

Redaktionelt forord

Indkomstfordeling, økonomi og politik

Det er lidt mærkeligt med indkomstfordelingen; den er helt central i den politiske debat, men økonomisk teori har meget lidt interessant at sige om denne variabel. Fra tidernes morgen er politik i høj grad »klassekamp«, dvs. interessevaretagelse for bestemte grupper. Erhvervsgrupperne definerede så at sige de politiske partier. Venstre varetog gårdejernes interesser, Socialdemokratiet arbejdernes, De Radikale husmændenes og skolelærernes (de intellektuelles) og de Konservative de velstillede og det bedre borgeskabs. I dag er det ikke så simpelt, men der er dog ingen tvivl om, at f.eks. Dansk Folkeparti kæmper for de ældres sag, og Enhedslisten for f.eks. de studerendes. Socialdemokratiet står arbejderklassen og fagbevægelsen nær, mens arbejdsgiverne og Dansk Industri støtter blå blok. Så interessekonflikter og »fordelingen af kagen« er stadig i centrum af den politiske debat.

Økonomisk teori siger derimod overraskende lidt om disse interessekonflikter. Folk aflønnes efter deres grænseproduktivitet, dvs. det produkt de leverer. Den funktionelle indkomstfordeling er således bestemt alene af produktionsfunktionen. Lønandelen er bestemt af forholdet mellem grænseproduktiviteten (lønindkomsten er produktet af arbejdsstyrken og grænseproduktiviteten) og gennemsnitsproduktiviteten (den samlede indkomst er produktet af arbejdsstyrken og gennemsnitsproduktiviteten). Væk er magtkampe og interessekonflikter, politiske indgreb og stærke organisationer. Det ligner ikke de faktiske forhold i jernindustrien.

Bedre er det ikke med teorien for den internationale handel. International arbejdsdeling er en fordel for alle, og ifølge Heckscher-Ohlin-teoremet vil der ske en udligning af faktorpriserne, dvs. arbejdskraften i lande med rigeligt med lavtlønnet arbejdskraft vil have fordel af handel. Det er der givetvis noget om, men det er næppe heller den fulde sandhed. Også her er der markedsmagt, monopoler og grumsede magtkampe landene imellem.

Det, der i høj grad interesserer i den offentlige debat, er retfærdigheden i indkomstfordelingen. Er det rimeligt, at en bankdirektør får ti gange så meget i løn som en pædagog? Men retfærdighed og rimelighed er ikke noget økonomien beskæftiger sig meget med. Økonomien interesserer sig for rationelle incitamenter, og de tilsiger jo, at der skal være en høj løn på de typer af arbejdskraft, der er mangel på. Som den kvikke eksaminand svarede L.V. Birck, da han spurgte, hvorfor han fik så høj en løn, om det var fordi, han var klog eller smuk: »Nej

hr. professor, De er hverken klog eller smuk, De er sjælden hr. professor«. Men også rimelighed og retfærdighed har vel en plads i fordelingsdebatten?

Alt dette har betydet, at noget af den mest interessante faglige debat om indkomstfordelingen finder sted mellem outsiders som imperialismeteorikere, franskmænd Thomas Piketty, politiske økonomer, landbrugsøkonomer, empirikere, politologer og sociologer osv. Det er ikke fordelingsteoretikere, der dominerer listen over Nobelprismodtagere i økonomi.

En tydelig modsætning mellem den komplicerede og grumsede virkelighed og den rene klare økonomiske teori er ikke det eneste problem vedrørende fordelingen. Et andet centralt problem er, hvordan uligheden skal måles. Mest oplagt er Gini-koefficienten, der ser på fordeling af indkomsterne. Men i lande som Danmark med et højt socialt sikkerhedsnet kan man godt have en relativt lige fordeling af pengeindkomsterne, samtidigt med at der er store uligheder på andre områder; store forskelle i sundhedstilstand og levetid, i hvem der rammes af arbejdsløshed, i hvis børn der får en god uddannelse osv.

Men næsten uafhængigt af hvilket mål man bruger, så er landene i den sidste snes år blevet mere ulige. Der er derfor al mulig grund til at se på uligheden. Og det er der da også en bred interesse for, hvad man bl.a. kan se af, at Piketty's bog, en oprindelig fransksproget økonomibog på 671 sider, er blevet en overvældende bestseller i alle de vesteuropæiske og nordamerikanske lande. Her i landet udgivet af Gyldendal, der ellers ikke plejer at interessere sig så meget for økonomi.

Skal der en modifikation ind her – og det skal der nok – så må det blive, at nok er uligheden steget i næsten alle lande, men det er ikke sikkert, at den også er steget på globalt plan. En række tidligere meget fattige befolkninger i bl.a. Asien er kommet med. Men denne, også interessante, problemstilling om den globale indkomstfordeling skal ikke diskuteres her.

I dette temanummer bliver der set på fordelingen i et bredt perspektiv. Først ser Peder J. Pedersen på den bog af Thomas Piketty, der i denne omgang har startet debatten om ulighed, og på dens relevans for Danmark. I de følgende artikler ses på den danske empiri. Jonas Schytz Juul ser nærmere på forskellige mål for uligheden i Danmark, Gini-koefficienter og antal fattige, og Niels Henning Bjørn på de rigeste i Danmark. Men penge er ikke alt, og derfor analyserer Jens Bonke velstand og velfærd. Mona Larsen ser på kønnets betydning for indkomstforde-

lingen, og Flemming Agersnap & Søren Jensen på forholdet mellem faglærte og ufaglærtes indkomst, og de kommer til overraskende optimistiske konklusioner vedrørende de ufaglærte. Forskelle i sundhed hører også med, når ulighed skal diskuteres, og det analyseres af Terkel Christiansen & Jørgen T. Lauridsen specielt med henblik på pensionister. Endelig slutes temanummeret af med en artikel af Niels Kærgård om de politiske implikationer af ulighedsdebatten, hvori det understreges, at vi ikke for hurtigt skal affeje ulighed som et problem også i Danmark.

Udenfor nummerets tema er der to artikler om de seneste års Nobelprismodtagere i økonomi. Søren Plesner diskuterer de tre prismodtagere fra 2013 og deres intense debat om, hvorvidt de

finansielle markeder er efficiente, og Christian Schultz analyserer Jean Tirole's arbejder om konkurrence og konkurrenceregulering, for hvilken han fik prisen i 2014. Disse artikler er et led i en bestræbelse fra redaktionens side på at bringe en fast årlig artikel, der introducerer års Nobelprismodtagere i økonomi.

God læselyst.

Niels Kærgård, Institut for Fødevarer- og ressourceøkonomi,
Københavns Universitet og

Niels Ploug, Danmarks Statistik
Temaredeaktører

Thomas Piketty: Teori, resultater og relevans for Danmark

Pikettys bog »Kapitalen i det 21. århundre« er blevet hektisk diskuteret i hele den vestlige verden siden den udkom på engelsk og dansk i 2014. I artiklen resumeres bogens resultater og teorier, og deres relevans for Danmark diskuteres.



PEDER J. PEDERSEN

Professor emiritus, dr.oecon
Institut for Økonomi, Aarhus Universitet og SFI

Introduktion

Igennem årene er fokus i økonomisk forskning og i økonomisk politisk debat skiftet markant imellem vækst og fordeling. I perioder med høj økonomisk vækst har synspunktet tit været, at »højvandet løfter alle både«, »kagen bliver større« – eller hvordan det nu konkret er blevet formuleret – og at fordelingen af produktionsresultatet derfor ikke var af så stor betydning. Omvendt har perioder med lav vækst eller stagnation skiftet fokus til fordelingen af en relativt konstant produktion.

Det første af disse synspunkter var dominerende i de første årtier efter 2. verdenskrig. Herefter har der været en markant tilbagevendende af interessen for fordelingen. Dette skift i fokus er yderligere forstærket af den stigning i uligheden i indkomstfordelingen, som fra 1980'erne begynder i stort set alle OECD lande. Styrken har været forskellig med en meget kraftig stigning i uligheden i USA og UK, mens stigningen har været moderat i de kontinentale Europæiske lande og endnu mere beskedne i de Nordiske lande.

I 2013 udgav den franske økonom Thomas Piketty bogen »Le Capital au XXIe siècle«, som hurtigt blev en international bestseller – også udgivet på dansk. Antagelig må oversættelse og udgivelse på dansk af en fransk bog om økonomi på 700 sider være en forlagsmæssig sensation. I det følgende er det tanken at forsøge at give en oversigt over nogle hovedpunkter i dette store projekt – hvor bogen er slutstenen i et langvarigt empirisk arbejde udført af Piketty og et antal kolleger.

Baggrund

En række andre bidrag fra de senere år har også haft fokus på at beskrive og analysere de senere års stigning i uligheden i en række lande, det gælder f.eks. Stiglitz (2012) og en nylig udkommet bog af Atkinson (2015), som i øvrigt sammen med Piketty og en række andre kolleger har opbygget den internationale database med topindkomster, som er en væsentlig del af datagrundlaget i Pikettys analyser.

Det særlige ved Pikettys bidrag er det kolossalt høje ambitionsniveau. Bogen udgør, hvad man kan kalde »en stor fortælling« i tid og rum om

- fordelingen af indkomsten mellem arbejde og kapital – den såkaldte funktionelle fordeling
- fordelingen af indkomster mellem personer – med særlig vægt på de meget høje personlige indkomster og deres sammensætning på løn og kapitalindkomst
- fordelingen af formue og betydningen af arv over tiden
- samspillet mellem økonomisk vækst og fordeling

Resultatet er et bud på en forståelsesramme for den langsigtede udvikling i kapital og indkomst med afledte sandsynlige konsekvenser for fordelingen af indkomst og formue. Beskrivelsen og analysen efterfølges af et batteri af politik forslag. Både analyse og politik forslag har skabt en betragtelig debat. De lande der indgår i de empiriske analyser er primært Frankrig og UK som følge af datamulighederne og USA i mere beskedent omfang. Mere sekundært indgår Tyskland, Japan, Sverige

og Canada. Danmark dukker op i Pikettys analyser – men på meget »franske visitter«.

Nogle empiriske hovedpunkter

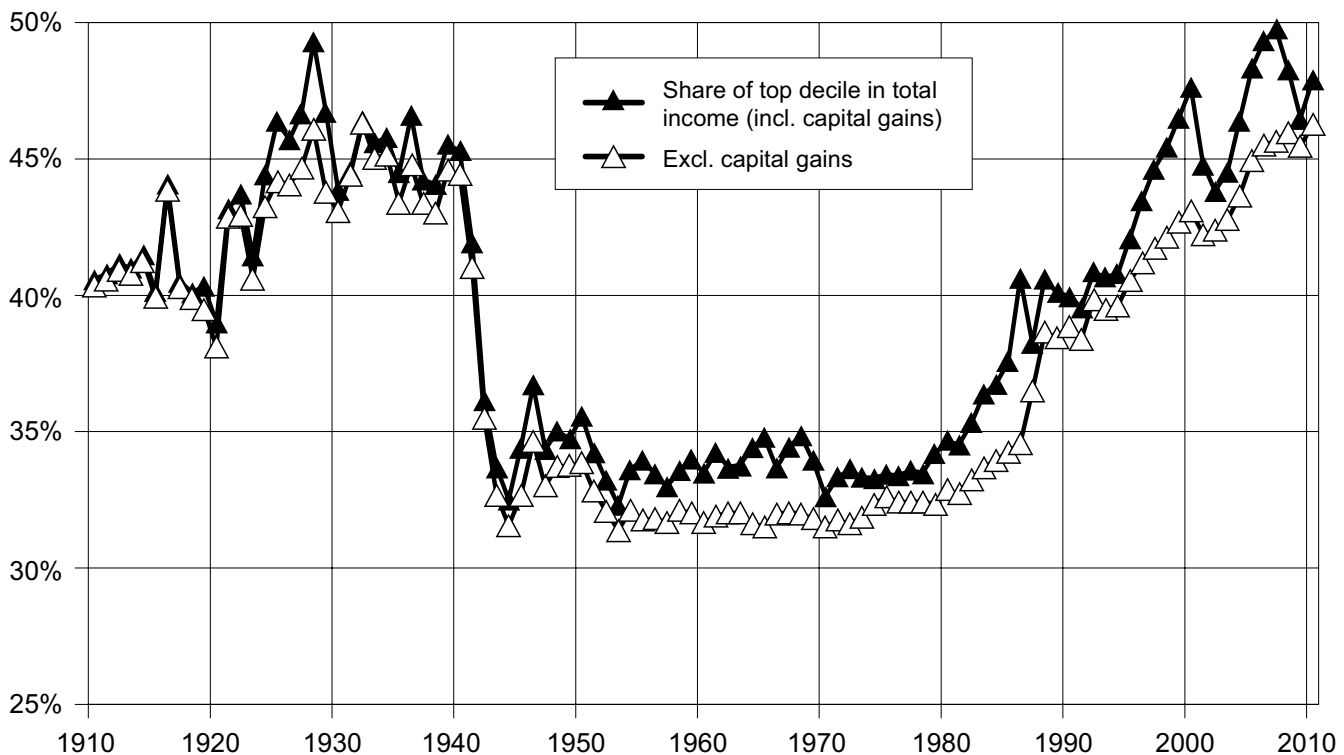
En dramatisk graf, Figur 1, viser udviklingen i USA i den andel af den samlede indkomst, der tilfalder de 10 procent af befolkningen med de højeste indkomster.¹ Som det fremgår, ligner fordelingen over de 100 år i figuren et »U« med et dramatisk fald i uligheden under 2. verdenskrig, efterfulgt af en stigning fra omkring 1980 til et niveau i 2010 som før krigen. I litteraturen peges der på en række forklaringsfaktorer for stigningen i de seneste årtier, globalisering og en teknik udvikling, som er ugunstig i forhold til lavindkomstgrupper, en dramatisk stigning i tendensen til ægteskabelig homogami – mænd og kvinder med høje indkomster danner par, og omvendt – en eksplosiv stigning i toplederlønninger m.v. En næsten lige så dramatisk udvikling finder man i de andre angelsaksiske lande, som illustreret i Figur 2, hvor det er andelen af indkomsten, som tilfalder den ene procent af befolkningen med de højeste indkomster, der indgår.

Mens de faktorer, der blev nævnt ovenfor som forklaringsbidrag i forhold til en stigende ulighed, i princippet gør sig gældende i alle rige OECD lande er den voldsomme stigning i topindkomsternes andel et specielt angelsaksisk fænomen. I Figur 3 vises udviklingen svarende til Figur 2 i Frankrig, Italien, Spanien – og Danmark. Andelen, som tilfalder den rigeste ene procent af befolkningen falder jævnt fra omkring 20 procent til omkring det halve i 2010 – uden nogen tendens til en U-formet profil i disse lande.

For Danmarks vedkommende fremgår det endnu mere klart i Figur 4 (Atkinson og Søgaard, 2013), hvor der bortset fra et spring op i andelen til de højeste indkomster under 1. verdenskrig er tale om et ubrudt fald i topindkomsternes andel over en periode på 140 år.²

Det er ikke tilfældigt, at kapital er nøgleordet i titlen på Pikettys bog. En meget væsentlig del af fokus i den empiriske analyse og det teoretiske grundlag i bogen er på forholdet mellem kapital og indkomst, K/Y , hvor K omfatter formuen i økonomien i bred forstand. Nedenfor vender vi tilbage til årsagen til

Figur 1. Indkomstulighed i USA, 1910-2010.

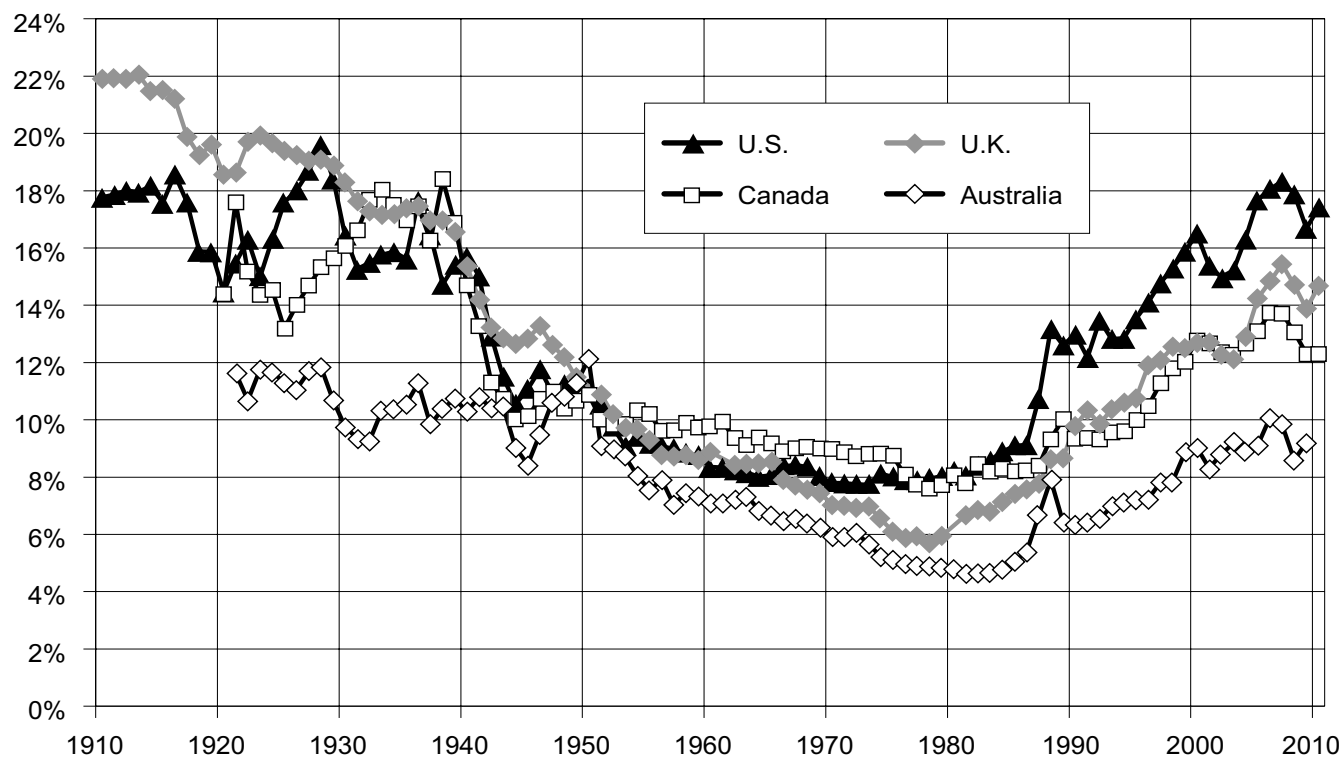


Kilde: Piketty, Figur 8.5

NOTE 1 Piketty anvender konsekvent indkomstandele for de personer, som har de 10 procent, eller den ene procent, højeste indkomster. Det er dels affødt af datamuligheden, når der arbejdes med meget lange serier. Dels er Piketty kritisk overfor den udbredte anvendelse af Gini koefficienter som fordelingsindikatorer med henvisning til, at Gini koefficienten mangler en intuitiv fortolkning i modsætning til top indkomstandele.

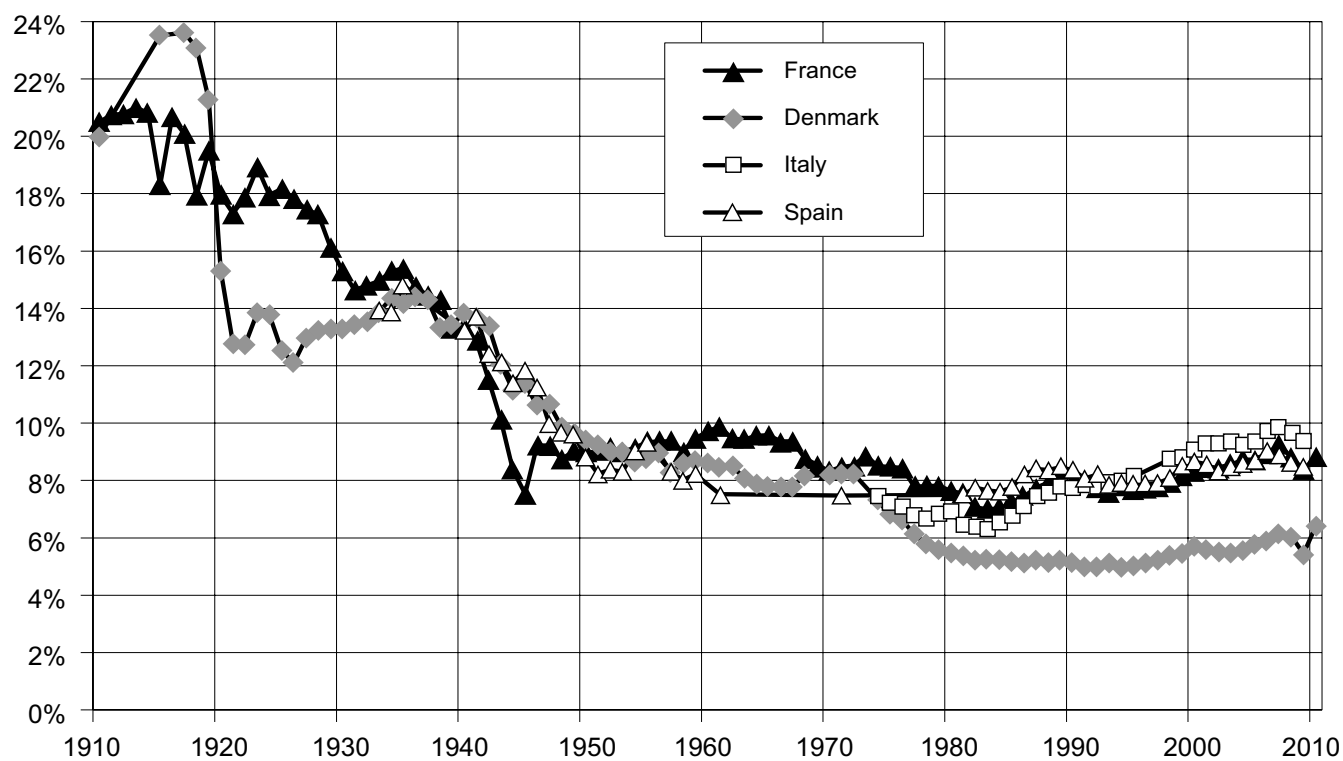
NOTE 2 På grund af stadige skift i de begreber, der anvendes i indkomst- og skattestatistikken er det ikke muligt at lave lange konsistente serier for udviklingen i Gini koefficienten i Danmark. For fire delperioder fra midten af 1950'erne findes en tendens til fald i Gini koefficienten efterfulgt af en svag stigning fra 1980'erne. Se blandt andet Pedersen og Smith (2000).

Figur 2. Andel af indkomsten som tilfalder den ene procent med højeste indkomster. Angelsaksiske lande, 1910-2010.



Kilde: Piketty, Figur 9.2

Figur 3. Andelen af indkomsten som tilfalder den ene procent med højeste indkomster. Nordlige og sydlige Europa, 1910-2010.



Kilde: Piketty, Figur 9.4

Pikettys fokus på netop denne brøk. Udfordringen på området har været at konstruere dataserier, som går væsentligt længere tilbage end den officielle nationalregnskabsstatistik. For Tyskland og UK udover Frankrig har Piketty oparbejdet dataserier tilbage til 1870. Resultatet er på ti-års basis vist i Figur 5.

Det fremgår, at K/Y ligger mellem 6 og 7 i årene før 1. verdenskrig, falder til et lavpunkt mellem 2 og 3 i 1950 og derefter stiger til 4 – 6 i 2010. Det voldsomme fald fra 1910 til 1950 afspejler ødelæggelse af kapital under de to verdenskrige, de drastiske værditab under 1930ernes krise, indvirkningen fra en periode med høj, ikke-forudset inflation på ikke-inflations-sikrede aktiver, og endelig en periode med høj beskatning også af kapitalindkomst og arv.

Abildgren (2015) har konstrueret en K/Y serie for Danmark, som starter 35 år tidligere i 1845, jf. Figur 6. Profilen er overordnet den samme som i Figur 5. I forhold til Figur 5 er det iøjnefaldende, at et fald fra omkring 7 til en værdi omkring 4 sker før 1. verdenskrig, fulgt af en periode frem til midten af 1990'erne med en værdi for K/Y omkring 3 – 4 uden nogen klar trend. Endelig stiger værdien kraftigt i de seneste år.

Modelgrundlaget hos Piketty

Herefter vil vi gå over til at se på den enkle model, som ligger bag Piketty's fokus på K/Y med den U – formede profil, som

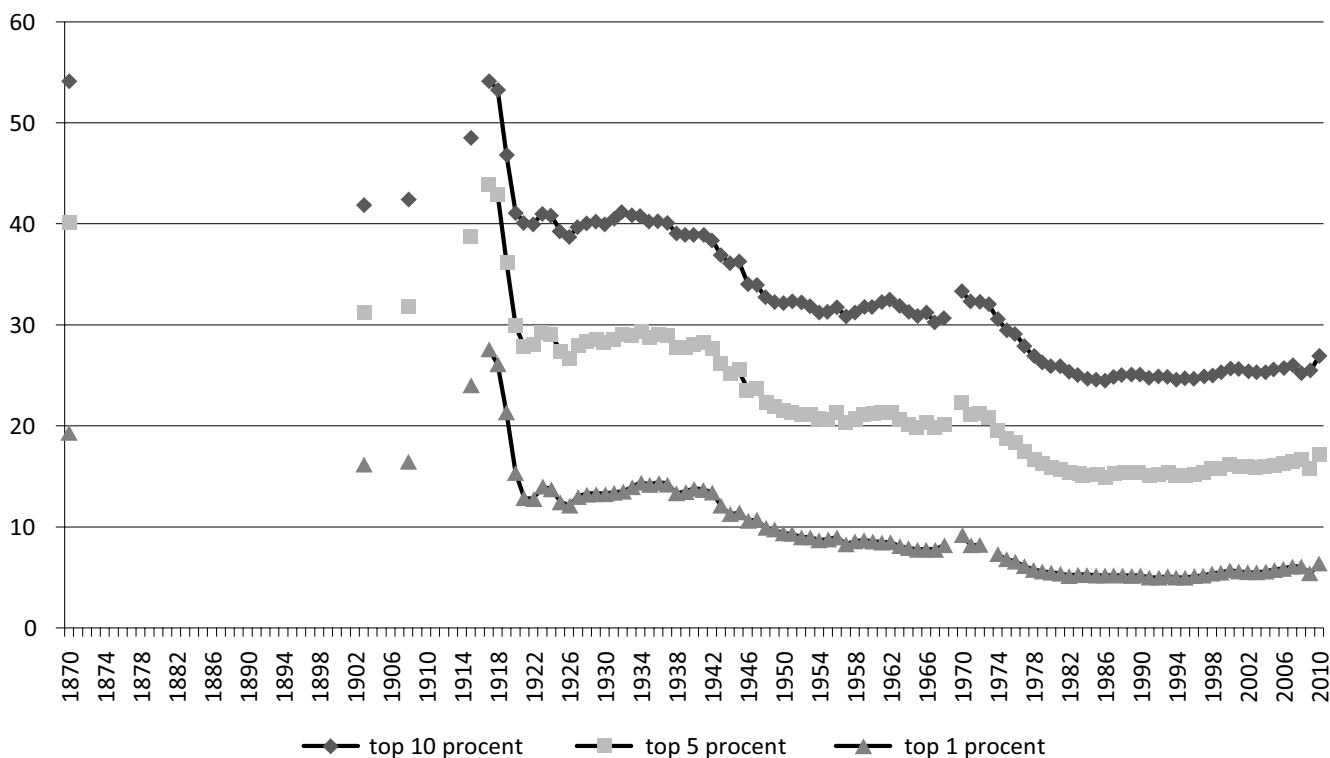
er vist i Figur 5. Baseret på et sæt antagelser og ræsonnementer ud fra modellen når Piketty til, at der fremover kan forventes en yderligere kraftig stigning globalt i K/Y (Piketty, 2014, Figur 5.8, p. 196). Det vil på sin side have potentielle konsekvenser for den fremtidige fordeling af indkomst og formue, som er baggrunden for de politik forslag, der præsenteres i bogens sidste del.

Piketty indfører parameteren $\beta = K/Y$, og det empiriske udgangspunkt er, som det fremgår ovenfor, at β har været stigende i de sidste årtier og har en U-formet profil over det rigtig lange sigt. Så det centrale spørgsmål i modellen er at nå frem til, hvorfor β har haft denne profil historisk, og hvilke faktorer, som vil være bestemmende for en langsigtet ligevægts værdi for K/Y . Kapitalindkomstens andel af den samlede indkomst kan pr. definition skrives som

$$\alpha = K^*r/Y = \beta^*r$$

hvor r er den reale afkastrate for formuen. Herefter indføres en ny parameter g , som står for vækstraten i økonomien. En afgørende faktor i Pikettys argumentation er nu, at r – ud fra en omfattende argumentation – antages at være større end g . Konsekvensen af det er, at α , kapitalens *andel* af indkomsten, så længe r er større end g , vil stige over tid.³ Tendensen illustreres for otte rige OECD lande for årene 1975 til 2010, hvor

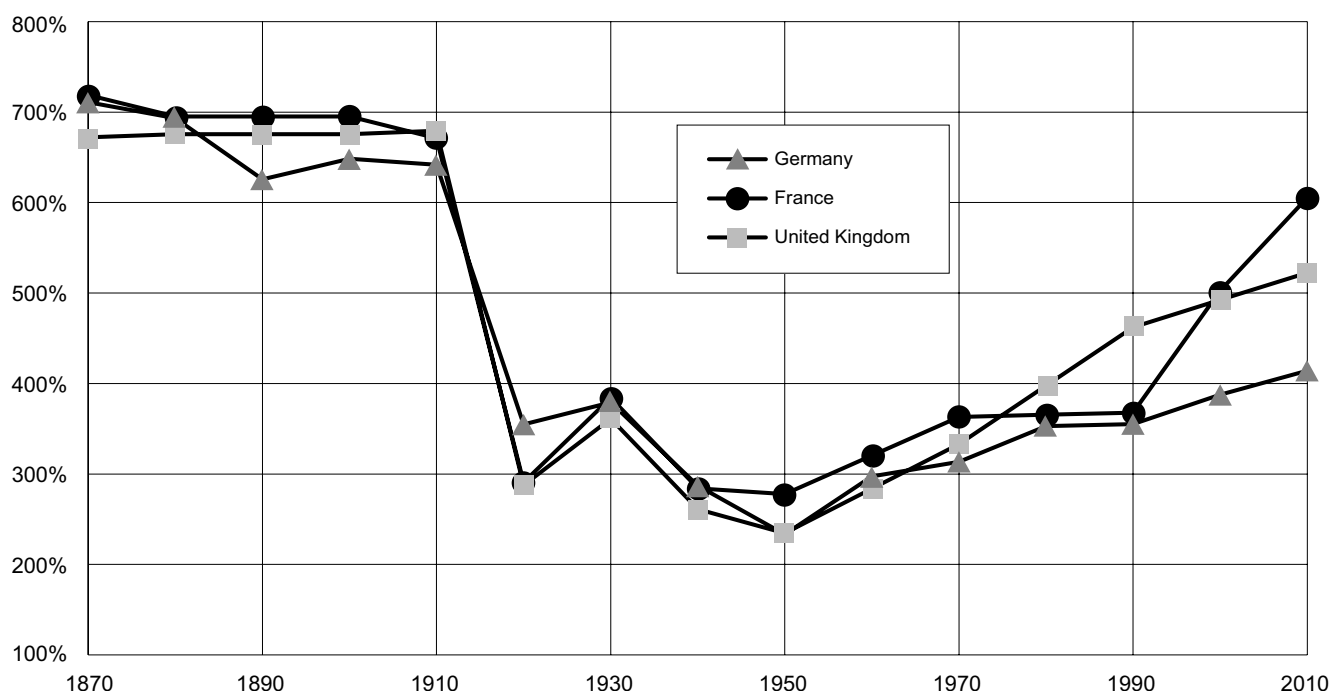
Figur 4. Indkomstandele til de 10, 5 henholdsvis den ene procent med de højeste indkomster. Danmark, 1870-2010.



Kilde: Atkinson og Søgaard, 2013, Tabel A4

NOTE 3 Et neoklassisk standardargument imod dette som et langsigtet fænomen er, at en stigende kapitalintensitet vil presse r ned. Og hvis r falder og β stiger, vil konsekvensen for kapitalandelen α afhænge af antagelser om teknologien. Piketty argumenterer for, at teknologien har en karakter, hvor α netto vil have en tendens til at stige, og lønandelen dermed vil være faldende.

Figur 5. K som procent af Y, 3 lande, 1870-2010.



Kilde: Piketty, Figur 4.5

kapitalandelen stiger fra et niveau mellem 15 og 25 procent til et niveau mellem 25 og 30 procent ved slutningen af perioden, (Piketty, figur 6.5, p. 222).

Definitionen af α , og antagelsen om at r er større end g skal imidlertid ikke forstås på den måde, at økonomien uafvendeligt bevæger sig mod en »absurd« situation, hvor kapitalen modtager hele indkomsten, og den samlede lønindkomst bliver nul. Piketty opstiller en simpel, fundamental model, som forbinder $\beta = K/Y$ med to centrale størrelser, nemlig s – opsparingskvoten i økonomien – og vækstraten g . Sammenhængen

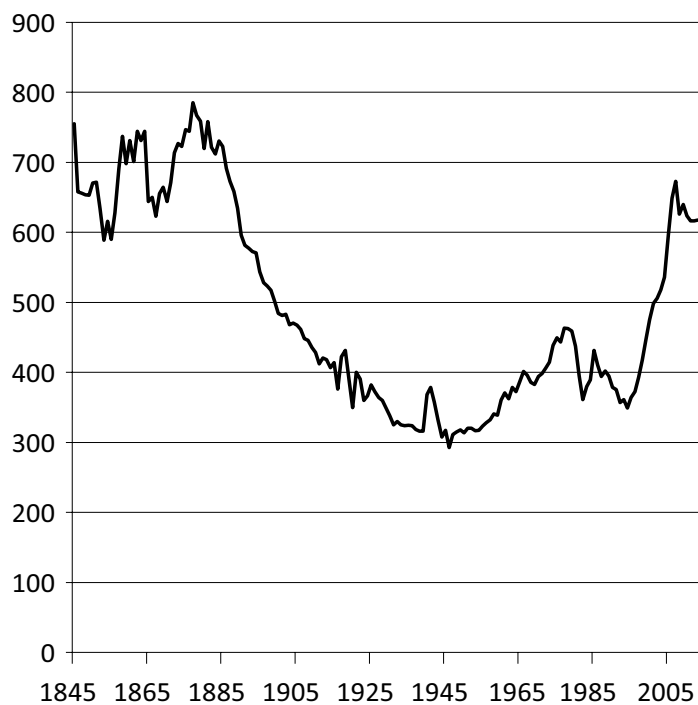
$$s \cdot Y = g \cdot K$$

angiver blot, at opsparingen i økonomien er identisk med tilvæksten i formuen. Sammenhængen kan umiddelbart omskrives til

$$\beta = K/Y = s/g$$

Eksempelvis $s = 12$ procent og $g = 2$ procent vil så medføre en værdi af K/Y på 6 svarende til niveauet før 1. verdenskrig – og det niveau som K/Y ud fra Piketty's argumentation bevæger sig imod. Konsekvensen af den enkle model er, at jo højere opsparingskvoten og jo lavere vækstraten – jo større bliver formuen i økonomien i forhold til indkomsten. Piketty's forventninger til/antagelser om de kommende årtiers værdier for s og g resulterer i et scenario med en stærk stigning i K/Y globalt frem imod 2100 (Piketty, Figur 5.8, p. 196).

Figur 6. Forholdet mellem K og Y. Danmark, 1845 – 2013.



kilde: konstrueret på basis af data appendiks i Abildgren (2015).

Traditionelt har interessen i fordelingsanalyser været koncentreret om udviklingen i fordelingen af disponible personlige indkomster – over de forholdsvis korte perioder, hvor datamulighederne foreligger. Så et relevant spørgsmål er, hvorfor Piketty's fokus på K/Y er interessant i forhold til fordelingen. Første del af et svar er, at et kraftigt stigende forhold imellem formue og indkomst kan medføre grundlæggende ændringer i samfundets karakter. Piketty gør en del ud af at illustrere formueindkomsternes store betydning tilbage i 1800-tallet for et meget lille mindretal i befolkningen. Illustreret med litterære eksempler fra Jane Austen og Honoré de Balzac på den dominerende betydning af formue, arv og – strategiske – ægteskaber sammenlignet med ressourcer satset på uddannelse og arbejde. Et andet element er den meget ulige fordeling af formuerne med en afledt stor ulighed i fordelingen af formueindkomsterne. En sidste relevant konsekvens af stigende værdi af K/Y er en potentielt kraftigt stigning i betydningen af arv (og gaver) i et samfund, hvor formuen er stor i forhold til den løbende indkomst, og hvor befolkningen er stagnerende eller faldende, jf. nedenfor.

Piketty peger på, at den tiltagende betydning af formue og arv kan reducere en »merit baseret« placering i indkomstfordelingen bestemt fra uddannelse og arbejde. Samtidig fremhæves imidlertid nogle modgående træk i udviklingen fremkommet i de seneste årtier. I mange OECD lande er der opstået en middelklasse, som ejer en ikke-trivial del af formuen gennem besiddelse af fast ejendom og pensionsaktiver. Desuden udspringer den eksplosive stigning i indkomstandelen til de allerhøjeste indkomster fra meget høje lønindkomster – og ikke som tidligere fra en dominans af formueindkomst øverst i indkomstfordelingen. I Frankrig og USA skal man helt op til den promille af befolkningen, som har de højeste indkomster, før formueindkomst bliver dominerende.

Specielt i USA er der opstået et fænomen karakteriseret som »super-lønninger«, hvor administrerende direktører i store virksomheder tjener op til 400 gange lønnen for en ufaglært – mod for et par årtier kun 40 gange så meget.⁴ Piketty's vurdering er, at det er svært at finde en overbevisende mikroøkonomisk begrundelse for denne udvikling – som ikke er ledsaget af en tilsvarende stigning i lønmobiliteten. I stedet konkluderes, at det afspejler en grad af svigtende god corporate governance hos bestyrelser og ejere.⁵

Øget betydning af »super-lønninger« og arv og gaver som følge af stigende K/Y udgør et scenario for øget ulighed fremover. Den potentielle betydning af arv og gaver illustrerer Piketty i

en enkel model. Hvis den årlige sum af arv og gaver kaldes A , kan den relative betydning i forhold til indkomsten skrives som

$$A/Y = \eta * m * \beta$$

hvor η er den gennemsnitlige formue ved død i forhold til den gennemsnitlige formue blandt de levende, m er dødeligheden og β er som hidtil K/Y . Et simpelt taleksekempel, hvor $\eta = 2$, $m = 0,02$ og $\beta = 6$ (langt sigt) vil resultere i en langsigtet værdi af A/Y på ikke mindre end 24 procent. Vi lever længere, og det vil få m til at falde. Til gengæld vil det give flere år til at akkumulere formue med den konsekvens, at η vil stige. Nettoeffekten vil være usikker.⁶ Piketty finder (Figur 11.6, p.399), at den årlige strøm af arv og gaver i Frankrig udgjorde 20-24 procent af Y før 1. verdenskrig og i 2010 ligger på 15 procent – med en »forventet« værdi tilbage på niveauet før 1914 i 2100. Marti-nello (2014) finder med danske data for årene 1995 – 2010 en langt lavere værdi på 1,6 procent af BNP – men det er med udelukkelse af den rigeste del af befolkningen i beregningerne.

Politikforslag og nogle konklusioner

Piketty's bog er et overordentligt spændende og veldokumenteret bidrag til analyse og beskrivelse af udviklingen på et centralt område i økonomier af vores type. Den meget omfattende analyse afsluttes med et politik orienteret afsnit om »en socialstat« for det 21. århundrede. Det centrale scenario, Piketty peger på i analysen, er en yderligere stigning i forholdet mellem formue og indkomst, der sammen med tendenser på arbejdsmarkedet yderligere vil forstærke de senere års trend imod stigende ulighed. Indtil nu har denne trend været stærkest i de angelsaksiske lande, men tendensen gør sig gældende overalt.

Det er udgangspunktet for mulige policy reaktioner i forhold til denne udvikling. Piketty peger på en global skat på formue – som en utopi her og nu, men en nyttig utopi. At det globalt er en utopi for nærværende, behøver ikke at hindre debat om en mere afgrænset model, f.eks. i Europæisk sammenhæng.

Andre oplagte, principielle muligheder er en tilbagevenden til skærpet progression i indkomstskatten og arveafgiften. Også her er der åbenbart tale om forslag på direkte konfliktkurs i forhold til en markant international tendens til reduktion af progressionen. Med sans for ironi peger Piketty på det historiske fænomen, at progressionen tidligere nåede konfiskatorisk niveau netop i USA og UK, hvor progressionen siden er reduceret mest drastisk. Endelig peger Piketty også på vigtigheden af en mere hensigtsmæssig – og incitamentsmæssig fornuftig – udformning af pensionssystemerne i

NOTE 4 I medierne figurerer også de fabelagtigt høje indkomster for en gruppe »superstjerner« – de fylder imidlertid mere i medierne end i indkomststatistikken.

NOTE 5 En måske mere velment end effektiv modforanstaltning er Dodd-Frank loven i USA fra 2010, som pålægger aktieselskaber at offentliggøre forholdet imellem lønnen til den administrerende direktør og medianlønnen i virksomheden.

NOTE 6 I en simpel life-cycle model er formuen maximal ved pensionering og nul ved død. I en sådan verden vil arv selvsagt ikke findes, men som bekendt peger life-cycle modellen på relevante tendenser i forbrugsallokeringen over livet, men empirisk er den simple version ikke opfyldt.

OECD-landene med deres stigende ældreandel. Vigtigheden af et meriteringsbaseret system for videregående uddannelser pointeres med henblik på at opretholde eller genskabe social og indkomstmæssig mobilitet.

Det er åbenbart, at nogle af politik forslagene har en utopisk karakter i forhold til de senere års tendenser på disse områder. I forhold til den løbende diskussion om vækst og fordeling

er det vigtigt at fastholde fokus på policy siden. Nye studier, OECD (2015), Cingano (2014) og Ostry et al. (2014), konkluderer, at høj og stigende ulighed har negative konsekvenser for den økonomiske vækst. I Piketty's scenario for fremtiden vil en nedgang i væksten – affødt af stigende ulighed – slå igennem på den strategiske størrelse s/g – og yderligere forstærke tendensen til stigende ulighed – med risiko for at skabe en rigtig ond cirkel på et meget vigtigt område.

LITTERATUR

Abildgren, K. 2015. *Estimates of the national wealth of Denmark 1845 – 2013*. Danmarks Nationalbank. Working Papers No.92.
Atkinson, A.B. og J.E. Søgaard. 2013. *The long-run history of income inequality in Denmark: Top incomes from 1870 to 2010*. EPRU Working Paper Series. 2013-01. University of Copenhagen.
Atkinson, A. 2015. *Inequality: What Can Be Done?* Harvard University Press.

Cingano, F. 2014. *Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163. OECD. Paris.
Martinello, A. 2014. Inheritances and saving patterns: The long run effects of transitory shocks on wealth accumulation. Ch. 4 in *Schooling and savings. From consistency of policy analysis tools to the effect of liquidity on choices under uncertainty*. PhD dissertation. Faculty of Social Sciences. University of Copenhagen.

OECD. 2015. *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. Paris
Ostry, J.D., A. Berg og C.G. Tsangarides. 2014. *Redistribution, Inequality and Growth*. IMF Staff Discussion Note 14/02. Washington
Pedersen, P.J. og N. Smith. 2000. Trends in Danish Income Distribution, 1976 – 1997. *LABOUR*: 523 – 546.
Stiglitz, J.E. 2013. *The Price of Inequality*. Penguin Books. London.

Udvikling i økonomisk ulighed i Danmark

På trods af, at uligheden er steget markant igennem de sidste 20 år i Danmark, så er uligheden stadig relativ lav i en international sammenligning. Ny forskning fra IMF og OECD viser, at stigende ulighed generelt er hæmmende for økonomisk vækst og social mobilitet.



JONAS SCHYTZ JUUL

Analysechef i Arbejderbevægelsens Erhvervsråd

Udvikling i ulighed i Danmark

Uligheden i et samfund kan opgøres på flere måder. I denne analyse er fokus på ulighed målt på indkomst efter skat, når der er korrigeret for omfordeling og stordriftsfordele inden for familien – dvs. den husstandsækvivalerede disponible indkomst. Ved at måle uligheden med dette indkomstbegreb tager man højde for omfordelingen i samfundet via skatter og overførsler samt omfordelingen inden for husstanden. Alternativt til opgørelse af ulighed på disponibel indkomst kan man se på ulighed i fx markedsindkomst, kapitalindkomst eller ulighed i formuer. I Danmark er uligheden målt på disse begreber større, end uligheden målt på ækvivaleret disponibel indkomst.

En metode som ofte bruges til at opgøre den samlede indkomstulighed i et samfund er Gini-koefficienten. Gini-koefficienten er et indeks mellem 0 og 100, hvor 0 svarer til, at alle personer har samme indkomstniveau, og hvor 100 svarer til at hele indkomstmassen er koncentreret hos én enkelt person. Et fald i Gini-koefficienten er altså udtryk for et fald i uligheden, mens en stigning er et udtryk for stigende ulighed.

Måles uligheden i Danmark med Gini-koefficienten er uligheden generelt steget siden midten af 1990'erne og frem til i dag. Ifølge Finansministeriets opgørelse er Gini-koefficienten steget fra et niveau omkring 20 i midt 1990'erne til et niveau på omkring 26 i 2013, som er det nyeste data-år. Altså en stigning på omkring 6-7 point, eller hvad der svarer til godt 30 pct.

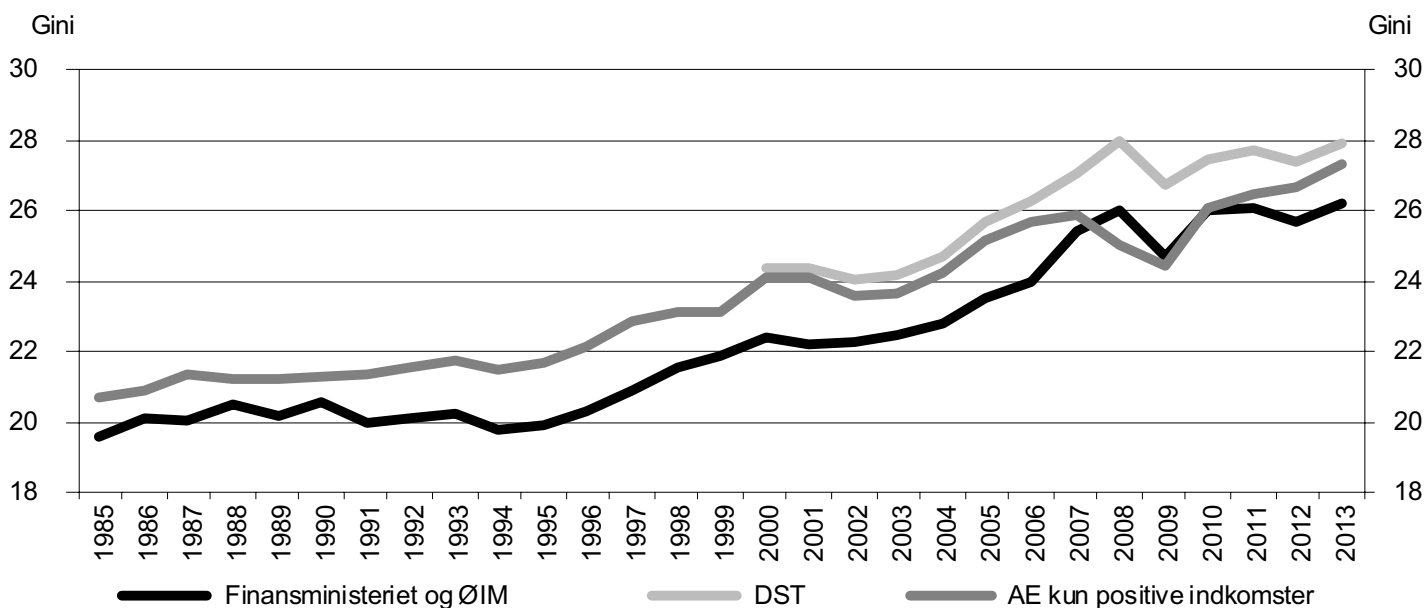
I figur 1 er udviklingen i Gini-koefficienten vist. I figuren er der både vist udviklingen ifølge Finansministeriets (og Øko-

nomi- og Indenrigsministeriets) opgørelse, Danmarks Statistiks opgørelse samt AE's beregninger på Danmarks Statistiks indkomstdata. Af figuren ses det, at selvom niveauerne for Gini-koefficienten er forskellig i de tre opgørelser, så genfindes den overordnede trend med en stigning i Gini-koefficienten i alle tre opgørelser.

Danmarks Statistiks opgørelse er offentliggjort i Statistisk Tiårsoversigt 2015 og er dannet på deres nyeste indkomstbegreb for ækvivaleret disponibel indkomst for perioden 2000-2013. Niveaulet ligger i denne opgørelse ca. et par point over opgørelsen fra Finansministeriet. Ifølge Danmarks Statistik er Gini-koefficienten på 28 i 2013, mens den ifølge Finansministeriet er på 26. Begge opgørelser er lavet på detaljerede registeroplysninger, og der tages udgangspunkt i den ækvivalerede disponible indkomst. Når der alligevel er forskel i opgørelserne, skyldes det bl.a., at opgørelsen af den disponible indkomst ikke er ens, der bruges ikke samme beregnet lejeværdi af egen bolig, og familiebegrebet og husstandsækvivaleringen er forskellig. Uanset disse forskelle i opgørelsesmetode, så er udviklingen i uligheden i de to opgørelser meget ens, selvom niveaulet altså er højere i Danmarks Statistiks opgørelse.

Et bidrag til den stigende ulighed lige omkring krisens udbrud i 2008 er en relativt stor stigning i antallet af personer, som har store negative indkomster. Selvom disse personer i antal udgør en relativ lille gruppe, påvirker det beregningen af Gini-koefficienten meget netop i kriseårene. I figuren er der derfor vist en beregning af Gini-koefficienten på baggrund af Danmarks Statistiks disponible indkomster, hvor der kun indgår familier

Figur 1. Udvikling i Gini-koefficient



Anm.: I AE's beregning er der et mindre databrud i opgørelsen af den disponible indkomst i år 2000 da definitionen af Danmarks Statistiks disponible indkomst ændres. Der indgår kun familier med positive ækvivalerede disponible indkomster i AE's beregning.

Kilde: AE på baggrund af Finansministeriet, Økonomi og Indenrigsministeriet, Danmarks Statistik samt AE beregninger på Danmarks Statistiks indkomstregister.

med strengt positive disponible indkomster. Af figuren ses det, at bortset fra årene omkring krisen, så følger denne opgørelse af uligheden de andre opgørelser. Dog er udviklingen markant anderledes i 2008, da det netop er det år, hvor gruppen af personer med negative indkomster vokser og dermed påvirker indkomstuligheden uforholdsmæssigt meget.

Stigende indkomstandele for de 20 pct. med højeste indkomster

Gini-koefficienten er et attraktivt mål at bruge til at måle uligheden, da den sammenfatter uligheden i et enkelt tal. Ved alene at se på Gini-koefficienten er det dog ikke muligt at se de underliggende tendenser, der driver uligheden. En måde at dykke ned i det er ved at se på indkomstandele. I tabel 1 er

hele befolkningen opdelt i fem lige store grupper efter størrelsen af deres ækvivalerede disponible indkomster (indkomstkventiler). I disse grupper er der set på, hvor stor en del af den samlede indkomstmasse hver gruppe har. Hvis der var en helt lige indkomstfordeling, ville alle fem grupper have 20 pct. af den samlede indkomstmasse. Af tabellen ses det, at de 20 pct. med lavest indkomst tilsammen har 9,2 pct. af den samlede masse af disponibel indkomst. I løbet af hele perioden 1985-2013 er denne andel faldet fra 10,7 pct. til 9,2 pct. Altså et fald på 1,6 pct. point eller hvad der svarer til 15 pct. Samtidig ses det af tabellen, at de 20 pct. med de højeste indkomster har en andel af den samlede disponible indkomst på 36,5 pct. Denne andel er steget fra 31,4 pct. i 1985 til 36,5 pct. i 2013. Altså en stigning på 5,1 pct. point eller hvad der svarer til 16 pct.

Tabel 1. Indkomstandele, ækvivaleret disponibel indkomst

Kvintil	1985	2013	Forskel
	Pct.	Pct.	Pct. point
Laveste 20 pct.	10,7	9,2	-1,6
Mellem 20-40 pct.	15,9	14,1	-1,8
Mellem 40-60 pct.	19,2	17,8	-1,4
Mellem 60-80 pct.	22,8	22,4	-0,4
Højeste 20 pct.	31,4	36,5	5,1
I alt	100,0	100,0	0,0

Anm: Kun familier med positive ækvivalerede disponible indkomster er med. Kun fuldt skattepligtige er medregnet.

Kilde: AE på baggrund af Danmarks Statistiks registre

De 20 pct. med højest indkomst er den eneste kvintil der har oplevet en stigning i indkomstandelen, mens de fire andre kvintiler alle har oplevet en tilbagegang. Denne udvikling er altså med til at drive stigningen i Gini-koefficienten. Af tabellen er det også værd at bemærke, at de tre laveste kvintiler alle har oplevet en tilbagegang i andelen af den samlede indkomstmasse på mellem 1,4-1,8 pct. point.

Real indkomstfremgang for alle grupper

Faldet i indkomstandele skal ikke tolkes sådan, at der har været et reelt fald i indkomsterne. I gennem hele perioden har der derimod samlet været en real indkomstfremgang for alle kvintilerne. Siden 1985 er de disponible indkomster steget reelt med omkring 90 pct. for de 20 pct. med de højeste indkomster. For den midterste kvintil er den reale disponible indkomst samlet steget med omkring 50 pct., og for den laveste kvintil er indkomsten samlet steget med knap 40 pct. reelt. Det er altså den markant højere indkomstfremgang i den øverste kvintil, som har betydet, at deres andel af den samlede indkomstmasse er steget.

I figur 2 er der vist den reale indkomstudvikling for hhv. de 20 pct. med lavest indkomst, den midterste kvintil samt de 20 pct. med den højeste indkomst. Af figuren ses det, at den højere indkomstfremgang for de 20 pct. med de højeste indkomster særlig er sket efter midten af 1990'erne, hvor gruppens indkomster stiger en del mere end den gennemsnitlige indkomstfremgang.

I de allerseneste år er indkomstudviklingen præget af krisen. Mens de 20 pct. med de højeste indkomster havde et særligt stort tab i 2008 og 2009, bl.a. som følge af et fald i formueindkomsten for gruppen, så er det tabte genvundet igen, og

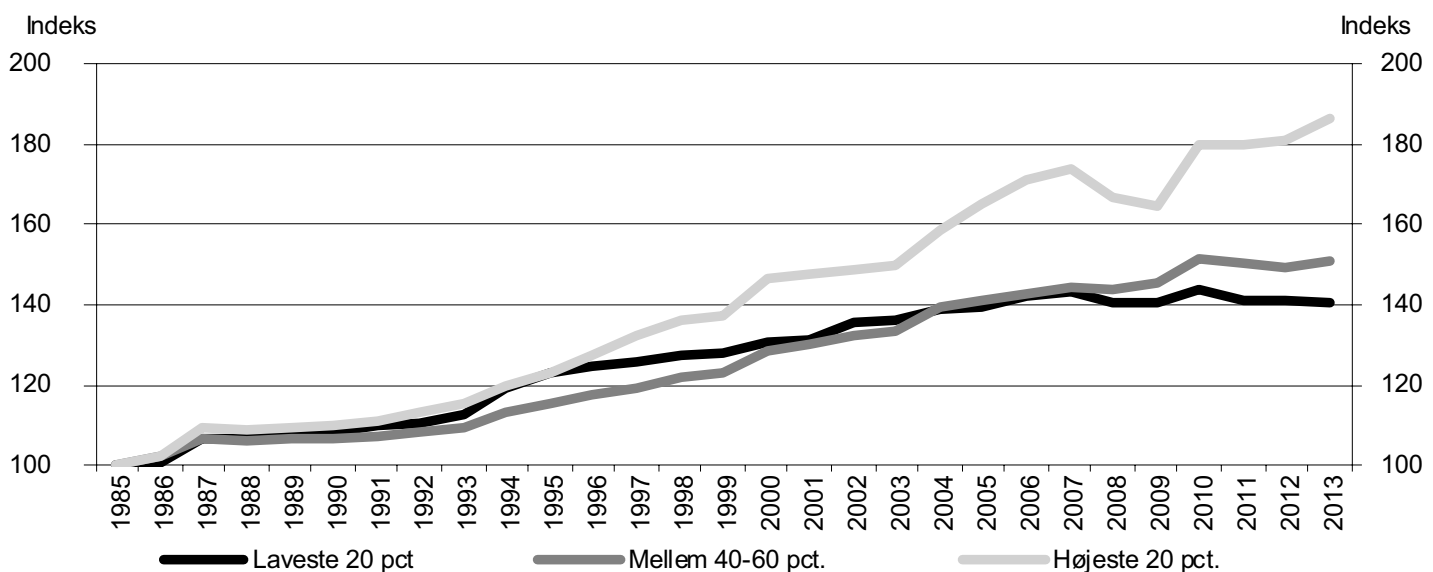
indkomsten ligger reelt et godt stykke over indkomsten fra før krisen. Det er ikke tilfældet for de 20 pct. med de laveste indkomster. Her har der reelt været et fald i indkomsten fra 2007-2013 – på trods af, at familier med negative indkomster ikke indgår i opgørelsen. For den midterste kvintil ses det, at indkomsten ikke er steget reelt siden 2010.

Stigning økonomisk fattige

En tredje tilgang til økonomisk ulighed er at se på gruppen af personer med de laveste indkomster. Ofte ser man på gruppen af personer, som har en indkomst på under 50 pct. af medianindkomsten. Det er en gruppe, som ofte benævnes fattige, risiko-for-fattigdom eller lavindkomstgruppen. Uanset navngivningen, så er denne gruppe i løbet af de sidste ti år steget fra 240.000 personer til næsten 350.000 personer. Altså en stigning på 110.000 personer eller hvad der svarer til 45 pct.

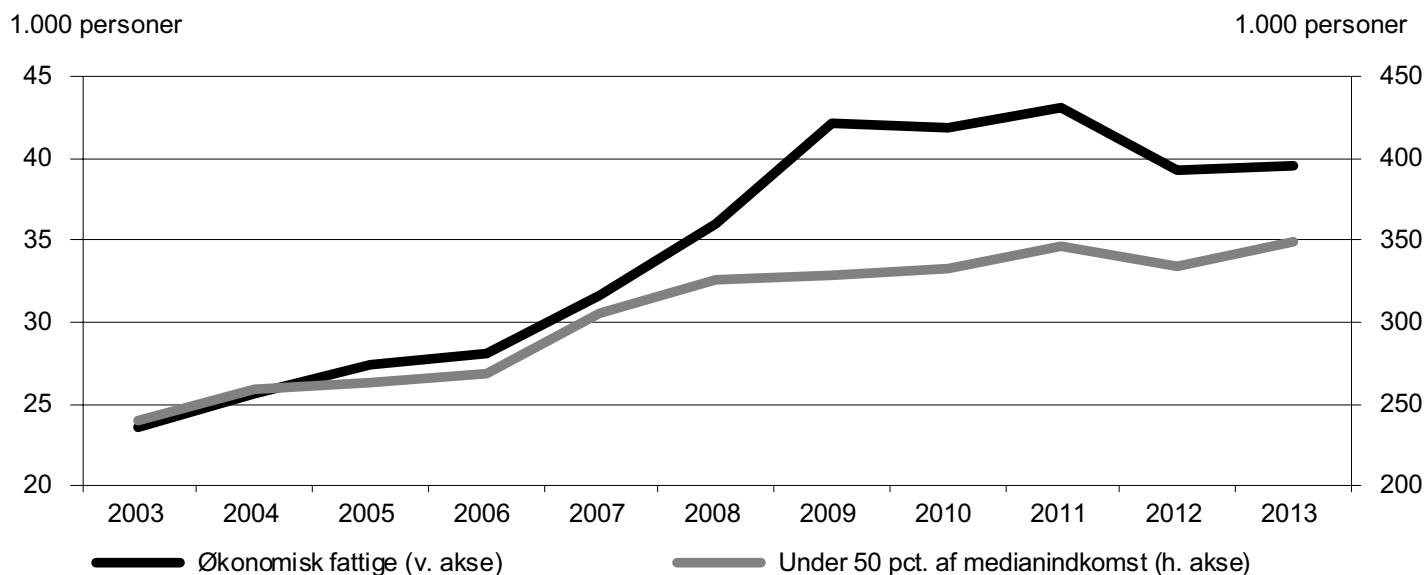
Gruppen er dog bredt defineret, og bl.a. vil studerende indgå i denne opgørelse. Alternativt til den traditionelle gruppe af personer med en indkomst under 50 pct. af medianindkomsten kan man se på gruppen af »økonomisk fattige«. Det er personer afgrænset ved den fattigdomsgrænse, som ekspertudvalget om fattigdom foreslog i 2013. I denne opgørelse er økonomisk fattige afgrænset til personer som i mindst tre år i træk har en indkomst under 50 pct. af medianindkomsten, ikke er studerende og som ikke har en nettoformue over ca. 100.000 kr. De økonomisk fattige er en væsentlig mindre gruppe på omkring 40.000 personer. Også denne gruppe er dog steget kraftigt i de sidste ti år. Således er gruppen vokset med 16.000 personer på ti år, eller hvad der svarer til en stigning på 68 pct. Udviklingen i disse to grupper er vist i figur 3.

Figur 2. Real indkomstudvikling, indeks 1985=100



Anm: Kun familier med positive ækvivalerede disponible indkomster er med. Kun fuldt skattepligtige er medregnet. Indkomster er omregnet til faste priser med forbrugerprisindekset.

Kilde: AE på baggrund af Danmarks Statistiks registre

Figur 3. Økonomisk fattige

Kilde: AE på baggrund af OIM (2015)

International sammenligning af ulighed

Selvom uligheden, som vist ovenfor er steget over en årrække i Danmark, så ligger Danmark i en international sammenhæng stadig med en relativ lav grad af ulighed. Det skyldes bl.a., at uligheden i andre vesteuropæiske lande også er steget i de senere år. Det er dog meget svært at opgøre uligheden på præcist samme måde mellem lande. Det kan illustreres ved at sammenligne OECD's og Eurostats opgørelse af uligheden mellem lande opgjort ved Gini-koefficienten. Ifølge OECD's opgørelse for 2012 har Danmark den laveste ulighed målt på Gini-koefficienten. Ser man på Eurostats sammenligning mellem lande, så placeres Danmark på en 11. plads. Ifølge Eurostat er der altså ti lande som har en lavere ulighed målt på Gini-koefficient end Danmark, mens der ifølge OECD ikke er noget land, som har lavere ulighed end Danmark.

For Danmarks vedkommende skyldes forskellen mellem de to opgørelser, at der bruges to forskellige kilder til indkomstuligheden, og at der anvendes forskellige opgørelsesmetoder. Mens Danmarks Statistik leverer tal til Eurostat, så leverer Finansministeriet tal til OECD. Eurostat angiver Gini-koefficienten i Danmark til 27,5, hvilket ligger tæt på Danmarks Statistiks officielle opgørelse af Gini-koefficienten. OECD angiver Gini-koefficienten til 24,9, hvilket er lidt lavere end Finansministeriets officielle opgørelse.

I figur 4 er der vist en sammenligning af opgørelsen af indkomstuligheden med hhv. OECD's opgørelse og Eurostats opgørelse. Af figuren ses det, at Danmark er det eneste land, hvor OECD's opgørelse af Gini-koefficienten ligger mere end 1 point lavere end Eurostats opgørelse. For Danmark ligger OECD's opgørelse således 2,6 point under Eurostats opgørelse. For Storbritannien er der næsten 5 points forskel på opgørelsen af Gini-koefficienten, men hvor OECD's opgørelse ligger højere end Eurostats opgørelse.

Ulighedens betydning for økonomisk vækst

Der er ikke enighed om, hvordan indkomstulighed påvirker vækst og velstand i et samfund. På den ene side kan man fremføre, at stor ulighed styrker væksten i et samfund. Logikken er, at hvis der er stor forskel på top og bund, så er der et stort incitament til at yde en ekstra arbejdsindsats.

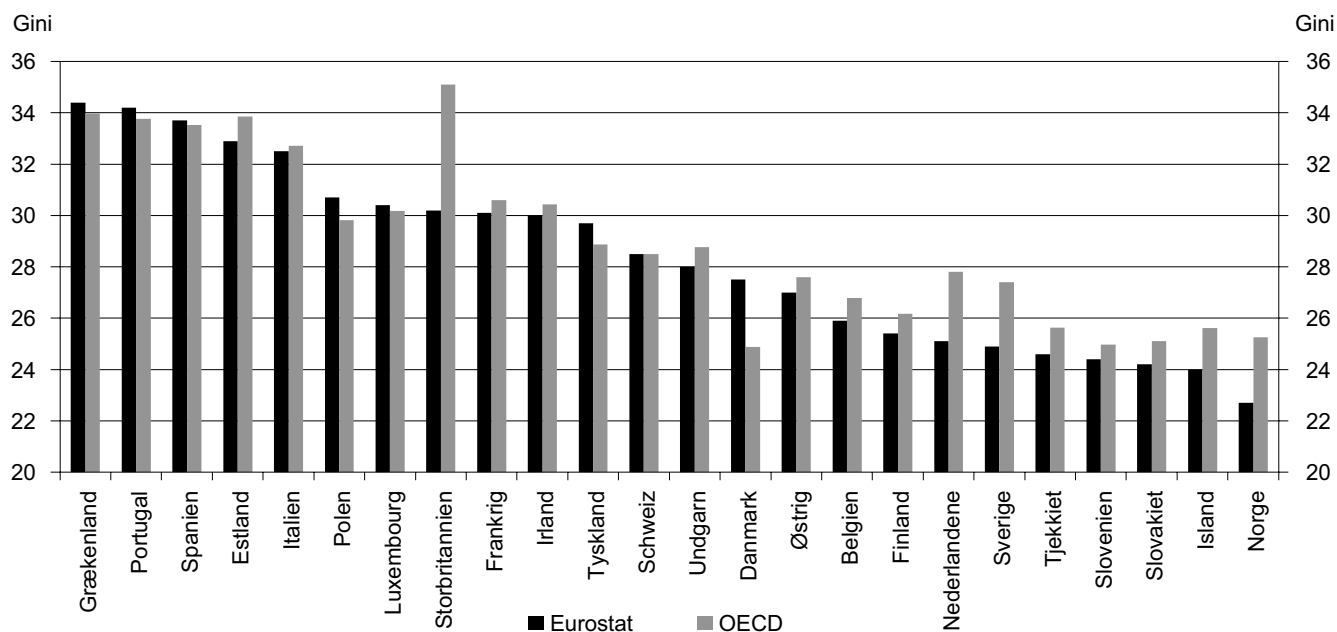
På den anden side er der studier der peger på, at det er sværere at bryde den sociale arv, jo mere ulige et samfund er. Dermed bliver det fulde potentiale for underklassen og den lavere middelklasse ikke fuldt udnyttet, hvilket skader den samlede vækst i samfundet. Samtidig peges der ofte på, at et land præget af en bred middelklasse har større tendens til at investere i f.eks. uddannelse, infrastruktur og sundhed til gavn for det generelle velstandsniveau i landet. Derudover kan man pege på, at det giver større politisk ustabilitet med store forskelle mellem top og bund. Et land med en lille elite og en stor underklasse vil typisk være mere præget af ustabilitet end et mere lige land.

Der er altså teoretiske argumenter for både, at høj ulighed giver større velstand, og for at lav ulighed giver større velstand. Det er derfor op til empiriske studier at afgøre, hvilken sammenhæng der er imellem ulighed og velstand.

Som noget af det nyeste forskning på området har både IMF og OECD publiceret rapporter i løbet af 2015, der kommer frem til den konklusion, at øget ulighed er hæmmende for væksten.

IMF viser i rapporten »Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective«, at stiger indkomstandelen for de fattigste 20 pct., så vil det give en højere BNP vækst de følgende år. Samme positive sammenhæng kommer IMF frem til, når man ser på 2. og 3. kvintil. IMF viser altså, at hvis de fattigste og middelklassen får en større andel af den samlede

Figur 4. Gini-koefficienter for indkomståret 2012



Kilde: AE på baggrund af Danmarks Statistik (2015)

indkomst i et samfund, så er det forbundet med en højere samlet vækst i økonomien.

For de rigeste 20 pct. finder IMF den modsatte sammenhæng. Hvis de rigeste 20 pct. får en stigende andel af den samlede indkomst i et samfund, så har det negative effekter på den økonomiske vækst de følgende år. Argumentet om, at en stigning i indkomsten for de rigeste vil *sive ned* og gavne hele økonomien, kan altså ikke genfindes empirisk ifølge IMF.¹

I rapporten peger IMF på, at høj ulighed og fattigdom kan betyde en »underinvestering« i uddannelse blandt børn i lavindkomstfamilier. Produktiviteten blandt disse personer bliver dermed lavere, end den ville have været i et mere lige samfund. Og det går ud over vækst og velstand. IMF peger også på, at en stigende koncentration af indkomsten blandt de rigeste kan reducere den indenlandske efterspørgsel, da rige personer forbruger en mindre andel af deres indkomst, end middel- og lavindkomstgrupper gør.

I maj måned i år udgav OECD den over 300 sider lange rapport »*In It Together: Why Less Inequality Benefits All*«, der er den tredje rapport i rækken af høj-profilerede rapporter om den stigende ulighed i OECD-lande. Mens de to første rapporter primært havde fokus på at dokumentere og analysere den stigende ulighed,² ser den nye rapport bl.a. på, hvordan den stigende ulighed påvirker væksten og gennem hvilke kanaler.

Ifølge den nye OECD rapport har den stigende ulighed fra 1985–2005 betydet en lavere samlet vækst på næsten 5 pct. point i løbet af 20 år. I estimationen indgår 14 OECD lande, herunder Danmark, Norge, Sverige, Tyskland mfl.

Ligesom IMF finder OECD på baggrund af estimationer, at stigende ulighed reducerer væksten i udviklede lande. Samtidig viser OECD, at forsøg på at bremse uligheden via omfordelende skatter og overførsler *ikke* hæmmer væksten.

Indkomstulighed hæmmer uddannelsesmuligheder og social mobilitet

Ifølge OECD er en hovedårsag til, at stigende ulighed er skadelig for væksten i et samfund, at de børn, der vokser op i de 40 pct. af familierne med laveste indkomster, får et lavere uddannelsesniveau i mere ulige samfund end i mere lige samfund. OECD finder således, at stigende ulighed i et samfund giver et lavere uddannelsesniveau for børn fra de fattigste 40 pct. af familierne. Omvendt har stigende ulighed ikke betydning for uddannelsesniveauet for børn fra den højere middelklasse og af eliten.

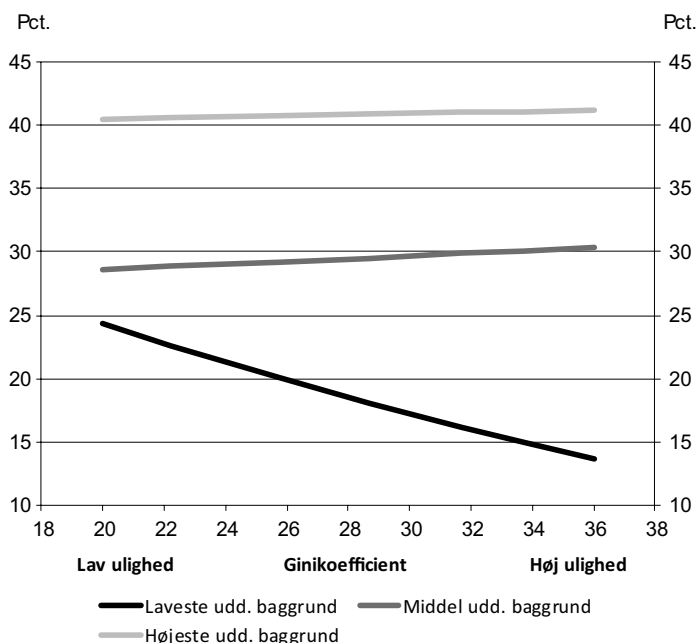
OECD redegør for tre forhold, hvor stigende ulighed svækker opbygningen af human kapital og dermed væksten og velstanden i landet:

1. Hvis der er stor ulighed, bliver der »underinvesteret« i uddannelse for børn fra de laveste klasser, og flere børn herfra står uden uddannelse som voksne. Dermed bliver deres

NOTE 1 Den såkaldte »trickle-down« effekt, hvor stigende indkomster for de rigeste gavner hele økonomien pga. de rigeste vil forbruge og investere den stigende indkomst, kan altså ikke genfindes empirisk ifølge IMF

NOTE 2 Se OECD (2008) og OECD (2011)

Figur 5. Sandsynlighed for at opnå videregående uddannelse fordelt på forældres uddannelsesniveau og landets ulighed målt ved Gini-koefficient



Anm.: Figuren viser sammenhængen mellem sandsynligheden for at opnå en videregående uddannelse for børn opdelt på deres forældres uddannelsesniveau fordelt på Gini-koefficient i landet på det tidspunkt barnet var omkring 14 år gammel. Estimationen er lavet af OECD på baggrund af detaljeret data fra 24 OECD lande.

Kilde: AE på baggrund af OECD (2015), <http://dx.doi.org/10.1787/888933207811>.

potentiale ikke fuldt udnyttet, hvilket er med til at hæmme produktivitet og vækst.

2. Kvaliteten af uddannelsen for børn af de laveste klasser bliver lavere, når uligheden stiger. Det går også ud over produktiviteten og dermed væksten i landet.
3. I mere ulige lande er der en større risiko for, at børn fra de laveste sociale klasser står uden for arbejdsmarkedet i voksenlivet. Det går også ud over væksten og velstanden i landet.

Mht. det første forhold, så estimerer OECD på baggrund af detaljerede data på individniveau fra 24 OECD-lande (herunder bl.a. Danmark, Sverige, Norge, Tyskland mfl.) sandsynligheden for at få en videregående uddannelse opdelt på dels forældrenes uddannelsesniveau, dels på niveauet for ulighed i landet opgjort ved Gini-koefficienten. I disse estimationer er der også kontrolleret for individuelle karakteristika som fx køn, oprindelse, modersmål mv. (OECD (2015)).

I figur 5 er resultatet af estimationen fra OECD gengivet. Af figuren ses det, at børn af forældre med det højeste uddannelsesniveau med ca. 40 pct. sandsynlighed selv får en videregående uddannelse – uafhængigt af uligheden i landet. For børn af forældre med middel uddannelsesniveau er sandsynligheden for at få en videregående uddannelse på ca. 30 pct. Det er også stort set uafhængigt af uligheden i landet. Men ser man på børn af forældre med det laveste uddannelsesniveau, så er der en faldende sandsynlighed for at få en videregående uddannelse, jo højere uligheden i landet er. Er uligheden blandt de laveste i OECD-landene, så er det omkring 25 pct. af børn af forældre med det laveste uddannelsesniveau, som opnår en videregående uddannelse. Men er uligheden blandt de højeste i OECD-landene, er det under 15 pct., der får en videregående uddannelse. Ulighed går altså i høj grad ud over mulighederne for børn i de mindst privilegerede familier, mens mulighederne ikke forringes for andre grupper, ifølge OECD. Stiger uligheden i et land, så forringes mulighederne for børn fra de mindst privilegerede familier.

Opsummering

Der er flere forskellige måder at opgøre uligheden i et samfund på. Målt på indkomst efter skat er der dog ikke tvivl om, at uligheden i Danmark er steget siden midten af 1990'erne. Samtidig er indkomstandelen for personer med de højeste indkomster steget, mens antallet af økonomisk fattige er steget. Set i internationalt perspektiv har Danmark fortsat en relativ lav ulighed, og mens OECD opgør Danmark til at være det mest lige land, så opgør Eurostat Danmark til at være det 11. mest lige land. Både OECD og IMF har i deres nye publikationer argumenteret for, at øget ulighed skader den samlede vækst, hæmmer mobiliteten i samfundet og forringer mulighederne for de dårligst stillede. Ud fra deres resultater er der altså ingen økonomisk grund til at stræbe efter et mere ulige samfund.

REFERENCER

Danmarks Statistik, »Statistisk Tiårsoversigt 2015«, DST 2015
 IMF, Ostry, J.D et. al.: »Redistribution, Inequality and Growth«, IMF 2014
 IMF, Dabla-Norris, Era et. al.: »Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective«, IMF 2015

IMF, Jaumotte, Florence og C.O. Buitron: »Power from the People«, IMF 2015 (b)
 OECD, »Growing Unequal?«, OECD 2008
 OECD, »Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising«, OECD 2011
 OECD, »Skills Outlook 2013«, OECD 2013
 OECD, Cingano, Federico: »Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth«, OECD 2014

OECD, »In It Together: Why Less Inequality Benefits All«, OECD 2015
 Økonomi- og indenrigsministeriet, »Familiernes økonomi. Fordeling, fattigdom og incitamenter 2015«, OIM 2015

Lave og stabile topindkomster i Danmark

Personerne med de højeste indkomster har fortsat kun en begrænset del af de samlede indkomster i Danmark, mens andelen har været stærkt stigende i f.eks. USA og Storbritannien. Indkomstfordelingen i Danmark er fortsat blandt de mest lige i verden.



NIELS HENNING BJØRN
Kontorchef, Ph.d.
De Økonomiske Råds sekretariat

Topindkomsterne i Danmark kan virke overvældende høje sammenlignet med indkomsten for en kasseekspedient i en discountbutik, den gennemsnitlige indkomst for en industriarbejder eller en lærer i folkeskolen, men sammenlignet med topindkomsterne i Storbritannien og US er de danske topindkomster ikke så høje. Indkomstfordelingen i Danmark er relativt lige, og det udsagn gælder uanset, om vi måler det ved brug af gini-koefficienter, andelen af fattige eller topindkomsternes andel af de samlede indkomster.

Baggrunden for interessen for topindkomsternes andel af de samlede indkomster er en generel interesse for fordelingen af indkomsterne i samfundet, og lige nu er den meget inspireret af væksten i topindkomster i nogle lande, jf. Atkinson m.fl. (2011). Topindkomsterne måles her som lønindkomst, kapitalafkast samt lejeværdi af egen bolig, men uden offentlige overførsler. Denne opgørelse afviger fra økonomernes typiske udgangspunkt i diskussioner af økonomiske fordeling, hvor de ofte anvender den disponible indkomst, der afspejler ændringer i indkomster, offentlige overførsler og skatter. Fordelingen af topindkomster måles typisk som andelen af de samlede private indkomster, som de højeste 1 pct., 5 pct. eller 10 pct. udgør.

Opgørelsen af indkomster baseret på skatteoplysninger

Denne opgørelse af indkomster fokuserer på de private indkomster i form af løn, kapitalindkomst og lejeværdi af egen bolig. Det betyder, at indkomsterne er opgjort uden at tage hensyn til offentlige overførsler og betaling af skat, hvilket giver en mere ulige fordeling af indkomsterne, end hvis udgangspunktet havde været den disponible indkomst, jf. De Økonomiske Råd (2011a).

Indkomsterne er i basisberegningerne opgjort for enkeltpersoner uden hensyn til eventuelle andre indkomster i husstanden og husstandens størrelse. Dette er i modsætning til fordelingsberegninger opgjort for den disponible indkomst, hvor indkomsten for en husstand typisk udlignes, og udligningen kan tage højde for størrelsen og sammensætningen af husstanden. I praksis betyder opgørelsen på personer, at indkomstfordelingen kan virke mere ulige, end hvis der havde været taget højde for udligning inden for husstanden.

Opgørelsen af indkomsterne er baseret på anonymiserede oplysninger om befolkningens indkomster, og kilden til oplysningerne er Skats opgørelse af indkomster. Dette er en pålidelig kilde for indkomsterne, da mange af Skats oplysninger er indberettet direkte af tredjepart til skat, f.eks. har arbejdsgiverne indsendt lønoplysninger for de ansatte, og pengeinstitutter har indrapporteret oplysninger om renteindtægter og renteudgifter, jf. De Økonomiske Råd (2011b). Efterfølgende kontrollerer Skat disse oplysninger i forbindelse med personernes årsopgørelse, hvilket styrker kvaliteten af data.

Problemet med skattedata kan være, at ubeskattede indkomster ikke kommer med i opgørelsen. En mulighed kunne være at spørge befolkningen eller et udsnit af den om deres indkomster. Det giver dog næppe et mere pålideligt billede af indkomsterne, da en andel af befolkningen ikke deltager i eller svarer på den type af undersøgelser, og selv om de svarer, kan svarene være fejlbehæftede og usikre. Et andet spørgsmål er, hvor store problemerne ved opgørelsen fra Skat er. Nogle skatteydere kan have mulighed for at placere udbetalingen og beskattningen af indkomster på andre tidspunkter end indtjeningen, men det ændrer ikke på størrelsen af den samlede indkomst over årene. Omfanget af ubeskattede indkomster er af gode grunde

ukendt, men formodentlig spiller det kun en mindre rolle i forhold til opgørelsen af topindkomsternes størrelse.

Topindkomsternes andel af indkomsterne lav i Danmark

Topindkomsternes andel af de samlede indkomster i Danmark er meget stabil og varierer ikke meget med konjunkturerne, jf. figur 1. Den mest bemærkelsesværdige ændring er, at personerne med de 1 pct. højeste indkomster (p99-p100) fik en større andel af indkomsterne omkring 2005-06, og at den samme gruppe havde et indkomstfald i 2009, men at de formåede at genvinde den i løbet af de kommende år.¹ Indkomstandelen for de højeste 1 pct. var cirka 5 pct. i 1994-96 og steg med 0,5 pct.point i 1999-2000, inden den nåede 6,3 pct. i 2007. Stigningen kan bl.a. tilskrives en stor stigning blandt de 0,1 pct. højeste indkomster, jf. KRAKA (2015). Procentuelt er det en ganske stor stigning for de højeste 1 pct. indkomster, men i forhold til både niveauet og stigningen i de højeste indkomster i US og Storbritannien er det en beskedne ændring.

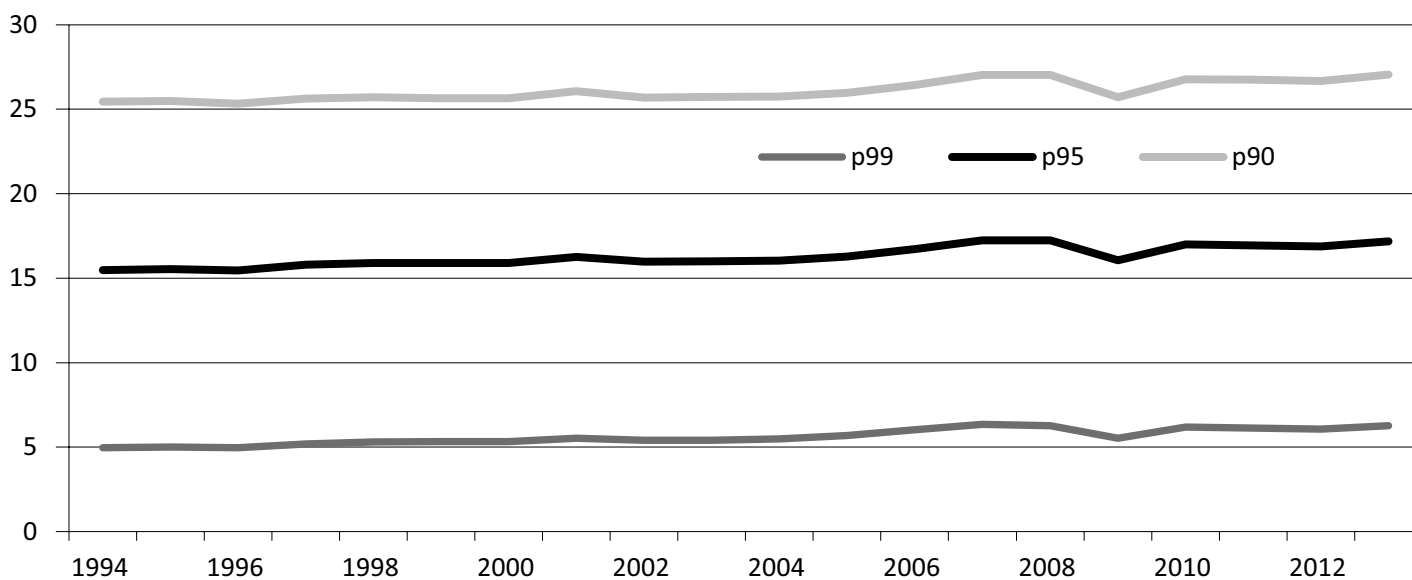
Tilsvarende havde gruppen med indkomsterne mellem p95 og p99 en stigning i deres andel af indkomsterne fra 10,6 pct. til knap 11,0 pct. i 2007-08, som de mistede i 2009 og senere har genvundet. Endelig har indkomsterne mellem p90 og p95 omtrent 10 pct. af alle indkomster i alle årene.

Stabiliteten og det lave niveau for de højeste indkomster i Danmark svarer til situationen i Sverige, men står i skærende kontrast til udviklingen i US og Storbritannien, hvor især personerne med den øverste procent af indkomster har haft en stigende andel af de samlede indkomster, jf. figur 2. Her havde de højeste en procent 17,5 pct. af de samlede indkomster, hvilket er mere end 10 pct.point mere end den tilsvarende gruppe i Danmark.

Udviklingen i US er en tilbagevenden til niveauet fra 1920'erne, hvor de højeste indkomster også havde over 15 pct. af de samlede indkomster, men det er et kraftigt skift fra starten af 1970'erne, hvor de kun havde knap 8 pct. af de samlede indkomster, (se www.topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu).

Udviklingen i Storbritannien følger den amerikanske tendens til en stigende andel af indkomsterne til de højeste en procent. Frankrig og Tyskland ligger i denne henseende imellem de angelsaksiske lande og de skandinaviske lande og Nederlandene. Det betyder for de udvalgte lande, at topindkomsternes andel af indkomsterne er lave i lande med den skandinaviske velfærdsmodel, lidt højere i lande med en kontinental velfærdsmodel, og meget højere i lande med en angelsaksisk velfærdsmodel.²

Figur 1. Topindkomsternes andel af de samlede indkomster



Anm.: p99 er den indkomst, som lige netop er større end 99 pct. af alle positive indkomster, og tilsvarende er p95 større end 95 pct. af alle positive indkomster.

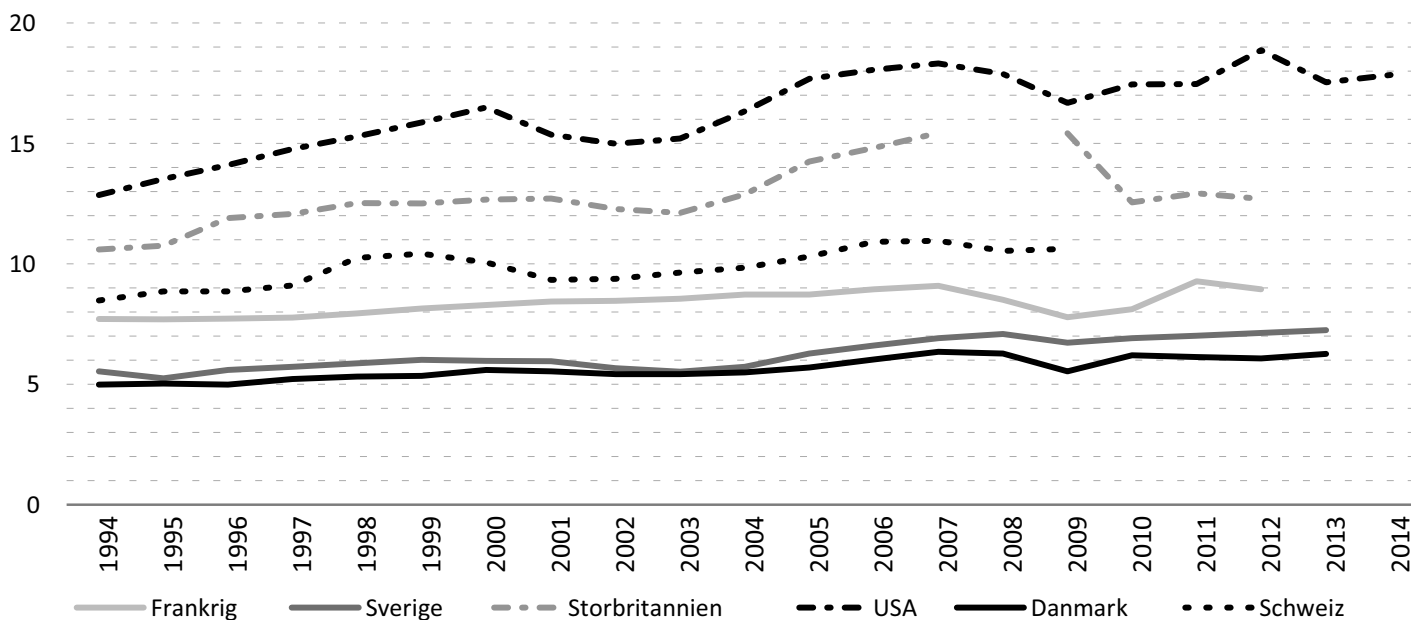
Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

Figuren kandiderer til at være en af de mest kedelige figurer om de danske indkomster, fordi de højeste indkomsters andel af alle indkomster er så beskedne og stabile.

NOTE 1 P99 er grænseværdien, der er større end 99 pct. af alle positive indkomster. P100 er den højeste indkomst, og p95 er indkomsten, der er større end 95 pct. af alle indkomster.

NOTE 2 Indkomstandelen for de højeste en procent indkomster i Norge har i perioden 2003-05 været over 10 procent, men er nu tilbage på knap 8 pct., jf. Aaberge m.fl. (2013).

Figur 2. Topindkomsternes andel af den samlede indkomst i udvalgte lande



Kilde: www.topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu

I figuren er p99 den indkomst, som er større end 99 pct. af alle indkomster. Den grænse for topindkomst udgør i 2013 godt 950.000 kr. i Danmark. Sammenlignet med topindkomster i US er det dog et lavt niveau, idet p99 grænsen for de højeste indkomster lå på knap 375.000 \$ i 2013, hvilket svarede til over 2 mio. DKK. Niveauet i Storbritannien ligger dog betydeligt tættere på det danske, idet grænsen her er 120.000 £ i 2012 svarende til 1,1 mio. DKK.

Hvis indkomsterne havde været opgjort inklusive pensionsindbetalinger, havde p99 indkomstgrænsen i Danmark været lige over 1,2 mio. kr. Dette betyder, at der er sat betydelige summer af til pension, hvilket egentlig er ganske meget for de højeste indkomster. Topindkomsternes andel af de samlede indkomster er stort set den samme, som når pensionsindbetalinger ikke er medtaget.

Større overskud af egen virksomhed blandt de højeste indkomster

Den øverste procent af indkomsterne adskiller sig fra de øvre indkomster ved at være mere domineret af overskud af egen virksomhed, end de øvrige høje indkomster eller befolkningen som helhed, jf. tabel 1. Det er bemærkelsesværdigt, at den rene lønindkomst kun udgør omkring 70 pct. af indkomsten for personer med de højeste indkomster, mens lønindkomst for andre ligger på 87 pct. til 95 pct. Personerne med de højeste indkomster har således i høj grad deres egne virksomheder, der giver dem en meget betydelig indkomst, og det gør sig i mindre grad også gældende for personerne med indkomster i p95-p100. Indkomstgruppen p90 ligner personerne med indkomst under p90 ved, at de har en meget høj andel af deres indkomst som lønmodtager, til trods for at de højeste indkomster også er

med i denne opgørelse. Personerne mellem p90 og p95 er derfor overvejende lønmodtagere lige som hovedparten de øvrige personer med positiv indkomst.

Forskellen skyldes i høj grad overskud af egen virksomhed, der enten beskattes som kapitalafkast eller som personlig indkomst, hvis de selvstændige hæver mere fra selskabet end det beregnede afkast af den investerede kapital. Beregningerne viser, at over 20 pct. af indkomster over p99 er personlig indkomst fra selvstændig virksomhed,

Lejeværdien af egen bolig varierer en del, idet den beregnes som obligationsrenten gange vurderingen, og i 2013 var renten så lav, at det resulterede i, at lejeværdi af egen bolig kun udgjorde en meget lille andel af indkomsterne.

Opgøres indkomsterne inklusiv aktieindkomst, har topindkomsterne en større andel af den samlede indkomst, jf. figur 3. Det gælder især for personer med de højeste 1 pct. af indkomsterne. Aktieindkomster består både af aktieudbytte og gevinsten ved forskellen mellem køb og salg af aktier. Aktieindkomst varierer med konjunkturerne, og forskellen i opgørelsen med og uden aktieindkomst var særlig stor i 2007, hvor top 1 pct. indkomsterne andel af de samlede indkomster var over 1½ pct.point større inklusiv aktieindkomst end eksklusiv aktieindkomst. Omvendt var forskellen kun 0,7 pct.point i 2009, og for 2013 var den omkring 1 pct.point for de højeste 1 pct. af indkomsterne.

Udlignes indkomsterne inden for en husstand, har personerne med topindkomster en lavere andel af de samlede indkomster, jf. figur 4. Topindkomster beregnes oftest ud fra den enkelte

Tabel 1. Fordelingen af indkomstarter for de forskellige topindkomster i 1994 og 2013

År	Indkomstart	Andre	P90	P95	P99
1994	Lønindkomst	94,7	90,7	86,5	68,2
	Personlig indk. fra selvstændig virksomh.	5,7	7,2	10,2	23,0
	Kapitalindkomst	-10,1	-8,7	-7,4	0,1
	Lejeværdi af egen bolig	9,7	10,8	10,8	8,7
2013	Lønindkomst	98,5	93,3	88,3	72,3
	Personlig indk. fra selvstændig virksomh.	4,0	6,6	10,2	22,0
	Kapitalindkomst	-5,9	-3,8	-2,7	1,9
	Lejeværdi af egen bolig	3,4	3,9	4,2	3,9

Kilde: Egne beregninger på baggrund af registerdata.

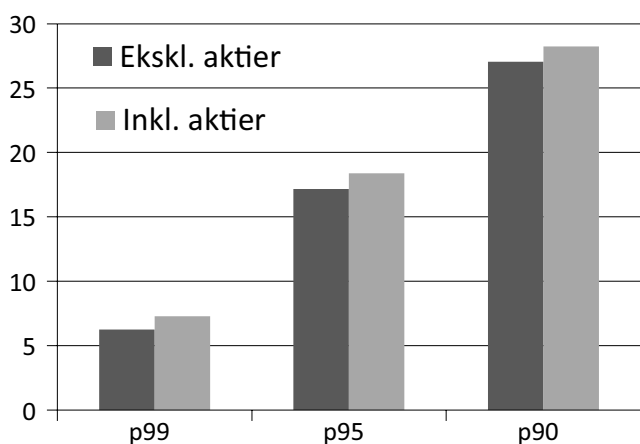
persons indkomst, mens beregninger af fordelingen af indkomster ofte tager udgangspunkt i husstande eller familier. Hvis personerne med de højeste indkomster er gift eller lever sammen, har det ingen betydning for opgørelsen, men hvis ægtefællerne har lavere indkomster, vil en udligning af indkomster inden for husholdninger ændre topindkomsternes andel af de samlede indkomster. Vi har udlignet indkomsterne ved at dele de samlede indkomster for alle voksne i husholdningen ligeligt imellem dem. Det reducerer p99 indkomsternes andel af de samlede indkomster til 5 pct. i 2013, og p95 har her mindre end 15 pct. af de samlede indkomster.

Betydelig udskiftning i persongruppen med topindkomster

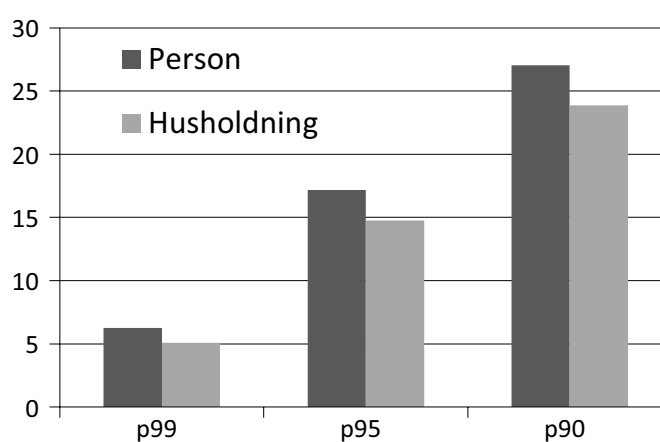
Persongruppen med topindkomster er dog ikke uforandret. Der er udskiftning i denne gruppe af personer, og sammenlig-

ner vi persongruppen med de højeste 1 pct. indkomster født i årene 1950 til 1986 i 2004 med den tilsvarende gruppe med de højeste indkomster i 2013, så er det under halvdelen, som fortsat har indkomster over p99.³

Der er en gruppe af personer, som har topindkomster i mange år i træk, men der er mange, som kun har topindkomster i en kortere årrække. I beregningerne er der knap 30.000 personer med indkomster over p99, og fra 1994 til 2013 har lidt over 7.000 personer haft topindkomster i mere end 90 pct. af de år, hvor de har været i den udvalgte aldersgruppe. Tilsvarende er der ca. 46.000 personer, som har haft indkomster over p95 i mindst 90 pct. af de år, hvor de har indgået i den undersøgte persongruppe, hvor der hvert år er omkring 145.000 personer med indkomster over p95.

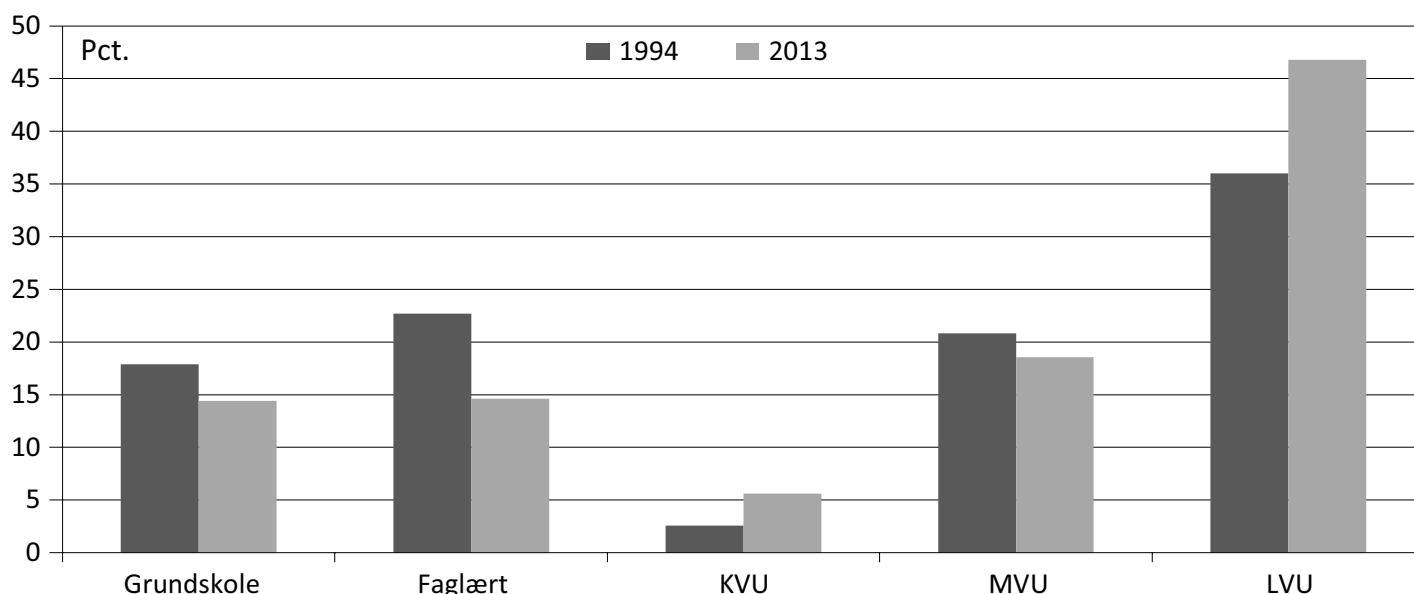
Figur 3. Topindkomster og aktieindkomst, 2013

Kilde: Egne beregninger ved brug af registerdata.

Figur 4. Topindkomster i husstanden, 2013

NOTE 3 Topindkomster er fundet alene for den udvalgte gruppe af personer født 1950 til 1986, hvorfor der ikke indgår andre personer i beregningerne.

Figur 5. Uddannelse for personer med indkomster over p99



Anm.: KVU står for kort videregående uddannelse, MVU for mellemlang videregående uddannelse og LVU for lang videregående uddannelse.

I Grundskole er inkluderet personer uden registreret uddannelse f.eks. nogle indvandrede personer

Kilde: Egne beregninger ved brug af registerdata.

Mange har en lang videregående uddannelse

Personerne med lange videregående uddannelser dominerer i stigende grad blandt gruppen med indkomster i den øverste procent. De høje indkomster er tegn på en høj produktivitet, og den høje produktivitet finder vi ofte blandt personer med en videregående uddannelse. I 1994 havde 35 pct. af personerne med en indkomst over p99 en lang videregående uddannelse, og andelen var i 2013 steget til mere end 45 pct. Der er dog fortsat personer, som har arbejdet sig op med en grundskole på ni år, men en stigende andel har en høj uddannelse.

Sammenfatning og konklusion

Personerne med de højeste erhvervs- og kapitalindkomster i Danmark har en høj indkomst set i forhold til de en butiksassistent eller en folkeskolelærer, og de højeste en procent indkomster har mere end 6,5 pct. af de samlede indkomster i 2013. Set i forhold til topindkomsterne i US er de danske indkomster ikke så store, og selvom topindkomsternes andel af de samlede indkomster er steget de seneste 10 år, så er den fortsat lav i international sammenhæng. Det afspejler, at indkomstfordelingen i Danmark fortsat er forholdsvis lige.

Ulighed i velstand og velfærd – hele landet, regioner og ledighed

Ulighed i fordelingen af indkomster – velstand – og i tilfredsheden med livet i almindelighed – velfærd – diskuteres tillige med velfærdsforskellen mellem regioner, og mellem ledige og beskæftigede baseret på oplysninger fra Danmarks Statistik.



JENS BONKE
Rockwool Fondens Forskningsenhed

Der gennemføres løbende undersøgelser af den økonomiske ulighed i samfundet, mens fordelingen af velfærd kun sjældent er genstand for undersøgelser. Det indebærer bl.a., at der kan være usikkerhed om, hvorvidt fordelingen af velstand – den økonomiske – afspejler en tilsvarende fordeling af velfærd, og dermed om mindre eller større økonomisk ulighed også giver sig udtryk i mindre eller større forskelle i fordelingen af velfærd.

I diskussionen om ulighed er der også hyppigt fokus på, hvordan velstanden er fordelt i landet, og dermed om Ud-kantsdanmark er fattigere end det øvrige Danmark. Der tales i den forbindelse mindre om, hvorvidt velfærden er højere uden for Hovedstaden og de større byer, og dermed om velfærden i virkeligheden risikerer at blive mindre, hvis der sker en fortsat afvikling af udkanten.

Også ledighed giver anledning til overvejelser om velfærd, da flere undersøgelser har påpeget, at det ikke kun er et spørgsmål om mistet indkomst, der spiller en rolle for incitamentet for at forsøge at skaffe sig et arbejde. Hvis nemlig velfærdstabet ved ledighed er tilstrækkelig stort, er det vanskeligt at forestille sig, at større beskæftigelsesfradrag o lign kan have nogen nævneværdig virkning på incitamentet til at få flere i beskæftigelse.

I det følgende belyses sammenhængen mellem velstand og velfærd i almindelighed, mellem forskellige regioner og for ledige i forhold til beskæftigede – idet der fokuseres på velfærd forstået som subjektiv tilfredshed med livet og velstand synonymt med indkomst. Der er dermed tale om en fortsættelse af undersø-

gelsen om velstand og velfærd (Bonke, 2015), som Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik stod for, men nu med fokus på fordelingen af disse forhold i befolkningen. Det betyder, at såkaldte objektive velfærdsforhold såsom levetid, tryghed, tiltro til institutioner mv. ikke indgår i det her anvendte velfærdsbegreb.

Velstands- og velfærds mål

I de fleste undersøgelser af den økonomiske ulighed anvendes den personlige bruttoindkomst som mål for velstand, mens husholdningsindkomsten efter skat belyser forbrugsmuligheder, idet der ofte korrigeres for familiesammensætningen. Det er ikke nogen ny konstatering, at disse mål er behæftede med en række usikkerheder, og at der er andre forhold – arbejdstilfredshed, sociale og familiære forhold, helbred osv. – der medvirker til ens velfærd. Alligevel er fokus ofte på indkomsterne, og argumentet er, at de giver velstand, og gennem beskatning bidrager til at give velfærd ved at finansiere offentlige ydelser og transfereringer.

Når det gælder velfærd her, er det ikke velfærd i ovennævnte forstand, der fokuseres på, men derimod den subjektive vurdering af tilfredsheden med livet i almindelighed, hvad enten det er den materielle velstand eller andre forhold, der refereres til. Der findes således efterhånden en omfattende litteratur på området, hvor sådanne spørgsmål er anvendt af internationalt anerkendte psykologer og økonomer til måling af velfærd. På den baggrund har både OECD (Stiglitz et al., 2009) og FN oven i købet anbefalet medlemslandene at gennemføre un-

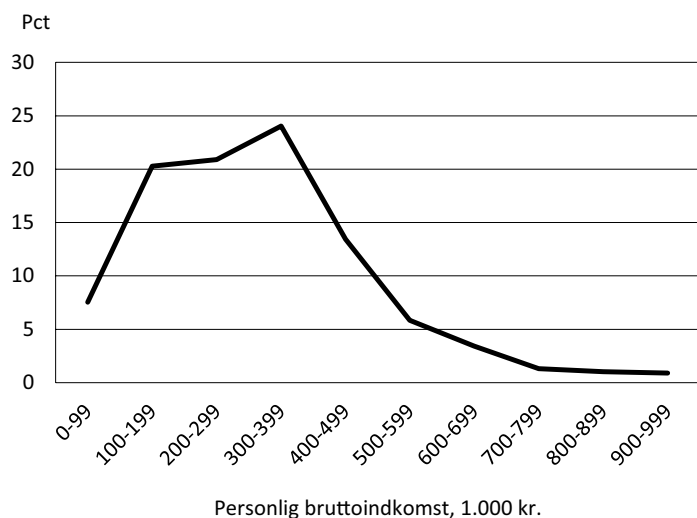
dersøgelser af velfærdens og dens fordeling som supplement til landenes nationalregnskabsopgørelser.

De oftest stillede velfærdsspørgsmål er, hvor tilfreds man er med livet i almindelighed, hhv. hvor man mener at befinde sig på en stige på nuværende tidspunkt af ens liv – det såkaldte Cantril-spørgsmål. Der anvendes også sommetider et såkaldt »Thriving mål«, som kombinerer tilfredsheden med livet med den forventede tilfredshed om fem år (Gallup-Healthways, 2014). For alle udgaver af tilfredsheds målet angives en placering mellem 1-11, hvor 1 udtrykker den laveste tilfredshed og 11 den højeste tilfredshed eller velfærd, se Bonke (2015) for en nærmere diskussion af pålideligheden af disse mål.

Der findes flere måder at beregne uligheden i velstand på, hvor den såkaldte gini-koefficient er den oftest anvendte ved kort fortalt at angive, hvor stor en del af de samlede indkomster i samfundet, der skulle omfordeles, for at alle havde den samme indkomst. Et andet mål er forskellen i velstand mellem de fattigste og rigeste – typisk forskellen i indkomst mellem de 10 pct. eller 20 pct., som har de højeste indkomster, og de 10 pct. eller 20 pct., som har de laveste indkomster. Der findes selvsagt en række andre mål, som belyser uligheden i velstand, men som vi ikke bruger her.

Når det gælder velfærd, er der ikke på samme måde nogle enkle mål for fordelingen. I tidligere levekårsundersøgelser (Bonke, 1997) blev befolkningen ofte inddelt efter køn, alder, uddannelse og stilling på arbejdsmarkedet, og det samme gælder for sociale indikatorer, som bl.a. OECD og Eurostat har undersøgt scoren på (EU-SILC). For at sikre sammenlignelighed med velstandsfordelingen bruger vi her de samme mål på velfærdsområdet.

Figur 1. Fordelingen af personlige bruttoindkomster.



Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

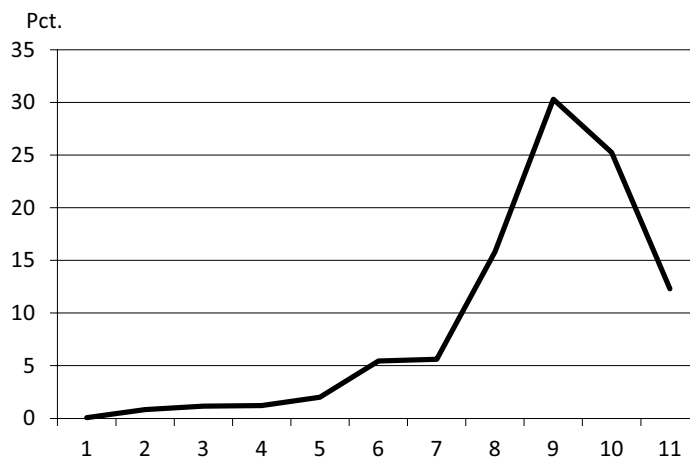
Ulighed i velstand og velfærd

Figur 1 og 2 viser fordelingen af velstand hhv. velfærd, idet der bruges forskellige skalaer for de to mål, nemlig henholdsvis en numerisk og kategoriel skala. For velstanden – den personlige bruttoindkomst – er der tale om klar højre-skæv fordeling med væsentlig flere i den nedre ende end i den øvre ende af fordelingen, mens velfærd – tilfredshed med livet i almindelighed – omvendt er venstre-skæv med flest i den øvre ende af fordelingen sammenlignet med i den nedre ende af fordelingen. Der er med andre ord mange med mindre eller mellemindkomster og få med store indkomster, hvorimod det store flertal angiver en høj velfærd og kun få en lille velfærd.

Ved at anvende gini-koefficienten og forskellen mellem rige og fattiges indkomster og velfærd på fordelingerne i figur 1 og 2 ser vi, at gini-koefficienten er væsentlig mindre for velfærd end for velstanden, og at det samme er tilfældet for forskellen mellem rige og fattige. Gini-koefficienterne er således hhv. 0,353 og 0,102 og forskellen 7,1 og 1,7-gange for de to mål (tabel 1). Der er med andre ord væsentlig større ulighed i fordelingen af velstand end i fordelingen af velfærd, idet der selvsagt skal tages hensyn til, at de to fordelinger ikke anvender samme skalaer.

Sammenlignes ulighederne i tabel 1 med tilsvarende opgørelser i andre undersøgelser, er der ikke den store forskel. Eksempelvis er gini-koefficienten for personlige bruttoindkomster beregnet til 0,387 i Fordeling og incitamenter Juli 2013 (Økonomi- og indenrigsministeriet, 2015, p. 80). Der findes så vidt vides ingen sammenlignelige beregninger af uligheden i velfærd opgjort, som det er tilfældet her.

Figur 2. Tilfredshed i almindelighed (1-11).



Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

Tabel 1. Fordeling af velstand og velfærd

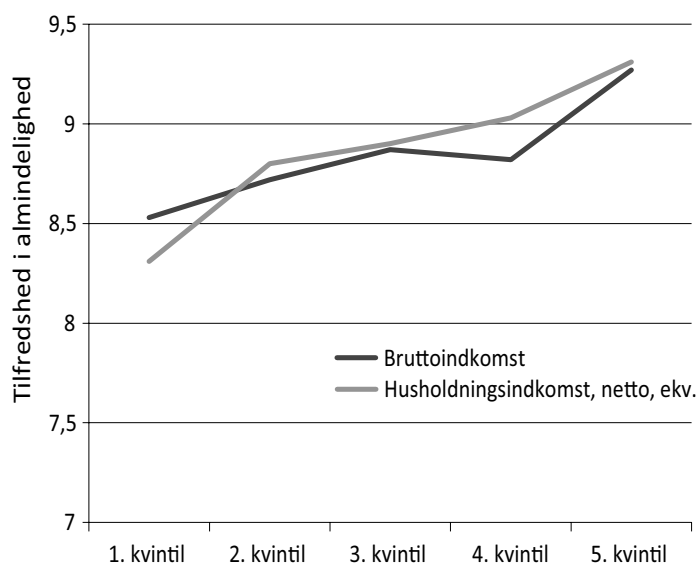
	Velstand	Velfærd
Gini-koefficient	0,353	0,102
20 % laveste	96.400 kr.	6,41 score
20 % højeste	681.800 kr.	10,67 score
Højeste/laveste indkomst/score	7,07	1,66
Gns.- median	306.200/281.500 kr. (1,09)	8,97/9,07 (0,99) score

Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

Sammenhæng mellem velstand og velfærd

Som det blev vist i figurerne 1 og 2 er fordelingerne af velstand og velfærd forskellige, og det er derfor forventeligt, at der ikke er nogen tæt sammenhæng mellem de to fordelinger. Korrelationen er da også kun 0,123, og godt nok er velfærden større, desto større velstand, men det er først og fremmest i enderne af velstandsfordelingen, at der er en klar sammenhæng (figur 3). Sammenligner vi således personer med de 20 pct. højeste personlige bruttoindkomster med dem med de 20 næstmindste personlige bruttoindkomster, er førstnævntes velfærd signifikant større end førstnævntes velfærd, mens det er mellem de højeste nettohusstandsindkomster og de næstlaveste, at der er signifikante velfærdsforskelle. For de øvrige indkomstgrupper er der ikke nogen signifikant forskel mellem den ene og den næste gruppes velfærd.

Figur 3. Tilfredshed i almindelighed og personlig bruttoindkomst hhv. ækvivaleret nettohusstandsindkomst i kvintiler (20 pct.'s grupper).



Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

Sammenhængen mellem velstand og velfærd er også vist i tabel 2, hvor vi ser, at godt nok er der en sammenhæng – qui² test – men der er mere end hver tredje med en lille velstand, der har

meget velfærd, og denne andel gælder faktisk for alle indkomstgrupperne – kvintiler – med undtagelse af de bedst stillede, hvor det er hver anden, som har høj velfærd. Det ændrer dog ikke på, at den gennemsnitlige personlige bruttoindkomst i 1. kvintil er 96.000 kr. mod 682.000 kr. i 5. kvintil svarende til, at en 7 gange så stor indkomst modsvarer af en 9 pct.'s højere tilfredshedsscore, mens en fordobling af indkomsten fra 2. til 4. kvintil stort set ikke modsvarer (godt 1 pct.) af en større tilfredshed med livet i almindelighed.

Tabel 2. Tilfredshed med livet i almindelighed og personlig bruttoindkomst og nettohusholdningsindkomst.

	Velstand personlig bruttoindkomst				
	1. kvintil	2. kvintil	3. kvintil	4. kvintil	5. kvintil
Velfærd					
1-4	6,9	(2,4)	(1,6)	(3,5)	(0,6)
5-7	14,8	17,3	12,2	10,5	(5,1)
8-9	42,4	43,9	49,7	51,4	46,2
10-11	35,9	36,4	36,5	34,6	48,1
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gns. (1-11)	8,53	8,72	8,87	8,82	9,27 ^{*a}
<i>husholdningsindkomst, netto, ækvivaleret¹</i>					
Gns. (1-11)	8,31	8,80 ^{*a}	8,90 [*]	9,03 [*]	9,31 [*]

¹ Indkomsten divideret med kvadratroden til antallet af voksne og børn i familien.

^{*} Signifikant ift. 1. kvintil

^a Signifikant ift. forrige kvintil.

Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

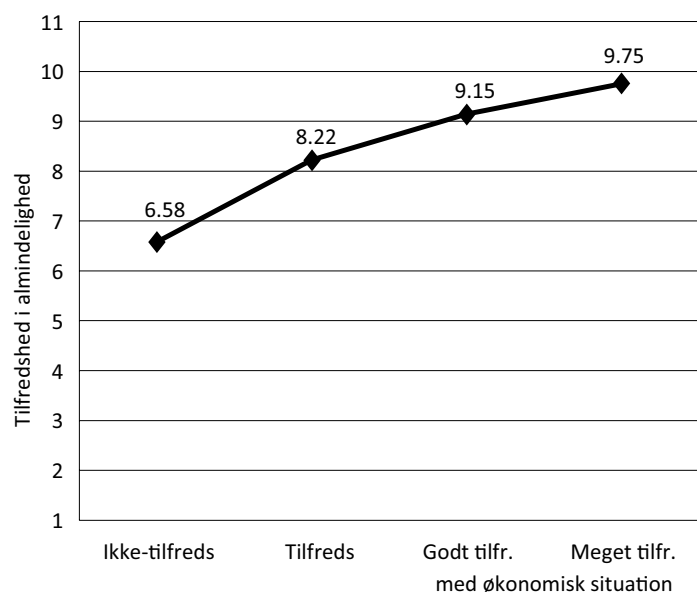
Det er også tankevækkende, at godt nok er der overordnet set en positiv sammenhæng mellem tilfredshed og den personlige bruttoindkomst, men den stiger langsommere for større end for mindre indkomster. Nyttens af den sidste krone er ganske enkelt mindre for rige end for dem med mellemindkomster, hvorfor en større indkomst kun i begrænset omfang hænger

sammen med større tilfredshed. Flere udenlandske studier har også vist, at stigningen i tilfredshed aftager med stigende bruttohusholdningsindkomst (Layard *et al.*, 2013).

Tilfredshed med økonomien betyder mere end indkomsten

Vi kan endvidere vise, at tilfredsheden med ens økonomiske situation ikke overraskende stiger med bruttoindkomsten, og at tilfredsheden med den økonomiske situation i væsentlig større omfang hænger sammen med tilfredsheden med livet i almindelighed, end det gælder for bruttoindkomsten (korr. koef. 0,572 og 0,123). Deler vi tilfredsheden med økonomien op i ikke-tilfreds, tilfreds, godt tilfreds hhv. meget tilfreds, er den almindelige tilfredshed signifikant større for hvert trin, man bevæger sig opad (figur 4).

Figur 4. Tilfredshed med økonomisk situation og tilfredshed i almindelighed. GLS-I. 2014/15



Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

Der er altså mere tilfredsheden med indkomsten, end det er indkomstens størrelse, der afgør, hvor tilfreds man er i almindelighed. Det kan selvfølgelig også være, at en almindelig tilfredshed kan spille tilbage på ens tilfredshed med indkomsten, men det ændrer ikke på, at der er en positiv sammenhæng mellem indkomst og tilfredshed.

Forventninger vigtigere end faktiske forandringer i indkomsten

Når det gælder betydningen af indkomståndringer for tilfredsheden med livet i almindelighed, er det kun, når der har været en større, men ikke en meget stor indkomststigning i løbet af de seneste fem år, at vi kan se en sammenhæng. For beskæftigede alene er der ingen signifikante sammenhænge mellem indkomsten fem år tidligere og i dag og den almindelige tilfredshed. Hvis beskæftigedes indkomst således steg mere

eller mindre end den almindelige indkomståndring, var det altså ikke ensbetydende med, at den almindelige tilfredshed ændrede sig.

Det er imidlertid ikke kun faktiske indkomståndringer, der kan påvirke eller være påvirket af ens tilfredshed med livet, det gælder også forventningerne til den fremtidige indkomst. For beskæftigede er tilfredsheden klart større i dag blandt dem, der forventer, at deres indkomst er meget større om fem år end i dag. Hvis indkomsten »bare« forventes at blive større, og altså ikke meget større, er der ikke tale om en større tilfredshed. Hvis der forventes en mindre indkomst, hænger det heller ikke sammen med, om man er mere eller mindre tilfreds med livet. Det er altså kun, når det handler om forventningen til en meget større, men ikke »bare« større indkomststigning, at det kan have noget at gøre med ens aktuelle tilfredshed.

Vi kan også vise, at det ikke er ligegyldigt, hvad ens kolleger, venner og bekendte tjener for ens egen almindelige tilfredshed. Der kan således være tale om såkaldte »naboeffekter« (Frey & Stutzer, 2002; Stutzer, 2004; Clark *et al.*, 2008), som gør, at en væsentlig større indkomst end den andre, der ligner én mht. uddannelse, køn, civilstand, alder og helbred, har, desto større er ens egen tilfredshed. Det gælder dog kun for mænd – »the economic man« – i nærværende undersøgelse, og kun hvis deres indkomst er 10 pct. eller endnu større end sammenlignelige mænds. Kvinder derimod lader sig ikke påvirke af, hvor meget andre kvinder, som ligner dem selv, tjener, når det kommer til deres tilfredshed i almindelighed.

Det, vi har set her, er, at der er en positiv sammenhæng mellem personlig bruttoindkomst og tilfredshed i almindelighed, og at stigningen i tilfredshed aftager med indkomsten, hvilket dog ikke gælder, hvis vi i stedet for den personlig bruttoindkomst anvender husholdningsindkomsten efter skat. Ligesådan har vi vist, at indkomstens størrelse faktisk spiller en mindre rolle, end det gælder for tilfredsheden med indkomsten.

Vi har også set, at en moderat indkomststigning over de seneste fem år hænger sammen med en meget større tilfredshed i almindelighed, ligesom forventningen til en større fremtidig indkomst gør det for beskæftigede. Det er altså ikke kun den nuværende indkomst, der har betydning, også hidtidige ændringer i og forventninger til indkomsten tillige med ens indkomst sammenlignet med andres er vigtige for at forstå, hvor tilfreds man er i almindelighed.

Velstand og velfærd i forskellige regioner

I Stiglitz-Sen-Fitoussi kommissionens (Stiglitz *et al.*, 2009) påpejning af behovet for at gennemføre målinger af velfærd fremføres bl.a. behovet for at sammenligne forholdene på landet og i byen. Udgangspunktet er de omfattende vandringer fra land til by i Kina, som har vist sig at indebære omfattende problemer for både dem, der vandrer, og dem, der bliver tilbage på landet. Det er imidlertid ikke kun i Kina, at sådanne vandringer finder sted, også i andre lande inklusive Danmark har der i mange år været en afvandring fra de såkaldte udkantsområder.

Da det ikke for nærværende har været muligt at undersøge de velfærdsgevinster, som dem, der vandrer mod byen, måtte opnå, eller det velfærdstab beboerne i afvandingsområderne måske får, har vi i stedet alene sammenlignet, hvor tilfredse beboere er i forskellige landsdele: Hovedstadsregionen, Vestsjælland & Lolland-Falster & Bornholm, Fyn & Østjylland, og Sønder-, Vest- og Nordjylland. Vi ser også på, om evt. forskelle i regionernes tilfredshed afhænger af forskellige fordelinger på køn, alder, civilstand, børn, uddannelse, indkomster og helbred.

Hvis vi ser på tilfredsheden, som den umiddelbart fremtræder, er der ingen signifikante forskelle mellem landsdelene. Det ændrer sig ikke, selvom vi tager hensyn til sociodemografiske forskelle og heller ikke, når vi også inddrager forskelle i uddannelse og personlige bruttoindkomster. Kun når vi også tager højde for, at helbredet ikke er det samme mellem landsdelene, finder vi, at der er en større tilfredshed blandt dem i Vestsjælland, på Lolland-Falster og Bornholm sammenlignet med dem i Hovedstadsregionen, men forskellen er kun beskedent og kun signifikant på 10-pct. niveau (tabel 3).

Vi har også undersøgt, om dem med de højeste bruttoindkomster i nogle regioner er mere tilfredse end dem med de laveste – uden at kontrollerer for noget andet – og det viser sig, at der bortset fra i Sønder-, Vest- og Nordjylland, hvor de rige er lidt mere tilfredse end de fattige, gælder det ikke i nogen af de andre landsdele.

Resultatet er altså, at velfærden hverken er større eller mindre uden for end i Hovedstadsregionen. Det modsiger, hvad der er fundet i Sverige (Gerdtham & Johannesson, 2001) og andre europæiske lande (Hudson, 2006), hvor der er en større velfærd forbundet med at bo i mindre urbaniserede områder end i store byer.

Også i Danmark er der fundet større tilfredshed uden for provinsbyer end i disse byer, nemlig i Region Syddanmark. Siden 2009 er den subjektive tilfredshed således blevet målt i denne region via et borgerpanel, som i øvrigt også indeholder andre dimensioner end tilfredshed i almindelighed.

Velfærd og ledighed

Flere undersøgelser (fx Di Tella et al., 2001; Frey & Stutzer, 2000; Clark, 2003, Clark & Oswald, 1994) har vist, at tilfredsheden blandt ledige er mindre end blandt beskæftigede. Vi finder det samme her for både mænd og kvinder, nemlig en tilfredshedsforskel på 2-1,5 scores, og det gælder også i betydeligt omfang, selvom vi kontrollerer for alder, civilstand og uddannelsesbaggrund (Tabel 4). Hvis vi tillige tager højde for indkomstforskellen efter skat – altså forbrugsmuligheden – mellem ledige og beskæftigede, er der stadig en næsten lige så stor og signifikant forskel i tilfredshed. Det peger på, at det ikke kun er tab af indkomst, der påvirker tilfredsheden, men også andre, ikke-økonomiske forhold.

Tabel 3. Tilfredshed i almindelighed efter landsdel.

	Tilfredshed i almindelighed			
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
	Koeff. (st. err.)			
Vestsjælland, Lolland-Falster og Bornholm	0,248 (0,161)	0,075 (0,156)	0,130 (0,155)	0,203 ⁺ (0,107)
Fyn og Østjylland	-0,064 (0,123)	-0,123 (0,118)	-0,057 (0,117)	0,011 (0,082)
Sønder-, Vest- og Nordjylland (Ref. Hovedstadsregionen)	0,049 (0,116)	-0,062 (0,111)	-0,029 (0,111)	-0,025 (0,077)
Kontrolleret for:				
Socio-demografi ¹	Nej	Ja	Ja	Ja
Indkomst og uddannelse	Nej	Nej	Ja	Ja
Helbred	Nej	Nej	Nej	Ja
Konstant	8,766 ^{***} (0,077)	7,212 ^{***} (0,213)	7,007 ^{***} (0,222)	3,026 ^{***} (0,186)
Adj. R ²	0,001	0,089	0,097	0,563

¹ Køn, alder, civilstand og børn.

⁺, ^{**}, ^{***} sign. på 0,1, 0,05, 0,01 og 0,001-niveau

Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

Det er her vigtigt at understrege, at det tilsyneladende ikke er sådan, at det er de mindst tilfredse, der bliver ledige, fordi de er mindre produktive og har et dårligere helbred. På det tyske panel-datasæt GSOEP har Lucas *et al.* (2004) således vist, at dem, som sidenhen bliver ledige, ikke som udgangspunkt har en lav tilfredshed, hvilket bekræfter resultaterne af en anden undersøgelse, som ligeledes anvender de tyske paneldata (Winkelmann & Winkelmann, 1997).

Tabel 4. Ledige og beskæftigedes tilfredshed i almindelighed. Mænd og kvinder.

	Mænd		Kvinder	
	Tilfredshed i almindelighed			
	Gns.	(St.afv.)	Gns.	(St.afv.)
Beskæftigede	8,74	(1,69)	9,00	(1,49)
Ledige	6,54	(2,59)	7,57	(2,34)
	Koeff.	(st. fejl)	Koeff.	(st. fejl)
Forskel				
- ikke-kontrolleret	-2,19***	(0,28)	-1,43***	(0,31)
- kontrolleret ¹	-1,77***	(0,29)	-1,33***	(0,30)
- kontrolleret ²	-1,85***	(0,31)	-1,29***	(0,31)

*, **, *** sign. på 0,05, 0,01 og 0,001-niveau

¹ Kontrolleret for alder, civilstand og uddannelse

² Kontrolleret for alder, civilstand, uddannelse og indkomst.

Kilde: Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik

At alene risikoen for ledighed hænger sammen med en mindre tilfredshed i almindelighed, viser sig ved, at mænd og kvinder med en stor ledighedsrisiko (score <5) har en tilfredshedsscore på 7,40 og 8,53 mod 8,93 og 9,04 for mænd og kvinder, som ikke mener, at de er i risiko for at miste deres arbejde. Der er således en forskel i tilfredshedsscore på 1,5 eller knap 20 pct.,

hvis mænd er i risiko for at miste deres job, mens den »kun« er på 0,5 for kvinder, og i øvrigt er sidstnævnte ikke signifikant. Det ændrer dog ikke ved, at det fortsat er det at være ledig, der først og fremmest hænger negativt sammen med den almindelige tilfredshed (tabel 4).

Det er imidlertid ikke kun ens egen ledighed, der påvirker tilfredsheden, idet også andres ledighed spiller en rolle. Clark (2010) omtaler således undersøgelser, som viser, at jo større ledighed blandt dem, man sammenligner sig med eller er i ens omgivelser – naboeffekt – desto mindre er ens egen tilfredshed påvirket af at være ledig. Omvendt er beskæftigede i områder med stor ledighed mindre tilfredse end beskæftigede i områder med lille ledighed, formentlig fordi risikoen for selv at blive ledig opfattes som en trussel, selvom man også kunne argumentere for, at man så følte sig som ekstra heldig sammenlignet med de mange ledige.

Konklusion – velfærd er andet end velstand

Det er fremgået, at indkomst og tilfredshed hænger sammen, selvom stigningen i tilfredshed aftager med størrelsen på den personlige bruttoindkomst. Det er imidlertid ikke kun den aktuelle indkomst, der gør en forskel, da forventningerne til den fremtidige indkomst også spiller en rolle. Hvor meget indkomsten er steget hidtil, er derimod af mindre betydning for velfærden.

Når det gælder velfærden i forskellige regioner i Danmark, har vi ikke fundet nogle forskelle. Det er der derimod mellem ledige og beskæftigede, endog af en størrelsesorden som gør, at større indkomstforskelle vanskeligt kan tænkes at bidrage væsentligt til at få flere ud på arbejdsmarkedet.

Sammenfattende gælder det, at der er en række forhold, som hænger sammen med velfærden, hvoraf indkomsten kun er ét af dem. For at få et billede af velfærden i befolkningen er det derfor ikke tilstrækkeligt udelukkende at fokusere på velstand, hvis man vil tegne et fuldgældigt billede af velfærden og dens fordeling i samfundet.

LITTERATUR

- Bonke, J. (1997). Levevilkår i Danmark 1997. Danmarks Statistik og Socialforskningsinstituttet.
- Bonke, J. (2015). Velstand og velfærd – hvor rige og tilfredse er danskerne? Rockwool Fondens Forskningsenhed og Danmarks Statistik.
- Clark, A.E. (2003). Unemployment as a social norm: Psychological evidence from panel data. *Journal of Labor Economics*. 21/2, 323-35.
- Clark, A.E. (2010). Where Should We Live? *Review of Economic Analysis*. 2, 20-31.
- Clark, A.E. & Oswald, A.J. (1994). Unhappiness and Unemployment. *The Economic Journal*. 104/424, 648-659.
- Clark, A.E., Frijters, P. & Shield, M. (2008). Relative Income, Happiness and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*. 46, 95-144.
- Di Tella, R., MacCulloch, R. & Oswald, A. (2001). Preferences over inflation and unemployment. Evidence from surveys of happiness. *The American Economic Review*. 91/1, 335-341.
- Frey, B.S. & Stutzer, A. (2000). Happiness, economy and institutions. *The Economic Journal*. 110, 918-038.
- Frey, B.S. & Stutzer, A. (2002). What can economists learn from happiness research? *Journal of Economic Literature*. 40/2, 402-435.
- Gallup-Healthways (2014). *State of Global Well-Being*. Results of the Gallup-Healthways Well-Being Index.
- Gerdtham, U.G. & Johannesson, M. (2001). The relationship between happiness, health, and socio-economic factors: Results based on Swedish microdata. *Journal of Socio-Economics*. 30, 553-557.
- Hudson, J. (2006). Institutional trust and subjective well-being across the EU. *Kyklos*. 59/1, 43-62.
- Layard, R., Chisholm, D., Patel, V. & Saxena, S. (2013). *Mental Illness and Unhappiness*. IZA DP No. 7620.
- Lucas, R.E., Clark, A.E., Georgellis, Y. & Diener, E. (2004). Unemployment alters the set point of life satisfaction. *Psychological Science*. 15/1, 8-13.
- Stiglitz, J.E., Sen, A. & Fitoussi, J.P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. OECD.
- Stutzer, A. (2004). The Role of Income Aspirations in Individual Happiness. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 54, 89-109.
- Winkelmann, L. & Winkelmann, R. (1997). Why are unemployed so unhappy? Evidence from panel data. *Economica*. 65, 1-15.

Vedvarende uligeløn mellem kvinder og mænd

Denne artikel handler om ulighed mellem kvinder og mænd, når det gælder de to køns indtjening. Fokus er rettet mod forskelle mellem kvinders og mænds timeløn. Artiklen giver en oversigt over hovedresultaterne fra SFI's forskning på dette område.



MONA LARSEN

seniorforsker, ph.d., SFI

– Det nationale forskningscenter for velfærd

Indledning

Kvindens erhvervsfrekvens er næsten lige så høj som mænds (72,6 mod 75,5 pct. i 2013, se Danmark Statistik, 2015). Desuden har kvinder i dag mest uddannelse¹. På trods heraf er kvinders indkomst fortsat lavere end mænds – en indkomstforskel, der fortsætter ind i pensionstilværelsen. Forskellen skyldes, at kvinder har færre arbejdstimer pr. uge, at de har en lavere timeløn og at de har mere fravær fra arbejdsmarkedet. Denne artikel handler om indkomstforskellen mellem de to køn målt som timeløn.

Hvor stor er lønforskellen og hvordan har den udviklet sig over tid?²

Forskellen mellem danske kvinders og mænds timeløn er i 2011 i gennemsnit på ca. 17 pct.³ – en forskel, der er på niveau med forskellene i EU som helhed samt i Sverige og Norge. Denne forskel afspejler *bruttolønforskellen*⁴ dvs. den »rå« forskel mellem kvinders og mænds løn, når der ikke er taget højde for kønsforskelle, når det gælder fx uddannelseslængde, erhvervs-erfaring og placering på arbejdsmarkedet.

Ser vi på lønforskelle afhængigt af arbejdsfunktion – her opgjort med udgangspunkt i såkaldte DISCO-hovedgrupper – finder vi, at mænd tjener mere end kvinder uanset hvilken arbejdsfunktion, vi kigger på. Der er imidlertid stor variation mellem disse arbejdsfunktioner, når det gælder størrelsen af bruttolønforskellen. Forskellen er især stor på de områder, hvor gennemsnitslønnen er størst. Det gælder for ledelsesarbejde⁵, hvor lønforskellen er på 25 pct. og for arbejde, der forudsætter viden på højeste niveau eller på mellemniveau, hvor forskellen er på 21 pct.

Størrelsen af lønforskellen varierer endvidere afhængigt af, hvilken sektor vi kigger på. Den største forskel finder vi i den regionale sektor, hvor lønforskellen er på 26 pct. Dernæst følger den private sektor (15 pct.), den kommunale sektor (9 pct.) og den statslige sektor (8 pct.).

Bruttolønforskellen på arbejdsmarkedet som helhed ser kun ud til at være blevet reduceret en smule i løbet af de seneste 15 år vi har sammenlignelige tal for, nemlig fra 18,9 pct. i 1997 til 17,4 pct. i 2011 svarende til et fald på ca. 1,5 procentpoint, se figur 1.⁶

NOTE 1 Uddannelse er her opgjort som nomineret tid fra skolestart til den enkeltes højeste fuldførte uddannelsesniveau.

NOTE 2 Dette afsnit og det efterfølgende afsnit er – medmindre andet er angivet – baseret på Larsen & Houlberg (2013a).

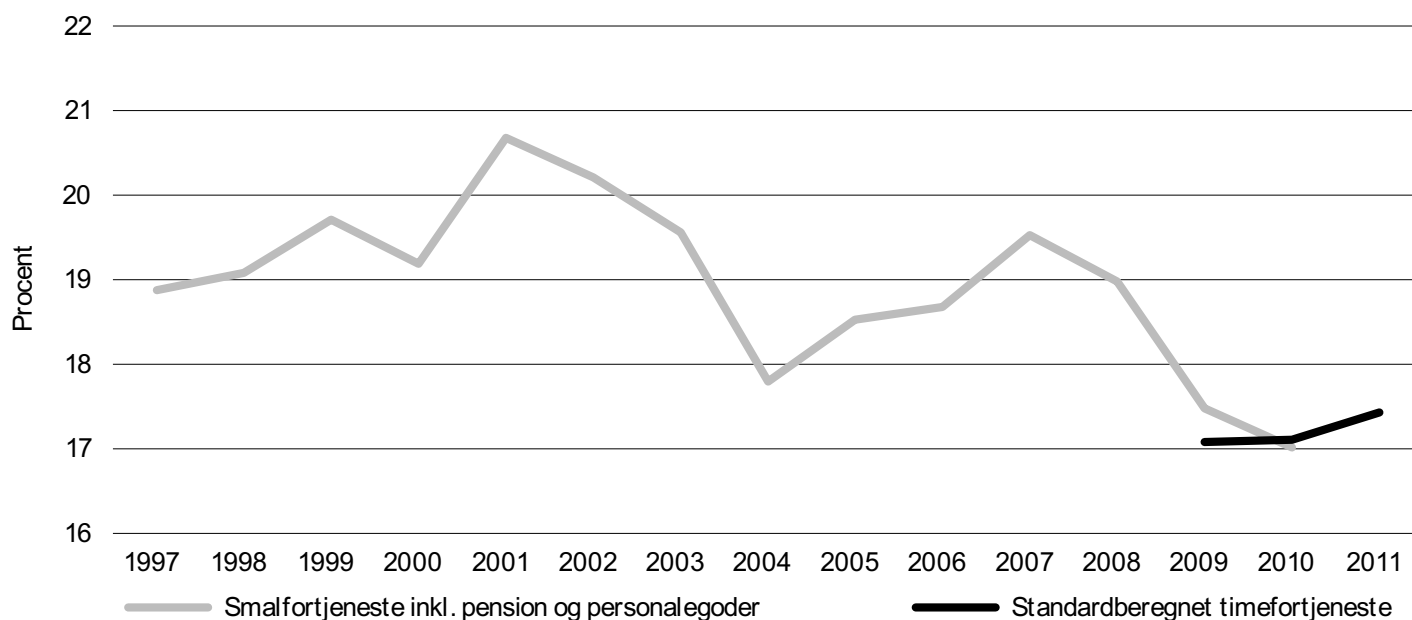
NOTE 3 En timeløn er ikke en eksakt størrelse, da den både kan betragtes som en omkostning og en indtægt. I denne artikel er fokus på løn som indtægt, nærmere bestemt den løn, der kommer tættest på det, der er aftalt mellem arbejdsgiver og arbejdstager.

NOTE 4 Bruttolønforskellen er her opgjort som differencen mellem mænds og kvinders gennemsnitsløn divideret med gennemsnitslønnen for alle.

NOTE 5 Ledelsesarbejde omfatter her kun topledelse.

NOTE 6 I figur 1 er anvendt to forskellige lønbegreber, fordi Danmarks Statistiks mål for indtægt ændrer sig i den periode, der er i fokus her. De to lønbegreber er nærmere beskrevet i Larsen & Houlberg (2013a).

Figur 1. Bruttolønforskæl for hele arbejdsmarkedet for smalfortjeneste inkl. pension og personalegoder, 1997-2010, og standardberegnet timefortjeneste, 2009-2011. Procent.

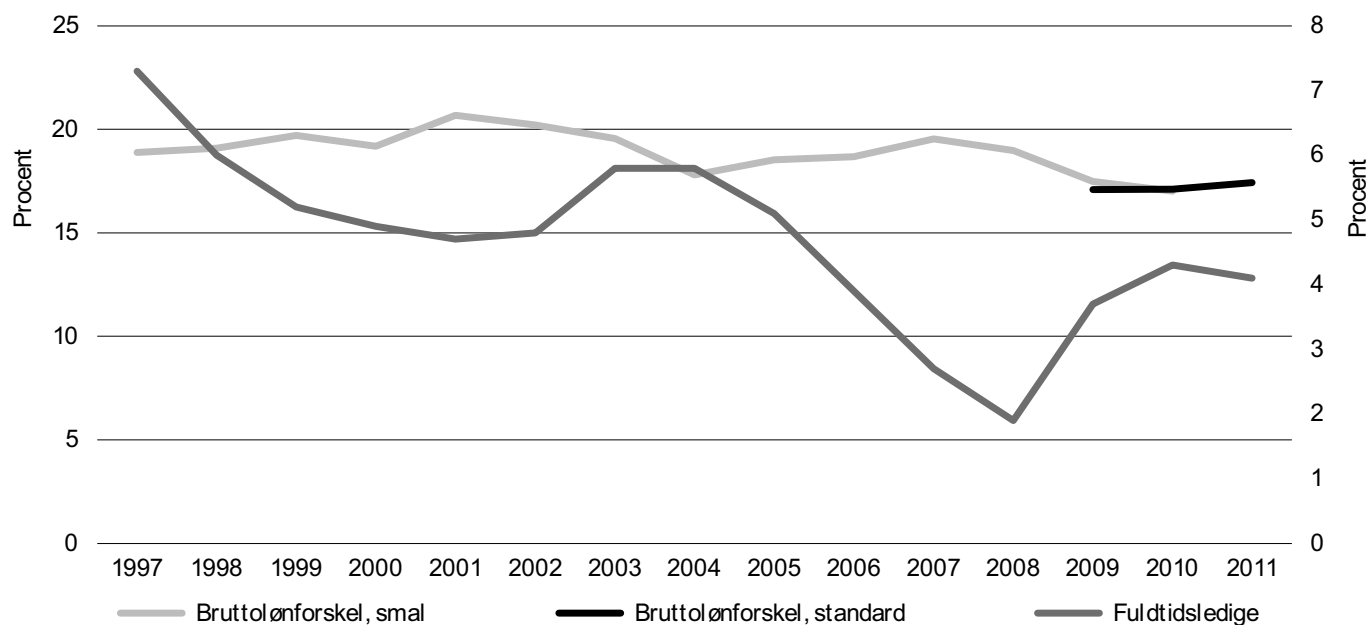


Kilde: Larsen & Houlberg (2013a).

Der har dog været store udsving i bruttolønforskællen i perioden. De store udsving ser bl.a. ud til at hænge sammen med konjunkturudviklingen. En sammenligning af udviklingen i bruttolønforskællen med ledighedsudviklingen tyder således på, at lønforskællene på arbejdsmarkedet som helhed stiger, når ledigheden falder og vice versa, se figur 2.

Hvis den skitserede udvikling i bruttolønforskællen fortsætter, har det lange udsigter inden, at vi opnår ligeløn mellem kvinder og mænd. Ekstrapolation foretaget med afsæt i tallene for de 15 år i figur 1 viser således, at bruttolønforskællen først går i 0 år 2126, altså mere end 100 år frem i tid (Pedersen, 2015).

Figur 2. Bruttolønforskæl for hele arbejdsmarkedet for smalfortjeneste inkl. pension og personalegoder, 1997-2010, og standardberegnet timefortjeneste, 2009-2011 (opgjort på venstre akse), og fuldtidsledige som andel af arbejdsstyrken, 1997-2011 (opgjort på højre akse). Procent.



Kilde: Larsen & Houlberg (2013a).

Hvad er de bagvedliggende forklaringer?

Forklaringerne på bruttolønforskellen skal søges i et samspil mellem mange forskellige forhold. Nogle af de centrale forklaringer er:

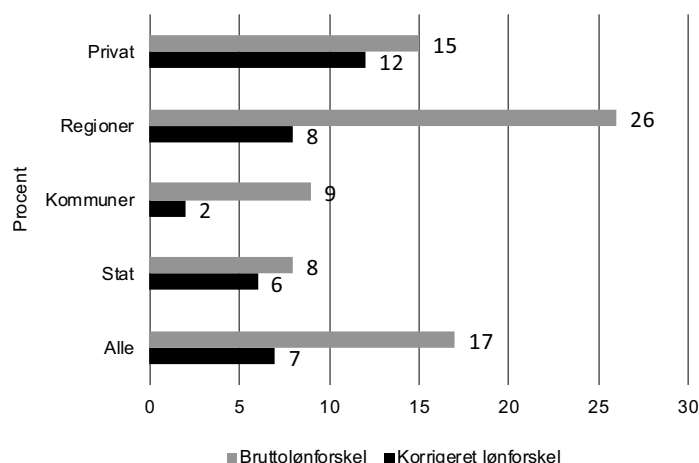
- Traditionelle kønsforestillinger spiller stadig en rolle (Laneth, 2010)
- Arbejdet i familien er kønsopdelt, hvilket afspejler sig i fordelingen af husarbejde, børnepasningen og afholdelsen af orlov i forbindelse med fødsel og nedsat arbejdstid (Deding, 2010)
- Uddannelsesvalget er kønsopdelt, idet kvinder primært tager uddannelse, der er rettet mod den offentlige sektor, mens mænd især uddanner sig inden for områder, der fører til beskæftigelse i den private sektor (Deding og Larsen, 2010)
- Der eksisterer kønnede fagidentiteter og -hierarkier, hvor mænd er placeret øverst (Krøjer, 2010)
- Kvinder har sværere end mænd ved dels at opfylde nye kvalifikationskrav som fleksibilitet, tilstedeværelse og tilgængelighed, dels at opnå lønstigninger som følge heraf (Emerek og Bloksgaard, 2010)
- Kvinder har fået opfyldt familiekraav som fx løn under barsel og omsorgsdage via overenskomsterne på bekostning af lønkrav – familiekraav, som mænd også nyder godt af i dag (Borchorst, 2010)
- Det offentlige forhandlings- og aftalesystem er dårligt til at inkorporere og tackle ligelønskrav (Jørgensen, 2010)

For nærmere beskrivelse og diskussion af årsagerne til lønforskellene, se fx Deding og Holt (2010), Emerek m.fl. (2010) og Krøjer m.fl. (2010).

Sammenhæng mellem lønforskellen og kønsforskelle, hvad angår uddannelse, erhvervs erfaring og placering på arbejdsmarkedet⁷

De anførte bagvedliggende forklaringer på bruttolønforskellen er samtidig nogle af årsagerne til, at der er kønsforskelle, når det gælder fx uddannelseslængde, erhvervs erfaring samt placering på arbejdsmarkedet. Bruttolønforskellen hænger således sammen med sådanne kønsforskelle. Det er muligt vha. *dekomponeringsanalyse* at beregne, hvor stor en del af bruttolønforskellen, der er tilbage, når der er taget højde for sådanne forskelle mellem kvinder og mænd. Dette betegnes *den korrigerede lønforskel*. Resultaterne af beregningerne af den korrigerede lønforskel fremgår af figur 3.

Figur 3. Bruttolønforskelle og korrigeret lønforskel for hele arbejdsmarkedet og særskilt for sektor, 2011. Procent.



For arbejdsmarkedet som helhed gælder, at bruttolønforskellen især hænger sammen med, at mænd er overrepræsenteret blandt de privatansatte, mens kvinder udgør majoriteten af de kommunalt og regionalt ansatte samt at mænd og kvinder bestrider forskellige arbejdsfunktioner. Når vi tager højde for disse forskelle, står vi tilbage med en korrigeret lønforskel for arbejdsmarkedet som helhed på 7 pct. (svarende til 42 pct. af bruttolønforskellen).

For kommuner og regioner gælder, at bruttolønforskellen i høj grad hænger sammen med kønsforskelle, hvad angår uddannelseslængde, erhvervs erfaring og arbejdsfunktioner: Kvinder har kortere uddannelse og mindre erhvervs erfaring end mænd og desuden bestrider de andre arbejdsfunktioner. Den markant større bruttolønforskelle i regionerne sammenlignet med kommunerne kan især tilskrives, at mænd har mest uddannelse samt at kvinder og mænd er forskelligt placeret i stillingshierarkiet – også kaldet *vertikal kønsopdeling*. Efter at have taget højde for de anførte kønsforskelle står vi tilbage med en korrigeret lønforskel på hhv. 2 og 8 pct. i den kommunale og den regionale sektor, dvs. hhv. 22 og 31 pct. af bruttolønforskellen i de to sektorer.

Staten adskiller sig fra de øvrige offentlige sektorer ved, at kvinder og mænd er mere ens, når det gælder uddannelseslængde, erhvervs erfaring og arbejdsfunktion. Mænd har ganske vist mere erhvervs erfaring end kvinder samt bestrider andre arbejdsfunktioner. Omvendt har kvinder imidlertid længere uddannelse end mænd i denne sektor. Når der er taget højde for disse kønsforskelle, står vi tilbage med en korrigeret lønforskel på 6 pct., dvs. 65 pct. af bruttolønforskellen.

Den private sektor skiller sig ud som den sektor, hvor sammenhængen mellem bruttolønforskellen og de undersøgte kønsforskelle er mindst. Dette kan tilskrives en langt mindre institutionaliseret løndannelse og i forlængelse heraf, at

NOTE 7 Dette afsnit er ligeledes baseret på Larsen & Houlberg (2013a).

individuelle lønforhandlinger spiller en større rolle end i den offentlige sektor. Kønsforskelle mht. hvilke arbejdsfunktioner, der bestrides, spiller dog en rolle i den private sektor. Når der er taget højde herfor, står vi tilbage med en korrigeret lønforskel på 12 pct. – svarende til 78 pct. af bruttolønforskellen.

Ser vi alene på den korrigerede lønforskel, finder vi således den største lønforskel i den private sektor, se figur 3. Det er imidlertid vigtigt at understrege, at resultaterne *ikke* giver et billede af, om der er ligeløn i juridisk forstand. Resultaterne siger heller ikke noget om, hvor 'retfærdige' eller 'uretfærdige' lønforskellene er inden for de enkelte sektorer (for nærmere diskussion heraf, se Larsen, 2010).

Gennemgangen viser, at bruttolønforskellen mellem kvinder og mænd bl.a. hænger sammen med en række målbare forskelle mellem kvinder og mænd, hvad angår uddannelseslængde, erhvervs erfaring og placering på arbejdsmarkedet. I det følgende ser vi nærmere på lønforskelle mellem kvinder og mænd, der har a) »samme« arbejdsfunktion og b) samme uddannelsesniveau.

Lønforskelle trods samme placering på arbejdsmarkedet⁸

I dette afsnit ser vi nærmere på lønforskelle mellem kvinder og mænd, der tilnærmelsesvis laver det »samme« arbejde. Vi fokuserer her på »almindelige medarbejdere«⁹, der udfører enten »håndværkspræget arbejde«¹⁰ eller »operatør- og monteringsarbejde«¹¹ i industrien. Beregningerne for disse industriarbejdere er »rå« i den forstand, at der her *ikke* er korrigeret for kønsforskelle, hvad angår fx uddannelseslængde og erhvervs erfaring.

Vi finder, at lønforskellen mellem de udvalgte almindelige kvindelige og mandlige medarbejdere i industrien samlet set er mindre end forskellene i såvel den private sektor som helhed som på hele arbejdsmarkedet. Mens forskellen er på 11 pct. blandt disse industrimedarbejdere, er de tilsvarende tal for den private sektor som helhed som nævnt 15 pct. og 17 pct. for hele for arbejdsmarkedet.

Der kan være en lang række grunde til, at mænd får en højere timeløn end kvinder inden for gruppen af almindelige medarbejdere i industrien. For eksempel kan der inden for gruppen af almindelige medarbejdere med operatør- og monteringsarbejde være forskel på, hvilke arbejdsopgaver mænd og kvinder bestrider. Derimod hænger lønforskellene næppe i nævneværdigt omfang sammen med kønsforskelle mht. fx uddannelsesniveau, erhvervs erfaring eller anciennitet. Disse forhold spiller som nævnt oven for således en relativt begrænset rolle for lønforskellene mellem de to køn i den private sektor som helhed.

Det er imidlertid bemærkelsesværdigt, at vi, uanset om vi opdeler de udvalgte industrimedarbejdere efter individinformation om arbejdsfunktion eller branche eller efter arbejdspladsoplysninger om antal ansatte eller andel ansatte kvinder, stort set uden undtagelse finder, at timelønnen er højest for mænd. Dette antyder, at lønforskellene mellem de to køn er systematiske snarere end tilfældige.

Lønforskelle trods samme uddannelsesniveau¹²

Vi ser endvidere nærmere på, om der er lønforskelle mellem kvinder og mænd, der har samme uddannelsesniveau. Spørgsmålet er her, om det lønafkast – mål som timeløn – man opnår ved at tage en erhvervs kompetencegivende uddannelse, er større for mænd end for kvinder.

Spørgsmålet skal ses i lyset af, at kvinder i dag som nævnt har mere uddannelse end mænd. Sammenhængen mellem uddannelses- og lønforskelle mellem de to køn afhænger imidlertid ikke kun af forskelle mht. uddannelseslængde, men også af lønafkastet af uddannelse. Dette lønafkast er her mere præcis udtryk for, hvor meget en lønmodtager med en given erhvervs kompetencegivende uddannelse tjener i forhold til en person uden uddannelse.

Vi finder, at lønafkastet af uddannelse generelt stiger med stigende uddannelsesniveau. Imidlertid er afkastet typisk større for mænd end for kvinder, se figur 4. Mænds større afkast er mest udtalt for mellemlange videregående uddannelser. Her er forskellen i lønafkastet på 13 procentpoint. Den relativt store forskel for denne uddannelseskategori er bemærkelsesværdig set i lyset af, at relativt flere kvinder end mænd har en mellemlang videregående uddannelse. Forskellen er på 4-7 procentpoint for korte og lange videregående uddannelser samt for ph.d. og lægeuddannelsen, mens den er på mindre end 1 procentpoint for erhvervsfaglige uddannelser og således relativt ubetydelig for denne gruppe.

Mænd uden uddannelse udgør sammenligningsgruppen, når det gælder resultaterne for mændene, mens kvinder uden uddannelse tilsvarende danner sammenligningsgruppen for kvinderne. Ikke-uddannede mænd tjener mere end ikke-uddannede kvinder – tal for 2011 viser således, at uuddannede mænd i gennemsnit tjener 199 kr. mod 172 kr. for de tilsvarende kvinder. Denne forskel tegner sammen med ovennævnte resultater et billede af, at kønsforskelle mht. lønafkastet af uddannelse – især når det gælder mellemlange videregående uddannelser – bidrager til, at mænd tjener mere end kvinder.

NOTE 8 Resultaterne i dette afsnit er baseret på Larsen (2013).

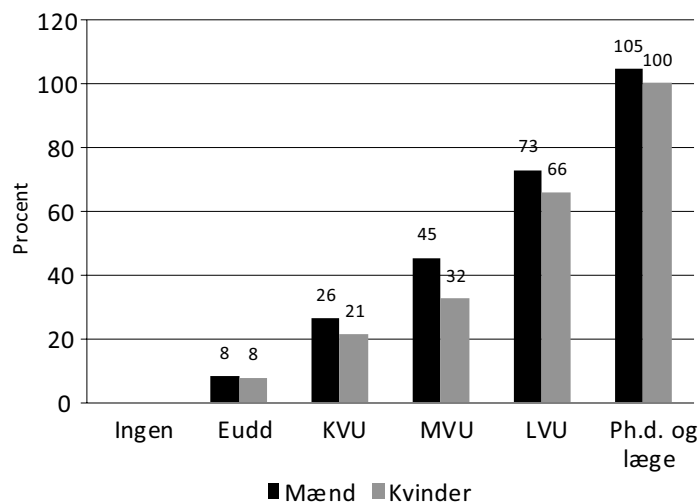
NOTE 9 »Almindelige medarbejdere« udfører den operationelle hovedaktivitet i virksomheden og omfatter størstedelen af de ansatte i de fleste virksomheder. Ledere, mellemledere, medarbejdere med et særligt ansvar, elever og lærlinge er frasorteret.

NOTE 10 Håndværkspræget arbejde omfatter bl.a. metal- og maskinarbejde, præcisionshåndværk og grafisk arbejde, arbejde inden for det elektriske og elektroniske område samt fødevarerfremstilling, snedkeriarbejde, beklædningsfremstilling og beslægtede håndværk.

NOTE 11 Operatør- og monteringsarbejde omfatter betjening og overvågning af procesmaskiner og andre stationære maskiner samt monterings- og samlebåndsarbejde.

NOTE 12 Resultaterne i dette afsnit er – medmindre andet er angivet – baseret på Larsen & Houlberg (2013b).

Figur 4. Lønafkast pr. uddannelseskategori på hele arbejdsmarkedet, særskilt for mænd og kvinder, set i forhold til lønnen for mænd/kvinder uden uddannelse, 2011. Opgjort for standardberegnet timefortjeneste (ekskl. genebetaling). Procent.



Kilde: Larsen & Houlberg (2013b).

Vi har desuden sammenlignet lønafkastet i den private og den offentlige sektor samt kønsforskellene inden for sektorerne.

Resultaterne viser alt i alt, at mænd får et større lønafkast ved at tage en given erhvervskompetencegivende uddannelse end kvinder. Resultaterne bidrager dermed til at forklare, at mænd tjener mere end kvinder, selvom kvinder har mest uddannelse.

Mænds større lønafkast af uddannelse er en følge af 1) at afkastet er større i den private sektor, hvor mænd er overrepræsenterede, 2) at det større afkast i den private sektor er mest udtalt for mellemlange videregående uddannelser, hvilket især kommer mænd til gavn, fordi de fleste af de mange kvinder, der er på dette uddannelsesniveau, er ansat i den offentlige sektor samt 3) at afkastet er større for mænd end for kvinder inden for den private sektor.

Samlet set tegner resultaterne et billede af, at så længe lønafkastet er større i den private end i den offentlige sektor og større for mænd end for kvinder – især for mellemlange videregående uddannelser – er mere (af samme slags) uddannelse til kvinderne i sig selv næppe tilstrækkeligt til at sikre, at lønforskellen mellem de to køn på sigt reduceres nævneværdigt.

Opsummering

Resultaterne i denne artikel viser, at der er vedvarende uligeløn – målt som timeløn – mellem kvinder og mænd i Danmark. I 2011 er forskellen på 17 pct. En væsentlig andel af denne forskel kan tilskrives, at de to køn bestrider forskellige arbejdsfunktioner samt at mænd især er beskæftiget i den private sektor, mens kvinder primært er ansat i kommuner og regioner. Dertil kommer, at der (baseret på resultater for industrien) tilsyneladende er systematiske lønforskel mellem kvinder og mænd, der laver »samme« arbejde. Endelig får mænd et større lønafkast af at uddanne sig end kvinder.

Resultaterne viser desuden, at lønforskellen kun er reduceret ganske lidt i løbet af de seneste 15 år på trods af, at kvinder har overhalet mænd mht. uddannelseslængde samt at mere (af samme slags) uddannelse til kvinder i sig selv næppe er tilstrækkeligt til at sikre, at lønforskellen mellem de to køn på sigt reduceres nævneværdigt.

REFERENCER

- Borchorst, A. (2010): »Kollektive aktører og institutionelle spilleregler – barrierer og potentialer for ligeløn«. I: Deding, M. & H. Holt (red.): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12, s. 137-151.
- Danmark Statistik, Statistikbanken. Tilgængelig på: <http://www.statistikbanken.dk/statbank5a/default.asp?w=1680>. Besøgt 08.08.2015.
- Deding, M. (2010): »Kønsarbejdsdeling i familien og ligeløn«. I: Deding, M. og H. Holt (red.): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12, s. 99-116.
- Deding, M. & H. Holt (red.) (2010): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12.
- Deding, M. & M. Larsen (2010): »Lønforskelle mellem kvinder og mænd i Danmark: Udvikling over tid og forklaringer på vedvarende lønforskelle«. Samfundsøkonomen, 4, s. 26-32.
- Emerek, R. & L. Bloksgaard (2010): »Familievenlighed og/eller tilstedeværelse? – bidrag til forklaringer af uligelønnen«. I: Krøjer, J., P.T. Andersen, E. Caraker & T.P. Larsen (red.): Tidsskrift for arbejdsliv, nr. 4, 2010, s. 46-60.
- Emerek, R., K. Reinicke & K. Sjørup (red) (2010): Kvinder, køn & forskning, 4:10.
- Jørgensen, H. (2010): »Det offentlige aftalesystem og uligelønnen«. I: Deding, M. & H. Holt (red.): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12, s. 153-175.
- Krøjer, J. (2010): »Hvad får man (ulige) løn for?« I: Deding, M. & H. Holt (red.): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12, s. 117-136.
- Krøjer, J., P.T. Andersen, E. Caraker og T.P. Larsen (red.) (2010): Tidsskrift for arbejdsliv. Tema: Ulige løn, 4.
- Laneth, P.F. (2010): »Familieoverhovedet og husmoderens lange og vanskelige samliv«. I: Deding, M. & H. Holt (red.): Hvorfor har vi lønforskelle mellem kvinder og mænd? En antologi om ligeløn i Danmark. København: SFI – Det Nationale Forskningscenter for Velfærd, 10:12, s. 21-39.
- Larsen, M. (2013). Lønforskelle mellem mænd og kvinder i industrien. Medarbejdere med håndværkspræget arbejde eller operatør- og monteringsarbejde. København: SFI 13:35.
- Larsen, M. og H.S.B. Houlberg (2013a). Lønforskelle mellem mænd og kvinder 2007-2011. København: SFI 13:24.
- Larsen, M. og H.S.B. Houlberg (2013b). Mere i uddannelse, mere i løn? København: SFI 13:25.
- Pedersen, L. (2015). Hvornår bliver lønnen lige? Oplæg i forbindelse med fejring af Kvindernes internationale kampdag, 8. marts 2015 arrangeret af LO og FTF.

Er det et problem at være ufaglært i Danmark?

De ufaglærtes økonomiske situation ser bedre ud, end mange forestiller sig. En sammenligning af ufaglærte og faglærte viser, at de ufaglærte skaber et livsforløb, som næsten er identisk med faglærtes. De ufaglærtes økonomiske situation bør derfor nuanceres mere, end det sker i den aktuelle debat.



FLEMMING AGERSNAP
Professor emeritus,
CBS



SØREN JENSEN
Forskningsassistent
SFI

I dag tages det nærmest som en kendsgerning, at det er et problem for Danmark, at op mod 20 procent af arbejdsstyrken ikke har en uddannelse. Problemet ses først og som en konsekvens af den internationale konkurrence. Lavtlønslandene overtager den del af produktionen, som ikke kræver uddannet arbejdskraft. For at overleve i den internationale konkurrence bliver et højt lønsland som Danmark således nødt til at satse mere på uddannelse. Såvel politikere som eksperter anbefaler derfor, at om få år skal 95 procent af arbejdsstyrken have en (relevant) uddannelse.

I denne artikel ser vi på, hvordan det går de personer, som forlader folkeskolen uden efterfølgende at gennemføre en uddannelse. Hvad betyder det for dem økonomisk? Sakker de bagud i lønfordelingen i forhold til faglærte? Vi sætter den analyse i perspektiv ved at sammenligne år 2000 med år 2010.

De benyttede data

I vor analyse benytter vi data fra Danmarks Statistiks registre. Vi tager udgangspunkt i heltidsansatte ufaglærte og faglærte mellem 16 og 65 år¹. Data angår 2000 og 2010.

Ufaglærte består i et enkelt år af tre grupper, som udtømmer mulighederne for højest gennemført skoleuddannelse:

1. 7. – 8. klasse
2. 9. – 11. klasse
3. Gymnasium og HF

Den første gruppe omfatter i dag meget få personer, idet det i 1972 blev obligatorisk mindst at gennemføre 9. klasse mod tidligere 7. klasse. Imidlertid udgør de et væsentligt antal i 2000 for de personer, som er over 45 år.

I analysen slår vi de to første grupper sammen og betegner dem 'Folkeskole'. Denne gruppe omfatter også de personer, som begynder en uddannelse efter folkeskolen, men ikke afslutter den². En del fra denne gruppe har stoppet med deres uddannelse så sent i forløbet, at de næsten kan betragtes som uddannede, selv om de registreres som ufaglærte. Herudover deltager mange i kurser, som ikke er en del af det formelle uddannelsessystem. Endelig er der mange i denne gruppe, som senere begynder og gennemfører en uddannelse. Gruppen 'Folkeskole' for en årgang er således broget sammensætning af personer, som i opgørelserne kun kan karakteriseres med en folkeskolebaggrund.

Den 3. gruppe, 'Gymnasium og HF' omfatter også mange, som har startet på et uddannelsesforløb, men ikke afsluttet det.

NOTE 1 Vi udelukker deltidsansatte, da vi ikke ved, om det skyldes et frivilligt valg eller er et påtvunget vilkår.

NOTE 2 Så længe de er i gang med et uddannelsesforløb indgår de ikke i arbejdsstyrken.

Disse forløb kan være en faglig uddannelse eller en videregående uddannelse. Derfor kan denne gruppe heller ikke bare karakteriseres med 'Gymnasium og HF', men må ses i lyset af, at den omfatter personer, som har gennemført en større eller mindre del af en supplerende uddannelse.

Tallene for de ufaglærte og faglærte er også påvirket af indvandring og udvandring. Vigtigst for vores formål er dog, at situationen på arbejdsmarkedet spiller en rolle. Da vi kun ser på fuldtidsbeskæftigede, vil øget arbejdsløshed uundgåeligt påvirke sammenligningen mellem to år.

Med hensyn til indkomst benytter vi årsindkomsten. Hvis årslønnen for en given person har været lav, kan det skyldes, at personen har været arbejdsløs eller under uddannelse i en periode.

Endelig deler vi personerne i de forskellige uddannelsesgrupper op i 5 ti-årsaldersgrupper. På den måde opfanger vi faserne i de forskellige personers karriereforløb – startårene, konsolideringsårene, og aftrædelsesårene.

Beskæftigelsen for faglærte og ufaglærte

I vor undersøgelse af, hvad det betyder økonomisk at være ufaglært, sammenligner vi med faglærte. Derfor ser vi på, hvordan udviklingen ser ud for de to grupper fra 2000 til 2010. Tabel 1 viser, at begge grupper falder betragteligt i den periode. En første forklaring er den økonomiske krise, som startede i 2008, og som ikke var ophørt i 2010. Nedgangen er særlig markant for de yngre årgange, hvilket også kan forklares af krisen, da unge på grund af manglende erfaring har svært ved at få job. For eksempel udgør 28 – 37 årige faglærte og ufaglærte 71 pct. henholdsvis 42 pct. i 2010 i forhold til 2000. De samme tal for de 18- 27 årige er 48 pct. og 64 pct. Derimod er 58+ steget i samme periode for faglærte, mens denne gruppe stort set er uændret for ufaglærte. For de faglærte kan det skyldes, at de udskyder pensioneringen.

En anden forklaring på nedgangen fra 2000 til 2010 er, at en del ufaglærte job forsvinder på grund af den teknologiske udvikling og outsourcing til lavtlønslande. Med hensyn til specielt ufaglærte skyldes nedgang også, at mange har taget en uddan-

nelse og derfor flytter til en anden gruppe. Det gælder specielt kvinderne. For begge grupper gælder, at nogle kan have fundet job i andre lande, ligesom nogle kan være vendt tilbage til deres hjemland. Det er således svært at give den præcise årsag til nedgangen i antallet af ufaglærte og faglærte fra 2000 – 2010, men krisen fra 2007/2008 er formentlig en væsentlig forklarende faktor.

Tallene for ufaglærte og faglærte giver ikke belæg for at sige, at ufaglærte forbedrer deres jobchancer ved at tage en faglig uddannelse. Ligesom antallet af ufaglærte er antallet af faglærte reduceret markant fra 2000 til 2010. Krisens ophør kan ændre på den situation. Hvorvidt det vil øge deres jobchancer, er bestemt af, om udbuddet af job med disse uddannelseskra- vil stige i fremtiden, og i så fald hvor meget, hvilket der er stor usikkerhed omkring.

Indkomstfordeling for faglærte og ufaglærte

Vi beskriver indkomstfordelingen for faglærte og ufaglærte i fem figurer, som hver især repræsenterer en aldersgruppe, 18-27 år, 28-37 år, ..., 58+. Selve indkomstspredningen for hver faggruppe og aldersgruppe illustrerer vi ved sekstiler. Hver sekstil repræsenterer en sjettedel af de faglærte, henholdsvis de ufaglærte. Første sekstil består af dem med de laveste indkomster, anden sekstil af dem med de anden laveste indkomster, og så fremdeles til sjettede sekstil, som består af dem med de højeste indkomster. Samme fremgangsmåde anvender vi både i 2000 og 2010, så i alt får vi 10 figurer, jf. figur 2.1- 2.10.

Undtagen for den yngste aldersgruppe har de andre aldersgrupper for både faglærte og ufaglærte samme mønster for indkomstfordelingen:

- Første sekstil med lav indkomst
- Anden til femte sekstil med moderat stigende indkomst
- Sjettede sekstil med høj indkomst

Diagrammerne viser også, at indkomsten for de faglærte ligger 10-20 pct. over de ufaglærtes. Samtidig ser vi, at indkomsten for de ufaglærte i 5. og især 6. sekstil ligger 15 pct. over indkomsten for faglærte i 2. sekstil. Formen på og niveauet for de to gruppers indkomstfordelinger er næsten ens.

Tabel 1: Antal faglærte og ufaglærte. 2000 og 2010. Angivet i 1.000.

Alder	Faglærte			Ufaglærte		
	år 2000	år 2010	2010 i forhold 2000	år 2000	år 2010	2010 i forhold til 2000
18-27	126	61	48	104	67	64
28-37	247	151	71	110	46	42
38-47	212	208	98	135	74	55
48-57	212	166	78	129	92	78
58+	45	78	173	37	36	99
Total	842	664	79	619	315	51

For de ældste aldersgrupper er indkomstniveauet for både ufaglærte og faglærte tæt på at være ens hen over sekstilerne. For aldersgruppen 28-37 år er indkomstniveauet i 5. sekstil 5-10 pct. under indkomstniveauet i de tre ældste aldersgrupper. I den første aldersgruppe fra 18 til 27 år ligger ufaglærte godt under niveauet for de faglærte og generelt betydeligt under de andre aldersgrupper.

Når vi sammenholder indkomstfordelingerne for 2000 og 2010 med nedgangen i antallet af ufaglærte og faglærte i perioden, fremgår det, at indkomstniveauet ikke har ændret sig. De beskæftigede har opretholdt deres indkomstniveau, selv om mange har mistet deres arbejde.

Det er svært at forklare, hvorfor mange ufaglærte klare sig økonomisk godt sammenlignet med faglærte. Nogle mulige forklaringer kan være:

- De har fået meget jobtræning på deres arbejdsplads.
- De har gennemført kurser, som har givet dem relevante kvalifikationer.
- De har fået job, hvor andre kvalifikationer end faglærtes tæller, herunder personlige.
- De har opnået visse færdigheder fra en uafsluttet faglig uddannelse, som de kan udnytte.

Nogle forklaringer på, hvorfor faglærte ikke klarer sig økonomisk godt sammenlignet med ufaglærte kan være:

- De har et job, hvor de ikke benytter deres faglige uddannelse.
- De har ikke udviklet deres kvalifikationer og kan derfor ikke leve op til nye kvalifikationskrav.

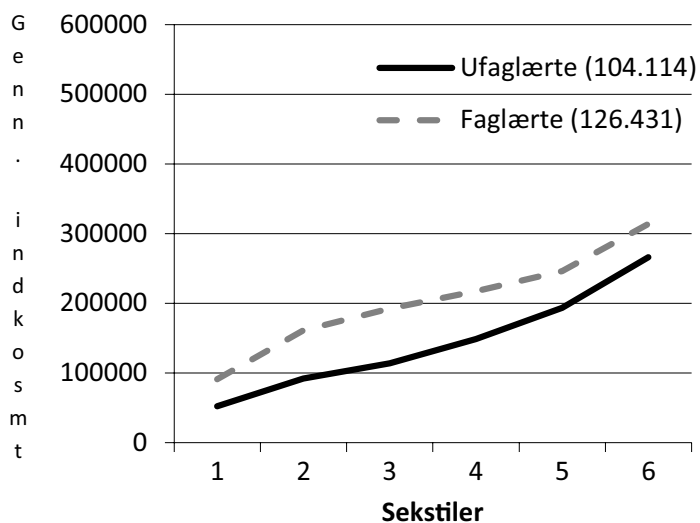
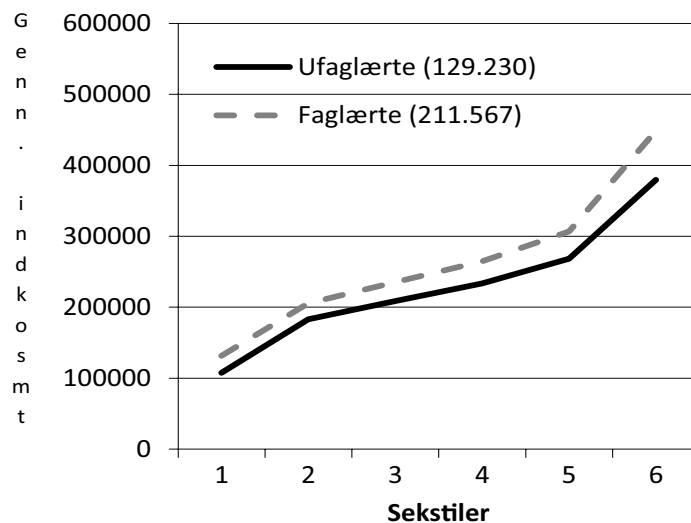
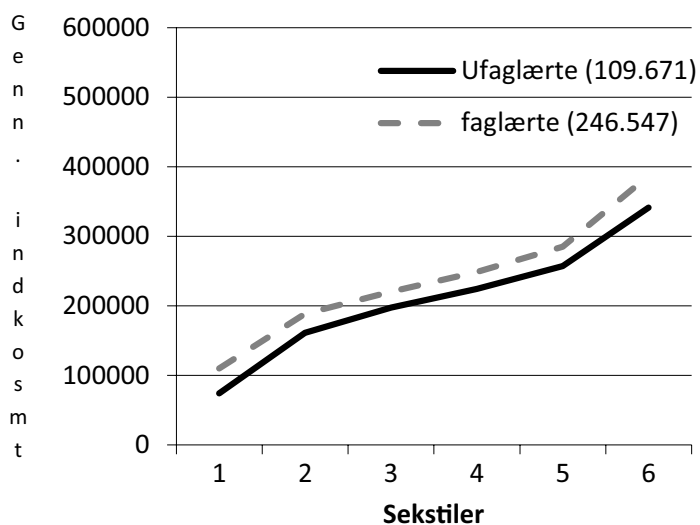
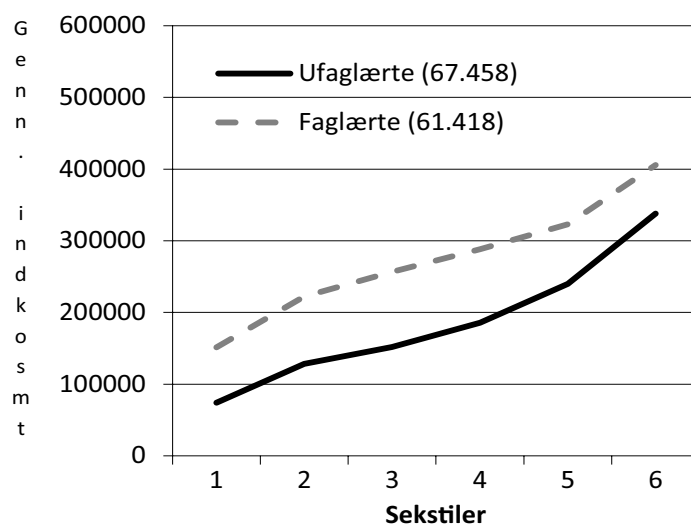
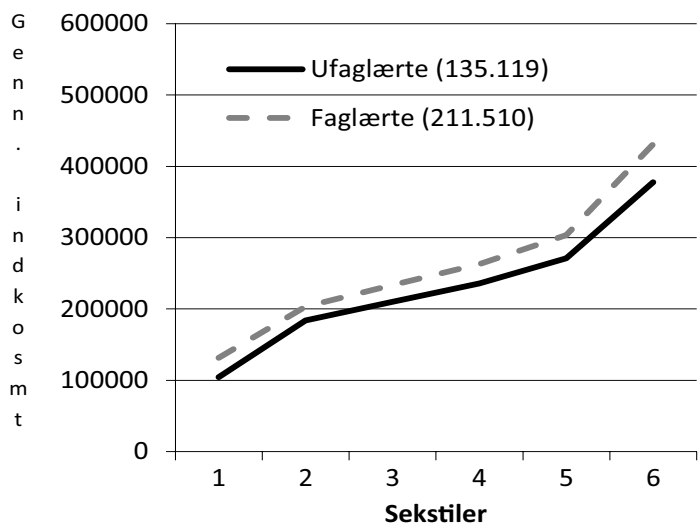
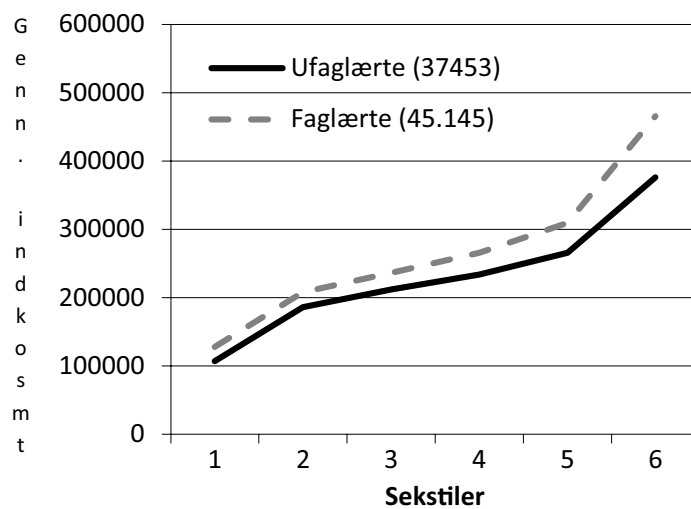
Et relevant spørgsmål er således, hvorvidt ufaglærte vil have haft glæde af en faglig uddannelse, siden de klarer sig økonomisk forholdsvis godt. De vil måske ikke engang klare sig godt med en faglig uddannelse, men komme til at høre til blandt den gruppe af faglærte, som ikke klare sig så godt økonomisk. En yderligere undersøgelse kunne afklare, i hvilket omfang forskellige handicaps kan bidrage til at forklare indkomstfordelingen for de to grupper. En antagelse kunne her være, at forholdsvis mange af de ufaglærte med lav indkomst har et handicap.

Det kunne også være interessant at undersøge, hvad virksomheder lægger vægt på hos en ansøger, som er 40 år eller ældre. Det kunne tænkes, at virksomheder lagde vægt på arbejdserfaring, motivation og personlige træk frem for den tidligere faglige uddannelse for mange år siden. Virksomheder ved ligeledes, at en ufaglært kan udnytte sine erfaringer opnået gennem praktisk arbejde. Denne ansøger ville måske heller ikke have kunnet gennemføre en formel uddannelse.

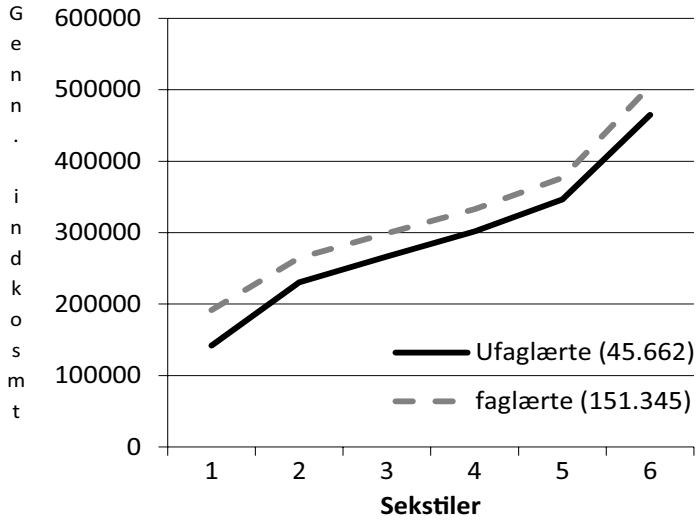
Konklusion

I denne artikel har vi vist, at ufaglærte klarer sig forholdsvis godt økonomisk sammenlignet med faglærte. Dette gælder både for 2000 og 2010, selv om antallet af både faglærte og ufaglærte falder markant i perioden, formentlig på grund af kriseårene fra 2008 og til dels også på grund af den teknologiske udvikling. Det vil derfor være relevant at se på, om 'den uddannelse' ufaglærte får fra praksis kunne få en formel status. Noget tyder i hvert fald på, at det mere er den personlige udvikling end den faglige uddannelse, som er afgørende for opnået indkomst niveau.

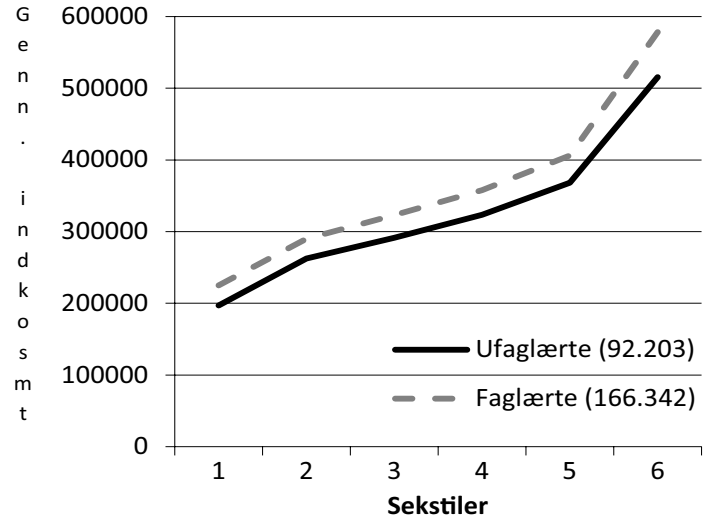
APPENDIKS

2.1 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 18-27 år, fordelt på sekstiler, 2000**2.4 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 48-57 år, fordelt på sekstiler, 2000****2.2 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 28-37 år, fordelt på sekstiler, 2000****2.5 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 58+, fordelt på sekstiler, 2000****2.3 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 38-47 år, fordelt på sekstiler, 2000****2.6 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 18-27 år, fordelt på sekstiler, 2010**

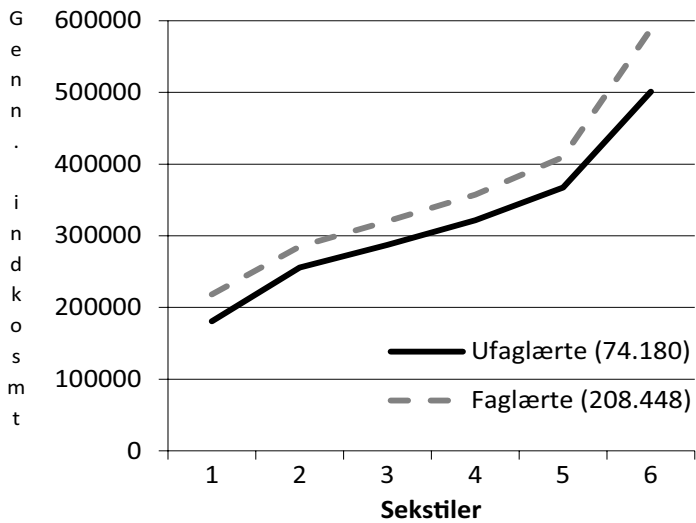
2.7 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 28-37 år, fordelt på sekstiler, 2010



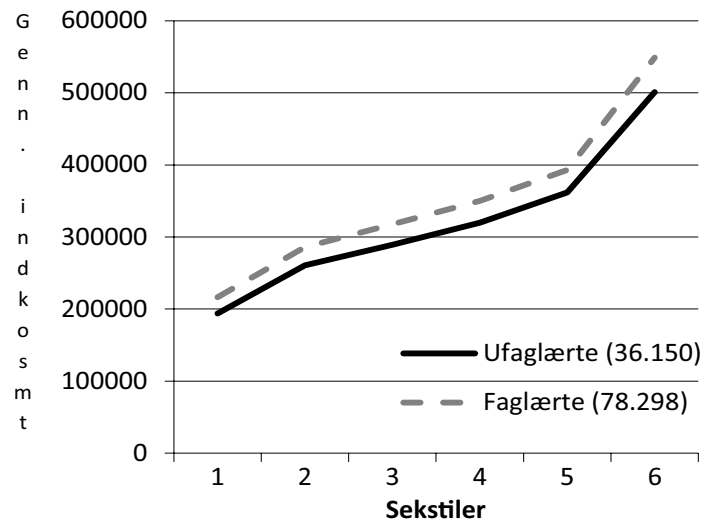
2.9 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 48-57 år, fordelt på sekstiler, 2010



2.8 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 38-47 år, fordelt på sekstiler, 2010



2.10 Gennemsnitlig indkomst, faglærte og ufaglærte, 58+, fordelt på sekstiler, 2010



Uligheden, velfærdsstaten og globaliseringen

De nordiske velfærdsstater har været en succes; stor lighed, rige lande og lykkelige folk. Men der er stadig forskel på rig og fattig i Danmark, og der er ingen sikkerhed for, at modellen kan overleve. En lang række tendenser trækker i retning af øget ulighed.



NIELS KÆRGÅRD

Professor,
Institut for fødevarer- og ressourceøkonomi,
Københavns Universitet

Uligheden og Danmark

I en mere overordnet økonomisk politisk diskussion af uligheden er det første spørgsmål selvfølgelig, om uligheden er et problem i en moderne velfærdsstat som den danske. Det er der oplagt mange, der vil sige nej til. Gini-koefficienten er nok steget siden midt i 1990'erne fra ca. 0,20 til ca. 0,26, men vi er stadig et af verdens allermest lige samfund. Viby Mogensen konkluderer derfor for nylig i en kronik i Berlingske Tidende:

»Det udbredte billede af et påtrængende behov for at gøre vores fordeling mere lige har altså stærke holdninger bag sig, men ingen støtte i statistikken«. (Viby Mogensen, 2015).

Men man kan ikke basere sig alene på betragtninger af Gini-koefficienten, for fordelingen af disponibel indkomst er langt fra det eneste relevante ulighedsmål. Det er klart, at hvis forskellige samfundstyper betragtes, så viser ulighed sig på meget forskellig måde. Et firkantet eksempel er de dårligst uddannedes situation i USA og Europa. Begge steder er de kommet under pres i konkurrencen med lavtlønnet arbejdskraft fra bl.a. Asien, men virkningen er helt forskellig. I Europa med høje mindstelønninger og et udbygget socialt sikkerhedsnet bliver de ufaglærte arbejdsløse, men får ikke nødvendigvis nogen katastrofal indkomstnedgang. I USA med et helt fleksibelt arbejdsmarked indretter lønnen sig på en ny ligevægt, og arbejdsløsheden stiger ikke radikalt, men de lavest uddannede får en betragtelig lønnedgang. Man får »working poors«. Øget pres på de svagest uddannede vil således i Europa vise sig i en skævere fordeling af arbejdsløsheden, mens den i USA vil vise

sig i en skævere indkomstfordeling, se f.eks. Det Økonomiske Råd, 2001 side 214-215.

Er der da tegn på en uacceptabel ulighed i Danmark? Ja, vi har jo haft en systematisk stigning i Gini-koefficienten siden midt i 1990'erne. Om stigningen er stor eller lille kan selvfølgelig diskuteres, men der er ingen tvivl om, at den er der. Hvis man mener, at uligheden er et problem, går det altså den forkerte vej.

Og der er faktisk en række indikatorer, der ser bekymrende ud. Sundheden er en af dem. »Hellere rig og rask end syg og fattig« er ikke længere blot en joke. De velstillede og højt uddannede lever faktisk væsentlig sundere og længere end de ufaglærte. Blandt 100.000 25-44 årige kvinder med en videregående uddannelse dør omkring 40, mens det tilsvarende tal for ufaglærte er over 140 (se Sundhedsstyrelsen & Københavns Universitet, 2011, side 32). Gennemsnitslevetiden for den højeste indkomstkvarter i 2009 var over 81 år, mens den for den laveste var under 72 år (op.cit. side 33). Og det er et gab, der er stærkt stigende. Gabet i antal leveår er for mænd steget fra 5,5 år i 1987 til 9,9 i 2009. 38% flere af dem med lav uddannelse end dem med høj har langvarige sygdomme, og 178 % flere (altså næsten dobbelt så mange) ophører med at arbejde på grund af sygdomme (op.cit. side 34).

En anden åbenbar skævhed findes i uddannelsessystemet. I 2014 var det 5% af »overklassens« børn, der som 25-26 årige ikke havde gennemført eller var i gang med en ungdomsuddannelse. Tallet var det samme for »den højere middeklases« børn, mens det var 38% for underklassen (se Olsen et al, 2014,

side 155).¹ Andelen der som 25-26 årige havde gennemført eller var i gang med en lang videregående uddannelse var blandt overklassens børn steget fra 27% i 1997 til 40% i 2012 og tilsvarende for den højere middelklasse, mens stigningen var fra 5% til 9% for arbejderklassen og fra 4% til 7% for underklassen (op.cit. side 157). Vi er altså ikke kommet langt med at nedbryde den sociale arv i uddannelsessystemet.

Ser man på arbejdsmiljøet er der også store forskelle. Af den højere middelklasse er det under 10%, der har mere end en belastning i det fysiske arbejdsmiljø, mens det er 34% for arbejderklassen. Kun 6% af den højere middelklasse er på efterløn som 61-årige, mens det er 31% af arbejderklassen. (Olsen et al, 2014, side 44).

Der er også stor forskel i arbejdsløsheden. Ledigheden i 2012 for folk med grundskole som højeste fuldførte uddannelse var næsten 12%, mens den var 4-6% for de videregående uddannelser (KVU, MVU og LVU), se Baadsgaard & Vilhelmsen (2012) og Vilhelmsen & Bjørsted (2014).

Der er altså stadige betydelige klasseforskelle i det danske samfund, og de synes på en hel del områder at være blevet større i de sidste 20 år. Der er altså god grund til at diskutere både, hvorfor det er gået sådan, og hvad der kan gøres ved det.

Hvorfor er uligheden voksende

Når uligheden i stort set alle de udviklede lande har været voksende i de sidste par årtier har det mange årsager. Globaliseringen, den teknologiske udvikling, den politiske balance m.m.

Siden Adam Smith's »Wealth of Nations« fra 1776 har det været et dominerende synspunkt inden for økonomien, at arbejdsdeling – og her også den internationale arbejdsdeling – er en hovedårsag til økonomisk vækst. Fri vare- og faktorbevægelser er et absolut gode. Der er dog en række modifikationer i forhold til dette synspunkt. Der sker også ved arbejdsdelingen en række omfordelinger, som bevirker, at selv om den samlede kage bliver større, så sker der også noget med fordelingen af kagen, både mellem landene og indenfor landene. Og det har altid været sådan, at det var de mest konkurrencedygtige erhverv og de mest konkurrencedygtige lande, der var de stærkeste tilhængere af frihandel, se Chang (2003) og Kærgård (2010).

I en klassisk nationalstat som den danske er der en betydelig grad af indbyrdes solidaritet. Der er et veludviklet socialt sikkerhedsnet, og man fører det, der hed »solidarisk lønpolitik«. Det betyder alt sammen, at de svage, dvs. de mindst produk-

tive og de dårligst uddannede, får tilført forbrugsmuligheder fra fællesskabet (Staten); gratis offentlige ydelser, arbejdsløshedsunderstøttelse, førtidspension osv. Det betyder også, at de stærke, de højproduktive, overfører forbrugsmuligheder til det offentlige og de svage bl.a. via progressive indkomstskatter. Derved har vi i de nordiske lande fået nogen af verdens mest lige samfund – og det har vi været stolte af. »Når få har for meget og færre for lidt, da har i rigdom vi drevet det vidt«, synger vi med stolthed. »De stærkeste skuldre skal bære de tungeste byrder«, sagde vi. Og det må ikke glemmes, at det fungerede godt. De nordiske lande er uden mange naturressourcer blevet blandt verdens rigeste lande, og befolkningerne er også i næsten alle undersøgelser verdens lykkeligste folk.²

Globaliseringen og den deraf følgende frie internationale arbejdsdeling sætter imidlertid denne model under pres. De ufaglærte kommer nu til at konkurrere med ufaglærte i lavtlønslande i Østeuropa og Asien. Det sker både ved, at arbejdskraft fra disse lande kommer til Danmark, ved at danske virksomheder flytter produktionen til lavtlønslandene eller ved, at disse landes virksomheder udkonkurrerer danske producenter. Resultatet er under alle omstændigheder, at ufaglærte danskeres job og arbejdsvilkår er under pres. Det er et pres nedad i løn- og arbejdsvilkår. Modsat med de højtuddannede. De taler engelsk og har uddannelser, der giver adgang til de internationale jobmarkeder. Der kan de blive ansat i lande med væsentligt større lønspredning (dvs. højere lønninger til højtuddannede) og lavere skatter og lavere offentlige ydelser (men det kan de stort set være ligeglade med, da de er sunde og velfungerende). Der er altså et pres op efter på de veluddannedes indkomster. Globaliseringen vil således i et land som Danmark alt andet lige tendere mod stigninger i de højeste lønninger og fald i de laveste lønninger.³

Dette forstærkes af den teknologiske udvikling. Det er meget forskelligt, hvordan den teknologiske udvikling påvirker de forskellige grupper. Oprindeligt blev biler bygget af faglærte smede og teknikere, men med samlebåndene blev de produceret af ufaglærte, der kun beherskede en enkelt detalje i produktionsprocessen. Samlebåndene var en teknologi, der styrkede de ufaglærtes position i produktionsprocessen. De senere års udvikling har imidlertid haft den modsatte effekt. De ufaglærtes arbejde ved samlebånd og mange andre steder er overtaget af robotter og maskiner. Kantinepersonalet er afløst af kaffemaskiner osv. Og for at betjene styrepanelerne og computere skal man være bogligt orienteret, kunne sætte sig ind i EDB-programmer osv. Også fra den teknologiske udvikling er der således et pres på de ufaglærtes rolle i produktionsprocessen.

NOTE 1 Der arbejdes i denne undersøgelse i en opdeling i »overklasse«, »højere middelklasse«, »middelklasse«, »arbejderklasse« og »underklasse«.

NOTE 2 Når det af og til i de seneste år fremføres, at Danmarks indkomst per capita i de seneste 8-10 år er steget væsentligt mindre end mange andre lande, så har det intet med samfundsmodellen at gøre. Men vi har siden 2007 haft en væsentligt dybere lavkonjunktur end mange af vore nabolande på grund af en stærkt uhensigtsmæssig konjunkturpolitik i 00'erne.

NOTE 3 Der er således næppe tvivl om, at globaliseringen og arbejdskraftsvandringer giver øget ulighed i de enkelte lande. Hvad der sker med den globale ulighed er mindre sikkert. Her kan det meget vel være, at de stigende lønninger i lavtlønslandene resulterer i øget global lighed (de lavtlønnede i de rige lande hører trods alt ikke til klodens fattigste, se Holtug (2012)).

De gratis offentlige ydelser er i høj grad serviceydelser; hjemmehjælp, plejehjem, vuggestuer, børnehaver og skoler. Her træder så Baumols lov i funktion. Den påpeger, at produktivitetstigningerne normalt er lavere i arbejdskraftstunge service-sektorer end i materiel produktion. Der er ingen produktivitetstigning ved opførelsen af Mozarts strygekvartet, mens den er stor i bil- og kyllingeproduktionen. Den arbejdskraftsintensive serviceproduktion, det offentlige leverer, bliver således hele tiden relativt dyrere. Hvis balancen mellem materielt forbrug og service skal opretholdes, skal der altså bruges en større og større andel af indkomsten på service, og det offentlige forbrug er i høj grad service. Der ligger altså også et pres på finansieringen af den offentlige sektor, der sikre udligningen og ligheden.

Endelig er der af mange grunde nok sket en svækkelse af solidaritetsfølelsen. Vi har med markedsøkonomien og konkurrencestaten fået en individualistisk «noget-for-noget-kultur», hvor effektivitet og omkostningsminimering er kommet i højsædet. Tidligere var det almindeligt, at gårdene, kommunerne og virksomhederne havde nogle folk gående som viceværter, gadefejere, vagtmænd, elevatorførere, billetkontrolører, dragere osv., som strengt taget måske ikke helt leverede et produkt, der gjorde deres ansættelse økonomisk rentabelt. De job er afskaffet, og afskaffelsen af alle disse ufaglærte job har selvfølgelig også været en indskrænkning af de dårligt uddannedes jobmuligheder. Produktiviteten er steget, men vi har også fået marginaliseret store grupper, der er blevet udstødt af arbejdsmarkedet, så vi nu har omkring 800.000 i den arbejdsdygtige alder på overførselsindkomst mod omkring 200.000 i 1960. De generelle holdninger går også nok i retning af en større grad af individualisme og måske en mindre grad af kristen næstekærlighed og ansvarlig paternalisme. Også det kan presse den solidariske velfærdsstat, se f.eks. Petersen (2014).

Den moderne dansker, der delvist har fået sin uddannelse i udlandet, har arbejdet det meste af sit liv i et multinationalt selskab, ofte stationeret i udlandet, og drømmer om at tilbringe sin pensionisttilværelse på Solkysten i Spanien, føler nok heller ikke samme solidaritet med sine danske medborgere og de danske institutioner, som den dansker, der for årtier siden livet igennem boede i samme kvarter eller provinsby, hvor han kendte mange af medborgerne og regnede med at bruge de offentlige institutioner der, den lokale skole, den lokale læge, det lokale sygehus, hvis det gik rigtigt galt, og ende sine dage på det lokale alderdomshjem.

Dette forstærkes af overgangen til multikulturelle samfund, hvor en hel del af de svageste er indvandrere fra ikke-vestlige lande. Der er givetvis mange, der har sværere ved at sætte sig i deres sted. Og der bliver så en stor gruppe af svage, som i højere grad får lov at sejle deres egen sø. Den lave starthjælp er et eksempel, der decideret sigter på at ramme indvandrergruppen, og tilsvarende er kontanthjælpsloftet et eksempel på en ordning, der fortrinsvis rammer indvandrere, fordi de ofte har flere børn.

Der er altså mange grunde til, at man har fået en »konkurrencestat«, som andre med betydelig ret har kaldt en »eroderet velfærdsstat«. Et samfund med en stigende ulighed.

Er udviklingen uundgåelig

Spørgsmålet, der naturligt rejser sig, bliver da, om vi er i gang med en udvikling væk fra de lige nordiske velfærdsstater, der er uundgåelig? Udviklingen er næppe fuldstændigt uafvendelig, men der er, jf. ovenfor, en række stærke tendenser, der trækker i den retning. Og det er også et spørgsmål, om vi faktisk fortsat vil den traditionelle lighedsskabende velfærdsstat. Sagen er jo, at hvor den jævne arbejder- og landbobefolkning, der var interesseret i sociale sikkerhedsnet og indkomstudligning, før var flertallet af befolkningen, så er de ufaglærte i dag et mindretal på omkring en femtedel af befolkningen. Den velstillede middelklasse med parcelhus og topskat er blevet dominerende. Der er debattører, der taler om et flertal i vælgerkorpset af offentlig forsørgede, men det fremkommer ved, at de tæller SU-modtagere, offentligt ansatte, førtidspensionister og folkepensionsmodtagere sammen, og det er meningsløst. De har ingen fælles interesser. Det nye og betydningsfulde er, at de »svage«, dem uden en erhvervskompetencegivende uddannelse, er blevet et mindretal.

En stor del af velfærdsstatens udgifter går til middelklassen i form af en lempelig beskatning af ejerboliger, huslejereguleringer også for de velstillede, der i kraft af forbindelser ofte sidder i de attraktive ældre lejligheder, SU og gratis studier i hele studietiden også til dem med de højeste livslønninger, håndværkerfradrag til boligejerne, billige billetter til teatre, gratis motorveje, skattemæssigt attraktive pensionsordninger, lempelig beskatning af kapitalgevinster osv. Det er oplagt, at staten kunne finde masser af indtægtskilder, der med rimelige kunne betales af overklassen og den velstillede middelklasse. Men det er jo dem, der sidder på vælgerflertallet.

Men ville det ikke gå ud over incitamentene til at arbejde og for bl.a. SU's vedkommende over den sociale mobilitet, hvis disse ydelser blev indskrænket? Det er klart, at det må for hver enkelt »reform« gennemtænkes; men f.eks. øgede ejendoms-skatte vil være helt uden incitamentsmæssige bivirkninger. Det er klart, at f.eks. topskatten kan holde håndværkere og taxachauffører fra at udvide arbejdstiden, men det forekommer usandsynligt, at højtlønnede folk i attraktive topstillinger som direktører og professorer vil lade deres arbejdstid påvirke ret meget af indkomstskattesatserne.

Men en hel del af de offentlige udgifter går jo til et gratis uddannelsessystem, til SU til alle og lignende, der skulle fremme den sociale mobilitet. Nyere forskning indicere imidlertid, at disse indsatser ligger alt for sent. Det nytte ikke meget med en indsat for social mobilitet i gymnasier og på universiteter, den skal ske i vuggestue og børnehaver. James Heckman (f. 1944) fik Nobelprisen i økonomi i 2000 »for his development of theory and methods for analyzing selective samples«. Det lyder ikke folkeligt, og da han fik den, blev han da også regnet for en særdeles langhåret økonometriker. Men nu bliver »Heckman-

kurven« diskuteret blandt pædagoger, ved Folkemødet på Bornholm og alle mulige andre steder. Den viser, at udbyttet af investeringer i »uddannelse« er en stærkt faldende hyperbel fra fødslen og frem. Allerede i 4 års alderen er de sociale skel således i høj grad grundlagt, se f.eks. Skyt Nielsen (2010). Vi har gjort stort set det modsatte; sparet på børnehaver og vuggestuer, begrænset de børnerige familiers muligheder med kontanthjælpslofter, lave integrationsydelse også til børnefamilier og krav om optjening for at få børnepenge osv. Her kan vi næsten ikke undgå at komme til at grundlægge fremtidens sociale skel og integrationsproblemer.

Konklusion

Der er en lang række tendenser, der trækker i retning af øget ulighed og væk fra den nordiske velfærdsmodel. Modellen har været en succes; de nordiske lande er blandt verdens rigeste og folkene blandt verdens lykkeligste. Men det er langt fra sikkert, at modellen kan overleve. Hvis den skal det, kræver det en systematisk og bevist politik, og det er et spørgsmål, om der er vilje til det, når de svage i samfundet nu er et mindretal (og en del af dem endda et indvandret mindretal). Er vi i den velstillede middelklasse villig til at være med til at betale for solidaritet med de svageste?

LITTERATUR

Baadsgaard, Mikkel & Jes Vilhelmsen (2012), *Ufaglærte og unge har størst risiko for at blive arbejdsløse*, Analyse, Arbejderbevægelsens Erhvervsråd, København.
 Chang, Ha-Joon (2003), *Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
 Det Økonomisk Råd (2001), *Dansk Økonomi Efteråret 2001*, Kap. III Globaliseringen og det danske arbejdsmarked, København, side 199-284.
 Holtug, Niels (2012), Immigration og (global) retfærdighed, i Peder Andersen, Ingrid Henriksen, Jørn Henrik Petersen & Henrik Zobbe

(red.), *Hvordan ser verden ud?*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København.
 Kærgård, Niels (2010), Corporate Social Responsibility, Economic Optimality and the Interests of the Poor, i J.D.Rendtorff (red.) *Power and Principle in the Market Place – On Ethics and Economics*, Asgate Publishing, Surrey pp. 35-46, 2010.
 Olsen, Lars, Niels Ploug, Lars Andersen, Sune Enevoldsen Sabiers & Jørgen Goul Andersen (2014), *Klassekamp for oven*, Gyldendal, København.
 Petersen, Jørn Henrik (2014), *Pligt & Ret, Ret & Pligt. Refleksioner over den socialdemokratiske idéarv*, Syddansk Universitetsforlag, Odense.

Skyt Nielsen, Helena (2012), Et økonomisk perspektiv på uddannelsesindsatser, i *Jubilæumsskrift – De Økonomiske Råd 1962-2012*, De Økonomiske Råd, København, side 159-169.
 Sundhedsstyrelsen & Københavns Universitet (2011), *Ulighed i sundhed – årsager og indsatser*, Sundhedsstyrelsen, København.
 Viby Mogensén, Gunnar (2015), Den danske ulighed er stadig lille, *Berlingske*, kronik 27. juli.
 Vilhelmsen, Jes & Erik Bjørsted (2014), *De ufaglærte er hårdt ramt af arbejdsløshed*, Analyse, Arbejderbevægelsens Erhvervsråd, København.

Nobelprisen i økonomi 2013: Efficiente eller inefficiente finansielle markeder?

Debatten om, hvorvidt de finansielle markeder er efficiente eller ej, har raset i snart 40 år. Nobelprisen i økonomi i 2013 gjorde os ikke klogere på, hvem der har ret, for prisen blev delt mellem de to sider i debatten. I artiklen ses på hypotesen om de efficiente markeder og på kritik heraf.



SØREN PLESNER

Cand.Polit., CFA, PRM og FRM
SPFK Financial Knowhow og CBS
sp@spfk.dk

Introduktion

Det er velkendt, at økonomer er uenige. Ifølge en gammel vittighed vil man, hvis man spørger 2 økonomer til råds, få to forskellige svar – medmindre den ene er Keynes, for så vil man få tre. Men sjældent er denne uenighed kommet så dramatisk til udtryk som ved uddelingen af Nobelpris i økonomi i 2013, som blev delt mellem Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen og Robert J. Shiller.

De tre amerikanere fik prisen som en anerkendelse af deres »empiriske analyse af aktivpriser«, se The Royal Swedish Academy of Sciences (2013). Bag denne noget neutrale begrundelse ligger der en årelang, indædt debat mellem to økonomiske tankesæt om, hvordan de finansielle markeder fungerer: Den neoklassiske og den behavioristiske.

Ifølge den neoklassiske skole, her repræsenteret ved Chicago-økonome Fama og Hansen, kan udviklingen i aktiekurser, ejendomspriser mv. forklares ud fra et argument om, at økonomiske agenter handler »fuldt rationelt«, dvs. at de bruger al tilgængelig information til at formulere »perfekte« (unbiased) forventninger til fremtiden, og at priserne på de finansielle markeder vil afspejle dette. Afvigelser fra denne ligevægts-tilstand vil naturligvis forekomme, men disse er tilfældige (usystematiske). Der vil derfor ikke på *systematisk* vis kunne opnås et overnormalt afkast ved at handle på forudsigelser om kortsigtede kursbevægelser. Investorerne vil ikke på systematisk vis kunne »slå markedet«, hvilket implicerer, at aktiv portefølje-forvaltning ikke kan betale sig. Investor er bedre tjent med at investere penge passivt, f.eks. i indeks-fonde eller ETF'er.

På den modsatte side af debatten argumenterer »behavioristerne«, anført af Shiller, for, at den *faktisk observerede* udvikling på de finansielle markeder, herunder ikke mindst forekomsten af de frygtede »bobler«, kun kan forklares med irrationel adfærd hos de finansielle agenter. Aktivpriser kan derfor i længere perioder afvige fra deres fundamentale værdier.

Fronterne mellem de to skoler er trukket skarpt op, og gnisterne flyver ofte under debatterne. Fama har (halvt i spøg, halvt i alvor) beskrevet den behavioristiske tankegang som »djævelens værk«, se Shefrin (2013), og er ifølge samme kilde kommet med bemærkninger som »dine fødder er ved at blive varme« til fortalere for behavioral finance. Omvendt har Shiller (i forbindelse med børskrakket i 1987) kaldt Famas teori om de efficiente markeder for »*the most remarkable error in the history of economic theory*«, se f.eks. Fox (2010).

Shiller har gentagne gange advaret mod »bobledannelser« på de finansielle markeder bl.a. i sin to bøger om »Irrational Exuberance«, se Shiller (1999) og Shiller (2005). Fama er på sin side træt af al den »boble-snak«, der opstår, hver gang markedet går op og ned. Faktisk opsagde Fama sit abonnement på tidskriftet »The Economist« pga. deres efter hans mening alt for lemfældige brug af ordet »bubble«!

For personer, der ikke – eller kun perifert – beskæftiger sig de finansielle markeder, kan Fama-Shiller debatten forekomme noget opreklameret. Det gælder ikke mindst »rigtige« videnskabsmænd m/k, der påpeger, at nobelprisen i økonomi ikke er en »rigtig« nobelpris. Man kan så måske minde disse

videnskabsfolk om, at en af deres kolleger, Sir Isaac Newton, tabte en formue, da den såkaldte »Sydhavsboble« bristede i 1720'erne. Opfinderen af »momentum« og »tyngdekraft« lærte således, at disse begreber også har en finansiell fortolkning, men at de her i højere grad skyldes menneskelige luner end naturkræfter: »I can calculate the motions of the heavenly bodies, but not the madness of people«, se Spence (1820).

Fama-Shiller debatten¹ har bestemt også stor samfundsmæssig relevans, for hvis debatten kan hjælpe os til en bedre forståelse af årsagerne til de store finansielle op- og nedture, kan vi måske bedre beskytte os mod disse og dermed undgå eller i hvert tilfælde mindske deres effekter på den reale økonomi.

I de følgende vil vi se nærmere på argumenterne i debatten.

Hypotesen om de efficiente markeder

Hypotesen om de efficiente markeder (EMH) har præget den finansielle tænkning i mere end et halvt århundrede og er i dag kendt af stort set enhver, som studerer finansiering ved handelshøjskoler mv. – og også i vidt omfang af personer uden for dette miljø.

Ideerne om investorers »efficiente« brug af information og det nyttesløse i at prøve at »slå markedet« går faktisk mere end 100 år tilbage i tiden. F.eks. blev begrebet nævnt i Gibson (1889): »shares become publicly known in an open market, the value which they acquire may be regarded as the judgment of the best intelligence concerning them«. Og det var året før, at Alfred Marshall, den neoklassiske skoles grundlægger, publicerede sin bog »Principles of Economics«!

Teorien om efficiente markeder fik imidlertid sit afgørende gennembrud med offentliggørelsen af Famas artikel »Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work«, se Fama (1970). Artiklen blev udarbejdet med udgangspunkt i hans og andre Chicago-økonomers forskning op gennem 1960'erne. I artiklen beskriver Fama et efficient marked således:

»A market in which prices at any time »fully reflect« available information is called »efficient«, se Fama (1970).

Fama benytter vendingen »fully reflect« i anførselstegn 15 gange i artiklen og påpeger selv, at hypotesen i denne »stærke« form ville stille krav om friktionsfri markeder uden handels- og informationsomkostninger.

Fama inddeler derfor i sit 1970-papir sine test i tre kategorier:

- »Weak-form tests« – i hvilket omfang kan man forudsige fremtidige afkast ud fra historiske afkast?

- »Semi-strong tests« – hvor hurtigt vil aktivpriser inddrage ny, offentlig tilgængelige information, f.eks. børsmeddelelser?
- »Strong-form tests« – er privat information fuld ud afspejlet i priserne?

Ved at teste på disse tre niveauer bliver den »ekstreme nulhypotese«, at aktivpriser fuldt ud afspejler al tilgængelig information, blødt noget op, og det bliver nemmere at fastslå, hvor (på hvilket informationsniveau) forudsætninger bag EMH i givet fald bryder sammen.

Ifølge Fama (1970) er arbejdet med disse tests forløbet som følger: Indledningsvist gennemførtes »weak-form« tests på historiske afkastdata, typisk som test af, om der var tale om en random walk. Hvis afkast følger en random walk, så vil man ikke kunne forudsige den fremtidige kursudvikling alene på basis af den historiske udvikling. Da resultaterne fra disse test understøttede hypotesen i den svage form, rettedes opmærksomheden mod »semi-strong« tests, som typisk blev gennemført som »event studies«, dvs. tests af, hvor hurtigt aktivpriser reagerer på børsmeddelelser og anden offentlig tilgængelig »ny« information. Endelig så man i »strong-form« tests, som Fama (1991) siden har omdøbt til »test for private information«, på, om visse investorers monopolistisk adgang til information, herunder insider-information, havde en signifikant effekt på priser. Fama (1970) konkluderer ud fra disse tests, at EHM ikke kan afvises i den svage eller semi-stærke form, og at der kun er begrænset evidens mod hypotesen i sin stærke form.

Ligevægtsmodellen og det sammensatte hypoteseproblem

Famas beskrivelse af et efficient markedet som et marked, der fuldt ud afspejler al tilgængelig information forekommer intuitivt rigtig, men giver ikke megen mening, hvis den ikke holdes op mod en model for, hvordan markedet burde reagere, dvs. en ligevægtsmodel for prissætning af aktiver.

»Rationalitet« i finansiell forstand betyder to ting.

For det første må rationelle investorer, som beskrevet i Bayes' lov, antages at opdatere deres forecasts om fremtidige afkast hurtigt og korrekt, når de modtager ny information. For det andet må den rationelle investor ud fra denne nye information træffe beslutninger, som er normativt acceptable, dvs. som er i overensstemmelse med investors subjektive nyttefunktion, se Barberis og Thaler (2002).

Investorer antages at være risikoaverse, og den rationelle investor vil derfor kræve en risikopræmie for investering i risikable aktiver. Den kendteste og i praksis mest anvendte model herfor er Capital Asset Pricing Model (CAPM), se Sharpe (1964). Ifølge CAPM skal et aktivs forventede afkast i ligevægt være

NOTE 1 Uden på nogen måde at underkende Lars Peter Hansens indsats vil vi her udelukkende fokusere på de to mest kendte kombattanter, Fama og Shiller.

lig med den risikofri rente plus en kompensation for aktivets systematiske (ikke-diversificerbare) risiko:

$$E[r_i] = r_{\text{risikofri}} + \beta_i (E[r_m] - r_{\text{risikofri}}) \quad [1]$$

Hvor $E[r_i]$ er det forventede afkast på aktiv i , $r_{\text{risikofri}}$ er den »risikofri« rente (typisk den 10-årige statsobligationsrente), β_i er aktiv i 's kovarians med markedet, dvs. aktivets systematiske risiko og $E[r_m]$ er det forventede markedsafkast.

I ligevægt skal alle aktiver være prissat, så deres afkast er lig CAPM forventningen. En alternativ formulering heraf er, at den fundamentale værdi, »intrinsic value«, på et aktiv skal være lig med dets forventede cash flow (f.eks. udbytter på aktier) tilbagediskonteret med ligevægtsafkastet i henhold til CAPM. Fra tid til anden kan aktivpriserne naturligvis afvige i større eller mindre grad fra denne fundamentale værdi, men disse afvigelser er ifølge EMH usystematiske og vil hurtigt blive arbitreret væk af rationelle investorer.

Empiriske test heraf er imidlertid forbundet med det såkaldte »joint hypothesis-problem«, dvs. spørgsmålet om 1) hvorvidt modellen korrekt beskriver investorers adfærd og 2) om investorer prissætter aktiverne korrekt i henhold til modellen.

Empirisk test har f.eks. vist, at visse aktier, f.eks. aktier med lave Price/Earnings multipler, systematisk giver et over normalt afkast i forhold til CAPM forventningen, dvs. er systematisk undervurderede i forhold til deres fundamentale værdi.

Hvordan kan en sådan anomali forklares?

Det er jo netop sådanne spørgsmål, der er omdrejningspunktet i kontroversen mellem tilhængerne af EMH og behavioristerne. Førstnævnte vil hævde, at afvigelsen skyldes en fejlspicifikation af modellen. »Beta«, dvs. markedsrisiko, er ikke den eneste risiko. Der er andre risici, som investor må kompenseres for, og ud fra dette argument er kravet om højere afkast rationelt. Disse yderligere risici kan opfanges ved at inddrage flere faktorer i modellen, f.eks. som i Fama & French (1993), hvor der opstilles en 3-faktormodel med »small cap minus big cap« og »high book-to-market ratio minus low« som yderligere variable. Forfatterne finder derved en højere forklaringsgrad i regressio- nerne, hvilket naturligvis tages til indtægt for, at EMH holder.

Behavioristerne mener omvendt, at statistisk afvisning af den sammensatte hypotese i lige så høj grad kan skyldes, at markedet ikke er efficient, og at de lave multipler, som f.eks. »value-aktier« handles til, er et udtryk for psykologisk betingede fejl i prissætningen.

Behavioral finance revolutionen

EMH er formentlig den mest gennemtestede hypotese indenfor den finansielle teori, og gennem årene er hypotesen blevet underbygget af en overvældende mængde empiriske studier. Jensen (1978) skriver således:

I believe there is no other proposition in economics which has more solid empirical evidence supporting it than the Efficient Market Hypothesis. That hypothesis has been tested and, with very few exceptions, found consistent with the data in a wide variety of markets.

Med årene har der imidlertid udviklet sig en betydelig skepsis over for EMH, der ifølge kritikerne ikke på tilfredsstillende vis kan forklare markedsfænomener som »bobler« og »trends«. Det store børs-crash i oktober 1987, hvor det amerikanske aktiemarked faldt med mere en 20% i løbet af én dag, kom tilsyneladende »ud af det blå« – der var ingen væsentlige nyheder den dag. Og i de efterfølgende 20 år opstod og bristede 2 gigantiske »bobler«, først DotCom-boblen i slutningen af 1990'erne/begyndelsen af 2000'erne, og siden den store ejendomsboble, der som bekendt endte i tårer i 2007-2008. Ud over disse makroevents kan det også ud fra EMH være svært at forklare den investoradfærd, som fører til »momentum« i aktiekurser, »januareffekter« og andre anomalier.

»Behavioral finance«, eller »behavioral finance revolutionen«, som Shiller (2014) kækt kalder det, sikkert for at irritere Fama, byder på en alternativ tilgang til forståelsen af, hvordan de finansielle markeder fungerer. Overordnet argumenteres der her for, at visse økonomiske fænomener bedre kan forstås indenfor rammerne af modeller, hvor i hvert tilfælde nogle investorer ikke handler (fuldt) rationelt. Mere specifikt analyseres der på, hvad der sker, når der slækkes på antagelser bag EHM, nemlig at ny information hurtigt, korrekt og på normativ vis indarbejdes i markedspriserne.

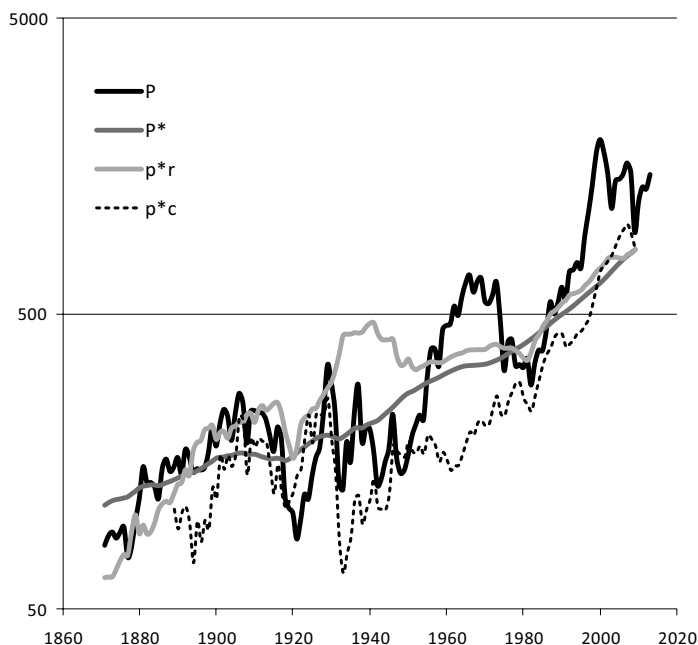
Robert Shiller er en af pionererne bag den behavioristiske skole og anses i dag som bannerfører i angrebet på hans tidligere kolleger i Chicago. Shiller blev som nævnt i indledningen for alvor kendt i den brede offentlighed pga. »Irrational Exuberance« bøgerne (og selvfølgelig pga. Nobelprisen), men var allerede i 1981 på banen med sin kritik af EMH, se Shiller (1981). Her viste han, at de amerikanske aktiekurser var meget mere volatile, end hvad der kunne forklares ud fra EMH.

En akties fundamentale værdi p^* kan opgøres som nutidsværdien af dividendebetalinger i al fremtid:

$$p^* = \frac{d_1}{(r - g)} \quad [2]$$

Her er d_1 næste års (forventede) udbytte, r den (konstante) diskonteringsrente og g den konstante dividendevækstrate. Shiller »snød« lidt ved i sine analyse at bruge faktiske, fremtidige udbyttebetalinger og så antage, at disse var »kendte« af investorerne, når den fundamentale værdi skulle fastlægges. Investorerne kendte naturligvis ikke de fremtidige udbyttebetalinger med sikkerhed, men Shiller argumenterede, at dividenderaten for hele markedet historisk set har været rimelig konstant, og at den rationelle investor burde vide dette. Hvis markedet var efficient, burde udviklingen i aktieindekset (her S&P 500) så være meget mere stabil end tilfældet har været, se figur 1.

Figur 1. Real udvikling i SP 500 indekset (2013 priser) sammenholdt med udviklingen i den fundamentale værdi under antagelse om perfekt viden om fremtidige udbytter (logaritmisk skala).



Note: p = faktisk (real) udvikling i S&P 500 indekset, p^* = »perfect foresight« udviklingen baseret på seneste 10 års udvikling i dividenderaten og med konstant diskonteringsrente, p^*r og p^*c andre »perfect foresight« jævnfør teksten.

Shiller har løbende opdateret data, som er frit tilgængelige på hans web-site. Figur 1 er baseret på data for årene 1871–2013. Som det ses, er udviklingen i den teoretiske, fundamentale værdi p^* meget mindre volatil end den faktiske (reale) udvikling i aktieindekset p . EMH proponenternes argument herimod var, at det ikke var rimeligt at bruge en konstant diskonteringsfaktor, da dette ikke er en forudsætning for, at EMH skal holde.

Shiller har derfor gennemført alternative beregninger, hvor den fundamentale værdi opgøres med en tidsvarierende diskonteringsrente. p^*r er beregnet ved at tilbagediskontere de fremtidige »kendte« udbyttebetalinger med de fremtidige »kendte« realafkast. p^*c er beregnet ved at tilbagediskontere udbyttebetalingerne med det marginale substitutionsforhold mellem forbrug i forskellige perioder, se Shiller (2014) for en nærmere beskrivelse heraf.

Som det ses af figur 1, er der ikke megen sammenhæng mellem de tre »perfect foresight« mål p^* , p^*r og p^*c og den faktiske udvikling p . Shiller (2014) konkluderer: *People did not behave, in setting stock prices, as if they knew the future of these variables and reacted rationally to this knowledge.*

Shiller har vist, at markederne tilsyneladende kan afvige fra fundamentalværdien igennem længere perioder. Dette strider naturligvis mod EMH antagelsen om, at sådanne afvigelser

ville blive arbitreret væk, hvis der var et tilstrækkeligt antal rationelle investorer i markedet – f.eks. hedgefonde med »contrarian« handelsstrategier.

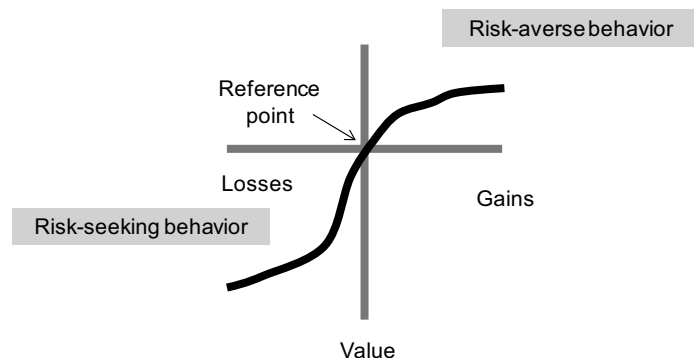
Behavioristerne har imidlertid med stor succes argumenteret for, at der også i et marked, hvor rationelle og irrationelle aktører interagerer, kan forekomme længerevarende afvigelser mellem faktiske priser og fundamentalværdier: Dette kan skyldes begrænsninger i mulighederne for at gennemføre arbitrage, f.eks. forbud mod short-selling eller prohibitivt høje omkostninger i forbindelse med sådanne forretninger.

Dette »limits to arbitrage« argument er den ene af to byggesten i behavioral finance teorien. Den anden byggesten er kognitiv psykologi, hvor det igennem forskellige eksperimenter er blevet påvist, at investorer i høj grad handler ud fra »beliefs« og »preferences«, hvilket fører til »biases« i beslutningssituationer.

»Beliefs« handler om, hvordan investorer formulerer forventninger, og blandt de vigtigste »biases«, som psykologerne har afdækket, kan nævnes: »Overconfidence«, »Optimism and Wishful Thinking«, »Representativeness« og »Anchoring«. Der henvises til Barberis og Thaler (2002) for en nærmere gennemgang.

»Preferences« siger noget om, hvordan investorer vurderer risikable investeringer. Pionererne på dette område er psykologerne (nu afdøde) Amos Tversky og Daniel Kahneman (Nobelprisvinder i 2002), som udviklede prospektteorien, se Tversky og Kahneman (1979). Prospektteorien er en deskriptiv model, der ud fra faktiske eksperimenter viser, at investorer »framer« beslutninger – dvs. træffer beslutninger ud fra, hvordan et problem præsenteres. Modellen viser, at investorer vurderer udfald i forhold til et referencepunkt, se figur 2. Udfald, som ligger over (til højre for) dette referencepunkt, opfattes som gevinst, og udfald, som ligger under (til venstre for), opfattes som tab. Investors værdifunktion går igennem referencepunktet og er konkav i gevinst og konveks i tab, hvilket indebærer, at investorer vægter tab højere end gevinst (tabsaversion)! Det gør mao. mere ondt at tabe, end det gør godt at vinde. Med udgangspunkt i prospektteorien kan mange »anomalier« forklares, f.eks. at investorer har en tilbøjelighed til at holde for længe på tabere og sælge vindere for hurtigt.

Figur 2. Investorers værdifunktion ifølge prospektteorien



Kilde: Kahneman and Tversky (1979)

Ifølge behavioral finance teorien kan mange af de »anomalier«, som observeres i praksis, herunder den ovenfor omtalte høje volatilitet på aktiekurser, se figur 1, forklares af disse biases. En mulig behavioristisk forklaring på den høje volatilitet i aktiemarkedet er, at investorer opfatter den gennemsnitlige dividenderate som mere volatil, end den er i realiteten. Når der annonceres et højt udbytte, vil den irrationelle investor pga. »representativeness bias« fortolke dette som en mere eller mindre permanent stigning i dividenderaten. En anden forklaring kunne være, at investor pga. »overconfidence bias« overvurder betydningen af »privat« information og derfor bidrager til at påvirke kurser i op- eller nedadgående retningen, afhængigt af karakteren af informationen. Dette vil øge volatiliteten i forhold til udviklingen i en »perfect foresight« model.

Behaviorister forklarer også, hvordan følelsesmæssige og kognitive biases såsom the »house money effect« og »overconfidence« kan føre til opståelsen af de farlige aktivbobler, se Shiller (2014).

Afslutning og udblik

Beslutningen om at tildele Nobelprisen i økonomi til de to modpoler Fama og Shiller er vel den mest kontroversielle siden 1974, hvor prisen blev delt mellem Gunnar Myrdal og Friedrich August von Hayek. En delt pris mellem J.M. Keynes og Milton Friedman kunne have været tilsvarende interessant, men desværre døde Keynes længe inden, at dette blev aktuelt. Så Friedman fik den alene i 1976.

I denne artikel er fremlagt argumenterne for og imod EMH, og det vil være overladt til læseren at fungere som jury i spørgsmålet om, hvem der har ret. Juryen må dog belæres om, at der er tale om meget komplicerede bevistemaer, og at der derfor er risiko for et statistisk justitsmord på EMH – bedre kendt som en »type 1 fejl« – eller det modsatte, nemlig at vi accepterer EMH som en korrekt model for finansmarkederne, selv om det i virkeligheden er følelser og ignorants, som styrer investorers adfærd.

Måske ligger sandheden midt imellem, dvs. at der er tale om »inefficiente efficiente markeder«, altså markeder, der gerne vil, men åbenbart ikke evner at træffe rationelle beslutninger, selv med den overflod af informationer, som er til rådighed i dag – eller måske netop derfor?

Famas »strong-form« efficiente marked synes at være idealet, den boblefri verden, som vi må søge hen imod. Men dette kræver, at vi får fjernet følelserne fra investeringerne og får repareret på de dele af vores hjerner, som får os til at lave fejl. Faktisk er der allerede en bevægelse i den retning i form af »nudging« begrebet, se Thaler og Sunstein (2008), som med deres bog »Nudge – Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness« gerne vil have os til at leve sundere og investere bedre ved at give os incitamenter til at træffe de rigtige beslutninger.

Og det kan der nok bliver brug for, for djævelen tager som bekendt de sidste.

LITTERATUR

- Akerlof, George A. & Rober F. Shiller, 2009: *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*: Princeton University Press.
- Asness, Clifford and John Liew, 2014: *The Great Divide over Market Efficiency*. Institutional Investor.
- Baker, Malcolm and Jeffrey Wurgler, 2012: *Behavioral Corporate Finance: An Updated Survey*. Handbook of the Economics of Finance: Volume 2. Elsevier Press, 2012.
- Barberis, Nicholas and Richard Thaler, 2002: *A Survey of Behavioral Finance*. Working Paper 9222, September 2002.
- Campbell, John Y., 2014: *Empirical Asset Pricing*: Eugene Fama, Lars Peter Hansen, and Robert Shiller. Department of Economics, Littauer Center, Harvard University.
- Fama, Eugene F., 1970: *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*. Journal of Finance 25.
- Fama, Eugene F., 1991: *Efficient Capital Markets: II*. The Journal of Finance vol. XLVI, no. 5 december 1991.
- Fama, Eugene F., and K.R French, 1993; *Common risk factors in the returns on stocks and bonds*. Journal of Financial Economics 33.
- Fox, Justin, 2010: *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward, and Delusion on Wall Street*. HarperCollins Publishers.
- Fox, Justin, 2014: *What the Great Fama-Shiller Debate Has Taught Us*. Harvard Business Review, HBR Blog. <http://blogs.hbr.org/2013/10/what-the-great-fama-shiller-debate-has-taught-us/>.
- Gibson, George Rutledge, 1889: *The Stock Markets of London, Paris and New York*, G.P. Putnam's Sons, New York.
- Jensen, Michael C., 1978: *Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency*. Journal of Financial Economics, Vol. 6, Nos. 2/3 (1978) 95-101.
- Kahneman, Daniel and Amos Tversky, (1979): *Prospect theory: An analysis of decisions under risk*. Econometrica 47 (2): 313-327.
- Pedersen, Lasse Heje, 2015: *Efficiently Inefficient: How Smart Money Invests and Market Prices Are Determined*. Princeton University Press.
- Shefrin, Hersh, 2013: *What Eugene Fama Could Learn From His Fellow Nobel Winner Robert Shiller*. <http://www.forbes.com/sites/hershshefrin/2013/10/17/my-behavioral-take-on-the-2013-economics-nobel/>.
- Sharpe, William F., 1964; *Capital Asset Prices – A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk*. Journal of Finance XIX (3).
- Shiller, Robert J., 1981: *Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?* American Economic Review, 71(3).
- Shiller, Robert J., 2000: *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.
- Shiller, Robert J., 2005: *Irrational Exuberance*, 2nd Edition. Princeton University Press.
- Shiller, Robert J., 2008: *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do About It*. Princeton University Press.
- Shiller, Robert J., 2014. *Speculative Asset Prices*. Nobel Prize Lecture. Yale University
- Spence, Joseph, 1820. *Observations, Anecdotes, and Characters of Books and Men*. John Murray.
- Thaler, Richard H. and Cass R Sunstein, 2008. *Nudge – Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*. Yale University Press.
- The Royal Swedish Academy of Sciences, 2013. *Press Release*, 14. Oktober 2013.

Nobelprisen i økonomi 2014: Jean Tirole, konkurrence og regulering

Jean Tirole fik Nobelprisen i økonomi i 2014 for sin indsats indenfor analyse af konkurrence og regulering af konkurrence. Det er et centralt budskab i hans forskning, at der ikke er lette løsninger i konkurrencereguleringen. Djævelen ligger i detaljen, og man er nødt til at forstå detaljen.



CHRISTIAN SCHULTZ

Professor, Instituttleder
Økonomisk Institut,
Københavns Universitet

»Je suis un chercheur; je ne suis pas capable de parler de tout et n'importe quoi.«¹

»Sveriges Riksbanks pris i økonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne 2014« var ikke nogen stor overraskelse. At det lige skulle være 2014, kunne man aldrig vide, men at den ville gå til Jean Tirole på et tidspunkt, var et ualmindeligt godt bud.

Jean Tirole er fransk, født i 1953. Efter at have fået grader i ingeniørvidenskab fra Ecole Polytechnique og Ecole Nationale de Ponts et Chaussées i Paris og i matematik fra Université Paris-Dauphine tog han til MIT i Boston, hvor han fik sin ph.d. grad i Economics i 1981.

Nobelpriskomiteen tildeler Jean Tirole prisen »for his analysis of market power and regulation«. Og den konstaterer: »No other scholar has done more to enhance our understanding of industrial organization in general, and of optimal policy intervention in particular«.

Det er en pris, der er givet til forskning med relevans. EU's forhenværende konkurrencekommissær, Joaquín Almunia, udtalte i anledningen af annonceringen af prisen: »For competition enforcers, his work has been of major importance. He is one of the sharpest economic theorists having contributed to our understanding of market power and how regulation may effectively curb it.«³

Tirole selv forklarede, da han blev spurgt om, hvordan han fortalte til sin mor, at han havde fået prisen: »Oh, I first, to be honest, she is 90 years old and I first ask her to sit before I told her of the news.«⁴

Jean Tirole får prisen alene, hvilket efterhånden er usædvanligt. Det reflekterer dybden og betydningen af hans arbejder. Selv har han indikeret, at det måske også skyldes, at hans mangeårige samarbejdspartner Jean-Jaques Laffont døde af kræft for 10 år siden. Tirole udtalte, da han blev interviewet lige efter at have fået prisen, at Laffont »probably would have deserved to be with me today in this prize for regulation and competition policy.«

NOTE 1 »Jeg er en forsker og er ikke i stand til at udtale mig om alt muligt«, Jean Tirole's svar til en journalist. Se <http://www.canalplus.fr/c-divertissement/c-le-petit-journal/pid7560-vu.html?vid=1148121>. Jeg har taget referencen fra Fudenberg (2015), som giver en glimrende indføring i Tirole's bidrag til teorien om imperfekt konkurrence. Nobelpriskomiteens hjemmeside indeholder to meget læseværdige dokumenter: En relativt kort information for the public og en 54 grundig gennemgang af de bidrag, som komiteen har lagt til grund for tildelingen af prisen.

NOTE 2 http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2014/popular-economicsciences2014.pdf

NOTE 3 <http://www.theguardian.com/business/live/2014/oct/13/nobel-prize-for-economics-announcement-live>

NOTE 4 <http://www.theguardian.com/business/live/2014/oct/13/nobel-prize-for-economics-announcement-live>

Lidt forhistorie

Det er velkendt fra økonomisk teori, at hvis der er godt med konkurrence, så producerer markedet en række hensigtsmæssige resultater. Det er en fantastisk ting ved en kapitalistisk markedsøkonomi: Hvis konkurrencen er sund og god så leder markedsøkonomien – som ført af en »usynlig hånd«, som Adam Smith noterede – til en tilstand, hvor man ikke kan stille nogle bedre uden at stille andre værre, en såkaldt Pareto-optimal tilstand. Varer bliver produceret omkostningseffektivt, og de goder, der produceres, er dem som forbrugerne (i hvert tilfælde dem der har råd) ønsker. En markedsøkonomi med sund konkurrence er et fantastisk økonomisk system. En hage er måske indkomstfordelingen, og den må man så eventuelt justere på ved fordelingspolitik alt efter politisk standpunkt. I Danmark foregår dette som bekendt lystigt gennem velfærdsstaten.

Nu er konkurrencen ikke altid god og effektiv; markedsfejl og manglende konkurrence er en del af virkeligheden. Det noterede allerede Augustine Cournot i 1838 (og sikkert mange før ham). I 1890 vedtog kongressen i USA »The Sherman Act«, verdens første konkurrencelov, der er blevet model for konkurrencelove verden over. Danmark har siden 1931 haft lovgivning om erhvervslivets konkurrenceforhold. Fra 1990 hedder loven Konkurrenceloven, og allerede i paragraf 1 slår den sit formål fast:

»§ 1. Loven har til formål at fremme en effektiv samfundsmæssig ressourceanvendelse gennem virksom konkurrence til gavn for virksomheder og forbrugere.«

Det er jo klar og enkel tale. Spørgsmålet er blot, hvad egentlig »virksom konkurrence« er? Og hvad er knap så virksom konkurrence? Det baksede gode kræfter som Ed Chamberlin, Joan Robinson, Joe Bain og Michael Scherer med i perioden 30'erne-70'erne under det såkaldte Harvard Structure-Conduct-Performance paradigme. Tankegangen her var, at der var generelle træk over alle markeder, der bestemte konkurrencens intensitet. Man fokuserede på antallet af virksomheder og deres størrelse og lavede kassevis af empiriske analyser, hvor man søgte at finde den præcise forbindelse mellem markedsstrukturen, markedsmagt og virksomhedernes evne til at sætte høje priser. Skolen var klart for anti-trust regulering som repræsenteret ved the Sherman Act.

Analyserne beskæftigede sig ofte med ét af de to ekstremer: Fuldkommen konkurrence eller monopol. Forskere og praktikere advokerede generelt for simple regler, der kunne anvendes bredt til løsning af konkurrenceproblemer og regulering; simple regler for regulatorisk politik som ex.vis. prislofter for monopoler og forbud mod samarbejder mellem virksomheder på samme niveau i værdikæden.

Chicago-skolens kritik »empiricism without theory« (1960-80) blev overbevisende fremført af notabiliteter som George Stigler (Nobelpris 1982), Harold Demsetz og juristen Richard Posner. De påpegede – korrekt – at der ikke var nogen underliggende teoretisk doktrin bag Structure- Conduct – Performance paradigmet og gav klare eksempler på, hvor fri foretagsomhed og frie kontraktrettigheder leder til gode konkurrenceprægede resultater, også selv om der var få virksomheder på det relevante marked. Den potentielle konkurrence kunne i nogle tilfælde fint erstatte den aktuelle konkurrence. Overordnet set var Chicago skolen stærkt kritisk overfor de restriktioner, som konkurrencelov og regulering påfører virksomhederne. Men heller ikke Chicago-skolen leverede noget overbevisende teoretisk fundament for sin doktrin. Og det var på ingen måde indlysende, at de eksempler, de fremdrog, gav generelle lektioner for alle markeder.

Nogle af Tiroles væsentlige bidrag

Det var – med en meget bred pensel – billedet på verdenen, da Jean Tirole starter som ung ph.d.-studerende på MIT i 1978. Han havde aldrig før hørt om industriøkonomi, da vennen, Drew Fudenberg, en dag gør ham opmærksom på det. Dasgupta, Dixit, Spence og Stiglitz (de to sidste er Nobelprismodtagere) arbejdede på at analysere implikationerne af dynamiske forhold som commitment og timing for patent races og strategiske investeringer. Det var en periode, hvor spilteorien var i en rivende udvikling. Den var ikke standardpensum i de amerikanske graduate programmer, men Eric Maskin (Nobelpris 2007) gav et kursus i spilteorien og brugte en hel masse tid på en læsekreds for de ph.d.-studerende, hvor alle de centrale papirer i tiden blev gnasket. I studietiden skriver Jean Tirole en række papirer med Fudenberg, der senere er blevet klassikere⁵. Hans adelsmærke er enkle (i forhold til problemet) spilteoretiske modeller, der skærer ned til essensen og kan give svar på relevante regulatoriske og politik spørgsmål.

Tiroles produktion er usædvanlig bred⁶, og han har interesseret sig for utroligt mange problemstillinger. Det følgende omtaler nogle af – men langt fra alle – de væsentlige bidrag.

I midten af 80-erne interesserede Tirole, med den nu afdøde Jean-Jaques Laffont, sig for regulering af monopoler. De fokuserede på det asymmetrisk informationsproblem, der er. Virksomheden har langt bedre information om markedet og især dens omkostninger og muligheden for at reducere dem, end regulator har. Det giver et problem for den regulerende myndighed. Ideelt skulle virksomheden også gives incitament til at reducere omkostningerne, og ideelt skulle skatteyderne få del i den gevinst, der følger heraf. Hvordan finder regulator en pris og eventuelt en støtte, så virksomheden ønsker at producere samtidig med, at forbrugerne ikke påtvinges unødige monopolpriser, og unødigt spild af skatte kroner undgås? Laffont og

NOTE 5 Se Fudenberg (2015)

NOTE 6 CV'et tæller over 200 tidsskriftpublikationer og 12 bøger. Harzigs publish and perish finder over 93.000 citationer i Google Scholar til hans arbejder.

Tiroles løsning er, at regulator skal tilbyde forskellige kontrakter, med forskellige incitamenter indbygget, som virksomheden selv – ud fra sit profitmaksimerende motiv – kan vælge mellem. En kontrakt skal give stærke incitamenter til omkostningsbesparelser, det gøres ved at sætte et (ikke for højt) price cap, og lade virksomheden maksimere sin profit. En virksomhed, der har gode muligheder for omkostningsbesparelser, vil vælge den. En anden skal sikre, at en virksomhed, der ikke har mulighed for omkostningsbesparelser, stadig producerer (og producerer til en rimelig pris). En kontrakt, der bare giver virksomhederne en pris, der dækker dokumenterede omkostninger plus en eller anden profit, sikrer det, og den vil blive valgt af en virksomhed, der ikke har væsentlige muligheder for at reducere omkostningerne. Laffont og Tirole udarbejder de helt optimale kontrakter her. Resultater, der ikke alene er relevante i forbindelse med såkaldte naturlige monopoler, men også i allerhøjeste grad har betydning i forbindelse med udlicitering af serviceydelser til private aktører.

Laffont og Tirole (1993) opsummerede en del af deres resultater i en bog om offentlig køb og regulering i 1993, som er blevet en (avanceret) standard-tekst på området. Sammen med Frexias og Guesnerie forsker Tirole også i problemet omkring regulering over tid (Frexias, Guernerie og Tirole, 1985). Giver regulator en virksomhed stærke incitamenter til at reducere omkostninger i en periode, og yder virksomheden en stor indsats for at reducere omkostningerne, kan regulator i fremtidige perioder komme med nye kontrakter, der tager virksomhedens gevinst ved omkostningsreduktionen. Dette undergraver incitamentet til omkostningsreduktion i første omgang, og de optimale kontrakter skal tage højde for dette problem og afveje de to incitamenter.

I 80'erne studerer Tirole også det problem, at en regulerende myndighed ikke nødvendigvis altid har incitamenter til at følge regeringens/parlamentets ønsker, men har et eget liv. Det gør, at myndigheden kan have sammenfaldende interesser med de virksomheder, den skal regulere, og selv ønske at udtrække noget af det overskud, som retteligen (iflg. regering/parlament) burde komme skatteyderne til gode. Tirole analyserer, hvad der vil være en hensigtsmæssig regulatorisk ramme, og hvilke incitamenter regulator skal have, hvis denne problemstilling tages alvorligt. Det er arbejde, der læner sig ind over politisk økonomi, et område, hvor Tirole også har været meget aktiv.

Tirole har i en lang række arbejder analyseret imperfekt konkurrence på forskellige markeder. Et tidligt bidrag med Fudenberg (som kommer fra ph.d. tiden!) analyserer den strategiske effekt af virksomhedens investeringer (et samtidigt uafhængigt bidrag af Bulow, Geanakoplos og Klemperer (1985) fremfører lignende ideer). De viser, hvordan virksomhedens investeringer kan have strategiske effekter på konkurrenter, og hvordan det påvirker virksomhedens optimale investeringer. Det er et fundamentalt bidrag til at forstå, hvad der er konkurrencefremmende og ikke, men er også – mere generelt – yderst anvendeligt i virksomheder, og er derfor blevet standardpensum på handelshøjskoler verden over. I samme boldgade analyserer

Tirole med en række medforfattere såkaldte patent-races, hvor virksomheder kæmper om at få et patent først, (Fudenberg et al, 1983, Fudenberg og Tirole, 1985). De påviser, at hvis virksomhederne er nogenlunde på samme niveau videnskabsmæssigt, så fører patent-races til inefficent høje investeringer i forskning og udvikling, mens det modsatte er tilfældet, hvis der er stor forskel på hvor langt virksomhederne er nået .

Patenter har optaget Tirole i flere omgange. Sammen med Josh Lerner (Lerner og Tirole, 2004) har han påvist, at hvor det normalt er god latin i konkurrence-reguleringen, at virksomheder på samme niveau i værdikæden skal forbydes at samarbejde, så kan der være gode grunde til at tillade virksomheder at lave såkaldte patent-pools, hvor man udveksler information og giver hinanden adgang til sine patenter. De finder præcise betingelser for, hvornår det er tilfældet, og hvornår det ikke er tilfældet. Det er arbejder, der har haft fundamental indflydelse på den måde konkurrencemyndigheder håndterer intellektuelle rettigheder.

Det har længe været fast praksis i konkurrence-reguleringen, at hvis en dominerende virksomhed (en virksomhed med stor markedsmagt) systematisk prisfastsætter under sine marginalomkostninger, kommer den under mistanke for at udføre såkaldt predatory behavior («forfølgende adfærd»). Formålet med predatory behavior er at tvinge mindre konkurrenter ud af markedet og monopolisere det på sigt. Den form for adfærd er forbudt i de fleste lande, og der er udviklet egentlige konkurrence-retlige »tests« til at bestemme, hvornår en given adfærd er predatory, og hvornår den ikke er. Sammen med Jean-Charles Rochet har Tirole kigget på såkaldt tosidige markeder, hvor den form for logik overhovedet ikke er anvendelig (Rochet og Tirole, 2003, 2006). To-sidede markeder er markeder, hvor en virksomhed henvender sig til to kundekredse. Tænk på avis-markedet. En avis sælger abonnementer/aviser til læserne og annoncer til annoncørerne og tilvejebringer en platform, hvor læsere og annoncører kan mødes. Prisfastsættelsen på disse markeder bør tage begge sider af markedet i betragtning, og vi ser da også eksempler på, at nogle aviser er gratis (Metroexpres og andre), og at al indtjeningen ligger på annoncørsiden. Det er sund forretning og på ingen måde »predatory«. Lignende fænomener ser vi på kreditkortmarkeder, hvor brugen af kortet ofte er gratis (relativt billig) for forbrugeren, mens forretningen betaler for transaktionen. Det ses også i mange af internettets virksomheder. Pdf-læsere er gratis at downloade, men det koster penge at få fat i en licens, så man selv kan lave ordentlige pdf-filer. En internet-søge maskine er gratis at bruge, men virksomheder betaler for at få deres annoncer højt op i søgeresultaterne, og så videre. Tirole og medforfattere gennemanalyserer sådanne markeder. Det er arbejder, der er helt centrale for den (måske) kommende sag hos kommissionen om Googles eventuelle misbrug af dominerende stilling.

Et gammelt spørgsmål i konkurrencereguleringen er, hvorvidt en virksomhed, der har stor markedsmagt på ét marked, kan udnytte denne magt til at tiltvinge sig en stærk stilling på andre markeder. Det er et specielt påtrængende problem, når der

er tale om vertikale relationer. Altså hvor en virksomhed har markedsmagt i et vigtigt led af produktionskæden. Traditionel økonomisk teori har tænkt, at monopolmagt til et marked er begrænset til dette marked. Sammen med Oliver Hart og Patrick Rey har Tirole påvist, at dette ikke er korrekt (Hart og Tirole, 1990, Rey og Tirole 1986). De gennemanalyserer problemstillingerne og betragter også tilfældet, hvor det er væsentligt at give incitamenter til forskning og udvikling i form af muligheden for (i en periode) at tjene en overnormal profit. Det viser sig, måske lidt overraskende, at det nogle gange kan være konkurrencefremmende at tillade såkaldte eksklusivkontrakter for at give mulighed for, at omkostningerne til innovation kan dækkes. En konkurrencemyndighed bliver nødt til at afveje to hensyn: Sikre at der kan tjenes nok profit til, at det er attraktivt at udføre forskning og udvikling og på den anden side sikre, at monopolprofitterne ikke bliver for høje. Forskningen har vist sig yderst relevant i forbindelse med en række konkurrencesager, hvor store software producenter eller operativsystem producenter har været anklaget for forsøg på at skaffe sig markedsmagt på markeder længere nede i værdikæden. Både EU-kommissionen og US Department of Justice har ført sager mod Microsoft, som er endt i forlig, hvor Microsoft lovede at give (let) adgang til andre browsere.

Stor betydning for moderne markedsøkonomi

Jean Tiroles forskning spænder utroligt bredt. Udover de bidrag, som giver anledning til Nobelprisen, har han bidraget fundamentalt til teorien om finansielle markeder og regulering af

disse – et område, der har vist sig centralt efter den finansielle krise. Han har bidraget til behavioral economics og spørgsmålet om adfærd, når aktørerne ikke er helt rationelle, men måske har svært ved at styre sig selv eller svært ved rationelt at overskue alle alternativer. Han har lavet centrale bidrag i politisk økonomi, og der er en række fundamentale, metodiske bidrag til spilteorien. Han har lavet centrale bidrag i Corporate Finance, og i øvrigt skrevet standardlærebogen også på dette område, Tirole (2006).

Hans forskning er karakteriseret ved grundighed og en kæren om detaljen, som er helt central, når man skal analysere forskellige markeder. Den er karakteriseret ved at udnytte de metodiske redskaber, som spilteorien udviklede i 70'erne og 80'erne, som på en helt anden måde gør os i stand til at forstå strategisk adfærd. Det er et centralt budskab fra hans forskning, at der ikke er lette, generelle løsninger på konkurrence-regulering og regulering af monopoler. Djæveln ligger i detaljen, og man er nødt til at forstå detaljen.

Udover sine forskningsmæssige bidrag har Tirole revolutioneret undervisningen i konkurrence- og industriøkonomi på universiteter verden over med sin lærebog »The Theory of Industrial Organization« fra 1988 – også i København! Den første bog, der systematisk gav et overblik over det nye felt og de mange bidrag.

Jean Tiroles arbejde er yderst relevant for praktisk økonomisk-politisk regulering af markedskræfterne i en moderne markedsøkonomi.

LITTERATUR

- Bulow, J., J. Geanakoplos and P. Klemperer (1985). Multimarket oligopoly: Strategic substitutes and complements. *Journal of Political Economy* 93, 488-511.
- Lerner, J. and J. Tirole (2004). Efficient patent pools. *American Economic Review* 94, 691-711.
- Freixas, X., R. Guesnerie and J. Tirole (1985). Planning under incomplete information and the ratchet effect, *Review of Economic Studies* 52, 173-191.
- Fudenberg (2015), Tirole's Industrial Regulation and Organization Legacy in Economics, *Scandinavian Journal of Economics*, 771-800
- Fudenberg and Tirole (1984), The Fat-Cat Effect, the Poppy-Dog-Ploy, and the Lean and Hungry Look, *American Economic Review*, 361-366.
- Fudenberg, D. and J. Tirole (1985). Preemption and rent equalization in the adoption of new technology. *Review of Economic Studies*, 52, 383-401.
- Fudenberg, D., R. Gilbert, J.E. Stiglitz and J. Tirole (1983). Preemption, leapfrogging and competition in patent races. *European Economic Review*, 22, 3-31.
- Hart, O. and J. Tirole (1990). Vertical integration and market foreclosure. *Brookings Papers on Economic Activity vol. 1990: »Microeconomics«*, Brookings Institution, Washington, pp. 205-286.
- Laffont, J-J. and J. Tirole (1993). *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Nobelpriskomite (2014), http://www.nobel-prize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2014/
- Rey, P. and J. Tirole (1986). The logic of vertical restraints. *American Economic Review* 76, 921-939.
- Rochet, J-C. and J. Tirole (2003). Platform competition in two-sided markets. *Journal of the European Economic Association* 1, 990-1029. [129]
- Rochet, J-C. and J. Tirole (2006). Two-sided markets: A progress report. *RAND Journal of Economics* 35, 645-667.
- Tirole, J. (1986b). Procurement and renegotiation. *Journal of Political Economy* 94, 235-259.
- Tirole, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge: MIT Press.
- Tirole, J. (2006). *The Theory of Corporate Finance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.