

Gjestekommentar
- finansFinn Øystein
BerghHalvor
HoddevikTrym
RiksenEspen
SirnesKristoffer
Stensrud

Brexit og Pareto

Brexit ble utfallet og Pareto er forklaringen. Det er ikke alltid pengemakt og folkemakt går i takt.

Finans
Trym
Riksen

Basert på odds fra britiske bookmakere var det 75 prosent sannsynlighet for at britene ville bli værende i EU. Da utfallet ble annerledes, ble mange tatt på sengen. Folket har sett seg selv i speilet og ser bare Pareto. Det er et skremmende syn. La meg forklare.

Vilfredo Pareto (1848-1923) var en italiensk intellektuell med mange interesser. I dag kjenner



Utfallet av brexit kan med fordel ses i lys av kampen mellom pengemakt og folkemakt. At folk tar tilbake litt av makten skremmer åpenbart deler av pengemakten, skriver artikkelforfatteren. Foto: Simon Dawson/Bloomberg

vi til italieneren fordi han dokumenterte det vi kaller en paretodistribusjon. Pareto så på inntekts- og formuesdata i europeiske land og kom til den erkjennelsen at samfunn preges av systematiske ulikheter. Han fant blant annet at omtrent 30 prosent av den britiske befolkningen satt igjen med 70 prosent av inntektene i landet.

Den franske økonomen Thomas Piketty dokumenterte i boken *Capital in the Twenty-*

First Century (2013) at økonomiske ulikheter har vokst i nyere tid. Forstår ikke politikerne det som skjer?

Bernie Sanders, inntil nylig presidentkandidat i USA, viste ifjor til statistikk som dokumenterte at den øverste 0,1 prosenten (1 av 1000) i det amerikanske samfunnet har like stor formue som de nederste 90 prosentene. At de økonomiske ulighetene i det moderne samfunnet er større enn i Storbritannia på 1800-tallet, var

kanskje årsaken til Sanders' overraskende popularitet? Men til slutt måtte han gi tapt for Hillary Clinton, som sannsynligvis blir USAs neste president. Fra 2013 til 2015 fikk Clinton betalt 22 millioner dollar for å holde 92 taler for private foretak og organisasjoner, som Goldman Sachs, Morgan Stanley, Deutsche Bank, Bank of America, General Electric og Ebay. Forøvrig har ektemannen, Bill, mottatt 27 millioner dollar i talehonorarer i

samme periode. Mens Sanders brukte økende ulikheter som kilde til stemmesanking, blir Clinton kritisert for å høste inntekter fra gårdsdagens vinnere i den moderne økonomien hvor likhetsprinsippet svekkes.

«Vi har nå blitt et oligarki i stedet for å et demokrati», slo Jimmy Carter fast ifjor.

Pareto-fordelingen har alltid vært en kilde til gnisninger i demokratier. Uhindret kapitalisme tilsier at hver dollar teller like mye; omskrevet til amerikanske forhold betyr det at 0,1 prosent bestemmer alt. Men demokratiet er basert på andre prinsipper, nemlig tanken om at hver stemme teller like mye; omskrevet til brexit betyr det at 52 prosent bestemmer alt i dette ene enkeltspørsmålet. Å balansere disse prinsippene - dollar og pund mot stemmer - krever en god porsjon statsmannskunst. Har Carter rett i at det var bedre før?

Utfallet av brexit kan med fordel ses i lys av kampen mellom pengemakt og folkemakt. At folk tar tilbake litt av makten skremmer åpenbart deler av pengemakten. Som investor er det ikke så mye annet man kan gjøre enn å spre risikoen best mulig. Skremt av utsiktene? Da passer det å minne om jordbærfilosofien: Det hjelper ikke å klage over de bærene vi har.

Trym Riksen, leder av strategisk og taktisk allokering i Formuesforvaltning

Regulering reduserer verdiskapingen

Direktør Torstein Olsen i Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) imøtegår i DN 1. juli vår kronikk (DN 29. juni) der vi argumenterer for at en innstramning av telereguleringen skader verdiskapingen i bransjen. I vår kronikk viser vi at grunnleggende økonomisk logikk tilsier at Telenor har incentiver til å slippe videreselgere til i sitt nett, slik at kapasiteten i nettet utnyttes best mulig. Det gleder oss at Nkom følger oss på dette punktet.

Imidlertid skriver Olsen videre at de «kjenner fasiten», og at fasiten tilsier fortsatt regule-

ring av tilgang til nettet (og endog en tilstramning av reguleringen). Her må vi protestere. Nkom (og vi) kjenner de faktiske markedsandelene i tjenesteleverandørsegmentet, men ikke hvordan markedsandelene burde ha vært ut fra et effektivitetshensyn. At en aktør har liten markedsandel behøver ikke å bety at aktøren diskrimineres, det kan utmerket godt skyldes at aktøren ikke når opp i konkurransen. At tjenestetilbydere klager til Nkom over vilkårene de oppnår hos Telenor, er ikke bevis for at vilkårene faktisk er urimelige. Nkom kjenner ikke fasiten, og burde etter vårt syn derfor i større grad ta hensyn til grunnleggende økonomisk logikk - en logikk de selv er enig i.

Olsen skriver at myndighetene må se markedet fra alle aktørenes side. Det er vi selvfølgelig enige i.

Ut fra et helhetlig perspektiv er det særlig to forhold som er viktige i telebransjen: Før det første hensynet til oppgraderinger og investeringer i nettverk og ny teknologi. For det andre effektiv konkurranse mellom nettverk for å unngå misbruk av markedsrett. Dette synet reflekteres også i Ekomloven, og er et syn vi konsistent har argumentert for siden telemarkedene ble liberalisert. Vi kan ikke se at Nkoms forslag til innstramning av reguleringen for tilgang vil forbedre telemarkedene langs disse to dimensjonene. Snarere tvert imot. Ved å tvinge Telenor til å gi tilgang til sitt nett til lavere pris, vil dette foruten å svekke Telenors investeringsincentiver, også svekke den nye nettverksoperatøren ICE sine muligheter til å ekspandere i markedet. Dermed blir det vanskeligere for ICE å bygge seg opp til å bli en fullverdig nettverksoperatør.

Til slutt er Olsen fortørnet over at vi omtaler tjenesteleverandører uten egne nett som «krykkebrukere». Her mistolker han oss. Vi skriver at tjenesteytere kan ønske å benytte Nkom som en «krykke» for å oppnå bedre vilkår. Det er legitimt at et selskap prøver å påvirke regulator. Det gjør dem imidlertid ikke til sannhetsvitner.

Espen R. Moen og **Christian Riis**, begge professorer ved Handelshøyskolen BI

Historieløst om økologi

Kolonihagen-gründer Jon-Frede Engdahl har ikke før solgt livsverket sitt til Ole Robert Reitan før han påstår at Coop forsøker å komme etter det han kaller en knallhard satsing på

økologi fra Kolonihagen og Rema.

I Coop er vi glad for det Engdahl har gjort for å fremme økologi i Norge. Det forbauser oss derimot at han fremstår som historieløs i samme øyeblikk som han kjøpes opp av Reitan. Coop er størst på økologi i Norge. I 2015 solgte Coop økovoarer for 432 millioner kroner - mot Kolonihagens 32 millioner. Samme år økte vi salget av økovoarer med 20,3 prosent. Målet vårt i år er å passere en halv milliard kroner.

Engdahl skriver at forbrukerne sliter med å finne varene i butikk. Kanskje har han ikke handlet på Coop Mega, som var først ute i Norge med valørmerke-godkjennelse nettopp for at kundene enkelt skal finne varene i butikk.

Knut Lutnæs, miljøsjef i Coop Norge