

ANALYSE AV ARBEIDSMARKEDET FOR MUSIKERE

AV
OLE GUNNAR AUSTVIK

Spesialoppgave til
Sosialøkonomisk Embetseksamen

UNIVERSITETET I OSLO 1979/1980

ANALYSE AV ARBEIDSMARKEDET FOR MUSIKERE

av Ole Gunnar Austvik

Spesialoppgave til Sosialøkonomisk Embetseksamen.
Universitetet i Oslo 1979/1980.

F O R O R D

Oppgaven har blitt skrevet i vår- og høst-semesteret 1979, med veiledning av amanuensis Tor Hersoug. Ellers takk til maskinskriveren for ypperlig arbeide.

Oslo/Øyer desember 1979

Ole Gunnar Austvik

I N N H O L D S F O R T E G N E L S E

1.	INNLEDNING	side
1.1	Problematikken	1
1.2	Beskrivelse av dagens situasjon	2
DEL A: <u>DET INTERNE NORSKE MARKED</u>		
2.	ETTERSPOERSEL, TILBUD OG PRISDANNELSE PÅ ORKESTRE	5
2.1	Etterspørsel etter opptredener	5
2.2	Tilbudet av opptredener	5
2.3	Prisdannelsen på honorarene	7
3.	BRANSJEN FRA ET SAMFUNNSMESSIG SYNSPUNKT	9
3.1	Sysselsettingen	9
3.2	Optimalt konsum av musikk	10
4.	MARKEDSORGANISASJONSFORMEN	16
4.1	Formidling	16
4.2	Orkestrets synspunkt. Tilbudsfaktorene	17
4.3	Arrangørens synspunkt. Etterspørselsfaktorene	18
4.4	Organisasjonsformens betydning. Begrepene "riktig" og "effektiv" formidling.	19
4.5	Arbeidsløshet og organisasjonsform	20
4.6	Arbeidsformidling kontra konsulentbyrå	23
DEL B: <u>IMPORT AV MUSIKERE</u>		
5.	REALSTØRRELSENE	26
5.1	Import, egenproduksjon og honorar	26
5.2	Inntektsnivå og inntektsfordeling	29

	side
6. VELFERDSBETRAKTNINGER	31
6.1 Samfunnets velferd totalt	31
6.2 Avveining mellom tap av arbeidsplasser og kulturell vinning ved import av orkestre	33
7. OFFENTLIGE HANDLINGSPARAMETERE	35
7.1 Tollsats og kvoter	35
7.2 Minstehonorar og subsidier	38
DEL C: <u>KONKLUSJONER</u>	
8. ORGANISASJONSFORM	40
8.1 Arbeidsformidlingen har monopol	40
8.2 Markedet dekkes av konsulentbyråer	42
8.3 Offentlige handlingsparametere	43
8.3.1 Skattepolitikk	44
8.3.2 Handelspolitikk	46
9. DEN OPTIMALE ORGANISASJONSFORM	48

1. INNLEDNING

1.1 PROBLEMATIKKEN

Bakgrunnen for oppgaven er den diskusjon som har vært i en rekke år om organisasjonsformen i arbeidsmarkedet for musikere. I 1968 nedsatte Kommunal- og Arbeidsdepartementet en komite for utredning om "Sysselsetting og formidling av musikere", og i 1975 kom denne komiteen med en utredning med ovennevnte tittel i serien Norges Offentlige Utredninger (NOU 1975 : 68). Utredningen viste seg imidlertid å være lite givende både for musikersiden, arrangørsiden (hotell-, restaurant) og for statens side. Noe vedtak på bakgrunn av utredningen kom det derfor ikke (viser bl. a. til en rekke brev fra forskjellige organisasjoner og institusjoner om utredningen til K.A.D.).

De vesentlige sammenhenger og problemer ble etter min mening hengende i luften ubesvart, og det er disse vi i denne oppgaven søker å belyse. Til dette skal vi bruke vanlige økonomiske modeller og i grunnen bare se bort fra den omtalte utredning og vise til den til den interesserte leser, idet den kanskje er mer interessant som det, enn til å belyse problemer.

Striden har særlig dreiet seg om hvorvidt vi skal ha privat virksomhet i bransjen, eller om alt skal dekkes av Arbeidsformidlingen. Grunnen til at ikke Arbeidsformidlingen har monopol også i musikerbransjen, er sannsynligvis bransjens særegne karakter. Det har rett og slett vist seg at privat virksomhet har tvunget seg fram - spesielt for det interne norske markedet, og ønsket om monopol under Arbeidsformidlingen har altså ikke motvirket dette.

Dette tyder selvsagt på at her ligger det noe Arbeidsformidlingen rett og slett ikke klarer med den arbeidsform de har. Etterhvert har det blitt mer og mer akseptert at det er nødvendig med (en viss) privat virksomhet, men den ovennevnte utredning ble ingen hjelp til å belyse hvorfor den private virksomhet er nødvendig. Den private virksomhet har jo de negative sidene at den tar betaling av musikerne, og kan i sære tilfeller også utnytte musikere/arrangører for egen vinning. Hvorfor bruker da partene private konsulentfirmaer likevel, og ikke den gratis uegennyttige Arbeidsformidlingen ?

Vi skal søke å finne klarere årsakssammenhenger i bransjen og belyse effekter under de to forskjellige organisasjonsformer. Vi kan da si noe mere om hvordan bransjen bør organiseres for å oppnå visse ønskede resultater.

1.2. BESKRIVELSE AV DAGENS SITUASJON

Det ville opplagt være av interesse å tallfeste bransjens størrelse. Dette viser seg imidlertid å være ytterst vanskelig, idet det ikke finnes sentral statistikk. Dessuten er mesteparten av det interne norske musikkliv organisert innenfor virksomheter som ikke er registrert andre steder enn på likningskontorene. Bare å se på Norges Musikerforbunds sysselsettingstall, eller Arbeidsformidlingens tall er således ikke nok for å belyse de faktiske forhold.

Ett tall har det imidlertid vært mulig å innhente, nemlig fra Direktoratet for Toll- og Særavgifter som innkrever en særavgift på 20 % av bruttohonoraret til utenlandske kunstnere. Denne avgiften var for året 1978 på ca. 78 millioner kroner - og det skulle tilsi et orkesterhonorar på ca 40 millioner kroner. Dette gjelder altså alle ikke-norske orkestre. Disse kommer hovedsakelig fra to kanaler, nemlig Arbeidsformidlingen og direkte fra det utenlandske byrå. Lite av det kommer fra konsulentbyråene, som importerer stort sett orkestre fra det felles nordiske

arbeidsmarked som ikke trenger arbeidstillatelse i Norge. Ifølge Arbeidsdirektoratet formidler utenlandske byråer (vesentlig danske) 50 % av de utenlandske orkestre som kommer hit.

Det interne norske jobbemarked er nær fullt ut dekket av private konsulentfirmaer. Et løst anslag på omsetningen her kan tyde på tall 30 - 50 millioner kroner. Bransjen som helhet kan altså muligens beløpe seg til 70 - 90 millioner kroner når det gjelder jobbemarkedet.

Det er viktig å være oppmerksom på at det vi skal behandle, er det såkalte jobbemarkedet for orkestre. Et orkester kan være fra 1 til n medlemmer. Sysselsatte i symfoni-orkestre og studiomusikere faller utenom denne analysen. En jobb kan vare fra 1 dag og opp til 30 dager, kanskje mere. Poenget er at orkestrene i jobbemarkedet ikke er fast ansatt noe sted, men er engasjert for en kortere eller lengere periode. Likningskontorene definerer disse orkestrene som selvstendig næringsdrivende.

Vi kommer etterhvert til å bruke ordet formidling i stor utstrekning. I vår oppgave ligger det i det å sette 2 parter i kontakt med hverandre. I tradisjonell forstand betyr arbeidsformidling kun nettopp formidlingsfunksjonen, men vi vil bruke dette begrepet også i vid forstand, fordi det er mest alment forstått, selv om den "formidling" konsulentfirmaene nå bedriver omfatter mye mere.

Juridisk sett er begrepet formidling tvilsomt for beskrivelse av disse konsulentfirmaenes virksomhet innen musikkbransjen.

Et løst anslag på antall sysselsatte i disse konsulentfirmaene kan tyde på at ca 50 personer er sysselsatt på heltid, foruten en del som bedriver slik virksomhet på hobbybasis. Musikerformidlingen, under Arbeidsformidlingen har 5 personer totalt. Vi har forsøkt også å finne hvilke land de importerte orkestre kommer fra, men det har vist seg at slik statistikk visstnok ikke finnes.

I en telefonsamtale med Statens Utlendigekontor - som gir arbeidstillatelser - kom det fram at tyngden er fra Øst-Europa (Polen, Ungarn, Tsjekkoslovakia) - og forøvrig fordelt over hele verden. Vi skal senere komme tilbake til hvorfor det er logisk at importen kommer nettopp i stor utstrekning fra Øst-Europa.

Med vårt løse anslag på en bransje med omsatte orkesterhonorarer for ca 70 - 90 millioner kroner, regnet både med norske og utenlandske orkestre, og med foranstående beskrivelse av dagens kanaler, vil vi vise hvordan vi kan nå en optimal størrelse av bransjen ut fra et samfunns-messig synspunkt. En kan vel si at samfunnet enda ikke har definert hva som er samfunnsmessig optimalt konsum av musikk, enda mindre i hvilken grad konsumet bør dekkes av et eget musikkliv eller av importerte orkestre.

I del A går vi gjennom hvordan endogene størrelser blir fastlagt innen hver organisasjonsform, og i del B hvordan importen virker inn på norske orkestres sysselsetting og inntektsnivå og samfunnets velferd/inntektsnivå. Vi ser også på bruk av forskjellige offentlige handlingsparametere for å regulere importen.

I del C vil vi prøve å sammenfatte del A og del B, og trekke konklusjoner om de endogene størrelser under forskjellige organisasjonsformer. Herunder også å vurdere mulige offentlige handlingsparametre som finnes og effekten av disse, videre skattemessige kontrollmuligheter og samfunnsmessig styring.

Vi kan således til slutt konkludere ut fra et samfunnsmessig synspunkt hvordan en slik bransje bør organiseres for å få riktig konsumertø musikk-kvantum, og hvordan dette bør fordeles på eget musikkliv og import for å få et effektivt marked i tempomessig og kombinasjonsmessig forstand, og for å minimere kostnadene for det offentlige.

DET INTERNE NORSKE MARKED

2. ETTERSPØRSEL, TILBUD OG PRISDANNELSE PÅ ORKESTRE

2.1 ETTERSPØRSEL ETTER OPPTREDENER.

Etterspørerne etter opptredener av musikere er arrangører av forskjellig slag som i sin tur har en etterspørsel etter musikere (heretter kalt orkestrene) fra sitt publikum. Et orkester består av 1.....n personer.

Arrangørens etterspørsel etter orkestre er således en funksjon av publikums etterspørsel etter orkestret og orkestrets honorarsats.

$$2.1.1 \quad y^E = f(w) + \alpha$$

$$f' = \frac{df(w)}{dw} < 0$$

der w = honorarsats til orkestrene, lik for alle orkestre, dvs/ vi betrakter ikke spesielt kjente orkestre

y^E = antall opptredener etterspurt

α er en skiftparameter som skal ta vare på skift i publikums etterspørsel etter orkestrene. I 4. ser vi nærmere på hva skift i denne etterspørselen kan komme av.

2.2 TILBUDET AV OPPTREDENER

Tilbyderne av opptredener er musikerne som i form av orkestre tilbyr seg til arrangørene. Orkestrene søker å

maksimere sin nytte av disse opptredener, og får således både honorarsatsen og arbeidsofferet å ta hensyn til. Orkester i har nyttefunksjonen:

$$2.2.1 \quad U_i = U_i(wy_i, y_i) \quad i = 1 \dots n$$

$$\frac{dU_i}{d(wy_i)} > 0 \quad \frac{dU_i}{dy_i} < 0$$

U_i = orkester nr i's nyttenivå
 y_i = antall opptredener for orkester i

Orkestret søker å maksimere sin nytte og har antall engasjementer som handlingsparameter.

$$\frac{dU_i}{dy_i} = \frac{dU_i}{d(wy_i)} \cdot w + \frac{dU_i}{dy_i} = 0$$

$$2.2.2 \quad \frac{\frac{dU_i}{dy_i}}{\frac{dU_i}{d(wy_i)}} = w$$

Orkestrets marginale arbeidsoffer skal oppveies av en inntekt som gir tilsvarende nytteøkning. Sagt med andre ord: Tilpasningen skal være slik at den nytteøkningen inntekten fra siste engasjement gir, akkurat skal oppveie arbeidsofferet orkestret pådrar seg.

Tilbudet av opptredener kan således skrives som

$$2.2.3 \quad y_i^T = g_i(w)$$

der y_i^T = antall tilbudte opptredener

Vi antar også at det finnes en w_{\min} som er det minste akseptable honoraret orkestret vil arbeide for.

Hele bransjens tilbud av orkestre blir:

$$2.2.4 \quad y^T = \sum_{i=1}^m y_i = g(w)$$

Vi antar
at: $\frac{dg(w)}{dw} > 0$

og $\frac{d^2g(w)}{dw^2} < 0$

$m =$ antall orkestre

I figur 2.3.2 har vi illustrert hvordan tilbudskurven vil se ut med de ovennevnte antagelser om reaksjoner på endringer i honoraret.

2.3 PRISDANNELSEN PÅ HONORARENE

Vi har følgende relasjoner

$$2.1.1 \quad y^E = f(w) + \alpha$$

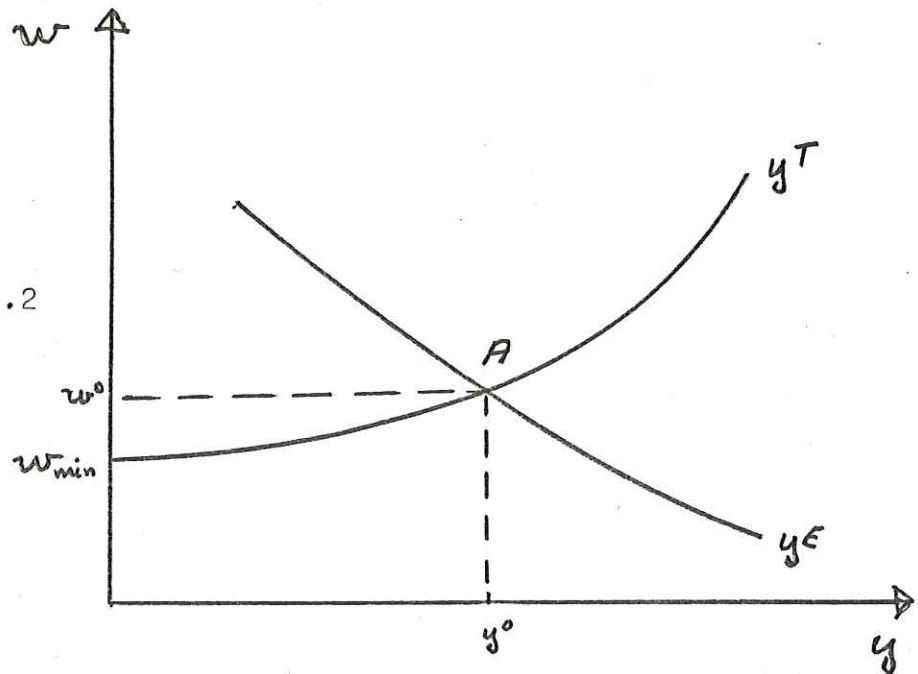
$$2.2.4 \quad y^T = g(w)$$

$$2.3.1 \quad y^T = y^E = y$$

Vi antar at 2.2.4 har utseende som vi diskuterte i 2.2 og at y^E avtar med stigende w . α er en skiftparameter, som kan betraktes som en handlingsparameter for orkestret. F. eks. kan en heldig reklamekampanje i en eller annen form gi et positivt skift i denne, eller f. eks. en forringelse av kvalitet et negativt skift.

I A er $y^T = y^E$ og tilpasningspunktet har verdiene (w^0, y^0) . Effektene av en endring i α på henholdsvis pris og kvantum vil etter de antakelser vi har gjort om orkestrets tilbudsfunksjon, avhenge av hvor på tilbudskurven A er initialt.

fig 2.3.2



Er vi svært langt til venstre på kurven (altså underbeskjeftigelse blant de som allerede er i markedet, eller at de som er i markedet er fullt sysselsatt, og at det ved en etterspørselsøkning lett trekker til seg nye orkestre. Dette siste kan gjerne ha en sammenheng med sysselsetningsgrad forøvrig i samfunnet), vil etterspørselsskiftet hovedsakelig slå ut i kvantum (antall engasjementer), mens jo lenger til høyre vi er på tilbudskurven, vil effekten i større og større grad gjelde honorarnivået og relativt mindre og mindre antall engasjementer. Helt loddrett kan aldri tilbudskurven bli, idet en honoraroppgang som gir musikerne inntekter som er høyere enn i samfunnet forøvrig, vil initiere et visst skifte av jobb fra andre yrker til musikkyrket.

3. BRANSJEN FRA ET SAMFUNNSMESSIG SYNSPUNKT.

3.1 SYSSELSETTINGEN

Vi deler her antall arbeidsdyktige personer inn i tre grupper.

N_M = sysselsatte musikere

N_F = sysselsatte forøvrig

N_A = arbeidsløse

$N = \bar{N}$ = totalt antall arbeidsdyktige personer (gitt)

$$3.1.1 \quad \bar{N} = N_M + N_F + N_A$$

Den totale arbeidsdyktige del av befolkningen som vi antar er gitt, fordeles altså på å være musikere, sysselsatt med noe annet enn å være musikere eller arbeidsløse.

Vi differensierer 3.1.1

$$0 = dN_M + dN_F + dN_A \quad (\text{antar } N_A > 0)$$

En økning i antall musikere vil som vi ser ha en positiv innvirkning på eventuell arbeidsløshet.

Videre antar vi at

$$3.1.2 \quad N_M = N_M(y)$$

$$\frac{dN_M(y)}{dy} > 0$$

Sysselsettingen i musikerbransjen varierer altså med antall engasjementer. En aktivitetsøkning i bransjen vil øke sysselsettingen, og dette vil virke til en lavere arbeidsløshet vanligvis. I hvilken grad en aktivitetsøkning vil slå ut i økt honorar eller økt sysselsetting, avhenger - foruten av betraktningene vi gjorde under 2.3.2 - også av hvor lett arbeidsløse kan

bli musikere. Det synes sannsynlig at spesielt for yngre mennesker vil en relativt stor del kunne gå inn i yrket.

Om det imidlertid er full sysselsetting i økonomien (ressursknapphet), vil vi måtte avveie i hvilken grad en ønsker å produsere musikk eller andre goder.

3.2 OPTIMALT KONSUM AV MUSIKK

For å belyse avveiningsproblematikken om en skal produsere musikk eller andre goder, vil vi forenkle problemet til å gjelde en lukket økonomi med 2 produksjonssektorer: musikksektoren og øvrig produksjon. Da dette kapitlet er ment som en beskrivelse av en mulig fremgangsmåte for i prinsippet å kunne foreta en slik avveining, ser vi altså nå bort fra den importen som faktisk foregår. Vi kunne tatt den med, og da ville analysen blitt noe mere komplisert, men ikke prinsipielt forskjellig. Noe mere ville den imidlertid ikke gi oss som vi kunne bruke videre, idet vi uansett bare kan nå fram til en prinsipiell avveiningsmetode.

X_M = Produksjonen i musikersektoren

X_F = Produksjonen forøvrig i samfunnet

Vi bruker følgende relasjoner:

$$3.2.1 \quad X_M = \phi(N_M) \quad \phi' > 0 \quad \phi'' < 0$$

$$3.2.2 \quad X_F = \psi(N_F) \quad \psi' > 0 \quad \psi'' < 0$$

$$3.2.3 \quad N_M + N_F = \bar{N} \quad (N_A = 0)$$

Det er altså bare arbeidskraft som er produksjonsfaktor i samfunnet og det er full sysselsetting.

Sammenhengen mellom de 2 sektorene kan vi beskrive ved transformasjonsfunksjonen:

$$X_M = X_M(X_F)$$

eller på implisitt form

$$3.2.4 \quad F(X_M, X_F) = 0$$

Vi differensierer 3.2.4, og får:

$$\frac{dF}{dX_M} \cdot dX_M + \frac{dF}{dX_F} \cdot dX_F = 0$$

$$3.2.5 \quad \Rightarrow \quad \frac{dX_M}{dX_F} = \div \frac{F'_F}{F'_M}$$

$$\text{der} \quad F'_M = \frac{dF(X_M, X_F)}{dX_M} \quad \text{og} \quad F'_F = \frac{dF(X_M, X_F)}{dX_F}$$

Av 3.2.5 ser vi at transformasjonsfunksjonen heller negativt.

Vi differensierer 3.2.1, 3.2.2 og 3.2.3 og får:

$$3.2.6 \quad \left\{ \begin{array}{l} dX_M = \frac{d\phi}{dN_M} \cdot dN_M \\ dX_F = \frac{d\psi}{dN_F} \cdot dN_F \\ dN_M + dN_F = 0 \end{array} \right. \Rightarrow \frac{dN_M}{dN_F} = \div 1$$

$$3.2.7 \quad \Rightarrow \quad \frac{dX_M}{dX_F} = \frac{\phi' dN_M}{\psi' dN_F} = \div \frac{\phi'}{\psi'}$$

$$\text{der} \quad \phi' = \frac{d\phi(N_M)}{dN_M} \quad \text{og} \quad \psi' = \frac{d\psi(N_F)}{dN_F}$$

Hellingen på transformasjonsfunksjonen skal være lik forholdet mellom grenseproduktivitene i de to sektorene med negativt fortegn.

Den annen deriverte blir:

$$\frac{d^2 X_M}{dX_F^2} = \frac{1}{(\psi')^2} \cdot \left[\phi'' \cdot \frac{dN_M}{dX_F} \cdot \psi' + \phi' \cdot \psi'' \cdot \frac{dN_F}{dX_F} \right]$$

fra 3.2.7 får vi:

$$\frac{dN_F}{dX_F} = \div \frac{dN_M}{dX_F} = \frac{1}{\psi}$$

$$3.2.8 \Rightarrow \frac{d^2 X_M}{dX_F^2} = \frac{1}{(\psi')^2} \cdot [\phi'' \cdot \psi' + \phi' \cdot \psi''] < 0$$

Transformasjonskurven mellom sektorene vil da se ut som vist i fig 3.2.9.

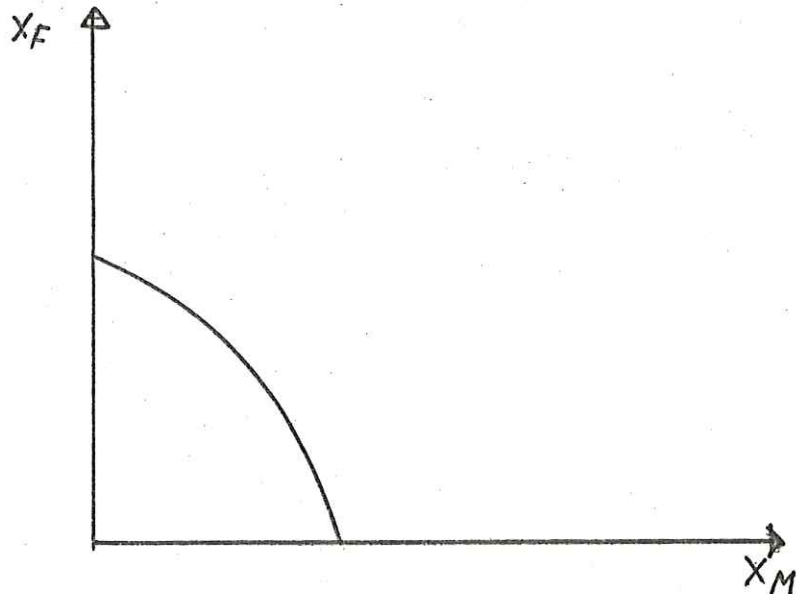


Fig 3.2.9

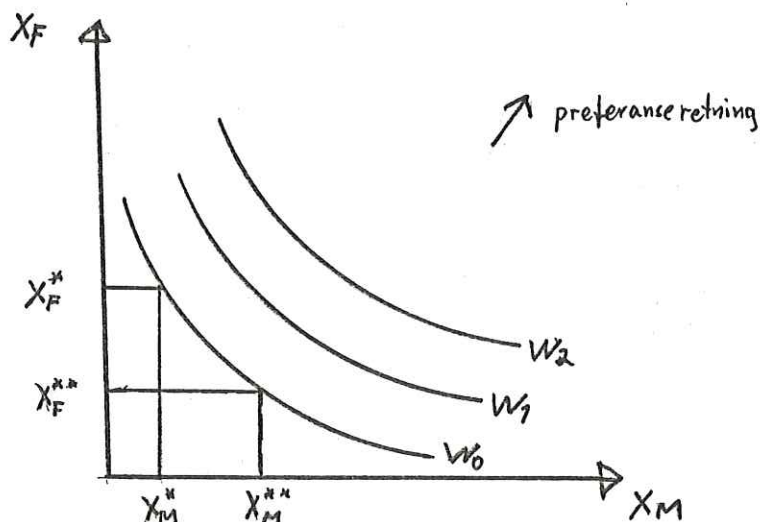
Kurven er krummet fra origo og representerer de punktene som er maksimale ut fra produksjonsmulighetene.

For å vite hvor på kurven samfunnet ønsker å tilpasse seg, må vi innføre en velferdsfunksjon:

$$3.2.10 \quad W = W(X_M, X_F)$$

Samfunnets velferd avhenger altså av produksjonen i de 2 sektorene på en bestemt måte.

Fig 3.2.11



Velferdsfunksjonens utseende er gjerne antatt å se ut som i fig 3.2.11, - krummet mot origo. Preferanse-retningene er utover i godediagrammet, således representerer W_2 ett høyere velferdsnivå enn W_1 , som igjen gir høyere velferd enn W_0 . Langs en velferdskurve (indifferenskurve) er samfunnet indifferent. Vi kan altså si at:

$$W(X_M^*, X_F^*) = W(X_M^{**}, X_F^{**})$$

En nedgang i konsumet av en vare kan altså kompenseres ved oppgang i konsumet av en annen vare. Vi har sett bort fra fordelingsproblemer og regnet som om vi har en representativ konsument. Ved å trekke inn begreper av Pareto-art, ville vi kunne lage en mer generell analyse, men vi får fram våre poenger ved denne forenklingen. Vi ønsker størst mulig velferd og har produksjonsmulighetene som skranke.

Vi finner det optimale punktet ved å derivere 3.2.12 etter Lagranges metode.

$$3.2.12 \quad H(X_M, X_F) = W(X_M, X_F) \div \lambda \cdot (F(X_M, X_F))$$

der λ er en Lagrange-multiplikator.

$$\frac{dH}{dX_M} = \frac{dW}{dX_M} + \lambda \cdot \frac{dF}{dX_M} = 0$$

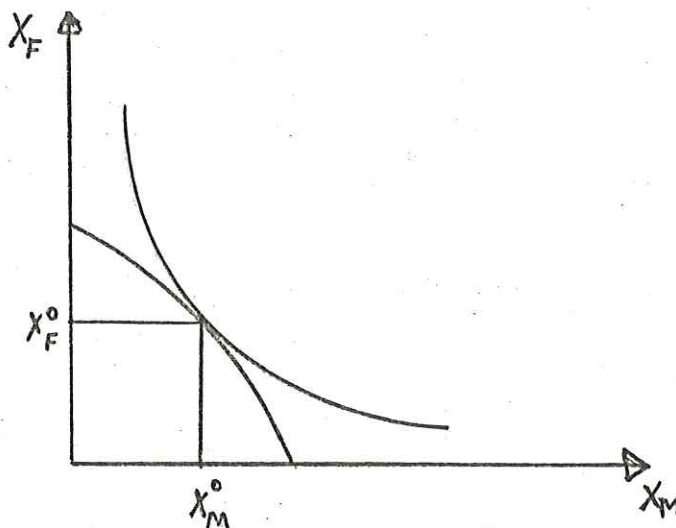
$$\frac{dH}{dX_F} = \frac{dW}{dX_F} + \lambda \cdot \frac{dF}{dX_F} = 0$$

der $W'_M = \frac{dW(X_M, X_F)}{dX_M}$ og $W'_F = \frac{dW(X_M, X_F)}{dX_F}$

$$\Rightarrow \text{3/2.13} \quad \frac{W'_M}{W'_F} = \frac{F'_M}{F'_F}$$

Der altså en indifferenskurve til velferdsfunksjonen tangerer produksjonsmulighetskurven, er velferdsoptimum å finne.

Fig 3.2.14



Dette determinerer en samfunnsmessig optimal størrelse på konsumet av musikk når vi har produksjonsmulighetene som skranke og ingen import av musikere.

Venstresiden i 3.2.13 sier

hvor mye av øvrige goder samfunnet er villig til å ofre for å få en enhet ekstra musikk i konsumet og beholde det samme nyttenivå.

Høyresiden i 3.2.13 sier

hvor mye av annen produksjon som må reduseres når produksjonen av musikk øker én enhet.

Disse marginale avveiningene skal være like i tilpasningspunktet, og de determinerer i prinsippet den optimale størrelse på konsumet av musikk.

Et spesielt problem her er hvordan en skal måle musikk-konsum. Innenfor den del av musikk-konsumet vi ser på, kan muligens orkesterhonorarene være en målestokk.

Et problem som vi her også ser bort fra, er hvordan samfunnet ønsker å konsumere musikk. Det er klart at lykken ligger ikke bare i å høre på forskjellige typer orkestre. Så som musikk i radio, TV, grammofoninnspillinger er også musikk-konsum. Egentlig burde vi altså også avveie fordeling av typer musikk-konsum, f. eks. etter samme prinsipp som vi gjorde foran under velferdsmaksimeringsprosessen.

4. MARKEDSORGANISASJONSFORMEN.

4.1 FORMIDLING.

Vi skal ikke her ta standpunkt til det juridiske aspekt, hvorvidt prosessen å sette et orkester og en arrangør i kontakt med hverandre, kan kalles arbeidsformidling. Vi vil imidlertid bruke begrepet formidling i en vid forstand som vi skal se innebærer en rekke oppgaver. Og vi skal diskutere effektene av en henholdsvis offentlig jobb-formidling av orkestre kontra jobb-formidling av (private) konsulentfirmaer (som eventuelt er betalt av det offentlige).

Vi tenker oss at formidlingsinstansen har et kortsystem der de fyller ut orkestrenes preferanser og et kortsystem der de fyller ut arrangørens preferanser. Det er så poenget å kombinere 2 parter hvis preferanser i størst mulig grad harmonerer.

Av faktorer som sannsynligvis er relevante å vurdere kan vi tenke oss

- teknisk musikalitet
- stilart
- bekledning
- repertoar innen stilarten
- lyseffekter og andre mekaniske effekter
- kunstige effekter som reklame (plakater, kort, pressemeldinger)
- radio/TV/plateopptredener
- kunstnerisk musikalitet
- kulturforståelse og personlig tolkning
- oppførsel

Hver av disse faktorene gis en eller annen skalaverdi av hver av partene (gjærne null), og formidlingsinstansens oppgave er så å kombinere disse tilbudsfaktorer og etter-spørselsfaktorer på best mulig måte.

4.2 ORKESTRETS SYNSPUNKT. TILBUDSFAKTORENE.

La oss anta at orkestret har 2 preferanser

- høyest mulig honorar
- størst mulig grad av kunstnerisk frihet

Det som kalles "kommersialisering" vil etter hva vi skrev i 4.1, være å tilpasse seg arrangørens etterspørselsfaktorer. Disse kan falle sammen med ens egne tilbudsfaktorer, men det er et spesialtilfelle. Orkestret må altså velge mellom honorar og kunstnerisk frihet, og graden av målkonflikt avhenger av utgangssituasjonen.

Eksempel: Fiolinist med gitt stilart: Klassisk musikk. Vi antar i dette tilfellet at etterspørsels- og tilbudsfaktorene harmonerer hva angår stilart. Arrangøren (publikum) ønsker klassisk musikk og fiolinisten ønsker å spille klassisk musikk. Vi antar videre at de øvrige faktorene harmonerer noenlunde med hverandre også - unntatt repertoar-faktoren. Her ønsker fiolinisten å spille stykker som han selv føler krevende, og å vise publikum at han er flink til å spille. Publikum ønsker imidlertid å høre kjente stykker av kjente komponister, og er ikke så interessert i fiolinistens virtuositet. Da må en av to ting skje, eller en delvis endring i begge ting:

Fiolinisten må endre sitt repertoar om han ønsker den større etterspørsel og dermed større honorar, eller så må publikum endre sin smak slik at den faller sammen med fiolinistens.

Vi antar at ingen av partene ønsker initialt å forandre seg. Fiolinisten vil starte å påvirke sitt publikum via de tilbudsfaktorene han har til rådighet som handlingsparametere. Dette kan være at han søker seg fram i lyset via kringkasting og plater f. eks., eller bedret reklamemateriell, osv.. På kort sikt er han imidlertid nødt til å tilpasse seg publikums smak om han skal få den etterspørsel han ønsker, og han "kommersialiserer" seg på kort sikt.

Disse tilpasningsprosessene utføres av formidlings - instansen som kjenner markedet (etterspørselsfaktorene) og vil bruke sin tid på det - i motsetning til kunstneren som vil bruke sin tid på musikkaktiviteter. Formidlingsinstansen påvirker publikum ved de handlingsparametrene som musikeren har - men samtidig har denne et press fra arrangøren som ønsker musikeren til å spille det hans publikum vil ha. Formidlingsinstansen vil derfor påvirke musikeren til (i alle fall på kort sikt) å tilpasse seg E-faktorene.

4.3 ARRANGØRENS SYNSPUNKT. ETTERSPØRSELSFAKTORENE.

Arrangøren har kun en preferanse: størst mulig overskudd. Om overskuddet ved bruk av ett orkester er større enn ved bruk av andre orkestre, vil etterspørselen etter dette orkestret bli presset opp. Orkestret kan forlange større honorar.

Om vi tar i betraktning at arrangøren får en økende risikofaktor ved økende honorarstørrelse, kan vi si at et engasjement av et høyhonorarorkester må gi et større forventet overskudd, enn et engasjement med lavhonorarorkester for at det skal engasjeres.

I den utstrekning orkestret makter å påvirke publikums etterspørsel, vil også arrangørens etterspørsel etter orkestre endres. Arrangørens inntekt er altså helt avhengig av etterspørselen etter orkestret, og dermed av formidlingsinstansens evne til å tilrettelegge de riktige orkestrene til akkurat hans publikum. Hvorvidt orkestret via sin formidlingsinstans endrer publikums preferanser er han indifferent; sålenge dette ikke gjør hans overskudd mindre.

Formidlingsinstansens oppgave for arrangøren er altså kun den at han velger ut de orkestrene som passer hans etterspørselsfaktorer.

4.4 ORGANISASJONSFORMENS BETYDNING.

Vi innfører nå 2 begreper som avgjør om vi har en god eller dårlig markedsorganisasjon - en god eller dårlig formidlingsinstans.

a) Effektiv formidling.

Dette springer fram fra at orkestrene har hyppig skiftende oppdrag - kanskje enkeltoppdrag (en dag) eller få dager (2-3). Selv langtidsoppdrag er hyppig skiftende i forhold til arbeidslivet forøvrig. Et orkester som tar månedsengasjementer skal jo ha 11 av dem pr år. Ønsket om å skifte orkestre ofte er både fra orkestret selv og arrangøren grunnet med at de begge tjener mest på det (fallende grenseproduktivitet). Orkestrene har et tilleggsønske om publikumsskifte, og det å nå ut til et stort publikum. Dette krever et apparat som er effektivt i den forstand at det raskt rent administrativt kan sette orkester og arrangør sammen.

b) Riktig formidling

Ut over at formidlingen skal være effektiv, må den også være riktig for å være av verdi for partene. Dvs. at etterspørsels- og tilbudsfaktorene harmonerer. Dette krever både å finne partene, men også som vi har diskutert å påvirke henholdsvis publikum og orkestrene.

Som eksempel på uriktig formidling, kan vi også trekke fram eksemplet på restauratøren på den noble restaurant som fra sin formidlingsinstans har fått et orkester som spiller "piggtrådpop". En slik uriktig formidling senker aktivitetsnivået for restauranten, på sikt også for orkestrene.

Kravene om effektiv og riktig formidling i musikerbransjen er spesielt vanskelige, fordi det også skjer hyppige skift på tilbuds- og etterspørselssiden. Stilarter (moteretninger)

varer kanskje bare et par år. De har dessuten gjerne en rekke forgreninger. Samfunnsendringer bringer gjerne med seg nye musikkimpulser. Musikerne innen bransjen er gjerne sysselsatt der kun for perioder av livet, og det er således stor gjennomstrømning av personer.

En punktvis oppsummering av kravene til en god markedsorganisasjon for musikere, kan foretas i slik:

1. Etterspørsels- og tilbuds-faktorene divergerer og må tilpasses hverandre for å få den ønskede effekt på omsetning for arrangør, og honoraret for orkesteret. Dette krever en riktig formidling. Dynamikken i tilbuds- og etterspørsels-faktorene øker vanskelighetsgraden av en riktig formidling.
2. De hyppig skiftende oppdrag krever en effektiv formidling i den forstand, at tilbydere og etterspørrere møter hverandre så momentant som mulig.

4.5 ARBEIDSLØSHET OG ORGANISASJONSFORM

For å beskrive effekten av organisasjonsformen på sysselsettingen, skal vi se på en modell for å få sammenhengen mellom ledige engasjements og ledige orkestre (arbeidsløshet), se fig 4.5.1.

Ledige engasjements (heretter kalt LE) er målt på den vertikale akse, mens ledige orkestre (arbeidsløshet) (heretter kalt UN) er målt på den horisontale akse. For enhver organisasjonsform i markedet er LE og UN negativt relatert langs kurver som A og B. Når UN er veldig liten, kan LE vokse svært fort med liten effekt på redusert UN. Selv om UN går ned når det er lett å finne gode jobber, vil et stramt marked oppmuntre orkestrene til stadig å søke seg bedre engasjements enn de allerede har, og dette setter

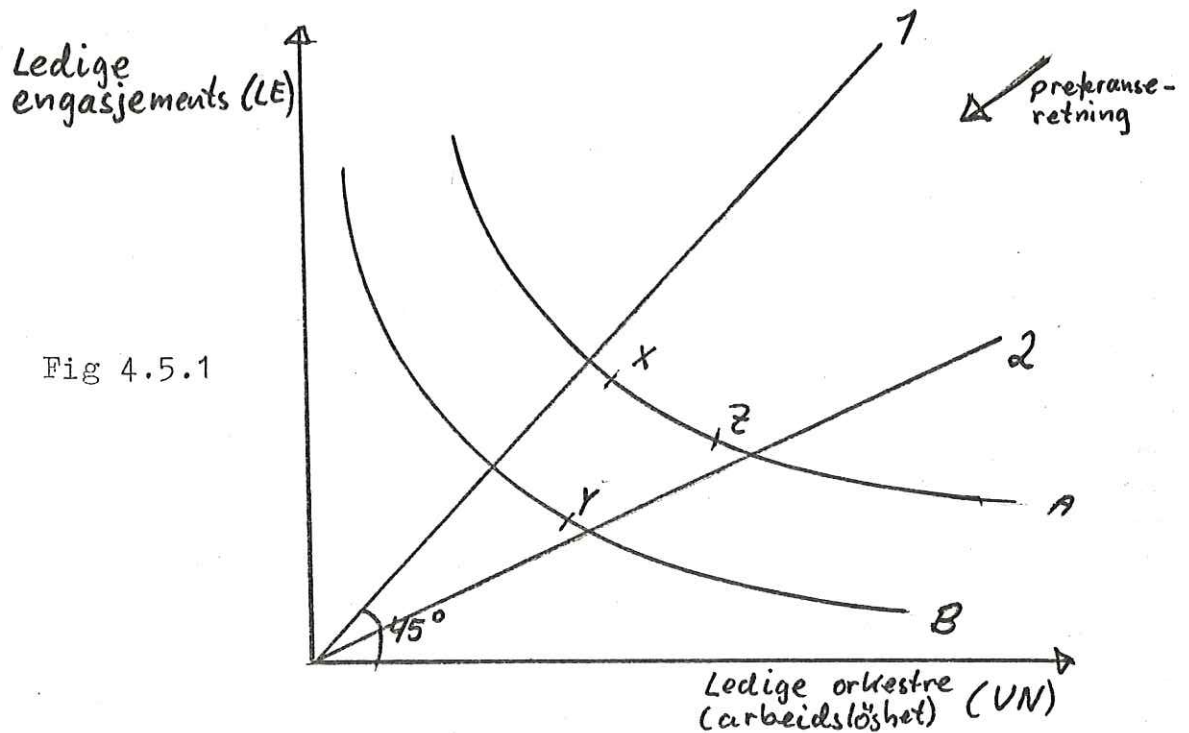


Fig 4.5.1

en grense for hvor mye UN kan falle. Tilsvarende vil det ved svært store verdier av UN alltid være noen få LE som krever helt spesielle etterspørselsfaktorer, eller er lite attraktive av en eller annen grunn. Dette hindrer kurven i å berøre UN-aksen. Kurvene må således være konvekse som i figuren.

En forbedring i markedets funksjonering vil frembringe et skift i relasjonen mellom LE og UN mot origo, og frembringer en ny kurve som B. Langs denne kurve er det færre ubesatte engasjements og færre ledige orkestre. En økende etterspørsel etter en gitt mengde orkestre vil resultere i en bevegelse mot venstre på kurven, - en nedgang i etterspørsel resulterer i en bevegelse mot høyre langs kurven, dvs arbeidsløshet eller underoptimal sysselsetting.

Der antall LE er lik antall UN er representert ved 45° 's linjen ut fra origo. Denne strålen kan lage én distinksjon mellom begrepet "full sysselsettang" og "ikke full sysselsetting". Til høyre for denne linjen kan vi si det er underskudds-etterspørsel, fordi antall UN overstiger antall LE og omvendt på venstre siden av strålen.

Dette vil si at det er mer enn én mulig situasjon for full sysselsetting, nemlig en for hver organisasjonsmåte for markedet. Jo bedre markedet fungerer, jo mindre blir

volumet av LE og UN (men LE er fremdeles = UN).

Selv om 45° 's linjen representerer en kvantitativ balanse mellom etterspørsel og tilbud etter orkestre, representerer den sannsynligvis ikke likevektspunktet for honorarsatsene. Det er klart at til venstre for strålen vil honorarene tendere til å gå opp, idet arrangørene vil forbedre sine honorartilbud for å fylle de LE som er. Om vi antar at honorarene er stive (rigide) nedover og at orkestrene stadig søker å presse dem oppover, vil man for å oppveie dette ha et visst overskuddstilbud av orkestre. Kanskje er den likevekt i markedet som gir honorarsatsen stabil representert ved linje 2. Overskuddstilbudet motvirker altså lønnspresset oppover. Når orkestrene står i fare for ikke å få jobb i det hele tatt, vil de moderere sine krav.

En arbeidsløshet som skyldes nedgang i etterspørsel er altså representert ved en bevegelse fra x til z, mens en arbeidsløshet som skyldes at markedet fungerer dårligere, er representert ved en bevegelse fra y til z. En økning i arbeidsløshet med konstant antall ledige engasjements innebærer at markedet fungerer dårligere.

Begrepet full sysselsetting er som vi ser ikke noe entydig begrep. Det er avhengig av hva vi legger til grunn. Over har vi diskutert 2 mulige begreper, den sysselsetting som gir stabile honorarer, og den sysselsetting som gir likevekt mellom tilbudte plasser og ledige plasser. Kanskje kan andre begreper også være fruktbare, avhengig av hensikten.

Slik vi har behandlet det, ser vi at arbeidsløshet kan splittes fra 2 årsaker:

- a) friksjonell arbeidsløshet grunnet markedsorganisasjonsforhold.
- b) etterspørselssvikt i forhold til tilbudet.

Formidlingsinstansens oppgave herunder, er å ligge på en kurve nærmest mulig origo, og å skape størst mulig etterspørsel etter orkestrene, f. eks. ved riktig formidling.

Vi ser at en dårlig organisering av markedet fører til undersysselsetting av orkestre og/eller arbeidsløshet, som vil skyve musikerne over til andre yrker, og over kortere eller lengere tid medføre reell arbeidsløshet.

4.6. ARBEIDSFORMIDLING KONTRA KONSULENTBYRÅ.

Ut fra vår foregående diskusjon er det én iøynefallende forskjell mellom de to organisasjonsformer, nemlig den at konsulentbyrået påvirker både etterspørselen etter musikerne og arbeider for at markedet fungerer best mulig. Arbeidsformidlingen arbeider kun for at markedet fungerer best mulig. Slik sett er den tradisjonelle arbeidsformidling kun en passiv formidler, mens konsulentbyrået er en aktiv formidler.

Partene får oppgitt T & E-faktorer fra henholdsvis orkestrene og arrangørene. En passiv arbeidsformidling legger ingen egen vurdering i dem. Partene kan subjektivt sett fylle ut tilbuds- og etterspørsels-faktorene like "riktig", men de er bare i spesialtilfeller direkte sammenlignbare. Det er altså evalueringsproblematikken som gjør den passive formidlingsinstans til en dårlig organisasjonsform. Noen av faktorene er kanskje lett klassifiserbare og målbare, mens andre kan det være nær umulig å komme til enighet om. Musikalitet i teknisk eller kunstnerisk forstand og verdien av forskjellige effekter er ting som 2 personer normalt ikke er enige om. Såfremt vi ikke er i et spesialtilfelle, vil en passiv arbeidsformidling (som f. eks. Arbeidsformidlingen) ofte stå i fare for å foreta uriktige formidlinger.

Et (privat) konsulentbyrå er - som det fremgår av navnet - et konsulentfirma som altså skal gi råd til partene. Gir ikke rådet det forespeilede resultat, vil partene gå til et annet byrå. I det partene selv utfyller T- og E-faktorene subjektivt og idet disse ofte divergerer, vil

konsulentbyrået være tvunget til selv å fylle ut disse faktorene. Dette er nødvendig for å få den samme subjektive vurderingen av både tilbyder og etterspørrer. Han vil altså legge samme mening i de begreper han setter opp.

Kravet om å foreta riktige formidlinger er altså knyttet til at én person vurderer tilbuds- og etterspørselsfaktorene. Ellers er de i det generelle tilfellet ikke sammenlignbare.

Foruten at det ligger i sakens natur at konsulentfirmaet vil sette riktigere formidlinger enn Arbeidsformidlingen, vil den av konkurransehensyn også være mere effektiv i tempo-messig forstand.

Vi kan tenke oss at en restaurantør har et publikum i alderen 25 - 35 år og ønsker musikk, "moderne men ikke for bråkete". Dette er hans etterspørsels-faktorer.

Et orkester tilbyr seg selv - og selvsagt fremstiller de seg - i den grad det er forsvarlig - som et orkester som kan dekke de behov arrangørene har. Ellers ville de ikke få jobb. Kanskje spiller de "moderne men ikke for bråkete" i sine egne øyne - men i dette legger de kanskje at de aldri spiller høyere enn 110 Decibel, og har på repertoaret de siste hits fra Rocke- og disco-fronten. Arrangøren tenkte seg kanskje noe mere i evergreens-retningen, eller i allefall ikke fullt så pop-aktig som orkestret egentlig viste seg å være. Det er klart at dette orkestret ikke ville bli reengasjert av arrangøren, - imidlertid må en ta i betraktning at det er stor gjennomstrømming av orkestre. De forsvinner og dukker opp i stort tempo, og problemet vil stadig eksistere ved den passive formidling. Om imidlertid formidlingen var aktiv og la det samme i begrepet "moderne men ikke for bråkete", ville de kunne vurdere orkestret ut fra arrangørens etterspørselsfaktorer riktig. Da markedet er svært følsomt for små avvik fra "det rette", vil slike feilformidlinger få store utslag for arrangørene. Utslaget vil bli mindre jo mindre viktig orkestret er i arrangørens helhetstilbud. I konsertsammenheng, og der orkestret er et hovedelement i arrangørens tilbud (offentlige danse-tilstelninger, ungdomsrestauranter) vil feilformidlinger

få store utslag. På f. eks. rolige spiserestauranter med bakgrunnsmusikk vil utslagene selvsagt ikke være så store.

I del C skal vi se på hvilke offentlige styringsparametere som finnes innen de to organisasjonsformer, og hvordan det som tradisjonelt er oppfattet som en målkonflikt mellom vern av musikerne og effektivitet trolig kan kombineres ved hjelp av statilig aktivitet.

del B

IMPORT AV MUSIKERE

5. REALSTØRRELSENE

5.1 IMPORT, EGENPRODUKSJON OG HONORAR.

Når vi har netto import av orkestre til Norge, vil det si at vår konsumpsjon av musikk er større enn vår egen produksjon av musikk. Den betingelse vi hadde under pkt 3.2 om at produksjonen måtte være akkurat lik konsumpsjonen, forlattes altså, men vi får en budsjettbetingelse for å få balanse i verdi mellom det vi eksporterer og importerer. (Vi tenker oss at vi importerer kun musikk, og eksporterer kun andre varer).

$$5.1.1 \quad p_M X_M^P + p_F X_F^P = p_M X_M^C + p_F X_F^C$$

p_M = pris på musikk

p_F = pris på øvrige goder

Toppskriftene C og P indikerer henholdsvis konsumpsjon og produksjon. 5.1.1 sier at verdien av konsumpsjonen = verdien av produksjonen. Omformet får vi:

$$5.1.2 \quad \frac{p_M}{p_F} (X_M^C - X_M^P) = X_F^P - X_F^C$$

som sier at importverdi = eksportverdi.

Vi innfører symbolet:

$$p = \frac{p_M}{p_F}$$

Vi kan nå maksimere velferdsfunksjonen med budsjettbetingelsen som bibetingelse, ved hjelp av Lagranges metode:

$$(5.1.3) \quad L(X_M^C, X_F^C) = W(X_M^C, X_F^C) \div \mu (pX_M^C + X_F^C \div pX_M^P \div X_F^P) \div \gamma \cdot F(X_M^P, X_F^P)$$

$$(i) \quad \frac{dL}{dX_M^C} = W'_M \div \mu \cdot p = 0$$

$$(ii) \quad \frac{dL}{dX_F^C} = W'_F \div \mu = 0$$

$$(iii) \quad \frac{dL}{dX_M^P} = \div \mu \cdot (\div p) \div \gamma \cdot F'_M = 0$$

$$(iv) \quad \frac{dL}{dX_F^P} = \div \mu \cdot (\div 1) \div \gamma \cdot F'_F = 0$$

$$\Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} (5.1.4) \quad \frac{W'_M}{W'_F} = p \\ (5.1.5) \quad \frac{F'_M}{F'_F} = p \end{array} \right.$$

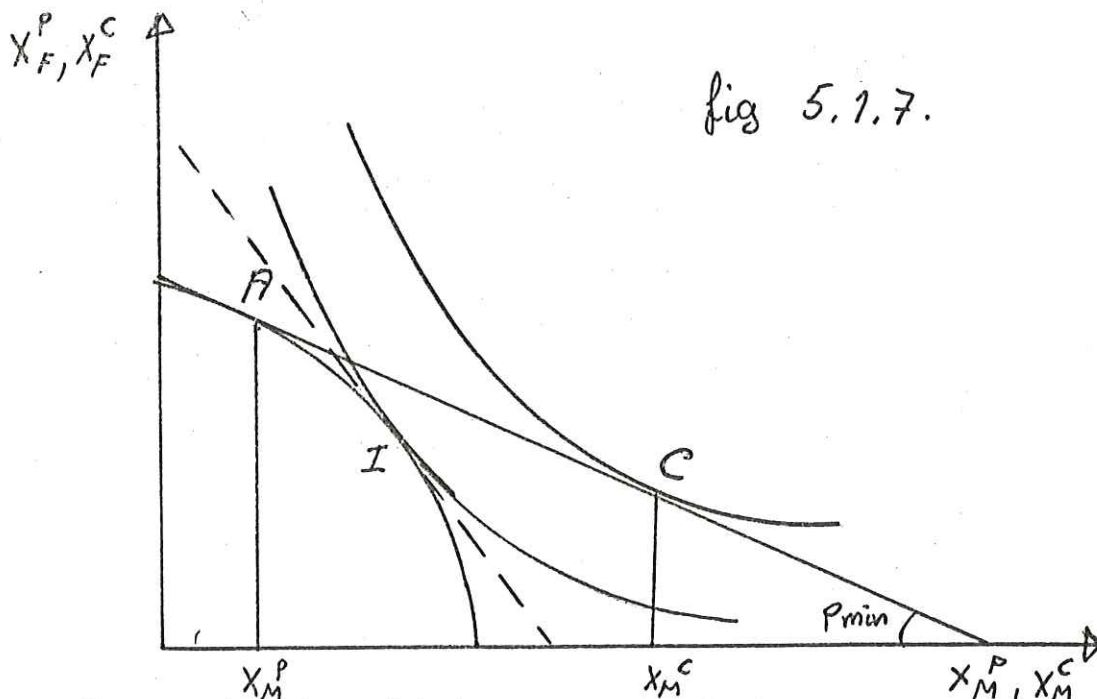
5.1.4 sier oss at forholdet mellom grensevelferden av musikk-konsum og øvrig konsum, skal være lik prisforholdet mellom de to varer.

5.1.5 sier at den marginale transformasjonsbrøk skal være lik prisforholdet.

5.1.5, 5.1.4, 5.1.1 og transformasjonsfunksjonen 3.2.4 er 4 ligninger i 5 variable (X_M^P , X_M^C , X_F^P , X_F^C og p), dvs systemet har 1 frihetsgrad.

Om vi løste opp 5.1.4 og 5.1.5, ville vi bevege oss bort fra tilpasningen i velferdsmaksimum. Ved å fastlegge kvoter (vi kunne ha X_M^C , X_M^P , p som handlingsparametre og fastlegge både importert og konsumert kvantum samt honorarnivå), vil vi teoretisk kunne nå velferdsmaksimum også, men ved å bruke bare én variabel som handlingsparameter, vil en ikke risikere å få et overbestemt system. I et særtilfelle ville f. eks. kvoteregulering og minstehonorar kunne gi et velferdsmaksimalt punkt, men normalt ikke. Vi ser derfor på hvilket virkemiddel som er mest hensiktsmessig når vi må velge bare den ene av de fem som handlingsparameter.

I vanlig teori skulle (nå) modellen egentlig bli determinert med en gitt p på verdensmarkedet. Vi står imidlertid her overfor en rekke p -er i utlandet, forskjellig for lønnsnivået i hvert enkelt land. Foreløpig skal vi nøye oss med å si at modellen blir determinert p.g.a. at fagforbund i Norge har fastsatt en p_{\min} . Grafisk blir tilpasningen da som i fig 5.1.7.



I er autarki-punktet, mens A og C blir henholdsvis produksjons- og konsumsjonspunkt ved en åpen økonomi. $p = p_{\min}$ er vinkelkoeffisienten til prislinjen for minstehonoraret. Dette gir en viss innenlandsk produksjon,

og prisen innenlands blir lik prisen på de importerte orkestre. Alle får altså innenfor modellen samme honorar - nemlig minstehonoraret.

Hva er så grunnen til at norske orkestre i hovedsak er bedre betalt enn de utenlandske? Motivet her er først og fremst at det er en rekke engasjementer som ikke kan dekkes av de importerte orkestre, så som enkelt-engasjementer, og at en del av etterspørselen er rettet kun mot norsk musikk. Vi beveger oss altså utenfor modellen her. Modellen sier oss at alle norske orkestre som er i konkurranse med de utenlandske, vil få minstehonorar som de utenlandske.

5.2 INNTEKTSNIVÅ OG INNTEKTSFORDELING

Hva skjer så med inntekten totalt og for henholdsvis musikerne og arrangørene (bedriftseierne), når vi har import av orkestre. Vi splitter sysselsettingen av musikere opp i 2 deler for å belyse dette, henholdsvis norske musikere (N_h) og importerte musikere (N_i).

Totalt antall sysselsatte musikere vil være N_m :

$$5.2.1 \quad N_m = N_h + N_i$$

Disse musikerne produserer så musikk, og produktfunksjonen kan vi beskrive som tilsvarende 3.2.1, men her er innsatsfaktorene (arbeidskraft) splittet i 2 deler.

$$5.2.2 \quad X_m = \phi(N_m) = \phi(N_h + N_i)$$

Og vi antar at produktfunksjonen har den egenskapen at

$$\phi'_N = \frac{d\phi}{dN_i} = \frac{d\phi}{dN_m} > 0$$

Dette vil si at det er likegyldig for mengde produsert musikk om den produseres av innenlandske musikere eller importerte orkestre. Begge grupper har samme grenseproduktivitet.

Inntekt pr musiker er:

$$5.2.3 \quad x = \frac{pX_m}{N_m} = \frac{p \cdot \phi (N_h + N_i)}{N_h + N_i}$$

Vi elastisiserer dette m.h.p. N_i og får:

$$5.2.4 \quad \left\{ \begin{aligned} El x:N_i &= El \phi:N \cdot \frac{N_i}{N_h + N_i} \div \frac{N_i}{N_h + N_i} \\ &= (El \phi:N \div 1) \frac{N_i}{N_h + N_i} > 0 \end{aligned} \right.$$

dersom $El \phi:N > 1$

Vi ser at bare dersom arbeidsproduktiviteten er større enn 1, vil inntekten pr musiker øke. Inntekten som helhet vil altså øke, mens inntekten pr musiker vil kun øke hvis 1 %'s økning av arbeidsinnsatsen gir mer enn 1 %'s økning av inntekt, om den skal gi høyere inntekt pr sysselsatt. At den skal være større enn 1 er ikke særlig sannsynlig, da ville antakelig plassene vært dekket allerede av innenlandske musikere. At den er lik 1 er mulig, men sannsynligvis ikke. Vanligvis vil den være mindre enn 1, og det vil altså si at inntekten går ned pr musiker innenlands når en åpner for import.

Den importerte arbeidskraft vil imidlertid antakelig ha fått det materielt bedre enn tidligere, ellers ville de vel ikke ha kommet til landet.

Konsekvensen av dette er at utgiftene for arrangørene går ned ved import, og profitten vil øke. Fordelingsmessig gir det altså negativ effekt for norske musikere, men positiv effekt for bedriftseierne. Musikerne taper både sysselsettingsmessig og inntektsmessig. Sysselsettingen for arrangørene (hotellene, restaurantene) vil på den annen side være positiv, idet de billigere orkestrene vil gi flere bedrifter eksistensmuligheter enn det ville vært tilfelle uten import. Sysselsettingseffekten for samfunnet som helhet vil altså være noe usikker, en avveining om hvilken bransje en vil ha folk sysselsatt i, er bl. a. et vesentlig moment.

6. VELFERDSBETRAKTNINGER

6.1 SAMFUNNETS VELFERD TOTALT.

Vi skal se på hvilke velferdseffekter en import av musikere har.

Vi differensierer 3.2.10 : $W = W(x_M^C, x_F^C)$

$$\begin{aligned} dW &= W'_M \cdot dx_M^C + W'_F \cdot dx_F^C \\ &= W'_F \cdot \left(\frac{W'_M}{W'_F} \cdot dx_M^C + dx_F^C \right) \end{aligned}$$

$$6.1.1 \quad = W'_F (p \cdot dx_M^C + dx_F^C)$$

Videre differensierer vi 5.1.1:

$$6.1.2 \quad p \cdot dx_M^C + x_M^C \cdot dp + dx_F^C = p \cdot dx_M^p + x_M^p \cdot dp + dx_F^p$$

Og vi differensierer 3.2.4

$$F'_M \cdot dx_M^p + F'_F \cdot dx_F^p = 0$$

$$6.1.3 \quad p \cdot dx_M^p + dx_F^p = 0$$

Vi setter nå 6.1.3 inn i høyresiden av 6.1.2:

$$6.1.4 \quad p \cdot dx_M^C + dx_F^C = x_M^p \cdot dp - x_M^C \cdot dp$$

Dette kan vi nå sette inn i 6.1.1

$$dW = W'_F \cdot (dp(x_M^p - x_M^C))$$

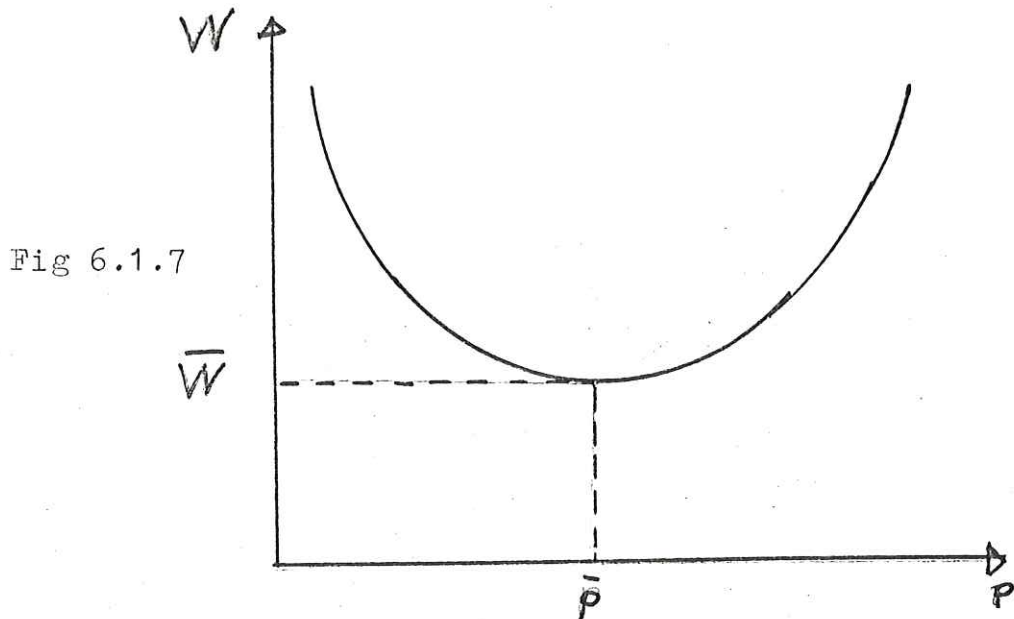
$$6.1.5 \quad \frac{dW}{dp} = W'_F \cdot (x_M^p - x_M^C)$$

Vi har altså funnet et uttrykk for hvordan velferdsnivået varierer med varierende størrelse på p.

I det vi har $W'_F > 0$, får vi følgende sammenhenger (\bar{p} = det innenlandske prisnivå):

$$\begin{aligned} p > \bar{p} &\rightarrow (x_M^p - x_M^C) > 0 \rightarrow \frac{dW}{dp} > 0 \\ 6.1.6 \quad p = \bar{p} &\rightarrow (x_M^p - x_M^C) = 0 \Rightarrow \frac{dW}{dp} = 0 \\ p < \bar{p} &\rightarrow (x_M^p - x_M^C) < 0 \rightarrow \frac{dW}{dp} < 0 \end{aligned}$$

I en figur med velferden langs den vertikale akse og prisnivået på den horisontale, får vi følgende forløp av W (fig 6.1.7):



Velferdseffekten er altså alltid positiv ved en endring av p bort fra autarki-prisen. Velferdseffekten er større jo større avviket fra \bar{p} er. Vi vil altså få max velferd ved å spesialisere oss fullstendig og importere all musikk. Det spørs imidlertid om det er ønskelig at vi ikke har noe eget musikkliv. Et annet spørsmål er om vi i en situasjon uten full sysselsetting vurderer den inntekten vi har av musikkimporten høyere enn det tap av arbeidsplasser for landets egne musikere importen medfører.

6.2 AVVEINING MELLOM TAP AV ARBEIDSPASSER OG KULTURELL VINNING VED IMPORT AV ORKESTRE.

Vi er nå i en situasjon der vi bare ser på den vinning vi har kulturelt sett av musikkimport, mot det tap vi har av denne i form av arbeidsplasser ikke besatt av nordmenn. Vi er altså i en situasjon uten full sysselsetting for at dette skal være noe problem, jfr betraktningene i 3.1

Vi kaller nå importen for $D = X_M^C - X_M^P$, og antar at vi har en positiv velferd når denne økes, i form av kulturell vinning.

Vi antar videre at denne importen medfører et visst tap av arbeidsplasser for nordmenn. Vi kaller dette tapet for N_T .

En samfunnets nyttefunksjon kan da formuleres som en funksjon av musikkimporten og tap av arbeidsplasser:

$$\begin{aligned} 6.2.1 \quad V &= V(D, N_T) & \text{dvs} \quad \frac{dV}{dD} &= V'_D > 0 \\ & & \text{og} \quad \frac{dV}{dN_T} &= V'_T < 0 \end{aligned}$$

Vi differensierer denne:

$$\begin{aligned} dV &= V'_D \cdot dD + V'_T \cdot dN_T = 0 \\ 6.2.2 \quad \div \quad \frac{V'_D}{V'_T} &= \frac{dN_T}{dD} \end{aligned}$$

Vi ser at i maksimumspunktet skal virkningen av økt musikkimport på antall arbeidsplasser oppveies av den relative velferdsøkningen som følge av musikkimporten.

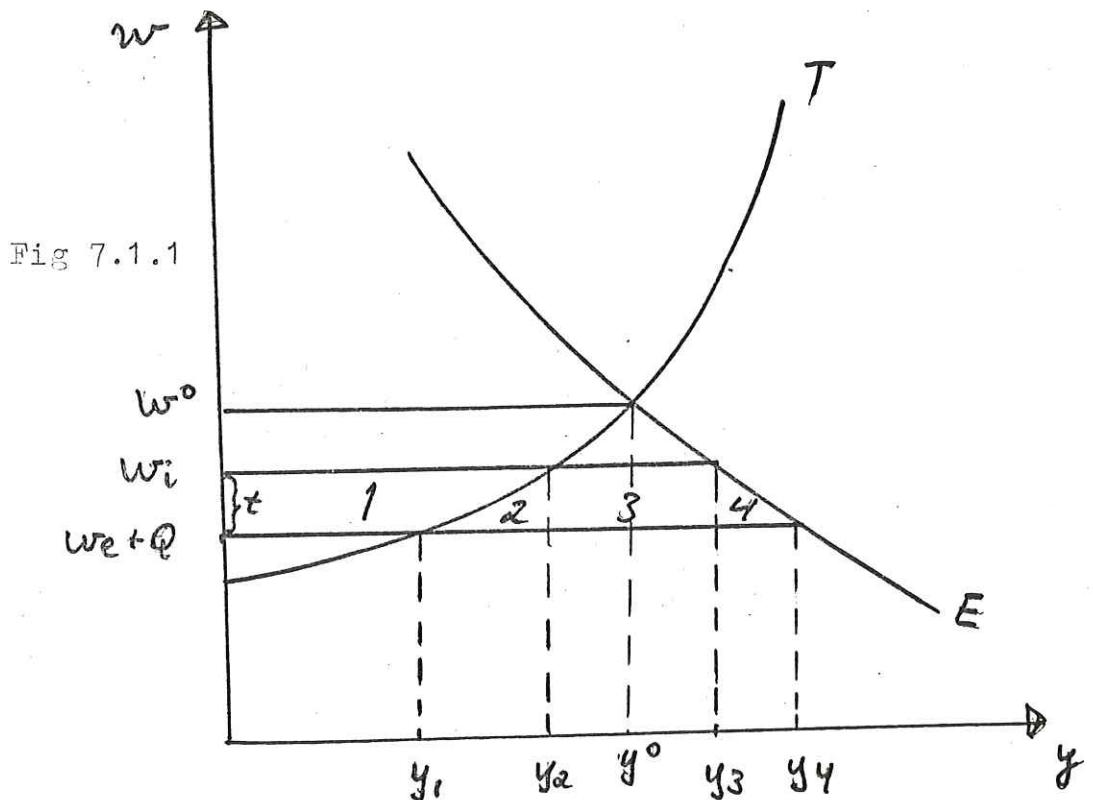
For å kunne si noe konkret om slike avveininger, blir vi nødt til å segmentere importen. Afrikanske danseensembler, internasjonale symfoniorkestre, og verdenskjente pop- og jassband tar nesten ikke arbeidsplasser fra norske musikere, idet antallet av slike her i landet er svært lite.

Samtidig er den kulturelle vinning sannsynligvis svært stor. Avveiningen kommer inn der de utenlandske musikere kan erstattes av norske. Og det gjelder i særlig grad dansemusikere - der norske musikere i minst like stor grad kan tilfredsstille publikums etterspørsel som utenlandske, samtidig som den kulturelle vinning av slik import er liten (vi har jo som sagt norske musikere som kan gjøre det minst like bra). Kanskje kan man si at for konsert-orkestre er den kulturelle vinning stor og tapet av arbeidsplasser lite, mens for danseorkestre er den kulturelle vinning minimal og tapet av arbeidsplasser stort.

7. OFFENTLIGE HANDLINGSPARAMETERE

7.1 TOLLSATS OG KVOTER.

Idag eksisterer en tollsats på 20 % av bruttohonoraret på alle utenlandske kunstnere i Norge. Vi skal se på effekten av en slik tollsats ved hjelp av en enkel figur, se fig 7.1.1



Her tilsvarer w^0, y^0 samme benevnte punkt som i 2.3.2, altså likevektspris-kvantum i et autarki. Vi antar så at $w_E + Q$ ligger under w^0 (det må den jo gjøre for at import skal finne sted). Det legges så en avgift på w_E som vi kaller t . Den velferdsmessige effekten av denne blir som følger:

	Konsumenttap	$-(1 + 2 + 3 + 4)$
7.1.2	Tollinntekter	$+ 3$
	Merinntekt til norske orkestre	$+ 1$
	Nettoresultat	$-(2 + 4)$

Samfunnet som helhet taper altså på å innføre tollsatsen, mens norske musikere får økte inntekter, og staten får tollinntekter. Arealene 2 og 4 som er samfunnets tap, kan deles i:

Feilallokering av ressurser	-2
Vridning i konsum	-4

La oss imidlertid se litt nærmere på hva w_E egentlig er. Avgiften legges altså på bruttohonoraret, som vi skal forenkle til å splitte i 2 komponenter, honorarsats og transportutgifter. Det honoraret de norske bedriftene må betale for de importerte orkestre er altså:

$$7.1.3 \quad W_i = (w_E + Q)(1 + t) \quad 0 < t < 1 \\ \text{(nå er } t=0,2)$$

der Q = transportutgifter

w_E = honorar til orkestret fra utlandet

Om $W_i \stackrel{\leq}{\approx} W^0$ avhenger altså av tre faktorer; orkestrets honorar, dets reiseutgifter og avgiftssatsen. Vi kan anta at orkestre med honorarsats $w_i = W^0$ ikke vil bli importert. Vi antar at avgiftssatsen er gitt. Da er det reiseutgiftene (orkestrets hjemlands beliggenhet i forhold til Norge) og dets honorarsats (lønnsnivået i hjemlandet hovedsakelig) som avgjør størrelsen på w_E . To orkestre som kommer fra land som ligger omtrent like langt fra Norge, vil falle forskjellig ut i pris i Norge p.g.a. forskjellig lønnsnivå i hjemlandet (jfr Vest-Europa og Øst-Europa). Og det kan komme import fra et nærliggende høyinntektsland i større grad enn lavinntektsland som ligger lenger unna, p.g.a. reiseomkostningene (jfr Sverige og Portugal).

En avgiftssats er altså ikke spesielt effektiv som vern for norske arbeidsplasser, men til å vri importen i større grad fra høyinntektsland til lavinntektsland, og fra fjerne land til nære land. Nære lavinntektsland er altså de beste eksportland sett med norske bedriftseieres øyne.

Tollsatsen er effektiv overfor et land som Sverige, men ineffektiv overfor Polen. Foruten dette, presser den kvaliteten på det som blir importert fra høyinntektsland som Sverige ned, selv om denne effekten er noe usikker, - idet kvaliteten kanskje blir presset ned i den grad at de ikke blir engasjert av den grunn. Som sum ser det ut til at tollen er effektiv overfor høyinntektsland, i vekslende grad avhengig av transportkostnader for orkestret. Agentnettet har selvsagt også en viss betydning, men det kan synes som graden av informasjon byråene imellom er relativt god. Det mer avgjørende er heller graden av byråkrati (spesielt arbeidstillatelser). Videre er det sikkert riktig at det er en viss preferanse for f. eks. svenske orkestre framfor f. eks. polske, - på samme måte som denne preferansen gjelder for norske framfor polske. Dette trekker da i positiv retning for import fra Sverige, men spørsmålet er egentlig utenfor vår modell.

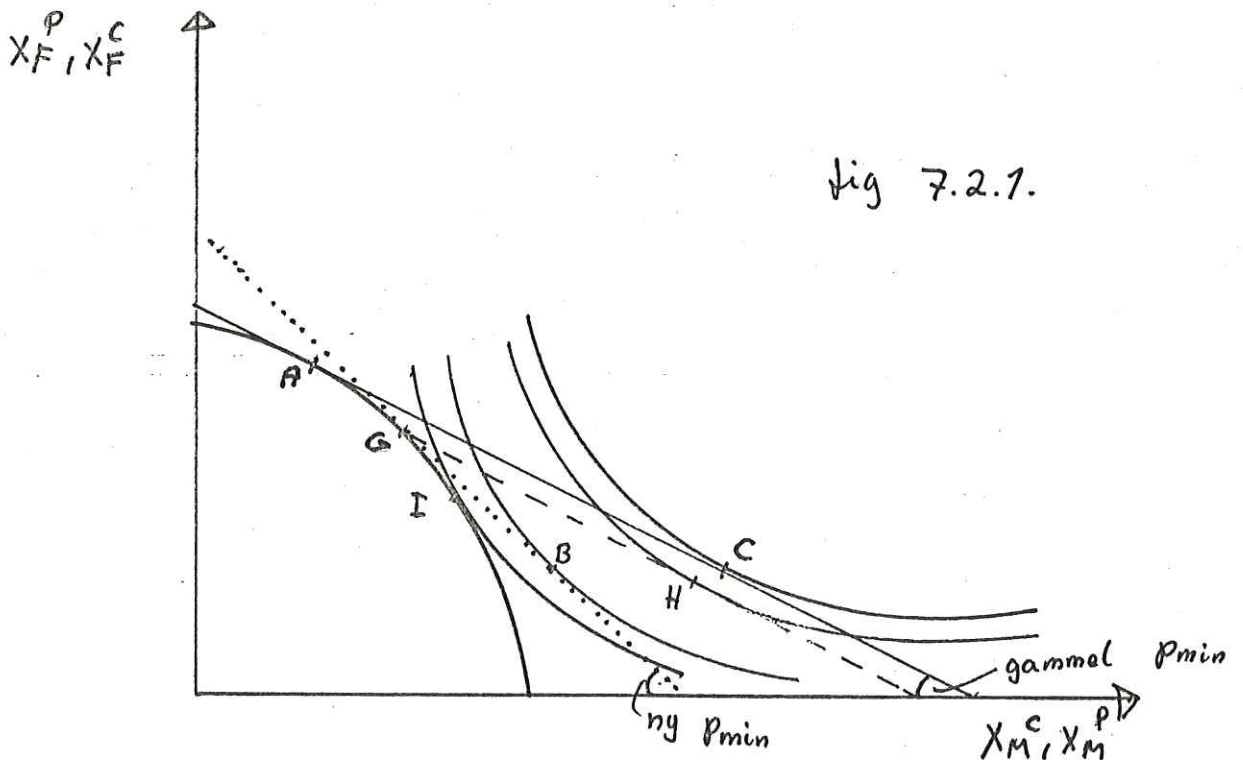
En opphevelse av tollsatsen ville flytte deler av den polske eksporten til import fra Sverige og andre høyinntektsland som Danmark, Vest-Tyskland, Sveits (England ?).

Kvoter har etter økonomisk teori tilsvarende effekter som toll. Ved dette virkemiddel ville en f. eks. måtte gi hvert eksportland en kvote, eller en kunne gi en samlet kvote og la de utenlandske orkestrene konkurrere om denne. Kvoter ville således ikke ha slike vridnings-effekter som tollsatsen har, og således kunne være det virkemiddel som kunne erstatte toll. Ulempen med kvoter er imidlertid på den administrative siden, og det ligger i sakens natur at en sannsynligvis aldri ville kunne bli endelig enige om kvotens størrelse/fordeling mellom land, eller om en f. eks. skulle legge kunstneriske eller stil-messige kriteria i innvilgelse av arbeidstillatelse. På bakgrunn av tidligere omtalte interessemotsetninger, ser det ut til at kvoter kan bli svært byråkratiske og en innbydelse til stadige diskusjoner om endring av kriteria.

Slik kan vi konkludere med at hverken toll eller kvoter er hensiktsmessige virkemidler for vern av arbeidsplasser, eller importregulering. Det dårligste av dem er (den nåværende) tollsats. En tollsats måtte eventuelt graderes etter eksportland. En ville da måtte vurdere inntektsnivå i hvert land, - og det er vel noe man ville ha vanskeligheter med å bli enige om.

7.2 MINSTEHONORAR OG SUBSIDIER.

Vi ser fra 5.1.7 at dersom vi skal øke den innenlandske produksjonen utover (X_M^P) handlings- M min, må minstesatsen heves om vi har p som parameter. I fig 7.2.1 er dette illustrert ved konsumpunktet B og produksjonspunktet G. Vi har fått senket velferd (inntekt), men økt den innenlandske produksjon av musikk.



Det samme produksjonspunkt kan også nåes ved å subsidiere den innenlandske produksjon av musikk, men til lavere samfunnsmessig kostnad. Vi ser at prisforholdet

er det samme som med den gamle p_{\min} , subsidiet gjør at vi har parallellforskjøvet prislinjen nedover, og den tangerer ikke lenger produksjonsmulighetskurven.

Et slikt produksjonssubsidium kunne tenkes gitt med fordelaktige avskrivningsregler, subsidiering av orkestrenes utgifter (i form av f. eks. offentlig betalt provisjon til private konsulentbyråer), eller eventuelt avgiftsbelegge dem dersom en mener at den faktiske egenproduksjon av musikk er for høy, - forskjellige ulempefradrag ved dobbelt hushold, reiser m.v..

del C

KONKLUSJONER

8. ORGANISASJONSFORM

Vi har i del A og del B analysert bransjen internt og eksternt og sett på endogene sammenhenger og effekter av offentlige handlingsparametre. Vi skal her i del C forsøke å sette våre konklusjoner inn i dagens konkrete situasjon og, på bakgrunn av det vi har gjort i del A og B, prøve å trekke konklusjoner om organisasjonsform og bruk av offentlige handlingsparametere for å nå alternative størrelser på egenproduksjon, musikernes inntekter og graden av import.

Vi har sett at for å trekke konklusjoner, må vi ha et bevisst ønske om hvordan vi vil bransjen skal være. En kan vel si at det, for det arbeidsmarkedet vi her behandler, ikke eksisterer en slik bevisst "kulturpolitikk". Det er selvsagt utenfor oppgaven å ta standpunkt til utformingen av en slik politikk.

Vi skal imidlertid se på de to mest aktuelle utformingene av bransjen for å se hvilke effekter disse organisasjonsformene har på realstørrelsene.

8.1 ARBEIDSFORMIDLINGEN HAR MONOPOL.

Under denne form eksisterer altså ikke konsulentfirmaene. Av kritikk mot den offentlige Arbeidsformidlingen er særlig nevnt, at de har en tendens til å foreta uriktige formidlinger (se 4.4), og at de er lite effektive (rent tempomessig), og at de tilpasser partene i liten grad til

hverandre. Ved sin passive arbeidsform har de vanskelig for å legge noen egenvurdering i tilbuds- og etterspørsels-faktorene. Disse har derved en tendens til å divergere, faktisk selv om de sett subjektivt fra hver av partene er like. Dette har negative effekter på inntekt og sysselsetting, og om vi ser på dagens situasjon, er Musikerformidlingen under Arbeidsformidlingen nesten ikke merkbar på arbeidsmarkedet for norske musikere. Musikerformidlingens formidlinger er konsentrert om import av musikere. Og det er klart at import er lettere å bedrive enn egenproduksjon. Ved import får en et ferdigprodusert produkt (orkestret) presentert ved et utenlandsk byrå som presenterer tilbudsfaktorer som tilfredsstillende etterspørsels-faktorene i Norge.

Det er selvsagt ved import også vesentlig å kunne vurdere faktorene mot hverandre, men problemet blir noe redusert ved at de utenlandske byråene gjør noe av jobben for importør-formidlingen, og derved reduserer sjansen for uriktig formidling. Interessant er det også å registrere at ved siden av Arbeidsformidlingen er det utenlandske byråer som direkte formidler engasjements til norske arrangører på utenlandske orkestre. En rekke arrangører foretrekker altså å gå direkte til utlandet framfor å gå veien via Arbeidsformidlingen. Dette bør man kunne anta skriver seg fra usikkerhet fra arrangørens side om etterspørselsfaktorene blir tilfredsstillet ved den passive formidling. Dette oppveier altså for mange det ekstraarbeide og økt risiko for kansellering på grunn av fjernere kontakt. En fjern kontakt bør kunne antas å kjenne dårligere til lokale forhold enn en nær kontakt. Et utenlandsk byrå representerer i seg selv isolert sett en fjernere kontakt enn Arbeidsformidlingen er.

På den positive side er spesielt nevnt at Arbeidsformidlingen ikke tar betaling av orkestrene. Dette er isolert sett utvilsomt et pluss for musikerne. Som vi imidlertid har vist tidligere, fører de til et lavere

inntektsnivå, slik at argumentet svekkes noe idet de samtidig med å få lavere utgifter også får lavere inntekter. Dette må tas med for å kunne si om argumentet er holdbart.

Arbeidsformidlingen har stor sjangse for å foreta uriktige formidlinger, er lite effektive i forhold til en travel bransje, påvirker ikke partene, og gjennom disse faktorene fører de til et lavere inntektsnivå og sysselsetting for bransjen. Som sådan vrir den engasjementene mot større import, da import gir mindre sjangse for uriktig formidling. Som positiv faktor tar Arbeidsformidlingen - som nevnt - ikke betaling av partene direkte, og har ingen egeninteresse av å utnytte disse.

8.2 MARKEDET DEKKES AV KONSULENTBYRÅER

Under denne form eksisterer ikke den offentlige musikerformidling, eller vi ser bort fra den.

Av kritikk mot konsulentbyråene er flere argumenter lagt til grunn. Første argument er at de tar betaling av en av partene (som oftest orkestrene). Til dette hører den tilsvarende diskusjon som i 8.1, og motargumentet er altså at de skaper et høyere aktivitetsnivå som gjerne oppveier utgiftene for partene. Under disse diskusjonene hører beregning av tap i inntektsnivå for å kunne si om kostnadene er reelle.

Det annet argument er gjerne at de utnytter musikerne til sin egen fordel for å oppnå fortjeneste for fortjenestens egen skyld. Dette kan slå ut som rent snyteri, urimelig høy fortjenestesats, og forskjellige andre virkemidler som stort sett består i å regulere informasjonsstrømmen til partene for å utnytte den til egen vinning. Dette er opplagt noe som bare byrået

tjener på og partene forøvrig taper på. Med fri etablering og/eller ukontrollert virksomhet hvor det bare er markedet som bestemmer, er det vanskelig å se hvordan slike ting helt kan unngås. På lang sikt vil imidlertid useriøse byråer åpenbart bli utkonkurrert (det er en grense for hvor lenge folk finner seg i å bli lurt !), men selvsagt kan slike gjøre skade på kort sikt. Hva som kan ansees som kort eller lang sikt, avhenger blandt annet av bransjens størrelse (i en stor bransje er det "flere å lure").

Som positive argumenter er ført i marken at konsulentfirmaene i stor grad foretar riktig formidling ut fra sitt behov for å beholde arrangører og orkestre i sitt kontaktnett. Hvorvidt konsulentfirmaet er i stand til å tilfredsstille og sammenstille tilbuds- og etterspørselsfaktorene godt eller dårlig, er avgjørende for dets kontaktmengde og derigjennom omsetning og inntekt. Samme argumentasjon kan legges til grunn for at det er effektivt rent tempomessig, og at de påvirker partene til å tilpasse seg hverandre.

Konsulentfirmaene virker altså mot et større aktivitetsnivå for partene. De tar imidlertid betaling, men dette må veies mot det økte aktivitetsnivået og en vurdering av hva som er riktig - hvorvidt samfunnet eller partene skal betale kostnaden ved formidlingsinstansen.

8.3 OFFENTLIGE HANDLINGSPARAMETERE.

I avsnitt 3 kom vi fram til at det er mulig prinsippielt sett å komme fram til et samfunnsmessig optimalt konsum av musikk. Når vi har åpnet for import, må vi også vurdere hvor stor egenproduksjonen skal være og hvor stor importen skal være. Ut fra disse desisjonene må det offentlige velge handlingsparametere, først og fremst

organisasjonsform, og derunder se på hvilke andre handlingsparametere som er til rådighet og effekten av disse under alternativ organisasjonsform.

Hver organisasjonsform har det vi kan kalle endogene størrelser. Det vil si, når vi har bestemt organisasjonsformen, vil en rekke størrelser som aktivitetsnivå (sysselsetting og inntekt) og import bli bestemt.

Blandt offentlige handlingsparametere kan vi særlig nevne skattepolitikk (for bransjen spesielt: avskrivningsregler, tilskudd til drift/særskatt) og handelspolitikk (toll, kvoter, minstesatser).

8.3.1. SKATTEPOLITIKK

I det arbeidsformidlingen er ineffektiv i forhold til konsulentbyråene, vil en organisasjonsform under denne koste staten mere for å oppnå et visst aktivitetsnivå. Kostnadsforskjellen kan kanskje kalles prisen for en ineffektiv organisasjonsform.

Om en ser det fra den vinkelen at resultatene av et visst kostnadsbeløp (positivt eller negativt) for staten, vil de ved å kanaliseres gjennom det ineffektive marked gi et lavere aktivitetsnivå enn ved å bli kanalisert gjennom det effektive marked. Sett på denne måten kan en si at kostnadene ved å organisere bransjen ineffektivt er forskjellen i aktivitetsnivå.

Et spesielt virkemiddel som har vært lite diskutert er den provisjonssatsen som idag vanligvis belastes orkestrene. Om en betrakter denne som et offentlig virkemiddel, kan en oppnå flere effekter. Vi antar nå at det offentlige betaler denne. Dette vil da for det første være et inntektstilskudd til orkestret, og vil derved høyne aktivitetsnivået generelt. Samtidig ville dette måtte implisere en eller annen form for konsesjons-

givning, slik at visse retningslinjer ville måtte trekkes opp for drift av et slikt byrå. Deri ligger et vern av musikerne.

En konsesjonsordning ville sannsynligvis være nødvendig ved en offentlig betalt provisjon, idet det motsatte (fri etablering) ville medføre at hvem som helst "kunne sende regning til staten" for utført formidlingsoppdrag, noe som synes betenkelig. For å få utbetalt provisjon fra staten, er det vel nødvendig med visse retningslinjer om hva en skulle ha gjort hvordan, og disse retningslinjer ville de som kunne få utbetalt provisjon fra staten måtte følge.

Helt spesielt interessant er dette også for den kontrollmessige og styringsmessige side. Av rene inntektsgrunner ville staten få nær full oversikt over bransjens omfang og virksomhet til enhver tid, og dermed ganske sikker statistikk som grunnlag for å mene noe (en slik oversikt mangler nå) om bransjen. Uten å kjenne bransjens omfang og aktivitetsnivå innen forskjellige grener, er det ikke mulig å sette inn virkemidler for å påvirke den, og samtidig vite hva som vil være effekten av virkemidlene. En bevisst kulturpolitikk krever oversikt.

Ut fra skattekontrollmessige hensyn letter også en slik ordning betydelig. Likningskontorene i landet har lenge strevet med å fastsette orkestrenes inntekter. Dette har vært vanskelig, fordi en rekke engasjementer ikke blir innberettet via lønnsoppgaver (så som private arrangementer, brylluper m.v.). Om provisjonen blir innbetalt fra staten, vil normalt ikke musikerne være interessert i å betale den selv, og likningskontorene vil få en betydelig bedre kontrollmulighet av næringsoppgave ved innlevering av selvangivelse. 100 % kan man åpenbart ikke unngå skattesnyteri, men en slik ordning ville gjøre det mindre interessant for partene - det ville koste mere for dem, og byrået ville sannsynligvis ikke gjøre slike formidlinger om en har konsesjonsordning som setter krav.

Det å unngå et grått marked i bransjen er en nødvendig forutsetning for en "sunn" bransje i konkurransemessig forstand. Et negativt trekk ved det grå marked er at det gir konkurransemessige fordeler overfor et marked som driver åpent (her i skattemessig forstand). Om det grå marked kan tilby skattefrie orkestre, vil dette implisere at de kan tilby orkestrene billigere, og dermed utkonkurrere en del av det "rene" marked.

8.3.2 HANDELSPOLITIKK.

Av handelspolitiske virkemidler er altså pr idag to i bruk: en tollsats (på 20 % av brutto honorar inkludert reiser og kost/losji) og minstetariff (ikke under musikerforbundets). I del 7.1 har vi diskutert virkningene av de mulige offentlige handlingsparametere, toll, kvoter, minstehonorar og subsidier. Vi har sett at den tollsatsen som nå eksisterer kun vrir importen fra høyinntektsland mot lavinntektsland. Noen særlig videre beskyttelse innebærer ikke tollsatsen for norske musikers arbeidsplasser.

Om en imidlertid har en bakenforliggende teori om at i lavinntektsland er kvaliteten på orkestrene dårligere enn i høyinntektsland, vil riktignok tollsatsen ha en beskyttende virkning gjennom at de første ikke vil bli importert eller i mindre grad importert på grunn av for dårlig kvalitet. Noe belegg for slik tankegang synes det ikke lett å finne, og om en ikke har et ønske om å unngå import fra høyinntektsland (Sverige, Danmark, Vest-Tyskland, Holland m. fl.), har ikke tollsatsen særlig beskyttende virkning på innenlandsk aktivitet.

Minstehonoraret har en reell virkning. Faktum er imidlertid at norske musikers honorarer ligger såvidt mye høyere at minstesatsen heller ikke er effektiv. De satsene som er fastsatt synes ikke i stor nok grad

å regne med det faktum at orkestrene må betraktes som selvstendig næringsdrivende med driftsutgifter før de har en nettoinntekt. Dette gjør at om musikerne skal tjene tilsvarende som de ellers ville ha gjort i samfunnet (i andre beskjeftigelser) + de driftsutgiftene de har, vil det brutto honorar de kommer ut med ligge til dels høyt over minstesatsen. Hadde de akseptert minstesatsen, ville i stor grad månedsengasjementer på hotell- og restaurantsiden vært dekket av norske orkestre. De norske orkestrene i dagens situasjon kan en si skummer fløten av honorarene.

Om en har som målsetning å øke andelen av norske orkestre i aktivitet i Norge, er det noe usikkert hvorvidt subsidium eller minstesats er det mest effektive. Et subsidium ville gi høyest inntektsnivå. Dette ville hjelpe de norske musikere og ikke gå ut over arrangørene. En økt minstesats ville medføre økte kostnader for arrangørene, og aktiviteten i hotell- og restaurantnæringen ville gå ned. En videre vurdering må altså her til for å kunne velge virkemiddel. Bruk av tollsats er som nevnt uhyre tvilsomt, mens kvøteregulering i det minste er effektivt i seg selv, men sannsynligvis både er byråkratisk og til gjenstand for stadig diskusjon om hva som bør importeres.

9. DEN OPTIMALE ORGANISASJONSFORM.

Vi har sett på virkninger av forskjellige organisasjonsformer og offentlige handlingsparametere. For å nå et visst konsum av musikk, kan en sannsynligvis bruke flere forskjellige systemer/organisasjonsformer, men til forskjellig samfunnsmessig kostnad.

Det kan synes som at de forskjellige ønsker om å legge bransjen i sin helhet under Arbeidsformidlingen (ubevisst), kan skyldes at de ligger en egenverdi i organisasjonsformen. "All arbeidsformidling skal legges under offentlig arbeidsformidling og ingen skal tjene penger på at andre får seg arbeid", er det som ofte blir hevdet. Slik sett er det blant disse blitt etablert et syn at all privat virksomhet innen arbeidsformidling/konsulentvirksomhet i arbeidsmarkedet er av det onde.

Som vi har sett har en henholdsvis privat og offentlig organisasjonsform forskjellige virkninger på realstørrelsene som sysselsetting og inntekt. De som hevder at de ønsker en offentlig arbeidsformidling alene, sier altså at de ser en så stor egenverdi i dette, at det oppveier (minimum) det velferdstapet de har i form av tapt inntekt og sysselsetting.

Vi kommer altså ikke utenom det faktum at før vi kan si særlig mye om hva som er best, må vi først si klart hva vi vil. Det første en må ta standpunkt til er om en verdsetter et system høyere eller lavere enn resultatet av systemet, generelt sett.

Etter å ha klargjort dette, må en etter en analyse se hvilke handlingsparametere som gir resultatene. Vi har sett at for musikerbransjens del er det en målkonflikt mellom de som både ønsker systemet offentlig arbeidsformidling og et optimalt konsum av musikk i en eller annen forstand, uten at det offentlige går inn med sterkere virkemidler enn det måtte under en privat

organisasjonsform. Det det offentlige må betale mere for det dårlige systemet enn for det bedre (funksjonelt sett), er altså et uttrykk for prisen de er villig til å betale for å beholde systemet som sådan.

La oss nå anta at det er resultatene vi er ute etter, og at systemet er et (av flere) virkemidler til å nå dette resultatet, men at vi ikke har preferanser om hvilket system vi i seg selv ønsker. Ut over dette antar vi at isolert sett bør ikke det offentlige betale mer enn nødvendig. Videre har vi ønsket om at "ingen skal tjene penger på at andre får seg arbeid" (hvilket vel er et svært diskutabelt ønske om en samtidig aksepterer kapitalistisk økonomisk ordning av økonomien). Vi ønsker altså isolert sett at "arbeidsformidling" skal betales av det offentlige. Til slutt har vi det ønsket at ikke arbeidstakere, inkludert musikere, skal kunne utnyttes av noen formidlingsinstans i dennes egeninteresse.

Under en organisasjonsform der Arbeidsformidlingen har monopol, har vi ved disse målsettingene en målkonflikt som tidligere omtalt. Vi har sett at en privat organisasjonsform med offentlig betalt provisjon i størst grad tilfredsstillende alle målsettingene. I hvilken grad det offentlige bør betale provisjonen, kan først avgjøres etter avveining av hvilke arbeidsoppgaver det er naturlig at et slikt konsulentfirma har (formidling, promotion, markedsføring, forretningsførervirksomhet, m.v.), og hvem som bør belastes de forskjellige oppgaver økonomisk.

Vi har imidlertid sett at det også er negative effekter av et privat marked som gjør at ytterligere retningslinjer/begrensninger bør angis. Herunder hører konsesjonsbestemmelser, fratak av retten til å drive slik virksomhet m.v..

En offentlig betalt provisjon vil samtidig virke som en subsidiering av norske orkestre i forhold til nåværende situasjon. Dette gir større konsum av norsk musikk enn

nå, jfr 7.2.1 der vi så hvilke effekter et subsidium har på import og eksport. Ved siden av provisjonssatsen har en minstesatsen som et gunstig virkemiddel for å regulere importen. Minstesats sammen med subsidium er de to virkemidler av handelspolitisk art som er mest brukbare. Toll og kvoter er som vi har sett uheldige av forskjellige grunner. I hvilken grad en vil bruke subsidium (offentlig betalt provisjon, gunstige avskrivningsregler, produksjonstilskudd/avgift) eller minstesatsreguleringer, avhenger både av en vurdering av fordeling av sysselsetting som musikere eller i restaurant/hotell, og inntektsfordeling mellom musikere og bedriftseiere i Norge.

Videre ser det ut til at, for bl. a. at det offentlige skal få oversikt over bransjen, bør ethvert engasjement settes gjennom et norsk byrå eller Arbeidsformidlingen. Dette vil gi det offentlige styringsmuligheter. For eksempel kan det virke fornuftig å dele ut konsesjoner til de som kan drive import av orkestre, - mens et unntak i sysselsettingsloven kan innføres for det interne marked, sammen med at Departementet kan utstede retningslinjer for hvordan slike byråer skal arbeide og ha fullmakt til eventuelt (tidsbegrenset) å nekte personer å drive slik virksomhet.

Et poeng i diskusjonen er om en isolert sett bør belaste samfunnet for bransjens drift eller om det bør betales av brukerne av systemet.

Der arrangørene har konkrete ønsker om orkestre, eller har en viss grad av standard etterspørsel etter norske eller utenlandske orkestre, kan det se ut som Arbeidsformidlingen - som den nå fungerer - har sin berettigelse. Herunder må det åpnes for samarbeid mellom Arbeidsformidlingen og de private konsulentbyråer.

LITTERATURLISTE:

- (1) NOU 1975:86 "Sysselsetting og formidling av musikere".
- (2) Vedlegg: Kommentarer til (1) fra en rekke instanser.
- (3) Vedlegg: Direktøren for skattevesenet: "Spørsmål om når musikere/orkestre er å anse som selvstendig næringsdrivende.
- (4) Ray Rees: "Economics of work and pay".
- (5) Edvardsen/Haavelmoe: "Sysselsettingsteori".

