

MISJONSSSELKAPENES INNTEKTER I NORGE

av

ERIK SANNE

I januar i år vendte vi oss til forfatteren av denne artikkel med anmodning om at han som fagmann ville gi en utredning «om forholdet mellom misjonsgavene og vår nasjonaløkonomi, dvs. ikke bare en oversikt over hvor stor del av våre inntekter som kommer misjonsselskapene til gode, men også en undersøkelse av 'realinntektene' (de beløp som blir igjen når prisstigningen er eliminert)». Såvel redaktør som forfatter er klar over at de misjonsstatistikker som foreligger, og som denne undersøkelse for en stor del bygger på, er ufullstendige, og at de opplysninger de gir, i flere tilfelle ikke uten videre kan sammenliknes, se f.eks. NOTM 1956 s. 228 ff. Når det gjelder den oversikt vi i sin tid utarbeidet over veksten i norsk misjonsinnsats gjennom 100 år — jfr. Norsk Håndbok for Misjon 1949 s. 126 ff — er veksten i gave-inntekter selvsagt ikke «reell» (fordi det ikke er tatt hensyn til kroneverdien). Det spørsmål som er tatt opp til behandling i denne artikkel, er ikke bare i seg selv meget interessant, men har også stor praktisk betydning. — Red.

Dersom en betrakter det økonomiske liv her i landet i etterkrigstiden, finner en en stigende tendens i produksjon, priser og lønninger. Dette er et fenomen som ikke bare gjelder Norge, men verden som helhet i mer eller mindre grad. Heller ikke er det en foreteelse so mer karakteristisk for etterkrigstiden. Vel har en hatt nedgangstider som i 1930-årene, med synkende produksjon, priser og lønninger, men i det lange løp har det vært en oppadgående trend. Produksjonen har steget enormt her i landet. Som et eksempel kan nevnes at på 20 år — fra 1930 til 1950 — har totalproduksjonen her i landet steget med nær 80 %, fra 4012 mill. kr. til 7186 mill. kr. vurdert etter prisene i 1938. Den samme tendens gjør seg også gjeldende for priser

og lønninger. Kjøpekraften for en krone overfor vanlige konsumgoder er ikke en femtepart så stor i dag som den var ved århundreskiftet.

En skal ikke her gå nærmere inn på hva det er som skaper disse forstyrrelser i det økonomiske liv, men bare konstatere at det har funnet sted en slik stigning i produksjon, priser og lønninger. Oppgaven her i denne korte utredning er å forsøke å si noe om hvordan misjonsselskapenes inntekter i Norge har forholdt seg under denne periode av inflasjon og stigende produksjon.

La det med en gang være sagt at det statistiske materialet som foreligger vedrørende misjonsselskapenes samlede inntekter ikke er særlig spesifisert, og derfor avskjærer oss fra å foreta noen detaljert analyse. Det som sies, må nødvendigvis bli av en temmelig generell art.

Nedenfor er gjengitt en tabell over de norske misjonsselskapers samlede nominelle inntekter i perioden 1848—1954.

Ar:	Inntekter:
1848	3127 Spd.
1868	19549 »
1888	395 kr. (i 1000 kr.)
1908	993 »
1928	3.155 »
1948	7.745 »
1951	8.965 »
1954	14.257 »

En ser straks at der har vært en meget sterk stigning i selskapenes nominelle inntekter. I hvilket år stigningen har vært størst, er det ikke mulig å si noe om, da den tidsserien en har oppgaver for, er altfor lite sammenhengende. En finner allikevel at i perioden fra 1848 til 1868 har inntektene steget med over 500 %, fra 1888 til 1908 har de steget med over 150 %, fra 1908 til 1928 med ca. 220 %, og fra 1951 til 1954 med ca. 60 %. Men disse prosentvise stigninger sier en i grunnen lite, dersom en

ikke tar hensyn til de totaltall en har gått ut fra. Det er som kjent lettere å oppnå en stor prosentvis stigning når en opererer på et lavt nivå enn når en kommer høyere opp. Dersom en ikke kjente noe til de forhold som ligger bak tallseriene, kunne en si at det å utvirke en stigning i misjonsinntektene fra 3,2 mill. kr. i 1928 til 7,8 mill. kr. i 1948, er en langt større prestasjon enn den som førte til økningen fra 0,4 mill. kr. i 1888 til 1 mill. kr. i 1908, selv om den prosentvise stigning i den siste perioden er større. På tre år — fra 1951 til 1954 — økte inntektene med 5,3 mill. kr., dvs. 1,76 mill. kr. i gjennomsnitt pr. år, mens i den beste av de tidligere 20-års periodene — fra 1928 til 1948 — økte de med 0,23 mill. kr. gjennomsnittlig pr. år. En kan således konkludere med å si at misjonsinntektene nominelt sett har steget ganske sterkt og i et aksellererende tempo.

De nominelle inntekter har imidlertid forholdsvis liten interesse. Inntekten skal balanseres mot selskapenes utgifter, og de har steget både nominelt og reelt sett. Det er den reelle verdi av inntektene det kommer an på. Hvordan skal en så finne den? Det er et meget kinkig problem, som ikke lar seg løse på noen helt tilfredsstillende måte. Endel av selskapenes inntekter brukes som kjent her i landet, mens den langt overveiende del går med til å dekke utgifter på misjonsmarken.

For å kunne si noe eksakt om den reelle verdi av selskapenes inntekter måtte en kjenne til pris og mengde av de gode selskapene etterspørre. Vi måtte med andre ord kjenne selskapenes etterspørselsfunksjon. Det gjør en altså ikke. En kjenner hverken til pris — eller mengde — komponentene i denne etterspørselsfunksjon, og heller ikke hvordan disse forholder seg over tiden.

Selv om prisene generelt sett har beveget seg oppover både her i landet og i utlandet i den perioden en betrakter, er det ofte stor forskjell både med hensyn til tid og styrke vedrørende prisstigningen. Noe pålitelig tallmateriale over prisstigningen på misjonsmarkene er det ikke mulig å få tak i. Mangel på statistisk materiale er et kjent trekk for alle de mindre utviklede land.

Selv om det ikke på noen måte er helt tilfredsstillende, må en da bygge utsagn med hensyn til utviklingen i selskapenes reelle inntekter kun på prisutviklingen her i landet. Som indikator på prisstigningen tar en levekostnadsindeksen. Den viser hva et bestemt konstant forbruk koster til ulike tider. Dette forbruk refererer seg hos oss — som i de fleste andre lands levekostnadsberegninger — til forbruket hos en gjennomsnittlig arbeiderfamilie. Dersom en ved hjelp av levekostnadsindeksen eliminerer prisstigningen, kommer en frem til selskapenes realinntekter. Dette er gjort nedenfor.

Ar:	Levekostnadsindeks:	Selskapenes	
		nominelle inntekter:	reelle inntekter:
1908	31	933 (i 1000 kr.)	3.010 (i 1000 kr.)
1928	64	3.155 »	4.930 »
1948	100	7.745 »	7.745 »
1951	122	8.965 »	7.348 »
1954	142	14.265 »	10.039 »

Som det fremgår av tabellen ovenfor, har den reelle stigning i selskapenes inntekter ikke vært så sterk som stigningen i de nominelle inntekter. Men bortsett fra 1951 har det vært en stigende tendens i inntektsrekken. Ser en på den relative stigning i de reelle inntekter i de enkelte år, finner en at i årene mellom 1951 og 1954 har den vært størst, nemlig vel 12 % på årsbasis. Den gjennomsnittlige stigning i de to foregående 20-års perioder har vært ca. 2 %. Den absolutte stigning i de reelle inntekter var også størst i tidsrommet 1951—1954, idet den da utgjorde kr. 897 på årsbasis, mens den absolutte stigning lå på henholdsvis kr. 141 og kr. 96 i gjennomsnitt pr. år i perioden 1928—48 og 1908—28. På grunn av diskontinuiteten i det foreliggende materialet er det imidlertid vanskelig å si noe om i hvilket år stigningen har vært størst, respektiv minst.

Det en har sagt ovenfor på bakgrunn av det foreliggende materialet, behøver ikke å gi uttrykk for at det norske folk er blitt mer «offervillig» med årene. For det første er en blitt

flere til å bære «byrdene». Mens en i 1908 hadde en befolkning her i landet på 880 tusen, steg den til 2.8 millioner i 1928, 3.2 millioner i 1951 og 3.4 millioner i 1954.

Av den tabell som er gjengitt nedenfor fremgår det hvordan real-ytelsen pr. innbygger har utviklet seg.

År:	Selskapenes		
	reelle inntekter 1000 kr.	Innbyggere million	Real-ytelse pr. innbygger
1908	3.010	0.88	3.42
1928	4.930	2.8	1.08
1948	7.745	3.2	2.42
1951	7.348	3.3	2.23
1954	10.039	3.4	2.96

Men folk har med tiden også fått mer å ta av. Deres inntekter er steget ganske betraktelig. Hvordan er det så med misjonen, har den fått sin del av «kaka», dvs. nasjonalproduktet? Nasjonalproduktet representerer verdien av de varer og tjenester som er produsert i løpet av et år av den realkapital og arbeidskraft som hører hjemme i Norge.

År:	1	2	3
	Nasjonalproduktet i løpende mill. kr.	Misjonsinntektene i løpende 1000 kr.	2 i ‰ av 1
1908	1290	993	0,77
1928	4221	3.155	0,75
1948	14092	7.745	0,55
1951	20150	8.965	0,45
1954	25218	14.257	0,57

Det fremgår av det tallmaterialet som er gjengitt ovenfor, at nasjonalproduktet har steget i et raskere tempo enn misjonsinntektene. (Kolonne 3 angir misjonsinntektene i ‰ av nasjonalproduktet.) Det synes imidlertid som om 1954 markerer et vendepunkt, idet misjonsinntektens andel av nasjonalproduktet steg fra 0.45 ‰ i 1951 til 0.57 ‰ i 1954. Men det er for

tidlig å si noe i så måte før en har kjennskap til utviklingen i senere år.

Selv om det tallmaterialet som står til disposisjon ikke er helt tilfredsstillende, må en med all rimelighet kunne si at misjonsinntektene her i landet representerer en liten — og sikkert etter de flestes mening en altfor liten — del av ens inntekter, særlig når en vet at utgiftene til f. eks. drikkevarer og tobakk utgjør ca. 6 % av nasjonalproduktet, og at det i 1948 gikk med 39 mill. kr. til kosmetiske preparater.