved at udelukke arbejderen med den laveste produktivitet). Men

det, der også går tabt, er den erfaring, som denne arbejdstager ville have fået, og derfor hans øgede produktivitet over tid. Hans fremtidige job og måske hans karriere går tabt. Hans øgede produktion går også tabt og dermed den værdi, han ville have skabt for forbrugerne, som ikke vil være i stand til at købe disse varer.

Det urealiserede er alle de værdifulde muligheder, der aldrig bliver til noget på grund af reguleringen: værdien af de varer, der ville være blevet produceret, praktikantens karriere og arbejdernes efterspørgsel efter varer. Økonomien kører på en generelt lavere udviklingskurve, hvilket betyder, at tabet er al den værdi, der ellers ville være blevet opnået.

Det burde ikke være overraskende, fordi produktionen på det frie marked, selvom den er ufuldkommen, er drevet af iværksættere, der ønsker at tjene penge på at betjene forbrugerne. Når denne orden forstyrres, kan iværksættere ikke forfølge det, de forventer vil være den mest værdifulde anvendelse af knappe ressourcer. Det betyder, at de mest produktive projekter - herunder de jobmuligheder, de skaber til lønninger baseret på det forventede værdibidrag og de varer med den højeste værdi for forbrugerne - vil gå tabt. Det urealiserede er de sande omkostninger ved reguleringer, og de overstiger langt de usete.

Konklusion

Handling og interaktion

Der er intet ved markedsøkonomien, der er magisk. Som jeg har forsøgt at vise, er markedet ganske virkeligt og hverdagsagtigt. Det fungerer på en bestemt og kendt måde; det har en specifik adfærd, som opstår fra og udspringer fra menneskers handlinger og interaktioner.

Vi kalder denne adfærd for *økonomiske love*, som er love i samme forstand som fysikkens love. Der er ingen måde at undslippe dem på. De er uforanderlige.

Kritikere hævder, at markeder ikke har nogen natur, at der ikke er nogen økonomiske love, eller at de ikke altid gælder. De hævder nogle gange, at markeder er eller skal være designet og fungere i et "institutionelt vakuum". Men det er en misforståelse. Skiftende omstændigheder vil ændre *resultatet* af markedsprocessen, men markeder fungerer ikke anderledes uanset de institutionelle rammer.

De specifikke varer og tjenester, der produceres, antallet af jobmuligheder, fordelingen af den skabte værdi osv. er ikke *kun* forårsaget af økonomiske love. Men de er bestemt underlagt disse love. Alt andet lige betyder en højere pris på en vare, at der vil blive solgt mindre af den, end det ellers ville

være tilfældet. Det betyder ikke, at andre påvirkninger ikke har nogen effekt.

Hvis regeringen f.eks. krævede, at alle skulle købe en vare i den kommende måned, ville den efterspurgte mængde stige, selvom prisen på varen steg. Det samme ville være tilfældet, hvis en ny dille, i stedet for et pålagt krav gjorde mange mennesker ivrige efter at købe den pågældende vare. I ingen af tilfældene bliver økonomiske love omgået eller sat ud af spil. Tværtimod er begge resultater i overensstemmelse med de økonomiske love, men afhænger af den specifikke ændring.

Derfor *skal* vi forstå de økonomiske love for at forstå markedsøkonomien og markedsprocessens udvikling. Det er kun gennem korrekt økonomisk ræsonnement, at vi kan afdække økonomiens faktiske virkemåde og forstå markedsprocessen. Hvis du nu forstår det, så har min mission været vellykket.

Specifikke udfald er umulige at forstå - for slet ikke at tale om at forudsige - medmindre vi først forstår, hvordan markederne fungerer. Det betyder, at *økonomisk forståelse* er et nødvendigt udgangspunkt for effektiv politikudformning. Reguleringer, som vi diskuterede i kapitel 9, skal tage hensyn til økonomiske love.

Hvis vi ikke forstår markedsøkonomien, kan vi heller ikke forstå, hvilke effekter reguleringerne vil have - og så er der stor sandsynlighed for, at de ikke bare vil være ineffektive, men også destruktive.

Økonomisk dannelse er modgiften til destruktiv politik. Men det er så meget mere. Økonomisk dannelse åbner sindet, fordi det giver os mulighed for virkelig at forstå, hvordan verden fungerer.

Yderligere læsning

Bøger for begyndere

Ammous, Saifedean. *Principles of Economics*. Amman, Jordan: The Saif House, 2023.

Bastiat, Frédéric. *That Which Is Seen and That Which Is Not Seen* (1850). I bind 1 af *The Bastiat Collection*, 1-48. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Bylund, Per L. *The Seen, the Unseen, and the Unrealized: How Regulations Affect Our Everyday Lives*. Lanham, MD: Lexington Books, 2016.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. New York: Three Rivers Press, 1979.

Murphy, Robert P. *Choice: Cooperation, Enterprise, and Human Action*. Oakland, CA: Independent Institute, 2015.

ØKONOMISKE AFHANDLINGER

Menger, Carl. *Principles of Economics*. Oversat af James Dingwall og Bert F. Hoselitz. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*, scholar's ed. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998.

Rothbard, *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*. 2 bind. Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1962.

IVÆRKSÆTTERI OG ØKONOMISK VÆKST

Bylund, Per L. *The Problem of Production: A New Theory of the Firm* London: Routledge, 2016.

Foss, Nicolai J., og Peter G. Klein. *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

Schumpeter, Joseph A. *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Oversat af Redvers Opie. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.

ØKONOMISK BEREGNING OG SOCIALISME

Boettke, Peter J. *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. London: Routledge, 2001.

Hoff, Trygve J. B. *Economic Calculation in the Socialist Society*. Indianapolis, IN: Liberty Press, 1981.

Huerta de Soto, Jesús. *Socialism, Economic Calculation, and Entrepreneurship*. Oversat af Melinda Stroup. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.

Mises, Ludwig von. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis* Oversat af J. Kahane. ny udg. New Haven, CT: Yale University Press, 1951.

PENGE OG BANKVÆSEN

Lavoie, Donald. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

Menger, Carl. *On the Origins of Money*. Oversat af C. A. Foley. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Mises, Ludwig von. *Bureaucracy*. New Haven, CT: Yale University Press, 1944.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Oversat af J. E. Batson. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Rothbard, Murray N. *The Mystery of Banking*. 2. udgave. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2008.

Rothbard, Murray N. *What Has Government Done to Our Money?* 5. udg. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2010.

Salerno, Joseph T. *Money: Sound and Unsound*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2010.

KAPITALTEORI OG PRODUKTION

Böhm-Bawerk, Eugen von. *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. Oversat af William Smart. London: Macmillan, 1890.

Garrison, Roger W. *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*.

London: Routledge, 2000.

Hayek, Friedrich A. *Prices and Production*. 2. udgave. New York: Augustus M. Kelly, 1935.

Hayek, Friedrich A. *The Pure Theory of Capital*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Kirzner, Israel M. *An Essay on Capital*. New York: Augustus M. Kelley, 1996.

Lachmann, Ludwig M. *Capital and Its Structure*. Kansas City, KS: Sheed Andrews and McMeel, 1978.

Lewin, Peter. *Capital in Disequilibrium: The Role of Capital in a Changing World*. Abingdon, Oxfordshire, Storbritannien: Routledge, 1998.

KONJUNKTURCYKLUSSE

Ebeling, Richard M., red. *The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1996.

Huerta de Soto, Jesús. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, oversat af Melinda A. Stroup, 4. udgave. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2020.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Oversat af J. E. Batson. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Rothbard, Murray N. *America's Great Depression*. 5. udgave. Auburn, AL: Mises Institute, 2000.

Rothbard, Murray N. *The Panic of 1819: Reactions and Policies*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Temin, Peter. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

METODE OG ØKONOMISK RÆSONNEMENT

Gordon, David. *An Introduction to Economic Reasoning*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2000.

Hoppe, Hans-Hermann. *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *The Ultimate Foundations of Economic Science: An Essay on Method*. New York: D. Van Nostrand, 1962.

Selgin, George A. *Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1990.