

Fast lön som modell – behövs den?

eller

Varför håller vi på att få ett så orättvist samhälle?

Läsanvisning

Det här är en något förkortad version av kapitel 6 i *Det nya företagets samhälle* (SNS, 2004). Det är en analys av och diskussion kring den grundläggande frågan om ekonomisk rättvisa i det moderna västerländska samhället. Mera precist ställs frågan hur det kommer sig att vi steg för steg, och särskilt under de gångna 2-3 decennierna, har fått ett allt mer ekonomiskt orättvist samhälle med allt snedare fördelning av tillväxten – och vilken långsiktig inverkan den utvecklingen kan komma att få för demokratins utveckling. Analysen leder fram till att vi måste börja diskutera om fast lön, en av de äldsta och mest välkända ekonomiska institutionerna, verkligen är den bästa modellen för arbetets ersättning. Eller rättare sagt, om det är ekonomiskt rationellt att fast lön i så hög grad måste vara den *dominerande* ersättningsmodellen.

Karl-Henrik Pettersson

2 Fast lön som modell – behövs den?

Ekonomer är närmast reflexmässigt misstänksamma mot talet om stora inkomstklyftor – och än mera tveksamma mot inkomstfördelningspolitik. Det finns flera orsaker.

För det första kan man visa att inkomstskillnader i de allra flesta fall är berättigade. En persons relativa inkomst ökar normalt inte utan att personen bidrar mer än andra eller gör en uppoffring. Han eller hon måste jämfört med andra arbeta mera eller effektivare eller ta risker andra inte tar för att inkomsterna skall bli högre. Det ligger i sakens natur att tillåter vi att förmögenhet överförs mellan generationer, så byggs det gradvis upp stora inkomst- och förmögenhetsskillnader i ett samhälle. Men de har vanligtvis sitt ursprung i extraordinära insatser eller uppoffringar och de kan inte bibehålla sitt värde utan nya extraordinära insatser eller uppoffringar.

För det andra finns ett samband mellan spännvidden i inkomst och den ekonomiska dynamiken i ett samhälle. Det är egentligen samma argument som det första – men sett ur en annan synvinkel. Ett samhälle behöver människor som har så höga inkomster att de kan spara. Vi vet att ekonomisk tillväxt är en funktion av bland annat sparandet. Men tillväxten är givetvis också en funktion av hur skickliga vi är att arbeta med det realkapital och andra resurser som redan finns. Människor som arbetar mycket och arbetar effektivt eller agerar entreprenöriellt framgångsrikt har inte bara höga relativinkomster, de bidrar också mer än andra till den samhälls-ekonomiska tillväxten.

För det tredje kan man inte betrakta stora inkomstklyftor som ett marknadsmisslyckande. Imperfekt konkurrens skulle i och för sig kunna ses som en parallell. Det som ursprungligen var en fungerande marknad blev steg för steg genom ökad koncentration (som ofta var ett uttryck för skicklig företagsledning) en mindre väl fungerande marknad och i sin yttersta konsekvens, vid monopol, ett marknadsmisslyckande. Men det finns en grundläggande skillnad. Imperfekt konkurrens är identifierbar och mätbar med ekonomiska verktyg. Stora inkomstskillnader låter sig

inte placeras på en ekonomisk skala där en gräns för det tillåtna är markerad. Var den gränsen går är en moralisk och politisk fråga.

Det som ytterligare bidrar till ekonomens misstänksamhet mot talet om stora inkomstskillnader är att när väl politikerna har fattat beslut om åtgärder för att minska skillnaderna, är erfarenhetsmässigt inte konsekvenserna av fördelningspolitiken enbart positiva. Och åtgärderna är inte alltid effektiva. Eller som tre LO-ekonomer nyligen uttryckte saken. ”Höga marginalskatter [bidrar] endast i liten utsträckning till utjämning.”¹ Det har, kort sagt, visat sig svårt att i praktiken bedriva en aktiv fördelningspolitik utan att det får oönskade konsekvenser för tillväxten.

Syftet med kapitlet

Det går inte att på rationella grunder ifrågasätta de här tre argumenten. Men det är inte detsamma som att säga att man inte kan och bör pröva frågan om de inkomstklyftor som idag finns i OECD-länderna är ekonomiskt, politiskt och moraliskt acceptabla. Robert Shiller formulerar problemet på följande eleganta sätt: ”Certain people have a taste for working hard and earning more income and some jobs are unpleasant and have higher wages as compensation for their unpleasantness. Moreover, striving for a higher income and using our talents to the fullest and accepting some risks for higher income are part of the adventure of life. But a sharp deterioration in the equality of income distribution that is unrelated to changes in any of these factors is a serious risk. We would be wise to deal proactively with this risk.”²

Det första syftet, och kapitlets första del, handlar om just den frågan, om den allt snedare inkomstfördelningens konsekvenser för samhället. Men inte bara om konsekvenserna för tillväxten och samhällsekonomin i det korta perspektivet, det är det minst viktiga. De verkligt allvarliga konsekvenserna är långsiktiga. De berör demokratin, politiken och människors känsla för vad som är rätt och fel, själva grundvalen för det vi kallar samhället.

Att acceptera en skepsis mot talet om inkomstorättvisor är inte heller detsamma som att det inte finns *ekonomiska* orsaker bakom de stora och vidgade inkomstskillnaderna under senare decennier. Det är i själva verket högst sannolikt att det gör det. Det senare är utgångspunkten för kapitlets andra syfte (och andra del). Hypotesen är att en rättvisare inkomstfördelning inte kan åstadkommas genom mera politik – i sin mest utvecklade form, den nordeuropeiska välfärdsstaten, befinner sig fördelningspolitiken redan vid eller nära ”vägs ände”. Det kan bara ske på arbetsmarknaden genom en reformerad lönebildningsmodell och med en annan syn på delägande än den som fortfarande gäller i flertalet OECD-länder.

Ett förtydligande är viktigt att göra. Det vi i fortsättningen diskuterar är inkomstfördelningen bland den grupp av den vuxna befolkningen som har ett arbete att gå till eller som får sin försörjning som egenföretagare, låt vara att det kan finnas perioder också för dessa personer då man är arbetslös eller sjuk eller har råkat ut för olycksfall. Hur människor i arbetsför ålder vid sidan av den gruppen (långtidssjuka, handikappade, permanent arbetslösa eller av något annat skäl inte kan få sin utkomst som arbetstagare eller företagare) skall få sin försörjning är en fråga som

inte tas upp i det här sammanhanget. Självklart inte av något annat skäl än att den diskussionen faller utanför ramen för den här boken.

Har OECD-ländernas inkomstskillnader gått över det rimligas gräns?

Det har gjorts stora ansträngningar av ekonomer och andra att förklara de växande inkomstklyftorna i OECD-länderna under de senaste 15-20 åren. De ortodoxa förklaringarna är välkända. Den globaliserade marknaden som "arbitragerar bort" för höga löner i västvärldens företag är den förklaring som kanske oftast nämns. Ny teknologi som visserligen ökar produktiviteten och därmed tillväxten men som också gör stora grupper arbetslösa och därmed minskar inkomsten är en annan förklaring. Försvagade fackliga organisationer är en tredje. Politikernas alltmer inskränkta möjligheter att påverka inkomstfördelningen en fjärde.³

De mindre ortodoxa förklaringarna är också mindre kända. Vissa ekonomer hävdar att vi i västvärlden, särskilt efter 1960- och 70-talens jämlikhetsöverdrifter, hade fått en lönestruktur som innebar att de med lägst inkomster faktiskt tjänade mer än vad de hade gjort sig förtjänta av, mer än vad som motsvarade deras marginalproduktivitet. Det som sker sedan 15-20 år tillbaka är att marknaden håller på att rätta till dessa snedheter i ersättningen.⁴

De verkligt stora inkomst- och, på sikt, förmögenhetsskillnaderna byggs idag upp med, på den ena sidan, en snabbt växande grupp högutbildade "professionals" i fokus. Det är *problemlösare* (chefer och specialister i företagen, allt från civilingenjörer till penningmäklare, alla tänkbara former av konsulter – arkitekter, jurister, revisorer, datamänniskor, PR- och reklamfolk, och numera också Brysselbyråkrater etc) och *skapare* (konstnärer, formgivare, bokförläggare, TV- och radioproducenter, filmfotografer, redaktörer etc men också entreprenörer, företagsledare och småföretagare som lyckats).

Uttryckt i modelltermer kan man säga att de höga relativinkomster som dessa grupper skaffar sig, och vi talar här om inkomster av *tjänst*, följer av de "vilja ut"-respektive "trycka ut"-krafter som vi har identifierat (den diskussionen förs i *Det exploderande storföretaget*, kapitel 4). Å ena sidan finns de personer som i kraft av sin höga kompetens och därmed sitt marknadsvärde väljer att lämna en viss anställning för att gå till ett bättre betalt arbete i ett annat företag. Eller som startar en egen verksamhet eftersom man tror att man på så sätt skall kunna få en större del av sin kompetensränta än genom att vara anställd. Å andra sidan finns de specialister och andra nyckelpersoner som stannar i anställningen och som just i kraft av det värde de har för företaget blir ekonomiskt kompenserade genom höga relativlöner. Problemlösarna och skaparna – i USA räknar man med att de idag utgör mellan 20 och 30 procent av arbetskraften⁵ – höjer sina redan höga löner snabbare än alla andra.

På den andra sidan finns alla andra. Det är allt från välbetalda men allt oftare arbetslöshetshotade yrkesarbetare i industrin över till lågbetalda personer i tjänste- och vårdyrken. Efter den gränslinjen vidgas den ekonomiska klyftan snabbt.

Till dessa växande skillnader i inkomst av tjänst mellan olika grupper i samhället skall läggas de skillnader som kan hänföras till inkomst av *kapital*. Inom OECD-länderna har kapitalandelen av förädlingsvärdet höjts efter 1980, under perioden

1980-2000 steg kapitalandelen trendmässigt.⁶ Det betyder att ovanpå de växande löneinkomstskillnaderna skall läggas att kapitalägarna har fått ökade relativinkomster. Och eftersom personer med höga relativa löneinkomster till stor del är samma personer som är kapitalägare blir det en dubbel inkomstvidgande effekt.

Med det lämnar vi orsaksfrågan tills vidare. En djupare analys skall vi återkomma till.

Vi skall, oavsett orsak, i det första steget utgå från att det ser ut som det gör och diskutera de växande inkomstklyftornas och inkomstorättvisornas konsekvenser för samhället i stort. Får vi en högre aktivitetsnivå i ekonomin och därmed snabbare en ökad välfärd för alla – mer varor, kortare arbetstid, längre semester etc – om inkomstskillnaderna tillåts vidgas på det sätt som skett i OECD-länderna efter 1980? Och om det skulle förhålla sig så, är det pris vi som medborgare betalar för det ökade välståndet rimligt högt? Vad händer exempelvis med rättssäkerheten? Och på vilket sätt påverkar ständigt ökade inkomstskillnader människors attityd till och känsla för samhället, för att vi lever i ett större socialt sammanhang som vi måste vårda och utveckla för att kunna behålla välståndet?

Min egen uppfattning är klar. Ett samhälle vars BNP sett över *en längre period*, som nu efter 1980, växer i reala termer men skapar ökade inkomstskillnader, och i värsta fall fördelar tillväxten så att stora grupper med låga inkomster samtidigt får det Realt sämre än vad de redan hade, är inte bara moraliskt upprörande. Det är också ett samhälle som troligtvis inte ekonomiskt optimalt utnyttjar sina resurser och kompetenser. Och det är dessutom ett samhälle vars demokrati kan komma att ta allvarlig skada och vars politiska grundval kan gräpas ur av de ökade inkomstskillnaderna. Med andra ord, det finns starka, rationella skäl att tro att den inkomstfördelningsordning som har kännetecknat OECD-länderna under de senaste 15-20 åren inte är uthålligt effektiv, på sikt till och med en fara för demokratin och den sociala balansen.

Låt oss börja med det ekonomiska argumentet.

Det ekonomiska argumentet

En sned inkomstfördelning i samhället kan påverka BNP-tillväxten negativt – och i synnerhet om vi får snabbt växande grupper som har väsentligt mycket mer pengar än vad de i sin ofta jäktade tillvaro har en chans att göra av med. Det är klart att detta sparande via krediter och emissioner kommer till användning i samhällekonomin. Men det positiva sambandet mellan radikalt ojämnt fördelat sparande och tillväxt är antagligen svagare än mellan någorlunda jämnt fördelat konsumtion och tillväxt. Ökad konsumtion *på bred front* i samhället är av allt att döma mycket bra för BNP-tillväxten.

Ett av skälen är att pendangen till att en grupp har mer av inkomster än de behöver nästan alltid är att en annan, mycket större grupp har mindre än vad de skulle behöva. Olikhet i denna mening, och som vi har sett utmärker det de flesta västländer i dag, skapar osäkerhet hos människor. Försiktigheten med den egna ekonomin ökar. Erfarenhetsmässigt sänker det villigheten eller möjligheten att konsumera och investera, bland annat eftersom bankerna blir försiktiga med nya krediter. Det drar ned tillväxten till en lägre nivå än vad den skulle ha blivit vid en

jämnare inkomstfördelning. John Kenneth Galbraith uttrycker det på sitt sedvanligt eleganta sätt. ”En av de minst omtalade och mest obehagliga ekonomiska sanningarna för de riktigt förmögna är att en rimligt jämn inkomstfördelning i samhället är ytterst funktionell.” Han går till och med längre än så. Han säger att jämnt fördelade inkomster och ”...därmed pålitligt spenderade inkomster är den moderna kapitalismens grundförutsättning”.⁷ Det senare kan väl diskuteras men säkert är att BNP-tillväxten i ett samhälle med stora och växande inkomstklyftor sannolikt blir mindre än vad den skulle kunna vara.

Det här kan missförstås. Det får inte tolkas så att det inte kan vara precis tvärtom. För *små* inkomstskillnader kan också vara ett problem. Den svenska kräftgången under tre decennier från en av de rikaste till en av medelmåttorna bland OECD-länderna kan troligtvis till stor del förklaras av att fördelningspolitik och solidarisk lönepolitik försvagade incitamenten till utbildning, företagande och risktagande i alltför hög grad. Men det är inte det vi nu diskuterar. Det är ett kvalitativt nytt läge med bland annat sjunkande reallöner till stora grupper trots avsevärd real tillväxt i ekonomin. Och det gäller inte i första hand Sverige. I Sverige är klyftorna mindre än på många andra håll.

En svagare ekonomisk tillväxt är ett skäl till varför även den mest nyliberalt orienterade politiker, ekonom eller företagsledare borde tycka att en jämnare inkomstfördelning än den vi har i OECD-länderna i början av 2000-talet är något att sträva efter.

Ett annat, och mycket tyngre, skäl är att demokratin riskerar att skadas av växande ekonomiska klyftor och orättvisor.

Det demokratiska argumentet

”När pengarna talar måste alla andra lyssna” har någon sagt. Alla, alla möjligen med undantag av den naivt godtrogne, vet att det förhåller sig så. Den som har pengar kan inte bara köpa sig bättre råd och ledning. Han har de bättre kontakterna och han har framgångens och pengarnas självsäkerhet till sin hjälp. Det blir, utom vid de mest flagranta övergreppen, den rike som får rätt. Ett sådant samhälle kan svårligen kallas demokratiskt, snarare plutokratiskt, styrt av de rika. Därmed inte sagt att vi i västvärlden befinner oss där idag – men vi tar steg i den riktningen. Och det finns en risk att vi går för långt.

Av rättssäkerhetsskäl kan inte ett demokratiskt samhälle tillåta en ständig ackumulering av inkomster och rikedom enligt den tyske filosofen Peter Koslowski. Han menar att när inkomst- och förmögenhetsstrukturen nått en viss grad av snedhet, kort sagt när tillräckligt många människor blivit tillräckligt rika, händer plötsligt något, ett slags radikal scenförändring i samhället. ”The unlimited accumulation of private property leads, from a certain point of mastery of a market to a qualitative jump and to a problem of power.”⁸

Har vi nått dithän i OECD-länderna i slutet av 1990-talet? Har vi till följd av de ökade inkomst- och förmögenhetsskillnaderna redan gått över gränsen till en mindre väl fungerande demokrati även på områden som inte har med rättssäkerhet och likhet inför lagen att göra? Kan pengar idag köpa röster och politisk makt? Kan pengar få byråkrater att gå ifrån sin oväld? Får kapitalet sin vilja igenom även i

frågor där människorna i gemen tycker annorlunda vilket ju inte borde vara möjligt i ett demokratiskt samhälle? Ingen kan väl egentligen svara. Men det räcker med att misstänka att svaret *kan* vara ja på alla fem frågorna.

Det tredje argumentet är det genuint politiska.

Det politiska argumentet

Mycket tyder på att medborgarnas känsla och intresse för samhället, för det vi skapar gemensamt, håller på att försvagas. Den tendensen har vi sannolikt haft i OECD-länderna under många decennier, åtminstone sedan 1950-talet. Frågan är om den utvecklingen har accelererat efter 1980 och om det kan ha ett samband med de växande ekonomiska klyftorna i samhället. Det är troligt – och att det är två krafter, båda underminerande för samhällsintresset, som verkar.

Den första är att den nya eliten, problemlösarna och skaparna, helt enkelt inte är särskilt intresserade av samhället och samhällsfrågor. Symptomen är många. De engagerar sig inte partipolitiskt. Det är det sista de skulle göra, de tycker politik och politiker är skit. De är sällan medlemmar i någon förening utanför den egna gruppen eller professionen. De har inte tid med lokala engagemang, det skulle i så fall vara på halvfart i den egna bostadsrätts- eller villaföreningen. De är bara måttligt intresserade av att umgås med grannarna. Ray Oldenburg, som med kärlek har skrivit om New Yorks ”tredje platser” – kvarterets kaféer, frisörsalonger, barer, affärer etc – där människor kan träffas och umgås vid sidan av familjen och arbetet och som har varit så viktiga för grannskapets människor, är bekymrad. ”Vissa New York-bor tycks inte vilja veta av närsamhällen överhuvudtaget.” De moderna människorna, problemlösarna och skaparna, tycks anse, skriver Oldenburg, att ett bostadsområde av gammal typ är ställen där de oföretagsamma blir kvar, ”ankdammar av misslyckande och kulturell stagnation”.⁹

Hur kommer sig detta? Ja, problemlösarnas och skaparnas intressen ligger på ett annat, ett mer individuellt, närmast själviskt, plan. Arbetet, den egna professionen, familjen och vännerna är det som kommer först (möjligen också just i den rangordningen). De vill utveckla – sina företag, sin professionalism, sina barn och sina relationer. Men det allmänna med lagar och förordningar, skatter och avgifter står ofta i vägen för det de vill åstadkomma. Och än viktigare. De misstror dem som företräder allmänintresset – politikerna. Politikerföraktet är sannolikt särskilt väl utbredd hos problemlösarna och skaparna.

Den här utvecklingen mot ”den nya klassens” avståndstagande från samhället och det allmänna tycks ha en tendens att förstärkas för varje år som går.¹⁰

Det är den ena kraften som verkar.

Den andra är att de ekonomiskt svaga grupperna, säg de 20 procent av arbetskraften som har den lägsta årsinkomsten och, som vi har sett, den svagaste inkomstökningen av alla grupper, också visar tydliga tendenser till avståndstagande gentemot samhället och dess institutioner. De känner sig åsidosatta och glömda av politikerna. De vackra orden om förbättringar stämmer allt sämre med hur verkligheten ser ut. De är på kant med byråkraterna, bland annat eftersom det finns allt mindre skattepengar att skyla över fattigdomen och hopplösheten med. De känner av allt att döma ofta en hopplöshet och tröstlöshet inför möjligheten att ta sig ur sin

situation. Det är ingen bra grogrund för ett samhällsengagemang att känna att samhället sviker.

Mellan dessa två krafter trycks känslan för det allmänna ner. Det är på sikt allvarligt för demokratin och välfärden. Frågan är om det är möjligt att upprätthålla demokratin och en bred välfärd om det allmänna bara har sina egna anställda (och några relativt få ekonomer och journalister) som förespråkare. Det är inte troligt. Det går antagligen inte att skapa ett samhälle som är rimligt att leva i utan att medborgarna i gemen, och i varje fall dess ekonomiska och intellektuella elit, är engagerade i samhällsfrågor därför att de tycker och förstår att det är viktigt. Sådan är inte tendensen idag i Sverige, förmodligen inte i något OECD-land¹¹.

Det fjärde argumentet är det moraliska.

Det moraliska argumentet

Det moraliska argumentet mot ökade inkomstsklyftor och ökade inkomstörättvisor blir särskilt tydligt när vi granskar fördelningen av tillväxten mellan arbete och kapital efter 1980. Ungefär 40 procent av förädlingsvärdet i industrisektorn tillfaller idag kapitalägarna i OECD-länderna. Det är en historiskt mycket hög siffra.¹² Kapitalandelen i Sverige ökade under femtonårsperioden 1980-95 med åtminstone 10 procentenheter. Det är en närmast ofattbart stor omfördelning från arbete till kapital på relativt kort tid.

Till frågan om det rättvisa i växande löneinkomstskillnader kan vi således också lägga frågan om det är rättvist att kapitalägarna får en så stor andel av förädlingsvärdet som de faktiskt har fått efter 1980.

I ett klassiskt liberalt perspektiv är svaret ja. John Stuart Mill skulle sannolikt ha sagt att det tidiga 2000-talets samhälle är ett samhälle med högt utbildade, medvetna medborgare – medborgare med *karaktär* skulle säkert ha varit hans uttryck och då är de tillgångar som inom systemets ramar har tillfallit en person som en följd av hans eller hennes egna ansträngningar, kompetens och duglighet, rättmätigt också hans. Det synsättet ligger nära det ”berättigande”-argument som vi redovisade inledningsvis.

En konservativ 1800-talsideolog som Edmund Burke skulle troligen också ha svarat ja – fast på en annan grund. Har marknaden givit till resultat att vissa har blivit rika eller har fått mycket höga inkomster, måste det accepteras eftersom det i marknadens ”utslag” finns en slags visdom som inte bör ifrågasättas.

Den invändning som kan resas mot både den liberala och den konservativa klassiska ståndpunkten är att det moderna samhället har kännetecknen som snedvrider fördelningen så att resultatet antagligen blir sådant att varken Mill eller Burke skulle ha ansett det acceptabelt.

För det första är marknadens fördelningsmekanismer långt ifrån fullkomliga. Om det hade varit så att den sneda fördelningen av inkomsterna och förädlingsvärdet var resultatet av en marknad utan imperfektioner skulle John Stuart Mills argument ha kunnat accepteras. Men den moderna marknaden för arbetskraft kännetecknas av ett antal ofullkomligheter som stör inkomstfördelningen.

För det andra kan i en modern ekonomi yttre omständigheter påverka både avkastning och risk i företagandet på ett slumpmässigt sätt, men mycket kraftigt

och uthålligt. Förhållanden som alltså inte kan sannolikhetsbedömas kan med andra ord påverka ett företags vinstnivå – liksom vinstens fluktuationer från en period till en annan – och påverkan kan verka under lång tid. Överraskande händelser som utlöser systemrisker inom den finansiella sektorn kan, oftast med viss fördröjning, få sådana följder i real sektor. Det som skedde efter Mexico-escudons fall årsskiftet 1994/95 kan vara ett exempel. Det som hösten 1997 och under 1998 inträffade på de finansiella marknaderna i Sydostasien är ett annat.

Problemet är att vinster och förluster i sådana situationer fördelas på ett sätt som gynnar kapitalet. Görs extraordinära vinster är det kapitalet som tar allt eller nästan allt. Görs det extraordinära förluster får i praktiken både kapital och arbete bära bördan. Varken Mill eller Burke kunde rimligen förutse dessa krafters styrka i en modern ekonomi.

Det tredje argumentet hänger samman med det moderna företagandets sociala karaktär. Det ett företag åstadkommer av produkter och tjänster är resultatet av ett *teamwork* inom företaget och mellan företaget och dess samarbetspartners. Det är resultatet av gemensamma ansträngningar som för det mesta pågått under lång tid. Det är så gott som aldrig en persons eller en enskild arbetsgrupps förtjänst att stora uthålliga vinster görs.

Dessa tre punkter bildar fundamentet för uppfattningen att det knappast kan anses rättvist att några förhållandevis få – kapitalisten genom ökad kapitalandel och företagsledningen och en växande skara ”nyckelpersoner”, både specialister och chefer, genom att ha en stark förhandlingsposition visavi kapitalisten – får en ständigt växande andel av inkomsterna samtidigt som majoritetens inkomster reellt sett står stilla, eller i värsta fall reduceras.

Det finns med andra ord också ett moraliskt argument mot den fördelningsordning som gäller idag.

Vad utmärker då egentligen en *rättvis* inkomstfördelning i ett samhälle? För det måste man ju rimligen ha något slags svar på om man hävdar att inkomstskillnaderna idag är orättvist stora – och särskilt om man vill göra något åt orättvisorna.

Det är en klassisk fråga. Svaret blir att vi i teorin har två vägar att välja mellan för att definiera rättvisa. Antingen acceptera att vi med politiska medel måste fortsätta att omfördela produktionsresultatet så att det blir rättvist i den mening som politikerna vid en viss tidpunkt definierar ekonomisk rättvisa. Eller också acceptera att rättvis är den fördelning av inkomsterna som marknaden ger.¹³ Karl Polanyi kallade dessa två vägval för *den dubbla rörelsen*.¹⁴

Problemet är att båda modellerna i praktiken idag fungerar, minst sagt, skakigt. Välfärdsstatsmodellen har sina uppenbara begränsningar. De är så allvarliga att nästan ingen på allvar längre förordar en återgång till gamla tiders välfärdsstat. Å andra sidan är den moderna marknaden uppseendeväckande imperfekt vad gäller fördelningen av tillväxten mellan arbete och kapital och inom löntagarkollektivet. Det är därför inkomstklyftorna mellan medborgarna i så gott som alla OECD-länder har vidgats efter 1980.

Ändå är det inte genom mera av politik som vi kan få bort de orättvisa inkomstskillnaderna, det måste lösas av marknaden själv. Det kan bara ske genom att vår traditionella modell för hur arbete skall ersättas ändras.

En ny lönebildningsmodell

För 24 år sedan, sommaren 1980, skrev jag i en debattartikel i GöteborgsPosten om att Volvos vinst inte borde vara en miljard utan tre. Mera allmänt handlade artikeln om nödvändigheten att "...rubba cirklarna på sådant sätt att vinsttoleransen i samhället ökar".¹⁵ I början av 1980-talet var det rätt att argumentera för högre vinster i den svenska industrin.

Den argumentationen vore helt malplacerad idag. Mycket talar för att vinsterna i västvärldens ekonomier steg för steg efter 1980 har blivit *för* höga.

Låt oss ta det mera systematiskt.

Problemet

De ekonomiska förhållandena tycks ha två särdrag om vi jämför början av 1980-talet med början av 2000-talet. Dels har fördelningen av förädlingsvärdet blivit sådan att företagens reala vinster under perioden har ökat långt mera än de reala lönerna, kapitalägarna har kort sagt fått mer och löntagarna mindre av den gemensamma kakan. Man kan också uttrycka det så att produktiviteten och lönerna i marknadssektorn följer helt olika banor.

Dels fördelas den totala lönepotten så att de grupper i samhället som har de högsta inkomsterna ökar sin andel, de som har de högsta lönerna får, förenklat sagt, de högsta löneökningarna. Denna utveckling har kännetecknat de senaste decennierna, särskilt perioden efter 1980.

Båda dessa förhållanden tycks, med vissa variationer, gälla för hela västvärlden definierad som OECD-länderna.

Varför har vi fått denna utveckling av snabbt stigande reala vinster? Och varför har inkomstklyftorna vidgats? För att närma oss ett svar skall vi ställa tre frågor – och försöka besvara dem.

1. Varför denna explosion i vinster efter 1980?

Den första frågan är varför de reala vinsterna mätt i kronor (eller dollar) i OECD-ländernas företag har stigit, i många länder flerdubblats, under perioden efter 1980. Med vinst menar vi då resultatet före skatt men efter avskrivningar och finansiella nettokostnader.

Det finns i praktiken tre orsaker till ökade vinster. Den första är att förädlingsvärdet i sig har stigit. Den andra är att kapitalets andel av detta växande förädlingsvärde har höjts.²⁶ Den tredje är att räntekostnaderna och avskrivningarna har minskat relativt sett. Det har gjort att residualen, vinsten, har blivit större.

Låt oss ta analysen steg för steg.

Vi vet att *förädlingsvärdet* i privat sektor i OECD-länderna har stigit kraftigt efter 1980. Det kan förklaras av väsentligen två skäl:

- Produktiviteten har ökat. Det betyder att den befintliga stocken av människor och kapital vid varje tidpunkt utnyttjas effektivare. Det kan i företagen vara följden av ny teknologi, nya organisationsformer, rationalisering etc. Sett i ett samhällsperspektiv kan produktiviteten öka genom strukturrationalisering,

exempelvis genom att mindre effektiva produktionsenheter slås ut. Allt sammantaget leder till att förädlingsvärdet per capita ökar.

- Ökade resursinsatser genom att antalet arbetade timmar har ökat eller genom ökade insatser av realkapital eller båda.

Dessa två komponenter är huvudingredienserna i den klassiska beskrivningen av hur ekonomisk tillväxt skapas. Det är en självklarhet att ökad tillväxt, ökat förädlingsvärde, i praktiken är en grundförutsättning för ökade vinster. Under perioden efter 1980 har också både produktiviteten och resursinsatserna ökat, det gäller för hela OECD-området.

Vi vet att också *kapitalandelen* har ökat i OECD-länderna som grupp under perioden 1980-2000. Det kan finnas flera orsaker till det.

- Trögrörliga löner. Om lönerna genom sin konstruktion är trögrörliga uppåt när tiderna är goda och företagen tjänar pengar blir det en logisk konsekvens att kapitalet får en större andel av förädlingsvärdet.
- Svagare förhandlingsposition för arbetstagarna och deras organisationer. Om kapitalägarna i löneförhandlingarna har starka argument på sin sida genom ökad konkurrens från låglöneländer eller genom ökat utbud på arbetsmarknaden, delvis till följd av högre arbetslöshet, är det högst troligt att det, allt annat lika, leder till ökade vinster – och därmed till ökad kapitalandel.

Det här är en förklaring som ofta hörs i den amerikanska debatten.²⁷ Samtidigt är den argumentationen inte utan invändningar. Mönstret i inkomstfördelningen efter 1980 är detsamma i Sverige med starka fackliga organisationer som i USA med svaga fackliga organisationer. En annan intressant iakttagelse är att lönerna för de stora kollektiven arbetare och tjänstemän har försämrats relativt problemlösarna och skaparna även under de mycket goda åren på 1980-talet och efter 1995. Det antyder att förklaringen måste ligga djupare än vad oskickliga fackföreningsförhandlare eventuellt kan ha bidragit till.

Det bör också kunna visas att *kapitalkostnaderna*, relativt sett, har minskat efter 1980, det vill säga avskrivningar och räntor har tagit en mindre del av kapitalandelen i anspråk.

- Minskade relativa avskrivningsbehov. Det är inte uteslutet att det särskilt under 1980-talet kan ha funnits behov av *ökade* avskrivningar i många OECD-länder. Det gäller bland annat för Sverige. I IUIs långtidsutredning *Att välja 80-tal* från 1979 visas hur svensk ekonomi vid ingången av 1980-talet hade en allt för stor basindustrisektor.²⁸ Om dessa verksamheter inte hade en marknads-mässig avkastning, eller till och med måste avvecklas, kom det att synas i företagets bokföring som ökade avskrivningar. Och i den samhällsekonomiska kalkylen tog ökade avskrivningar en större andel av kapitalandelen i anspråk. Det blev helt enkelt ett mindre utrymme för vinst. Efter hand som dessa strukturella ”surdegår” betades av under 1980-talet, minskade behovet av extraordinära avskrivningar och vinsterna kunde, allt annat lika, stiga.

- Sjunkande räntor. Vi vet att den riskfria realräntan har stigit något efter 1980 men det har gott och väl kompensats av kraftigt sjunkande inflation. Det syns i att räntan för riskfria placeringar, som i statspapper, har sjunkit i nominella termer. Det kan visserligen ha motverkats av att riskerna har höjts något för andra placeringar, exempelvis företagskrediter, men en ökad riskpremie kan rimligen inte fullt ut ha kompensert för sjunkande inflation. Sammantaget bör de nominella räntekostnaderna i marknadssektorn under perioden 1980-2000 steg för steg ha tagit en mindre del av kapitalandelen i anspråk – och därmed medverkat till att vinsterna har kunnat stiga.

Man kan även se på de ökade vinsterna ur en helt annan synvinkel. I ett *företags-ekonomiskt* perspektiv skapas förädlingsvärdet definitionsmässigt som skillnaden mellan det företaget säljer för (omsättningen) och värdet på de varor och tjänster som det köper på marknaden (det senare är approximativt lika med rörelsekostnaderna minus lönekostnaderna). Vad kan då sägas?

Ja, det är inte primärt en volymökning som är orsak till ökade vinster. OECD-ländernas produktion växte under 1980-talet långsammare än under 1970-talet och det som har hänt under 1990-talet har närmast förstärkt slutsatsen att de höga vinsterna för OECD-företagen under perioden 1980-95 som genomsnitt inte i första hand kommer från volymsidan. Orsaken måste vara att intäkterna av andra skäl har ökat snabbare än löne- och råvarukostnaderna. Också här finns ett antal tänkbara orsaker:

- Konkurrensen på arbetsmarknaden kan ha skärpts. Konsekvensen kan i så fall ha blivit att lönekostnadsökningarna har hållits tillbaka. Det är troligt att det har kännetecknat perioden, det har vi redan konstaterat. Det gäller av allt att döma särskilt för den mindre kvalificerade arbetskraften.
- Det reala priset på faktormarknaderna (exklusive arbetsmarknaden), och särskilt på råvarumarknaderna, kan som ett genomsnitt ha sjunkit. Mycket talar för att det har varit så. Vi vet exempelvis att råvarupriserna under 1980-talet var lägre än någon gång tidigare under 1900-talet.²⁹ Till det kommer oljeprisernas nedgång i fasta priser efter 1980.
- Konkurrensen på vissa varu- och tjänstemarknader kan ha varit för dålig med höga vinstmarginaler som följd. (Det är emellertid osannolikt att detta har varit en faktor som påverkat vinsterna positivt, det är mera som talar för motsatsen eftersom avregleringarna efter 1980 rimligen har ökat konkurrensen inom OECD-länderna.)
- Vinstnivån i vissa länder kan ha höjts med politiska beslut. De två devalveringarna i Sverige 1981 och -82 på tillsammans 26 procent gentemot valutakorgen fick 1983 industrins räntabilitet på eget kapital att mer än fördubblas mot 1982.

Oavsett orsak ökade OECD-ländernas kapitalandel under perioden 1980-2000 med cirka 8 procentenheter. Det är en mycket kraftig omfördelning till kapitalägarnas fördel. Antar vi att den genomsnittliga svenska marknadssektorns förädlingsvärde för perioden 1980-2000 varit 750 miljarder kronor i 2003 års penningvärde, vilket sannolikt stämmer någorlunda med de faktiska förhållandena, betyder en procent-

enhets omfördelning under 20 år 150 miljarder kronor. Accepterar vi OECD-genomsnittets kapitalandelsökning på 8 procentenheter också för Sverige blir den samlade omfördelningen till kapitalägarna under perioden ofattbara 1 200 miljarder kronor. Det motsvarar idag cirka fyra årsvinster för samtliga svenska företag.³⁰

Vilken slutsatsen blir? Ja, om vi talar om ökade reala vinster *utöver* BNP-tillväxten, alltså om vi så att säga neutraliserar för förädlingsvärdets tillväxt, finns att döma av den här genomgången egentligen bara en faktor som är tung nog att förklara varför vinsterna flerdubblats efter 1980 – att lönerna inte har följt med vinstutvecklingen. Det leder över till nästa fråga.

2. Varför stiger inte lönerna när vinsterna går upp?

En av de mest okända, eller i varje fall minst diskuterade, förhållandena inom svensk ekonomi är det växande produktivitetsgapet i företagen, alltså gapet mellan den reala produktivitetstillväxten och löneutvecklingen. Produktivitet definieras då som förädlingsvärdet per arbetad timma. Talar vi om industrin, den i praktiken dominerande sektorn av samhällsekonomin, har produktiviteten i reala termer under perioden 1980-2001 ökat med 140 procent. Under samma tid har reallönerna (efter skatt) för industriarbetare stigit med 32 procent och industritjänstemännens reallöner har ökat med 48 procent. Mindre än en tredjedel av det skapade ”mervärdet” sedan 1980 har med andra ord tillfallit den som arbetar i företagen och får ersättning som lön. Det är en dramatisk omfördelning från arbete till kapital.³¹

Det är också en ohistorisk utveckling. Produktivitetens utvecklingen och löneutvecklingen i ett land brukar i grova drag följas åt. Det har funnits perioder då reallönerna har stigit snabbare än produktiviteten, som under 1970-talets andra hälft, men det är troligt att inte någon gång i modern tid har i Sverige ett produktivitetsgap till arbetets nackdel ständigt vidgats under så lång tid som under perioden 1980-95. Även efter 1995 har produktivitetens gapet vidgats men i långsammare takt. Under åren 1995-2001 ökade de reala lönerna för industriarbetare med 22 procent, produktiviteten i industrin med 45 procent.

Det blir i det här perspektivet begripligt att aktiekurserna på Stockholms fondbörs, liksom på de flesta andra OECD-länders börser, har stigit mycket kraftigt efter 1980. Vissa år (1983) har en normaliserad aktiesparare i det närmaste fördubblat sitt sparkapital reall räknat. Under perioden 1980-95 har de som ägde svenska aktier fått se sitt kapital öka i värde med över 1000 miljarder kronor räknat i fast penningvärde. En tänkt genomsnittsaktieägare som hade varit med sedan 1980 hade 1995 blivit åtminstone en halv miljon kronor rikare. Och aktiekurserna på världens börser ligger, trots de senaste årens kraftiga kursfall, högre 2004 än 1995. Det innebär att den genomsnittliga aktieägarens kapital har fortsatt att växa.

Kan det vara en synvilla? Kan det vara så att det vi producerar fördelas så snett mellan arbete och kapital av helt rationella skäl?

Det skulle kunna vara så att *det lånade kapitalet* kostar mer. Det skulle berättiga kapitalägarna till en större andel av produktivitetens vinsterna eftersom de måste betala högre räntor. Men det duger inte som förklaring. Det har vi redan konstaterat.

De nominella räntorna har sjunkit under perioden efter 1980. På samma sätt har upplåningens andel av balansräkningen minskat (soliditeten har ökat). Det är svårt att se att de finansiella nettokostnaderna skulle ha tagit en större andel av förädlingsvärdet i anspråk i slutet av perioden än i dess början.

En andra förklaring skulle kunna vara att riskerna i företagandet har ökat under de två senaste decennierna. Det skulle betyda att kapitalägarna måste, allt annat lika, få ökade vinster. Riskpremien i avkastningskravet för *ägarkapital* skulle ha höjts.

Det är troligt att det har skett. Mycket talar för att riskerna i *Det nya företags* samhälle är högre än under den Chandlerska eran. Och då blir det skäligt att riskpremien höjs. Den faktiska riskpremien ligger emellertid långt utanför det rimligas gräns.³² Ökad risk kan med andra ord bara vara en mindre del av förklaringen om vi förutsätter väl fungerande marknader och rationella beslut.

En tredje förklaring till det växande reallönegapet efter 1980 skulle kunna vara det vi redan antytt, att vi betalar för gamla synder, för det som skedde *före* 1980. För Sverige är det ett relevant argument. Under 1970-talet, och i synnerhet under decenniets andra hälft, ökade arbetskraftskostnaderna mera än produktiviteten. Rekordlåga vinster i företagen, stillastående aktiekurser och en djup pessimism i näringslivet var de yttre tecknen på att kapitalet var tillbakatryckt. Under 1979 skulle, teoretiskt sett, en grupp investerare ha kunnat köpa Volvo för under halva substansvärdet.

Åren kring 1980 framstår i själva verket i ett längre tidsperspektiv som en vattendelare mellan två diametralt olika utvecklingsmönster i den svenska ekonomin. Det framstår särskilt tydligt om vi studerar kapitalandelens utveckling från 1950 och fram till idag. Kapitalandelens utveckling under andra hälften av 1900-talet har formen av ett utfläkt ”v”. Kapitalandelen låg 1950 på nivån 40 procent, alltså samma som år 2000. Därefter sjönk den trendmässigt till sin lägsta nivå i slutet av 1970-talet. Efter detta har den således lika trendmässigt stigit, låt vara att trenden då och då bryts av kraftiga fluktuationer upp och ner (som i samband med den tidiga 1990-talskrisen då kapitalandelen sjönk dramatiskt).

Vill man tro på att samhällsekonomin har en tendens att fjädra tillbaka från ett ojämviktstillstånd, och det skall vi utgå från att den gör, blir det naturligt att de stora produktivitetsvinsterna som gjordes i svensk ekonomi under de första åren av 1980-talet, i första hand skulle tillfalla kapitalet. Det var i själva verket ett uttalat syfte med den 16-procentiga devalveringen på hösten 1982 att ge näringslivet en vinstchock och hålla tillbaka reallöneökningarna. Men denna förklaring kan inte ha mycket större räckvidd än så. Reallönegapet har fortsatt att vidgas också efter 1980-talets första hälft – och inte minst har gapet vuxit under 1990-talet.

Sammantaget blir bilden entydig. Produktivitetsgapet är inte en synvilla även om det när vi talar om Sverige finns omständigheter som gör att vi måste nyansera det vi ser.

Varför har vi då fått ett växande produktivitetsgap i industrin?

Det finns egentligen bara två förklaringar. Den ena är att lönomodellen är alltför stel, alltför okänslig för företagets vinstfluktuationer. Lönen är trögörslig både uppåt och nedåt, det vill säga lönen sjunker inte lika mycket som vinsterna sjunker under dåliga tider och den stiger inte lika mycket som vinsterna går upp under goda

tider. Det går att hävda att lönomodellens stelhet är en del av det oskrivna kontraktet mellan arbete och kapital och att det i det långa loppet jämnar ut sig. Det är i sitt första led ett korrekt påstående. Lönekontraktet innebär de facto att den anställde, bildligt talat, försäkras sig mot risken att få sänkt lön och för det betalar han en fiktiv premie genom att tillåta att kapitalägarna får ut lite mer av produktivitetstillväxten. Problemet är att efter 1980 har den premien blivit orimligt stor. Det gör att det knappast är sannolikt att vi under de närmaste decennierna kommer att få se en utjämning till arbetets fördel av samma dignitet som den arbetet har gått miste om under perioden efter 1980.

Att vinstutvecklingen i Sverige efter 1980 har lämnat sin gamla koppling till löneutvecklingen framgår med all önskvärd tydlighet av figur 4.

Den andra förklaringen till varför vi har fått övervinster i industrisektorn är att andra delar av samhällsekonomin inte har haft en produktivitetstillväxt i nivå med den som industrin har kunnat visa upp. Lönerna i stort kan inte stiga mer än produktiviteten i stort om inte samhällsekonomin skall få allvarliga bekymmer. Eller för att uttrycka det på annat sätt, det har bara funnits ett visst utrymme för löneökningar – och alltså väsentligt mindre än vad industrin *skulle ha kunnat* betala.

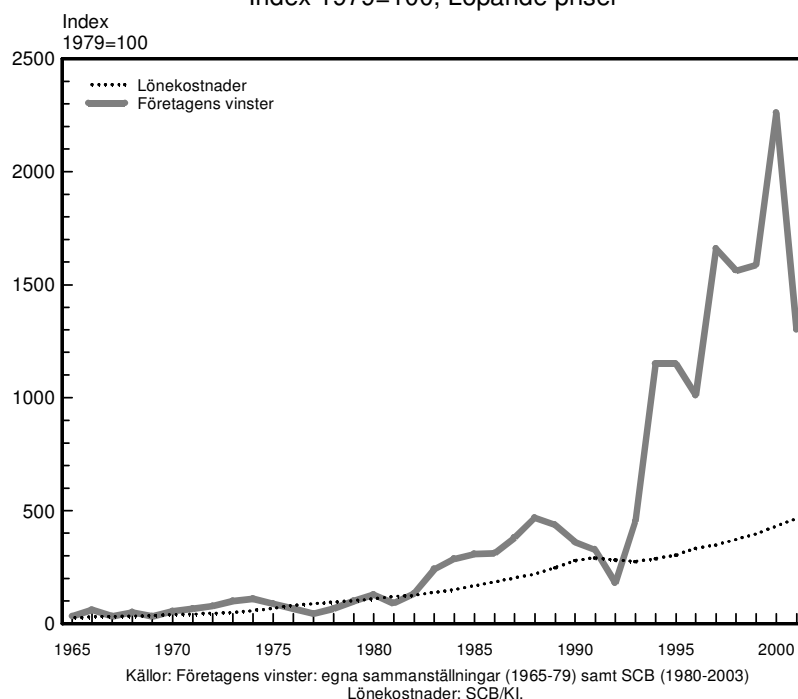
3. Varför får de som redan har höga löner de högsta löneökningarna?

Ett annat fenomen som också måste kunna förklaras är hur det kan komma sig att – oberoende av de reala vinsternas kraftiga uppgång och kapitalägarnas växande andel av förädlingsvärdet – den lön som de facto betalas ut i praktiken fördelas på ett sådant sätt att, något tillspetsat, de grupper som redan har de högsta lönerna regelmässigt också tycks få de högsta procentuella löneökningarna och de som har de lägsta lönerna får de lägsta löneökningarna. Detta har, som vi har konstaterat, varit grundmönstret i OECD-länderna under perioden efter 1980 och fram till 1990-talets mitt, det gäller antagligen också för åren därefter.

Förenklat uttryckt är svaret på den frågan det jag redan har antytt, att det är de personer som i kraft av sin kompetens, erfarenhet och personlighet har en stark förhandlingsposition gentemot kapitalägarna (och deras företrädare, företagsledningarna) som kan höja sina löner mer än genomsnittet. Till dessa grupper hör specialisterna. Och den gruppen växer i antal i takt med att verkligheten blir allt mera komplex. Där finns också de kreativa människorna, de som effektivare än andra skapar nya produkter, tjänster eller organisationsstrukturer och där finns de dynamiska cheferna, de som får medarbetarna att växa som människor och på köpet producerar mera än andra. Är dessa personer anställda i ett visst företag eller en viss organisation känns de enklast igen genom att de högsta cheferna betraktar dem som "company property", i praktiken omistliga tillgångar för organisationen väl värda den lön de kräver – och oftast också får.

De här krafterna verkar också i offentlig sektor. De högsta cheferna, generaldirektörerna och departementens högsta tjänstemän liksom myndigheternas nödvändiga specialister, har idag höga löner (medräknat andra ersättningar knutna till arbetet). Bortser man från de allra högst betalda direktörerna i näringslivet och

**Samtliga svenska företags vinster (exkl finansiella företag)
Näringslivets lönekostnader (inkl soc. kostnader)**
Index 1979=100, Löpande priser



Figur 4. Vinster vs löner 1965-2001.

ett fåtal andra personer, är skillnaderna i lön mellan privat och offentlig sektor för den här kategorin chefer och specialister måttliga.

För alla anställda i den andra änden av skalan – och oberoende av om man arbetar i företag eller offentlig sektor – råder i varierande grad utbytbarehetsprincipen. Den egna kompetensen och erfarenheten är inte större än att den till relativt låg friktion i form av sök- och utbildningskostnader kan köpas på arbetsmarknaden. För företag med en svag position på marknaden, kanske därför att man konkurrerar med produkter som tillverkas billigare någon annanstans i världen, förstärks givetvis den här utvecklingen. Grupper med hög utbytbarehet på arbetsmarknaden som arbetar i företag och branscher med låg relativ kapitalavkastning är de verkligt utsatta grupperna på arbetsmarknaden.

För dem som har vanliga jobb i offentlig sektor gäller en annan typ av begränsning. Att de attraktiva vård-skola-omsorgs-tjänsterna, och de dominerar sysselsättningsmässigt i offentlig sektor, ställs till medborgarnas förfogande till mycket låga priser betyder att vi efterfrågar mera, det har vi berört tidigare. Det i kombination med svårigheterna att höja produktiviteten i personalkrävande tjänsteverksamhet leder i högskatteländer som i Nordeuropa till en näst intill olösbar ekvation. Antingen kännetecknas den av ständiga besparingskrav och smygande avgiftshöjningar. Eller av höjda skatter. Och att höja skatter gör dagens politiker med tvekan. Allt sammantaget leder detta till att de stora grupperna som arbetar i offentlig sektor, och det gäller inte minst lågutbildade kvinnor, har dåligt betalt och en svag relativlöneutveckling.

En sammanfattning

Svaret på den grundläggande frågan vi ställde – varför har vi fått ökade inkomstskillnader efter 1980? – kan nu sammanfattas. Ett antal krafter har samverkat.

(1) Kapitalägarna har ökat sin andel av förädlingsvärdet, det gäller i Sverige och för det stora flertalet OECD-länder. Utan undantag för något OECD-land har de reala vinsterna ökat mycket kraftigt efter 1980. Den praktiska konsekvensen har synts bland annat i stigande reala börskurser. De bakomliggande orsakerna har vi utförligt diskuterat. Den röda tråden tycks vara att lönebildningen i marknadssektorn inte fungerar tillfredsställande. Sambandet mellan vinstutveckling och löneutveckling har till stora delar suddats ut under de gångna två decennierna (se figur 4).

(2) Kapitalägarna har haft råd att betala höga löner och ge andra ekonomiska förmåner till de grupper i företagen som ser till att vinsterna kan behållas och förbättras. Eller sett från andra hållet. De anställda företagsledningarna, och mera allmänt problemlösarna och skaparna, har helt enkelt haft en stark förhandlingsposition gentemot ägarna. Till yttermera visso är dessa gynnade grupper till stor del också kapitalägare. Det är inte metallarbetare Svensson, än mindre vårdbiträdet Svensson, som sparar de stora pengarna i de ständigt växande aktie- och räntefonderna och som "...formar sin tillgångsportfölj så att den får den risk som passar individen". Det gör de högutbildade, väl betalda och finansiellt medvetna medborgarna, kort sagt, problemlösarna och skaparna.

(3) Den andra extremen är de antalsmässigt stora grupper på arbetsmarknaden som med tiden har fått en allt *svagare* förhandlingsposition. Skälet kan vara att de är förhållandevis utbildade och därmed lätt utbytbara eller att de arbetar i en marknadssektor med kroniska lönsamhetsproblem, sannolikt till följd av ökad konkurrens från länder med lägre arbetskraftskostnader. Skälet kan också vara att de är unga och ännu inte kommit in på arbetsmarknaden på allvar. Den här gruppen kännetecknas av hög relativ arbetslöshet, tillfällighetsanställningar etc.

Mellan de två extremerna i toppen och botten – nivåmässigt med en dragning mot den nedre delen av inkomstpyramiden – finns två andra grupper.

(4) De som arbetar i företag som har låg relativ produktivitet eftersom produktionen kräver människors tid och eftersom det finns bestämda gränser för hur långt teknik och hjälpmedel kan effektivisera arbetet – det kan gälla allt från frisörer och städpersonal till handelsanställda – har en svag relativ löneutveckling. De måste slåss om löneutrymme med de grupper i samhället som har en starkare förhandlingsposition genom att de arbetar i företag med över tiden trendmässigt stigande förädlingsvärden per arbetad timma. Att det ständigt blir dyrare att gå till frisören men ständigt billigare att köpa en ny dator gör det inte lättare för en frisör att höja sin inkomst för att uttrycka sig enkelt. Det betyder inte att det saknas exempel på företag där mycket höga relativa löner betalas för enbart människors tid. Många av problemlösarna och skaparna tillhör den kategorin. Deras produktivitet blir hög eftersom marknaden är beredd att betala ett mycket högt pris per timma för deras råd och anvisningar. Ändå är fortfarande den första kategorin i antal människor mycket större än den senare och det bidrar till de ökade löneskillnaderna.

(5) För anställda i offentlig sektor med samma kännetecken – tjänsten kan inte utföras utan den anställdes närvaro och är svår att rationalisera med teknik – gäller en annan begränsning än kundernas beredvillighet att betala. Det är budgeten, och i sista hand medborgarnas villighet att betala skatter och avgifter, som ställer upp de ekonomiska ramarna. Men det är samma dilemma, låga ”intäkter” och höga kostnader, som verkar. De offentliganställda i vård-skola-omsorgs-verksamheter betalas, precis som frisörer och handelsanställda, med låga relativlöner.

(6) Vi kan inte låta lönerna i samhället stiga mer än vad det finns samhällsekonomiskt utrymme för.³³ Det är, som vi har sett, en förklaring till varför de reala lönerna i industrisektorn inte kan tillåtas följa den egna sektorns produktivitet.

Den analys vi har gjort antyder att dessa sex krafter i en komplex samverkan förklarar huvudparten av de ökade inkomstskillnaderna i OECD-länderna efter 1980.

Det är bra med inkomstskillnader

Diskussionen så här långt kan möjligen missförstås, det kan verka som om inkomstskillnader är något oönskat. Så är det inte. Det är naturligt att det finns skillnader i inkomst. Som vi inledningsvis påpekade uppstår merparten av alla inkomstskillnader i grunden genom uppoffring eller mycket arbete, stor kreativitet, skicklighet utöver det vanliga, risktagande etc. Det är självfallet helt legitimt och moraliskt oantastligt att den vägen höja sina relativinkomster. Dessutom är inkomstskillnader en förutsättning för hög tillväxt. Det är, kort sagt, bra med inkomstskillnader.

Det problem vi har diskuterat är mera specifikt. Är det i ett ekonomiskt, demokratiskt, politiskt och moraliskt perspektiv rimligt att inkomstskillnaderna i samhället tillåts växa på det sätt som de har gjort i OECD-länderna under de senaste två decennierna? Om svaret är nej på den frågan – och det var den slutsats som den inledande diskussionen ledde fram till – vad beror det på? Den analysen har vi just avslutat och summerat i sex punkter.

Den del av problemet som kvarstår att diskutera är vad som kan göras åt det systemfel i fördelningsmekanismerna på arbetsmarknaden som uppenbarligen har

funnits under den här perioden. Eller uttryckt på annat sätt – hur skall vi undvika att i framtiden få nya decennielånga perioder av växande inkomstklyftor? Det är förmätet att tro att någon *vet* hur fördelningen av förädlingsvärdet bör utformas för att vi både skall ha en hög dynamik och relativtillväxt och en mer rimlig fördelning. Men *frågor* kan ställas kring de mekanismer som fördelar inkomsterna. Det är syftet med den avslutande diskussionen.

Den impotenta fördelningspolitiken

De yttre tecknen på att politikerna i OECD-länderna inte har kontroll över utvecklingen syns i att välfärdsstatens problem och utmaningar blir allt svårare att åtgärda via högre skatter och större offentlig sektor. Det leder till svaga parlamentariska lägen och politiska låsningar av annat slag. Till det kommer förtroendefrågorna inklusive ett växande politikerförakt. Det betyder att det i praktiken med all sannolikhet är omöjligt att med inkomstfördelnings- eller annan välfärdsstatspolitik åtgärda det fördelningsproblem vi preciserat. Det finns flera skäl.

Vi har i många länder nått den nivå på skatter där marginalnyttan av högre skatter är nära noll, mera sannolikt negativ. De inflationsdrivande skattekilarna i ett högskatteland som Sverige kan vara ett exempel. Det är också så att de globala finansiella marknader som förser de skuldyngda OECD-länderna med det kapital de behöver i praktiken inte tror på eller än mer tydligt uttryckt, inte utan ekonomisk kompensation accepterar – en sådan politisk strategi. Att i ett visst land öka skatterna för höginkomsttagarna i syfte att jämna ut orättvisorna, vilket det politiskt förmodligen skulle finnas en majoritet för i många parlament, blir svårt och ytterst kostsamt att göra till praktisk politik. Med all säkerhet skulle det komma att leda till högre räntor än i omvärlden, vilket i praktiken skulle betyda att orättvisorna förstärks. Det skulle dessutom vara förtroendeskadande. Det skulle i sin tur få långsiktiga negativa effekter genom att de ”relativa” investeringarna med all sannolikhet skulle komma att minska och sysselsättningen därmed svikta. Det tankeväckande är att inte ens en hel region, exempelvis EU, skulle kunna ena sig om en sådan inkomstutjämnande politik och genomföra den utan att de globala finansiella marknaderna skulle höja riskpremien och därmed räntorna.

Det som återstår om den politiska vägen är blockerad är marknaden, kort sagt man måste finna en lösning där fördelningen av förädlingsvärdet sköts genom frivilliga överenskommelser på marknaden för arbete och kompetens.

Vad kan marknaden göra åt orättvisorna?

Det är en hypotes för den avslutande diskussionen att det sätt på vilket lönerna för de stora grupperna på arbetsmarknaden bestäms verkar konserverande på lönestrukturen till de stora gruppernas nackdel. En rättvisare fördelning av inkomsterna förutsätter antagligen en förändring i själva grundsynen på anställningen och lönebildningen. Eller uttryckt mera konkret och polemiskt. Det är sannolikt att den trygghetsorienterade ”jag-är-fast-anställd-och-min-lön-stiger-med-några-procent-varje-år-och-det-är-otänkbart-att-den-skulle-tillåtas-sjunka”-modell som dominerar arbetsmarknaden och lönebildningen är en viktig orsak till den allt snedare inkomst-

fördelningen efter 1980. Förklaringen står med andra ord sannolikt att finna i arbetsmarknadens och lönebildningens grundläggande begrepp och språkbruk och vad de står för i människors föreställningsvärld, kort sagt i det sätt på vilket arbetsmarknaden och lönebildningen av tradition är organiserad i alla högutvecklade västländer.

Det låter enkelt, för många dessutom hädiskt, att säga att problemet med en rättvisare fördelning måste lösas av marknaden själv. Ändå är det av allt att döma nödvändigt. Analysen har hjälpt oss att antyda hur lösningen ser ut. Det är på en arbetsmarknad med ett annorlunda regelsystem som nyckeln till en mer rättvis framtid finns. Den nuvarande löne- och arbetsmarknadsmodellen befinner sig alldeles uppenbart i en återvändsgränd. Problemet sitter i den tradition som styr synen på anställningen och lönebildningen.

Vill man uttrycka sig rakt och utan omsvep kan man, paradoxalt nog, hävda att det idag är de som företräder de svaga grupperna, allt från politiska partier till fackliga organisationer, som är det största hindret för att vi skall få ett ekonomiskt mer rättvist samhälle. Det gäller i Sverige men högst sannolikt i alla västländer. Det blir så, inte därför att målen och ambitionerna är fel eller fel formulerade, utan därför att medlen är föråldrade. De har stelnat i sin egen lysande historia. Eller uttryckt på annat sätt. Det är ju inte säkert, för att ta ett exempel, att fast lön och årliga lönepåslag är den bästa lönemodellen i det postrepresentativa samhället (för att använda Jaques Vilroks välfunna uttryck för det framtida samhället³⁴) om målet är att få till stånd ett ekonomiskt rättvisare samhälle för de breda grupperna.

Vill vi uppnå ett ekonomiskt rättvisare samhälle måste vi med andra ord kunna föreställa oss en radikalt annan lönebildningsmodell än den som dominerar i dagens OECD-länder. Hur den kommer att se ut? Ja, möjligen har historien något att lära ut.

John Stuart Mills syn på ersättningen för arbete

John Stuart Mill, den engelske 1800-tals-filosofen som brukar räknas till den klassiska ekonomiska skolan, ägnar ett helt avsnitt i *The Principles of Political Economy* åt vad som kommer att hända med formerna för ersättning för arbete.³⁵ Det tycks som han menar att lönearbete i den mening vi känner det idag inte skulle kunna leva vidare, i varje fall inte för den mera kvalificerade arbetskraften. "There can be little doubt that the status of hired labourers will gradually tend to confine itself to the description of work-people whose low moral qualities render them unfit for anything more independent." Lönearbetet kommer att gradvis ersättas med partnerskap – i endera av två former trodde Mill. Antingen kommer arbetarna att få sin ersättning genom att kapitalisten betraktar dem som partners och delar med sig av vinsten, vinstdelning. Eller också kommer arbetarna själva ta över ägandet och ledningen av företaget och ersättningen kan bli en blandning av lön och kapitalvinster. John Stuart Mill trodde för egen del mest på den andra modellen där arbetarna sluter sig samman "...collectively owning the capital with which they carry on the operations, and working under managers elected and removable by themselves".

Det var en felaktig slutsats. Historien har visat att dessa modeller av självförvaltning av företag inte var effektiva gentemot den kapitalistiska ägandemodellen, i varje fall inte så framgångsrika som John Stuart Mill, och många andra av det

tidiga 1800-talets liberalt orienterade samhällstänkare, som Robert Owen, trodde att de skulle komma att bli – och som ännu fler socialister skulle komma att tro lite senare.

Mer tankeväckande i det här sammanhanget är att det redan för 150-200 år sedan fanns avancerade former av vinstdelning i en del företag. Mill nämner ett exempel. ”In the American ships trading to China, it has long been the custom for every sailor to have an interest in the profits of the voyage.” Charles Babbage, engelsk ingenjör och samtida med John Stuart Mill (som för övrigt refererar till Babbage), skriver i sin berömda *The Economy of Machinery and Manufactures* från 1832 att samma ersättningsmodell som de amerikanska Kina-sjömännen hade, hade också besättningarna på vissa brittiska valfångstfartyg.³⁶ Och han berättar om andra försök med vinstdelning i gruvindustrin.

John Stuart Mill såg nackdelarna och svårigheterna för den anställde med ett vinstdelningssystem. Det gällde särskilt ”...in consequence of the uncertainty and irregularity of the earnings, and consequent necessity of living for long periods on credit”. Med ett modernt språkbruk skulle vi kunna säga att den anställdes risk höjdes avsevärt med vinstdelning. Arbetsersättningen skulle komma att fluktuera, kanske under viss period helt utebli för att under en annan period bli mycket stor. Det ställdes höga krav på individen – han skulle vara försiktig, sparsam och kunna planera sin ekonomi.

Det är lätt att förstå att ett system med vinstdelning inte kom att få någon spridning av betydelse under 1800-talet. Dåtidens arbetare kunde inte riskera att lönen fluktuerade. Även i det relativt rika England hade vid denna tid en stor del av de anställda, säkert en majoritet, bara en inkomst jäms med överlevnadsnivån, ingenting mer. Att då förorda en ersättningsmodell som ökar den ekonomiska osäkerheten och risken för den anställde blir i praktiken liktydigt med att den aldrig kan få en allmän spridning.

Det mest tankeväckande i John Stuart Mills och andras idéer från 1800-talets första decennier ligger inte i de konkreta förslagen, snarare i att det vid den tid då industrisamhällets institutioner formades fanns *flera* sätt att se på hur ersättning för arbete skulle kunna utgå. Mills uppfattning tycks ju närmast vara att lönearbete i den mening som vi känner det, en anställning med lön, alltså den modell som så småningom skulle komma att helt dominera industrisamhället, var en andra rangens ersättningsordning som skulle komma att begränsas till ”...workpeople whose low moral qualities render them unfit for anything more independent”. Den kvalificerade arbetskraften skulle således vara partners i verksamheten, antingen genom ett system med del i vinst (som för Mill också kunde innefatta deläggande) eller genom att företagen ägdes och drevs av de anställda. Att verkligheten tog över och gjorde lönearbete till den dominerande modellen hade med dåtidens förhållanden att göra. Tiden var helt enkelt inte mogen för någon av de andra modellerna. Det är symptomatiskt att den dominerande företagsformen i det tidiga 1800-talets England, partnerships, inte kunde göra arbetarna till delägare utan att de också fick ett solidariskt ansvar för företagets eventuella förluster. Det blev i praktiken ett oöverstigligt hinder. Mill påpekar att en av de stora fördelarna med lagen om aktiebolag, The Limited Liability Act, som just vid den här tiden hade beslutats i

England "...has been to render partnerships of this description possible, and we may now expect to see them carried into practice".

Man kan fråga sig om inte den dominerande modellen för ersättning av arbete skulle ha blivit en annan om de förutsättningar som gäller i början av 2000-talet hade gällt för 150-200 år sedan. De allra flesta som arbetar idag har en buffert som tillåter en viss variation i inkomsterna. Människorna i dagens OECD-länder kan också planera sin ekonomi på ett sätt som inte kan jämföras med 1800-talets förhållanden. Den ekonomiska medvetenheten är större och dessutom finns alla tänkbara verktyg till hjälp för en sådan planering. Inte minst riskhanteringen har utvecklats. Det finns ett helt batteri av försäkringsmöjligheter inklusive det skyddsnet som det offentliga erbjuder. Och de moderna finansmarknaderna ger var och en en möjlighet att både skydda sig mot risk och ta ökad risk, kort sagt att skapa sin egen riskprofil. Är det inte rimligt att anta att om avståndet mellan inkomst och överlevnadsnivå för merparten av alla arbetstagare, liksom möjligheten att hantera risk i meningen inkomstfluktuationer, hade sett ut som det gör idag i OECD-länderna, hade inte fastlönemodellen kommit att få sin dominerande ställning?

Det är i varje fall utgångspunkten för följande kortfattade förslag i frågeform.

Förslag i frågeform

*Är det inte en självklarhet att *alla* nyckelmedarbetare, all nyckelkompetens, i företagen skall vara delägare i det företag man arbetar i? Borde det inte vara naturligt att på samma gång som jag signerar mitt anställningskontrakt, signerar jag också ett kontrakt om deläggande?

Den modellen finns sedan länge i många företag. Det partnerägda företaget är ett exempel. Deläggande håller också på att bli vanligt i många högteknologiföretag och i andra kunskapsföretag. Det är en rimlig förmodan att deläggande för alla med anställningskontrakt kommer att vara mera vanligt än ovanligt i *Det nya företaget*.

Är detta ett naivt förslag? Hur skulle deläggande på bred front kunna förverkligas när ett stort antal arbetstagare, kanske en majoritet, inte har en ekonomi som överhuvudtaget tillåter sparande? Det kan tyckas vara en relevant fråga. Men exakt samma sak skulle kunna sägas om den egenägda bostaden. Det är också en tillgång förknippad med betydande risk som de flesta av oss inte har råd att köpa för egna pengar. Varför skulle det inte kunna utvecklas finansieringsmöjligheter för deläggande som är lika effektiva och spridda som de som finns för köp av ett eget hus eller en egen bostadsrätt?

Finns det då ur effektivitetssynvinkel några invändningar mot en sådan ordning? Det är svårt att se. Snarare borde effekten på produktiviteten bli positiv om medarbetarna känner att en god arbetsinsats och allmänt en god vinstutveckling för företaget betalar sig inte bara genom hög lön utan också genom en positiv kursutveckling.

Det är mera berättigat att ställa frågan om deläggande kan ifrågasättas i ett bredare rättviseperspektiv. Är det inte orättvist att en viss del av arbetskraften, de som arbetar inom marknadssektorn, kan erbjudas en möjlighet att tjäna pengar på deläggande som personer anställda i offentlig sektor inte har? Svaret är att det aldrig kan anses orättvist så länge inte den anställdes ägande subventioneras eller

riskskyddas på någon annan ägares bekostnad. Det senare är emellertid ett faktiskt problem. Det finns gott om exempel på snedvridningar i de optionsprogram som vissa företag utfärdat. Den praktiska följderna blir att de som tilldelas optioner, för det mesta den högsta ledningen och ett antal nyckelpersoner därutöver, får generösa möjligheter att tjäna pengar vid en kursuppgång utan att man samtidigt bär nedåtrisen. Men förutsatt att sådana snedvridningar inte förekommer – det skulle antagligen vara samhällsekonomiskt vettigt att lagstifta bort möjligheten att genom optionsprogram eller på annat sätt gynna vissa ägare på andra ägares bekostnad – finns det inget tvivelaktigt ur rättvisesynvinkel med deläggande.

Ett annat sätt att säga samma sak är att delägandet i en modell av det här slaget *inte* bör ses som ersättning för arbete. Det får den anställde idag i de flesta fall genom lön – och det bör gälla även i framtiden. Skälet har vi redan berört. En person som har en fast lön har i praktiken fått ett skydd mot att arbetsersättningen inte sänks i lägen där vinsterna sjunker. Den premie som arbetstagaren betalar för denna försäkring mot lönesänkningar kan man säga består av att lönen inte höjs fullt ut så mycket som höjda vinster i vissa positiva konjunkturlägen skulle kunna motivera. Den fasta lönsens tröghet både uppåt nedåt är således en försäkringskonstruktion – och sannolikt under normala förhållanden en effektiv modell sett både i arbetstagarens och i företagets långsiktiga perspektiv.

Deläggande bör inte heller ses som en incitamentsmodell. Forskningen visar visserligen att deläggande kan medverka till att sudda ut risken för så kallad moral hazard (att den anställde på företagets bekostnad drar nytta av en insiderkunskap) liksom att det kan finnas vissa psykologiska plusvärden som gör den deläggande arbetstagaren mer motiverad. Men sådant kan inte i sig berättiga ett system med deläggande. Det är i stället tre andra förhållanden som gör att ett deläggande i det företag man är anställd i är naturligt och förmodligen en ekonomiskt effektiv modell.

Dels, och det är det mest grundläggande i det här sammanhanget, är deläggande ett viktigt riskhanteringsarrangemang för den anställde. Problemet med fastlöne-modellen uppstår i situationer av den typ vi har haft i OECD-länderna efter 1980. Vinsterna stiger dramatiskt och försäkringspremien i form av trögrörligheten uppåt blir orimligt hög. Deläggande blir det riskhanteringsinstrument som den anställde kan använda sig av. Eller sagt på annat sätt. Höga förväntade vinster kan för en arbetstagare med fast lön sägas vara en risk i meningen att inkomsten blir lägre än vad den skulle kunna vara (när försäkringspremien för den trögrörliga fasta lönen dragits av). Deläggandet eliminerar helt eller delvis den risken.

Dels finns det ekonomiska skäl knutna till ägarstyrningens effektivitet, eller snarare brist på effektivitet, som i sig talar för deläggande, det har vi utförligt diskuterat i föregående kapitel.

Dels är det i ett filosofiskt perspektiv rimligt att den som arbetar i ett företag, och i synnerhet den som är en nyckelperson för företaget, också skall vara delägare.

En förtydligande kommentar är viktig. När vi här talar om deläggande handlar det inte om att de anställda skall vara *dominerande* ägare i företaget. Det är inte en önskvärd situation eftersom löntagarägda företag av allt att döma är en mindre effektiv ägarmodell. Det är också en situation som skapar sina egna risker – och ofta mycket höga risker. UAL Corporation, moderbolaget till United Airlines, ägs till mer än 50 procent av bolagets anställda. Kursen på bolagets aktier har sedan

1998 sjunkit med 95 procent vilket sannolikt i praktiken betytt att en stor del av de anställdas besparingar kraftigt reducerats, kanske i vissa fall helt raderats ut.³⁷

För att sammanfatta. Fast lön kommer säkerligen också i framtiden att vara en vanlig modell för att ersätta arbete eftersom den av allt att döma är en attraktiv ordning för både arbetstagare och arbetsgivare. Men den bör kompletteras med delägande till alla med fast anställning. Ett delägande gör att arbetstagaren i gemen till viss del skyddar sig från risken att bli exploaterad av liten krets kapitalägare som de facto har skett efter 1980 i alla OECD-länder. Och om de anställdas ägande är måttligt stort mätt som andel av aktiekapitalet, och för den enskilde som andel av hans besparingar, reduceras också risken att få bära en för tung börda om företaget går dåligt och kurserna sjunker. Om man till det lägger att de moderna finansiella marknaderna kommer att erbjuda alla medborgare nya riskhanteringsverktyg, också verktyg som skyddar från de risker som följer med det egna ägandet, ja då har vi skapat förutsättningarna för ett samhälle som är väsentligt mer ekonomiskt rättvist än det vi hittills har haft.³⁸

*Borde vi inte av rättviseskäl medverka till att suddas ut skillnaderna mellan inkomst av kapital och inkomst av tjänst? Eller uttryckt på annat sätt, borde inte i en ideal värld *alla* medborgare vara kapitalägare? En sådan modell skulle rimligen göra uppdelningen av förädlingsvärdet i en kapitalandel och en löneandel mindre betydelsefull för den faktiska inkomstfördelningen – och inkomstfördelningen skulle bli jämnare.

Sverige har kommit långt på den vägen, i inget annat OECD-land är en så stor andel av befolkningen aktieägare som i Sverige. Men förmodligen kan man komma längre. Och man kan vidga aktiebegreppet till andelar i större sjok av tillgångar än enskilda företag. Fondmarknaderna har vi redan. Men vi kommer ganska säkert att ganska snart kunna köpa andelar i det egna landets samtliga tillgångar, eller varför inte i bara marknadssektorns tillgångar. Eller i en ”världsaktie”, en andel i till exempel samtliga tillgångar i samtliga OECD-länder.³⁹ Blir dessa värdepappersmarknader, och andra marknader för finansiella tillgångar som vi knappast ens ännu kan föreställa oss, dynamiska och likvida erbjuds vi som medborgare inte bara spännande riskhanteringsmöjligheter utan också en möjlighet att se på ersättningen för arbete på ett nytt sätt.

Det finns ju inget som hindrar att arbetsersättning utgår i annan finansiell form än pengar. Arbetsgivaren skulle kunna erbjuda en meny av likvida finansiella tillgångar att välja mellan när ersättningen för arbetet skall betalas ut. Att som idag få sin lön i form av pengar eller i form av likvida finansiella tillgångar av annat slag, som kan vara andelar i enstaka företag eller portföljer av tillgångar, är mera gradskillnad än artskillnad. Det kanske i framtiden blir den mest naturliga sak i världen att den månatliga ersättningen för mitt arbete till viss del betalas ut i pengar, till viss del i form av andelar i fonder eller i tillgångsportföljer av annat slag. Månadslönen blir med andra ord summan av ett antal tillgångar med nominellt värde (pengadelen) och ett antal tillgångar med marknadsvärde (andelsdelen). Värdemässigt sammanfaller summan just den dag utbetalningen görs med den månadslön som jag och arbetsgivaren kommit överens om.

Det tankeväckande är att en sådan differentierad "lönemodell" inte begränsar tillämpningen till anställda i privat sektor. Alla anställda, även offentliganställda, skulle kunna erbjudas möjligheten att få sin arbetsersättning i form av lön i traditionell mening *och* "andelar". Blandningen av lön och andelar, av risk och avkastning, skulle bestämmas av individen själv.

Invändningen är naturligtvis att det är att "slå in redan öppna dörrar", den möjligheten har vi som löntagare redan idag. Det är bara det att hur vi placerar vår lön, eller snarare den del av lönen som kan sparas, ligger i ett senare steg skiljt från arbetet. Först utbetalas lönen i kronor och ören, därefter gör jag mitt placeringsval.

*Borde inte alla företag ha incitamentsmodeller där man efter bästa förmåga försökte hitta samband mellan produktivitetsutveckling och ersättningsnivåer? Argumenten *för* är som vi har sett starka. Samtidigt finns det vissa invändningar, särskilt vad gäller modeller med inslag av vinstdelning.

En invändning är att om det införs en ordning där lönerna på arbetsplatsnivå förutsätts sjunka i sämre tider (och givetvis stiga i bättre tider) kan det få till följd att omvandlingstrycket på företaget, viljan att anpassa kostnadsnivån till en förändrad marknadssituation, minskar. Man kan också uttrycka det så att försämrade ekonomiska tider slår på lönen snarare än på sysselsättningen. Det riskerar att på lång sikt få oönskade samhällsekonomiska konsekvenser.

Den finns teoretiskt en viss relevans i den invändningen. Men förmodligen är det mera teori än verklighet. Det finns ingen anledning tro att ett ersättningssystem med vinstdelningsinslag, som ju måste förhandlas fram, i praktiken kommer att vara särskilt mycket rörligare nedåt än vad rena lönemodeller har visat sig vara (det vill säga i praktiken knappast alls). Och om det antagandet är riktigt faller argumentet.

En annan fråga som har ställts från fackligt håll är om det är rimligt att en löntagare skall bära en del av företagarrisken som man menar blir den faktiska innebörden av incitamentslöner med en resultatdelningskomponent.⁴⁰ Det är ostridigt att en modell med lön som varierar med resultatet lägger en viss ökad risk på arbetstagaren genom att inkomsten fluktuerar mera. Det går att hävda att risken (och vi talar i praktiken om nedåtrisken eftersom ingen blir ledsn av uppåtrisken, alltså *ökad* lön till följd av bättre resultat) skall bäras av den som bestämmer och det gör ägaren. Ägaren har det fulla residuala kontraktet.⁴¹

Det som kan sägas är att det här argumentet i varje fall inte är principiellt. Ingenting hindrar en ägare att träffa en överenskommelse med sina anställda som innebär att, utöver lönen, skall det exempelvis utgå en viss resultatvarierande ersättning. När det kontraktet är undertecknat kan man inte hävda att löntagaren bär en del av företagarrisken (definierad som residualens variationer).

En tredje invändning är att det inte är säkert att produktiviteten ökar, själva målet med en incitamentsmodell. Det har ifrågasatts om inte produktiviteten i själva verket påverkas negativt i en situation där ersättningen ett dåligt år försämras utan att, som löntagarna ser det, deras arbetsinsats har försämrats. Det sägs ibland också att den normale löntagaren inte har samma möjlighet som ägaren att skydda sig mot det inkomstbortfall, räknat från ett normalläge, som en "vinstdelningsmodell" skulle kunna medföra. Det uppstår med andra ord en slags asymmetri mellan å ena sidan en normalt riskaversiv och riskoskyddad löntagare och å andra sidan en mer

riskbenägen och bättre riskskyddad ägare. Ytterligare invändningar är att resultatkomponenten kan komma att baseras på monopolvinster i vissa företag och att en brett genomförd ersättningsmodell med starka vinstdelningsinslag, och därmed relativt stora inkomstvariationer, i vissa situationer kan komma att verka inflationsdrivande.

Det är svårt att inte se dessa senare anmärkningar som mer av konstruerad pennfäktning än som relevanta principiella invändningar med tyngd. De tunga argumenten är snarare praktiska. Att det är svårt att konstruera effektiva, robusta och uthålliga incitamentssystem vet varje företagsledare och facklig ledare som har varit med om en sådan process. Men de praktiska svårigheterna kan inte användas som principiella motargument. Alla ”vinstdelningssystem” som införs, och de blir antagligen fler för varje år som går i *Det nya företags* samhälle, innebär under alla omständigheter ett litet steg mot ett ekonomiskt rättvisare samhälle.

Kommer de här tre förslagen i frågeform att någonsin förverkligas? Det kan vi inte veta något om med säkerhet. Men om de skulle bli verklighet, och framför allt om delägande i marknadssektorn blev en vanlig företeelse och om allmänhetens kapitalägande blev än mera spritt, är det troligt att vi inte under överskådlig tid återigen skulle komma att få se en så extrem snedvridning av inkomster som vi har haft i OECD-länderna efter 1980.

Det antagandet bygger emellertid på två grundläggande förutsättningar. Den första är att den politiska inblandningen i marknaderna inte ökar från det läge vi har idag, i början av 2000-talet. Skulle vi få tillbaka en interventionistisk politik av den typ som kännetecknade västvärlden under 1960- och 1970-talen, är risken överhängande att vi också skulle bädda för framtida stora svängningar i kapitalandelarna.

Den andra förutsättningen är, lite raljerande uttryckt, att vi inte återigen tidsmässigt befinner oss mitt i ett byte av produktionssystem. Den allt snedare inkomstfördelningen efter 1980 skulle med andra ord kunna vara ett uttryck för övergångsperiodens extraordinära förhållanden.

Låt oss granska det sista påståendet.

Med ett historiskt perspektiv skulle man kunna tänka sig två tolkningar av vad som skett efter 1980. Den första tolkningen skulle vara att när ett nytt produktionssystem introduceras är det en process som tar några decennier och kännetecknas och hög risk och höga vinster – och i ett samhälleekonomiskt perspektiv av stigande kapitalandelar som i sin tur ger stigande aktiekurser och snedheter i inkomstfördelningen. Ett visst stöd för den tolkningen kan man finna i kapitalandelens utveckling i den svenska industrisektorn i slutet av 1800-talet och början av 1900-talet, alltså under de decennier då fabrikkssystemet fick lämna över till storföretagsystemet som dominerande ny produktionsordning.⁴² Kapitalandelen var under krisperioden 1870-90 ordentligt tillbakapressad. Under 1880-talet låg den på nivån 25 procent. På bara ett fåtal år kring 1890 höjdes kapitalandelen och låg sedan kvar på en hög nivå (kring 30-35 procent) fram till och med första världskriget. Det är svårt att inte här se samma mönster som det som kännetecknat de senaste decennierna av 1900-talet.

Den andra tolkningen ersätter inte den första men den lägger tyngdpunkten på ett annat samband. Med den tolkningen kan den dramatiska höjningen av kapitalandelen efter 1980 mera förklaras som en återsvängning från den politiska inblandning i marknaderna som steg för steg byggdes upp efter andra världskrigets slut och som kulminerade med 1970-talets välfärdsstat med kapitalandelar på historiskt låga nivåer. Faktum är, det har jag visat tidigare, att kapitalandelen i den svenska industrin minskade trendmässigt under efterkrigsperiodens första decennier, från en högsta nivå kring 40 procent 1950 till som lägst ungefär 15 procent i mitten av 1970-talet.

Det är tänkbart att perioden efter 1980 i ett historiskt perspektiv kommer att framstå som en helt unik period eftersom två skeenden, båda med det kännetecknet att kapitalandelen måste stiga, överlagras varandra. Å ena sidan tar ett nytt produktions-system gradvis över och det kräver stigande kapitalandelar eftersom riskerna ökar. Å andra sidan betalar vi priset för att kapitalandelen under perioden som föregick 1980-talet av olika skäl, framförallt politisk inblandning, var hårt nedpressad.

Noter

¹ Andersson, D. et al, 2003, *Marknaden och välfärden: en läsebok om ekonomi*, LO, Stockholm.

² Shiller, 2003, s 153.

³ För en balanserad diskussion av dessa frågor se Cline, W. R., 1997, *Trade, Jobs and Income Distribution*, Institute for International Economics, Washington DC.

⁴ En av de svenska ekonomer som hävdar den uppfattningen är Gunnar Eliasson, se Eliasson, 1992.

⁵ Enligt Bureau of Labor Statistics har antalet sysselsatta i USA i gruppen *Managerial & Professional Specialty* (grovt sett ”problemlösarna och skaparna”) ökat från cirka 23 miljoner personer 1983 till cirka 36 miljoner 1996, den klart snabbaste tillväxten på den amerikanska arbetsmarknaden under den senaste femtonårsperioden om jämförelsen görs med de två andra stora grupperna *Technical, Sales, Administrative Support* (30 miljoner 1996) respektive *Production* (25 miljoner 1996). *Managerial & Professional Specialty* hade 1996 cirka 29 procent av den totala sysselsättningen i USA, upp från 23 procent 1983 och den enda stora grupp på arbetsmarknaden i USA som ökade sin andel av sysselsättningen under perioden. Källa: olika utgåvor av US Labor Department’s *Monthly Labor Review* 1996 och 1997. Notera att Robert Reich, kontroversiell ekonom och under en tid arbetsmarknadsminister i Clinton-administrationen, uppskattar att antalet problemlösare och skapare i mitten av 1990-talet svarade mot cirka en femtedel av arbetskraften i USA. Se Reich, R. B., 1994, *Arbetets marknad inför 2000-talet*, SNS Förlag, Stockholm, s 159.

⁶ Med *kapitalandel* menas driftsöverskottets andel av förädlingsvärdet. *Driftsöverskott* är då resultatet före avskrivningar, vilket är samma sak som förädlingsvärdet minus lönekostnaderna. Det blir så eftersom *förädlingsvärdet* är omsättningen minus värdet av insatsvaror (som för enkelhets skull brukar definieras som rörelsens kostnader /. lönekostnader), dvs allt material och alla tjänster som köps externt och sedan ”förädlas” i företaget. Driftsöverskottet skall med andra ord täcka kostnaderna för kapitalförslitning (avskrivningar) och kapitalersättning (finansnetto) och därutöver ge viss vinst (resultat före bokslutsdispositioner och skatt). Den andra delen av förädlingsvärdet brukar kallas *löneandelen* och är redovisningsmässigt summan av samtliga löner och andra ersättningar för arbete inklusive sociala kostnader i procent av förädlingsvärdet.

⁷ Galbraith, J. K., 1996, *Min ekonomiska historia*, Ordfront, Stockholm, s 81 respektive s 233.

⁸ Koslowski, P., 1996, *Ethics of Capitalism and Critique of Sociobiology*, Springer, Hannover, s 55.

⁹ Oldenburg, R., 1989, *The Great Good Places*, Paragon House, New York. Delvis samma argumentation finns hos Robert Putnam, se bland andra Putnam, R., 2001, *Den ensamme bowlaren*, SNS Förlag, Stockholm.

¹⁰ Det kanske är så som Peter Koslowski också har sagt att på ett visst stadium av inkomstsnedhet får det som tidigare bara var form ett eget innehåll. ”Unlimited pursuit of profits and benefits leads to a change-over into greed, miserliness and

a loss in the wealth of human purposes...the assignment of social status exclusively by way of market success...leads to an exaggerated subjectivism and the neglect of more substantial purposes.” Se Koslowski, 1996, s 55.

¹¹ Jacques Vilrocx (belgare, industrial relation-professor) delar i sin utmärkta uppsats: *Trade Unions in a Postrepresentative Society* upp medborgarna i fyra kategorier. ”(1) At the top an 'elite' type of group ('tycoons', CEOs...) and the group of 'professions' (higher managerial, administrative or professional staff)...(2) 'State bureaucrats' (public sector employees) and 'capitalist workers', mostly full-time employed skilled and semi-skilled workers and clerical workers...(3) 'flexi workers' or 'permanent temporaries'...(4) 'underclass'.” Se Leisink, P et al (ed.), 1996, *The Challenges to Trade Unions in Europe*, Edward Elgar, Cheltenham, s 45. Han gör tillägget att dessa fyra grupper har helt olika syn på välfärdsstaten. Grupperna (1), (3) och (4) bryr sig inte eller är direkt negativa. Det är i stället grupp (2) som finansierar och stöder välfärdsstaten.

¹² Se bland andra Schön, 2000, Diagram 1.4, s 26.

¹³ Vill man uttrycka detta en aning mer principiellt kan man säga att den som lägger tyngdpunkten på den andra modellen, den fria marknaden, tror på *en renodlat procedurmässig rättvisa* där det, som John Rawl uttrycker det, ”finns en korrekt och legitim procedur så att resultatet, utslaget, likaså är korrekt och legitimt, oavsett vad det är, förutsatt att proceduren har följts ordentligt”. I ett välfärdssamhälle å andra sidan handlar rättvisepincipen om *resultatet*, eller snarare om resultatets rättvisa fördelning, inte om proceduren.

¹⁴ Begreppet *den dubbla rörelsen* är de två motverkande krafter som finns i alla samhällen enligt Polanyi, å ena sidan de som verkar för att det är marknaden som skall bestämma och å andra sidan motkrafterna, mest tydligt manifesterat i politik, allt från skyddslagstiftning till välfärdsstatspolitik. ”Den [dubbla rörelsen] kan personifieras som två organisationsprincipers verksamhet i samhället; var och en av dem sätter upp speciella institutionella mål, har stöd av bestämda sociala krafter och använder sina egna särskilda metoder. Den ena var den ekonomiska liberalismens princip, som strävade efter att upprätta en självreglerande marknad, litade på den affärsdrivande klassens stöd och huvudsakligen använde *laissez-faire* och frihandel som sina metoder; den andra var samhällsförsvarets princip, som...använde skyddslagstiftning, restriktiva sammanslutningar och andra interventionsinstrument som sina metoder.” Se Polanyi, K., 1944, *Den stora omdaning*, Arkiv Förlag, Lund, s 158.

¹⁵ *Göteborgs-Posten*, 16 juni 1980.

¹⁶ Med räntabilitet på eget kapital menas resultatet efter avskrivningar och finansiella poster (men före skatt) dividerat med summa eget kapital

¹⁷ Dessa sifferuppgifter finns i Thurow, 1996, s 22.

¹⁸ *Näringslivets Ekonomifakta*, tabell 5.5 5.6 i den så kallade Faktapärmen.

¹⁹ Se Thurow, 1996, s 23.

²⁰ *Ibid*, s 21.

²¹ *Economist*, August 17th, 1996, s 68.

²² Se Thurow, 1996, s 21.

²³ ”Radical thoughts on our 160th birthday –A survey of capitalism and democracy”, *Economist*, June 28th, 2003, s 8.

²⁴ *Economist*, December 10th, 1994, s 67.

²⁵ *Economist* skriver detta apropå att KMPG har varit tvungen att "open its book as it moves towards becoming a limited liability company" och tillägger: "It wasn't a good year; profits were down 28 procent...", se *Economist*, February 3rd, 1996, s 19.

²⁶ Teoretiskt kan vinsterna också ha stigit genom att de *inom en viss given kapitalande* har tagit en större andel i anspråk (på finansnettot och avskrivningarnas be kostnad). Praktiskt sett är det ändå med säkerhet de två första punkterna – ökat förädlingsvärde och höjd kapitalandel – som dominerar som förklaring till de stigande reala vinsterna i OECD-länderna efter 1980.

²⁷ Se bland andra Cline, 1997.

²⁸ Eliasson et al, 1979.

²⁹ Radetzki, M., 1989, *Råvarumarknaden*, SNS Förlag, Stockholm, s 64 ff. Se också figur 4.6, s 95.

³⁰ Skulle vi i stället ha räknat på samma sätt med *svenska* siffror, alltså en kapitalandelsökning på 15 procentenheter för perioden 1980-2000, skulle omfördelningen till kapitalägarna ha motsvarat 2 250 miljarder kronor. Det blir samtidigt en orättvis jämförelse eftersom den svenska kapitalandelen i början av 1980-talet var nedpressad långt under vad som skulle kunna kallas en marknadsmässig kapitalavkastning.

³¹ Kapitalandelen i svensk industri har också stigit kraftigt, med i runda tal 12 procentenheter räknat från 1980-talets början (från genomsnittligt 27 procent för perioden 1980-85 till genomsnittligt 39 procent för perioden 1995-2000).

³² Om den genomsnittliga reala riskfria räntan har varit kring 3 procent och den förväntade inflationen kring 2 procent – och det är grovt sett bilden i Sverige efter 1995 och fram till idag (2004) – blir riskpremien genom enkel subtrahering 20 procent om vi utgår från att räntabiliteten på det egna kapitalet för det genomsnittliga företaget varit 25 procent (vilket i varje fall inte är en överskattning av de faktiska förhållandena under perioden 1995-2003). En riskpremie på 20 procent ligger emellertid långt utanför de nivåer som historiskt har gällt. Man har brukat räkna med en genomsnittlig riskpremie på 3-5 procent. Skulle den, som ett tankeexperiment, ha dubblats till 10 procent efter 1980, skulle "övertinsterna" uppgå till skillnaden mellan den faktiska avkastningen på 25 procent och avkastningskravet på $(3+2+10=)$ 15 procent.

³³ Samhällsekoniskt löneutrymme är visserligen inte en entydigt bestämd storhet men parternas ekonomer är för det mesta relativt överens. Se bland annat den så kallade Edingruppens rapport *I takt med Europa* (Februari 1995).

³⁴ Professor Jacques Vilroxx talar om "the postrepresentative society" vilket han menar att vi i västvärlden är på väg in i. Att genom en fackförening representera en stor grupp anställda blir mer och mer en anomali i takt med att den "relativa autonomins" principer (=decentralisering av ansvar, befogenhet och skyldighet till små, differentierade grupper inom företaget/organisationen) får genomslag. Se Leisink, 1996.

³⁵ Mill, J. S., 1842, *The Principles of Political Economy*, bok 4, kapitel 7, Internet: (<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/mill>).

³⁶ Babbage, C., 1832, *The Economy of Machinery and Manufactures*, kapitel 23, Internet: (<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/babbage>).

³⁷ Shiller, 2003, s 117.

³⁸ För den som vill veta mera om vad som väntar i det avseendet finns Robert Shillers nyutkomna, och högst läsvärda, bok *The New Financial Order*, Ibid.

³⁹ Eller som Robert Shiller uttrycker det: "We might... want to create... a sort of *world share*, before any other macro markets are created. We can do this merely by creating a macro market for long-term claims on the combined GDPs of all countries of the world today." Ibid, s 130.

⁴⁰ Se till exempel det särskilda yttrande till Produktivitetsdelegationens betänkande som skrivits av bland andra LOs representant Dan Andersson. *Produktivitetsdelegationen*, 1991, s 423.

⁴¹ Den invändningen blir något svagare om delägande också är ett inslag i incitamentsmodellen. Men inte heller då är argumentet helt utan relevans. Det faktum att jag som arbetstagare äger en viss mängd aktier i företaget betyder inte nödvändigtvis i praktiken att jag har ett större inflytande över det som sker i företaget.

⁴² Uppgifterna om kapitalandelens utveckling för svensk industri efter 1870 är hämtade från Lennart Schöns välskrivna *En modern svensk ekonomisk historia*. Se Schön, 2000, Diagram 1.4, s 26.

7

©Karl-Henrik Pettersson

(För litteraturlista se *Det nya företagens samhälle*, SNS, 2004, s 258)

om *Det exploderande storföretaget*

(SNS Förlag, 2004)

”Boken tar upp mycket intressanta frågor. Författaren visar att det finns tungt vägande argument för den framtidsbild han skisserar.”

Jan Glete, professor i historia,
Stockholms Universitet

”En från praktiken erfaren person har givit sig i kast med svåra national- och företagsekonomiska problem. Resultatet har blivit en överraskande lättläst bok som jag rekommenderar även specialister inom de olika ämnena att läsa.”

Gunnar Eliasson, professor i nationalekonomi,
Tekniska Högskolan

”...en tankeväckande och delvis provocerande bok som ifrågasätter många gängse föreställningar om ekonomins funktionssätt. Boken kommer förhoppningsvis att läsas av många och stimulera till mycken debatt.”

Elisabeth Sundin, professor i företagsekonomi,
Arbetslivsinstitutet

”Det här är en mycket intressant och tankeväckande bok. På den jordnära nivån som är min arbetsvardag är det ibland svårt att se trender och olika utvecklingstendenser. Boken ger struktur åt komplexa samband. Därför känns boken också direkt nyttig.”

Thomas Henningson, VD ALMI Örebro

om *Det nya företagets samhälle*

(SNS Förlag, 2004)

”Karl-Henrik Pettersson har skrivit både en analys av de nya företagen, byggd på grundlig läsning, och ett recept. Hans bok bör bli obligatorisk på departementen och vid universiteten.”

Nils Eric Sandberg, f d ledarskribent,
Dagens Nyheter

”Det här är en stimulerande och tankeväckande bok om politikens oförmåga att möta ett nytt näringsliv. Författaren lyfter upp en absolut nödvändig diskussion.”

Lotta Gröning, politisk chefredaktör,
Norrländska Socialdemokraten

”Politiken bedrivs fortfarande som om näringslivet består av två typer av personer – direktörer och anställda. Karl-Henrik Pettersson beskriver övertygande behovet av en ny politik som är utformad efter hur dagens och morgondagens företagande ser ut, en politik med entreprenören i centrum.”

Gunvor Engström, VD för Företagarna

”En tankeväckande analys av hur 2000-talets politik bör utformas. Boken stimulerar till debatt som förhoppningsvis också leder till förändringar i politiken.”

Leif Lindmark, professor i företagsekonomi,
Handelshögskolan i Stockholm