

Globalisering och inkomstfördelning

Jesper Roine, SITE
Handelshögskolan i Stockholm

Daniel Waldenström
Institutet för Näringslivsforskning

UNDERLAGSRAPPORT NR 20 TILL GLOBALISERINGSRÅDET
© GLOBALISERINGSRÅDET 2008

FÖRFATTARE Jesper Roine, Daniel Waldenström
GRAFISK FORM Nina Rosenkvist
TRYCK Edita, Västerås 2008

ISBN 978-91-85935-19-2
ISSN 1654-6245

BESTÄLLNING Globaliseringsrådet
TFN 08-405 10 00
E-POST globaliseringsradet@education.ministry.se
www.regeringen.se/globaliseringsradet

Förord

Det råder delade meningar om globaliseringens effekter på inkomstfördelningen mellan och inom länder. Kritikerna menar att globaliseringen endast gynnar de redan välbeställda och högutbildade medan förespråkarna hävdar att globaliseringens positiva effekter kommer alla till del, eller åtminstone skapar ekonomiskt utrymme för att kompensera grupper som missgynnas.

I föreliggande rapport pekar författarna på att globaliseringen som helhet skapar betydande vinster för ekonomin genom handel, specialisering och konkurrens. Det är dock svårare att utröna hur fördelningen av globaliseringens vinster kommer att se ut. De som har flyttbara tillgångar som kapital och hög utbildning får en förbättrad förhandlingsposition som tenderar att öka inkomstspridningen. Samtidigt kan större möjligheter till specialisering generera vinster som bidrar till ökade inkomster för samtliga yrkeskategorier oavsett utbildningsnivå.

Författarna varnar dock för att ökade inkomstskillnader, vare sig de är ett resultat av globaliseringen eller ej, riskerar att leda till krav på protektionistiska åtgärder och att globaliseringsprocessen bromsas. Något som skulle skada inte bara Sverige utan hela den globala välfärdsutvecklingen.

Rapporten har författats av Jesper Roine, fil dr vid SITE, Handelshögskolan i Stockholm, och Daniel Waldenström, fil dr, Institutet för Näringslivsforskning. Författarna svarar helt och hållet för de analyser och rekommendationer som lämnas i rapporten.

Stockholm i september 2008
Pontus Braunerhjelm
Huvudsekreterare i Globaliseringsrådet

Globaliseringsrådets ledamöter

I januari 2007 kom arbetet i regeringens Globaliseringsråd igång. Rådets målsättning är att utforma en strategi som leder till att Sverige ska kunna tillgodogöra sig de potentiellt stora välfärdsvinsterna som globaliseringen innebär. Vidare är Globaliseringsrådet en arena för dialog med syfte att fördjupa kunskaperna och bredda det offentliga samtalet kring globaliseringens effekter. Rådets arbete, som ska vara avslutat i god tid före valet 2010, kommer att sammanfattas i en slutrapport med rekommendationer främst avseende den ekonomiska politiken.

Som ett led i rådets arbete har en rad rapporter beställts huvudsakligen från forskare men också från myndigheter och andra aktörer med djuplodande kunskaper kring globaliseringen, dess drivkrafter och effekter. Dessa rapporter kommer att utgöra underlag till slutrapporten.

Högskole- och forskningsminister Lars Leijonborg är Globaliseringsrådets ordförande och professor Pontus Braunerhjelm, som leder rådets kansli, är huvudsekreterare. Övriga ledamöter är:

- Kristina Alsér, Mercatus Engineering AB och landshövding i Kronobergs län
- Hans Bergström, kolumnist, docent statsvetenskap
- Carl Bildt, utrikesminister
- Urban Bäckström, VD Svenskt Näringsliv
- Lars Calmfors, professor internationell ekonomi
- Per Carstedt, koncernchef SEKAB-gruppen
- Dilsa Demirbag-Sten, journalist, författare
- Anna Ekström, ordförande Saco
- Sven Otto Littorin, arbetsmarknadsminister
- Wanja Lundby-Wedin, ordförande LO
- Karin Markides, rektor Chalmers tekniska högskola
- Elisabeth Nilsson, VD Jernkontoret
- Aina Nilsson Ström, designchef Volvo AB
- Sture Nordh, ordförande TCO
- Mats Odell, kommun- och finansmarknadsminister
- Maud Olofsson, näringsminister, vice statsminister
- Carl-Henric Svanberg, VD Ericsson
- Lena Treschow Torell, VD IVA
- Harriet Wallberg-Henriksson, rektor Karolinska Institutet
- Marcus Wallenberg, ordförande Internationella Handelskammaren (ICC)
- Olle Wästberg, GD Svenska Institutet

Innehåll

Sammanfattning	7
1. Inledning	8
2. Historisk översikt av globaliseringen och den globala inkomstfördelningen	12
2.1 Globalisering förr och nu	12
2.2 Inkomstfördelning i världen under de senaste 200 åren	17
2.3 Sammanfattning	21
3. Teorier om globaliseringens effekter på inkomstfördelningen	22
3.1 Handelsteori och inkomstfördelning	23
3.2 Teorin om superstjärnor	30
3.3 Globalisering och politiska beslut	32
3.4 Sammanfattning	34
4. Globalisering och inkomstfördelning – vad säger empirisk forskning?	36
4.1 Metodproblem: hur mäts globaliseringen och dess effekter på inkomstfördelningen?	36
4.2 Empiriska studier av globalisering och inkomstfördelning	38
4.3 Sammanfattning	42

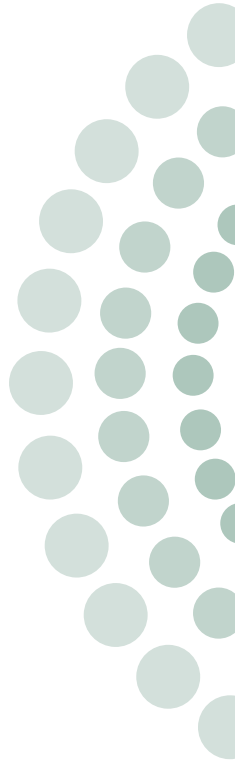
5. Globaliseringen och inkomst- och förmögenhetsfördelningen i Sverige	44
5.1 Inkomstfördelningens utveckling från 1900 till 1990	45
5.2 Inkomstfördelningens utveckling efter 1990	48
5.3 Internationell jämförelse av den svenska inkomstfördelningens utveckling	60
5.4 Förmögenhetsfördelningens utveckling från 1900 till i dag	64
5.5 Sammanfattning	69
6. Slutsatser	70
6.1 Globaliseringen gynnar ekonomin som helhet	70
6.2 Frihandeln har små effekter på inkomstfördelningen	71
6.3 Kapitalets ökade rörlighet gynnar främst toppen	72
6.4 Globaliseringen hotas ifall dess vinster fördelas för skevt	74
Referenslista	75
Appendix	81

Sammanfattning

Globaliseringen, dvs. ökade flöden av varor och tjänster, människor och kapital, och information och teknologi mellan länder, har sannolikt betydande effekter på hushållens inkomster. Teoretiskt sett kan man tänka sig att denna utveckling är mest gynnsam för dem med lägst inkomster, men också att globaliseringen i ett land som Sverige främst skapar ökade möjligheter för dem som redan har det bäst ställt. I denna uppsats studerar vi, mot bakgrund av dessa teorier och aktuell forskning på området, hur de senaste decenniernas globalisering påverkat svenskarnas inkomster och förmögenheter.

Vi konstaterar att globaliseringen skapar samhällsekonomiska vinster för samhället som helhet. Samtidigt finner vi begränsat empiriskt stöd för att den senaste tidens ökade inkomstspridning i Sverige skulle vara orsakad av globaliseringen. Möjligen har den finansiella globaliseringen varit speciellt gynnsam för dem i den översta toppen av inkomstfördelningen.

Trots den till synes svaga kopplingen mellan globalisering och inkomstfördelning förtjänar frågan att tas på största allvar. Ökade inkomstskillnader, vare sig de är resultat av globalisering eller inte, kan mycket väl resultera i antiglobaliseringskrav som skulle vara mycket negativa för Sverige om de realiserades i form av protektionistisk politik.



1. Inledning

Den så kallade globaliseringen av vårt samhälle är ett mycket omdiskuterat ämne. En av anledningarna till varför åsikterna om den så kraftigt går isär är oenigheten kring dess effekter på inkomstfördelningen. Kritikerna menar att globaliseringen "bygger på att skapa ojämlikhet och att världens fattiga sällan upplever några förbättringar utan istället ökad arbetslöshet och ökade inkomstskillnader".¹ Multinationella företag anklagas för att "exploatera sårbara människors situation, [...] för att de ska arbeta allt mer i en allt högre takt för att producera mer varor och högre vinster".² Missnöjet tar sig många uttryck, allt ifrån ökat stöd för protektionistisk politik till våldsamma demonstrationer mot internationella organisationer.³ Samtidigt menar Internationella valutafonden och Världsbanken, liksom de flesta ekonomer, att globaliseringen lyft miljontals människor ur fattigdom och att utmaningen snarast ligger i inkludera de som i dag står utanför den globaliserade ekonomin.

Parallellt med oenigheten om globaliseringens fördelningseffekter mellan länder finns liknande motsättningar vad gäller effekterna inom industrialiserade länder. Kritikerna menar att globalisering endast gynnar de redan välbeställda och högutbildade medan ökad konkurrens från låglöneländer leder till lägre arbetarlöner och att "vanliga jobb" försvinner. På senare tid har denna uppfattning kommit att få ett allt större inflytande på den politiska debatten, framför allt i USA men också inom EU. Globaliseringens försvarare, å andra sidan, menar att dess positiva effekter kommer alla till del, alternativt att vinsterna är så stora att eventuella förlorare kan kompenseras.

¹ Enligt organisationen Globalpolicys hemsida, citerat i Easterly (2006).

² Enligt den Brittiska organisationen Oxfam, citerat i Easterly (2006).

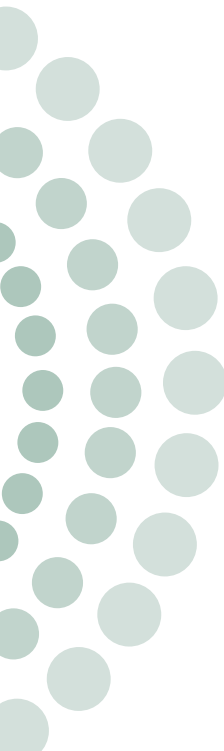
³ Rodrik (1997) pekar på tillsynes disparata händelser som storstrejkerna i Frankrike 1995, framgångarna för många kommunistpartier i Östeuropa under det tidiga 1990-talet, Patrick Buchanans protektionistiska budskap i den amerikanska presidentvalkampanjen 1996. Även i den nu pågående amerikanska presidentvals kampanjen har missnöjet med frihandel blivit en viktig fråga (om än inte i de extrema ordalag som Buchanan använde). Se även Thomas L. Friedmans kolumn i International Herald Tribune (18 juli, 1996).

Det finns flera anledningar till att uppfattningarna om globaliserings effekter på inkomstfördelningen skiljer sig åt. För det första kan det helt enkelt bero på att olika saker avses. Det förekommer en rad olika definitioner av begreppet "globalisering" och det tycks kunna syfta på en ökad integration och internationalisering av en lång rad samhällsfenomen.⁴ Globaliseringsförespråkare fokuserar ofta på liberalisering av handel, kapitalflöden och migration mellan länder eller effekter av varu- och produktionsfaktorflöden på löner, teknologi etc. Globaliseringsmotståndare däremot tycks ofta betona att det ekonomiska utbytet präglas av postkoloniala maktstrukturer, där västvärlden och USA utövar politisk och militär makt för att få egna fördelar av handeln på utvecklingsländernas bekostnad. Vidare finns även en allmän kritik mot spridningen av västerländsk/amerikansk kultur (på bekostnad av lokal kultur) och mot kapitalism i största allmänhet.

För det andra kan de skilda uppfattningarna förklaras av att man talar om olika inkomstfördelningar. Till att börja med måste man vara tydlig med om diskussionen gäller inkomstfördelning mellan länder eller inom länder. Vid jämförelser mellan länder måste inkomsterna i respektive land räknas om till en gemensam valuta och då står man inför valet om denna ska vara köpkraftsjusterad eller inte. Valet spelar stor roll för resultatet.⁵ Man måste också ta ställning till om ländernas genomsnittsinkomster ska jämföras eller om hänsyn till inkomstskillnader inom respektive land ska tas. Dessutom krävs beslut om i vilken utsträckning olika länder ska ges olika vikt (t.ex. beroende på landets storlek). Vidare kan inkomster räknas på hushålls- eller individnivå, de

⁴ Easterly (2006) räknar upp tio olika aspekter av globalisering och illustrerar med hjälp av dessa hur många debatter om globalisering helt enkelt tycks handla om att parterna talar om olika saker.

⁵ Att jämföra inkomster baserat på officiella växelkurser innebär att man inte tar hänsyn till de olika prisnivåer som finns i olika länder. Kinas BNP per capita var till exempel cirka 2460 (internationella) dollar 2007 (värdet skiftar lite beroende på datakälla). Om denna siffra köpkraftsjusteras, det vill säga hänsyn tas till att prisnivån i Kina i snitt är lägre än internationellt blir Kinas BNP per capita i stället cirka 5300 (internationella) dollar. Den senare siffran är mer relevant än den förra om man i huvudsak är intresserad av till exempel levnadsstandarden i Kina.



kan bestå av uteslutande arbetsinkomster eller också inkludera andra källor (t.ex. kapital), man kan beakta inkomster före eller efter skatt, före eller efter transfereringar, och så vidare.

För det tredje skapas oenighet om globaliseringens inverkan på inkomstfördelningen på grund av svårigheterna att observera och kvantitativt mäta globaliseringens betydelse i förhållande till alla andra faktorer som påverkar inkomstfördelningen (samtidigt som dessa faktorer, liksom även inkomstfördelningen själv, också kan påverka globaliseringen). Till sist är en viktig källa till oenigheten vilket tidsperspektiv som anläggs när globaliseringens effekt på inkomstfördelningen ska utvärderas. Vissa förändringar kan tänkas vara gradvisa men permanenta och av betydande storlek över tid. Andra kan istället vara dramatiska på kort sikt men relativt lätta att anpassa sig till.

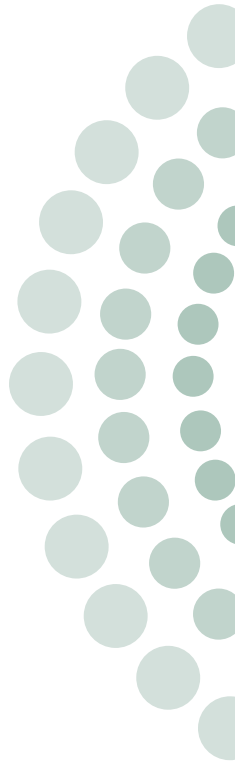
I den här rapporten kommer vi, mot bakgrund av ekonomisk forskning, att diskutera sambanden mellan globalisering och inkomstfördelning. Vi kommer dels beröra detta i termer av vilken effekt globaliseringen har haft på inkomstfördelningen, dels i termer av vilken effekt den kan tänkas komma att få i framtiden. Målet är att ge en så heltäckande bild som möjligt av hur globalisering kan påverka inkomstfördelning samt hur utvecklingen de facto sett ut historiskt med fokus på de senaste decennierna. Vi kommer också att diskutera den mycket viktiga roll som politiken har i att säkerställa allmänhetens stöd för globalisering och vikten av att politiskt agera så att missnöje med globaliseringens konsekvenser (vare sig verkliga eller upplevda) inte resulterar i destruktiv protektionism.

Vår definition av begreppet "globalisering" är de ökade flöden av varor och tjänster, människor och kapital, och information och teknologi mellan länder som följt av teknologiska framsteg inom transport, informations- och kommunikationsteknologi samt en rad politiska beslut. Vi kommer att fokusera på inkomstfördelningen inom Sverige men ger också en översikt av den globala inkomstfördelningens utveckling. Vad gäller inkomstdefinition kommer vi i första hand att studera individuella totalinkomster före skatt i den vuxna befolkningen, men

vi kommer ibland också att till exempel dela upp denna på inkomst-källa.⁶ Anledningen är att olika aspekter av globalisering kan tänkas ha olika effekter på till exempel löneinkomster och kapitalinkomster och då är det viktigt att separera dessa.

Rapporten börjar med att presentera en historisk bakgrund till globaliseringens och den internationella inkomstfördelningens utveckling. Därefter redovisas några av de viktigaste nationalekonomiska teorierna kring globaliseringens effekter på inkomstfördelningen inom (industrialiserade) länder. Efter detta presenteras aktuell empirisk forskning om detta samband följt av ett separat kapitel om den svenska inkomst- och förmögenhetsfördelningens utveckling. Rapporten avslutas med en sammanfattning och presentation av slutsatser.

⁶Att vi i huvudsak ser till hela den vuxna befolkningen pensionärer (18–64 år) gör att våra siffror ibland avviker kraftigt från siffror som är vanligare när man till exempel presenterar lönestatistik (då man oftast begränsar sig till den del av befolkningen som utgör arbetskraften). Att vi ser till inkomster före skatt har att göra med att vi främst vill komma åt marknadsutfallet snarare än disponibla inkomster efter transfereringar etc.



2. Historisk översikt av globaliseringen och den globala inkomstfördelningen

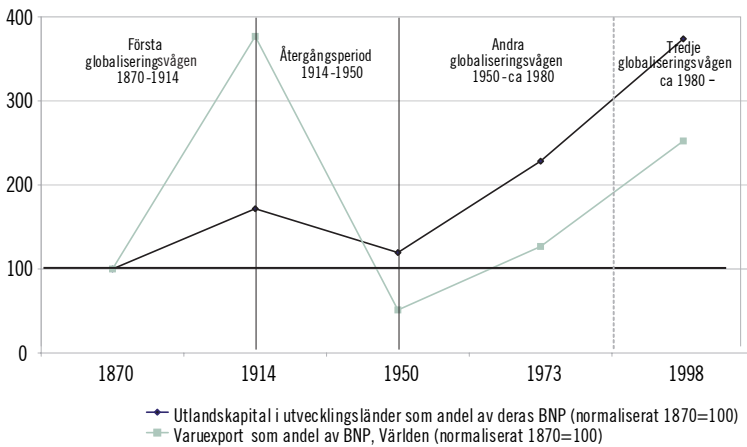
2.1 Globalisering förr och nu

Globaliseringen, så som vi definierat den, är inte något nytt fenomen. I själva verket poängteras det ofta att världen under perioden mellan cirka 1870 och 1914 i många hänseenden var lika globaliserad som vår samtid (i vissa avseenden till och med mer globaliserad).⁷ Under denna period skapade en kombination av fallande transportkostnader och handelsliberal politik flöden av varor, kapital och människor som var mångdubbelt större än någonsin tidigare i historien.⁸ Exportens andel av världens totala inkomster nästan fördubblades under perioden från 4,6 procent till 7,9 procent. Utvecklingsländernas utlandskapital som andel av deras BNP (dvs. vikten av utländska investeringar i utvecklingsländer) nästan fördubblades från 8,6 procent till 32,4 procent (se figur 1). Samtidigt flyttade cirka 15 miljoner människor från den "gamla världen" till den "nya världen", i huvudsak till Nordamerika (se figur 2). Denna period brukar följaktligen kallas "den första globaliseringsvågen".

⁷ Det finns ett antal olika indelningar av historien i termer av globalisering. Lindert och Williamson (2003) delar t.ex. in historien i den förindustriella tiden då kontakterna mellan länder var begränsade och handeln i huvudsak monopoliserad och inriktad på lyxartiklar; den första globaliseringseran mellan 1820–1914; den protektionistiska perioden mellan 1914–1950; och slutligen den andra globaliseringseran som fortfarande pågår. Andra vill understryka att globaliseringen inte kom igång riktigt förrän runt 1870. Många vill också skilja de senaste decennierna (efter cirka 1980) från perioden 1950–1980 vilket vi återkommer till längre fram. Inga av våra resonemang är känsliga för vilken indelning vi väljer.

⁸ Se till exempel Maddison (2001).

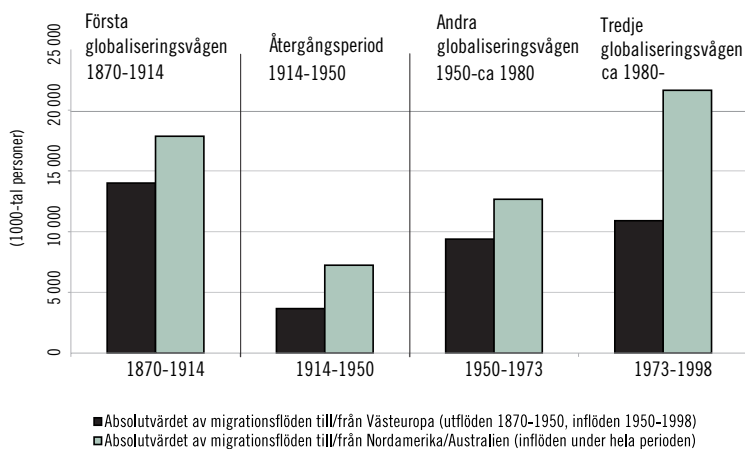
Figur 1. Globaliseringsindikatorer 1870–1998 (egna beräkningar baserade på Maddison, 2001).



Första världskriget kom att innebära ett avbrott i globalisering med en efterföljande period av tillbakagång. Under perioden 1914 till 1950 gick många av indikatorerna på globalisering tillbaka till nivåer som till och med var lägre än före 1870 (se figur 1 och 2). Denna tillbakagång var helt och hållet resultatet av politiska beslut då teknologiska förändringar fortsatt gjorde transporter allt billigare samtidigt som möjligheterna till enklare kommunikation också ökade. Speciellt påtagligt var detta under 1930-tals depressionen då till exempel USA införde skyddstullar i försök att öka efterfrågan på inhemska produkter. Som ett resultat sjönk amerikansk import av utländska varor med 30 procent mellan 1929 och 1933. Andra länder svarade dock med samma mynt och amerikansk export sjönk ännu mer (med nästan 40 procent).⁹

⁹ Världsbanken (2002).

Figur 2. Migrationsflöden 1870–1998.

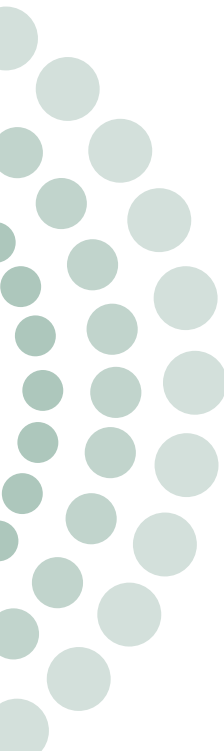


Efter andra världskriget blev politiken alltmer handelsvänlig igen. Resultatet blev att det mesta av tullar och andra handelshinder gradvis togs bort, men inom vissa segment fanns restriktioner kvar som resulterade i att handelsmönstren på många sätt såg olika ut jämfört med perioden före första världskriget. Den största skillnaden låg i den kraftigt ökade handeln mellan industrialiserade länder, snarare än handel mellan industrialiserade länder och utvecklingsländer. Denna utveckling orsakades av att låga handelsbarriärer och allt billigare transporter gjorde internationell specialisering möjlig. Detta ledde i sin tur till att företag, som nu hade en betydligt större potentiell marknad, kunde utnyttja skal fördelar och skapa agglomerationsvinster (vinster av att lägga likartade eller relaterade aktiviteter nära varandra i så kallade kluster). Samtidigt mötte utvecklingsländer fortsatt en rad hinder i exporten av varor som konkurrerade med inhemsk produktion i utvecklade länder.

Även om perioden efter andra världskriget kännetecknas av en gradvis ökning mot en allt globalare värld, som resultat av både teknologiska förändringar och politiska beslut, så finns det många som menar att globaliseringen de senaste decennierna tagit sig så annorlunda uttryck att man måste prata om en ny (tredje) globaliseringsvåg.¹⁰ Var exakt man vill lägga startpunkten för denna beror lite på vilket land man studerar och vilka faktorer man väljer att fokusera på, men de flesta skulle säga att den börjar någonstans mellan 1980 och 1990. Världsbanken (2002) nämner tre faktorer som utmärker den tredje globaliseringsvågen. För det första blir ett stort antal utvecklingsländer delaktiga i den globala ekonomin. Dessa skiftar under en mycket kort tidsperiod från att i huvudsak ha exporterat jordbruksprodukter och råvaror till att i huvudsak exportera arbetskraftsintensiva varor. Omkring 1980 var exportens andel cirka 25 procent i världens utvecklingsländer, i slutet av 1990-talet hade andelen stigit till runt 80 procent. För det andra har de länder som inte integrerats i den globala ekonomin marginaliserats ytterligare. För det tredje har internationella flöden av arbetskraft och kapital, som var relativt små under den andra globaliseringsvågen, ökat kraftigt. Bland de huvudsakliga anledningarna till denna utveckling nämns förändringar i den ekonomiska politiken (både sänkta tullar i industrialiserade länder och handelsliberaliseringar i utvecklingsländer) och utveckling inom både transport- och kommunikationsteknologi.

En lite annorlunda men delvis överlappande bild ges av Freeman (2008) som betonar följande tre förändringar: för det första menar han att man kan se det som att världens arbetskraftsutbud ungefär fördubblats i och med Kinas och det forna Sovjetunionens övergång till marknadsekonomi och Indiens marknadsreformer. Tidigare var den globalt integrerade ekonomin begränsad till att omfatta ungefär hälften av världens befolkning i OECD länderna, Sydamerika, Afrika, Mellanöstern och delar av Asien. I dag omfattar det nästan hela värl-

¹⁰ Se t ex Världsbanken (2002), kapitel 1, eller Freeman (2008).



dens befolkning vilket i siffror betyder att arbetskraftens storlek ökat från ungefär 1,46 miljarder till 2,93 miljarder personer.¹¹ Även om man tar hänsyn till att dessa länder förstås också har kapital (och kanske framför allt ett växande kapital) så betyder denna förändring att kvoten kapital per arbetare gått ned kraftigt med konsekvensen att kapital blir dyrare relativt arbetskraft.¹²

En andra viktig förändring är att informations- och kommunikationsteknologi ökat möjligheterna att flytta även en rad arbetsuppgifter som tidigare varit lokala. Digitalisering har gjort att allt ifrån telefonbaserade tjänster och administrativa uppgifter till programmering och en rad mer "avancerade" uppgifter bokstavligt talat kan utföras från andra sidan jorden. Den har förstås också möjliggjort en globaliserad kapitalmarknad. En tredje förändring, som också har sin grund i förbättrade kommunikationsmöjligheter, är en väsentligt snabbare spridning av information och teknologiskt kunnande. Detta har gjort att flera utvecklingsländer snabbt kunnat närma sig den teknologiska fronten inom ett stort antal områden. I en jämförelse mellan den tidigare globaliseringen och vad som har hänt de senaste decennierna så kan man säga att globalisering tidigare betydde sänkta transportkostnader för framför allt varor, men att detta nu skiftat till information i bred bemärkelse.¹³ Dessa förändringar har en rad implikationer för vad globaliseringen kan tänkas betyda för inkomstfördelning som vi får anledning att återkomma till.

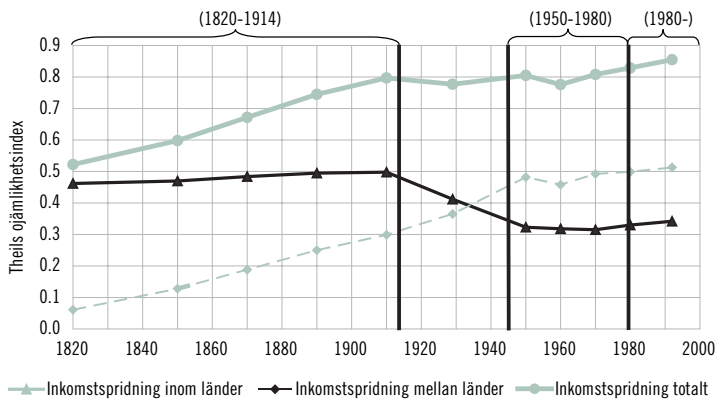
¹¹ Enligt Freeman (2005) och Freeman (2008). Se också Persson och Radetzki (2006).

¹² Freeman (2008), sid 3.

2.2 Inkomstfördelning i världen under de senaste 200 åren

Det finns ett antal studier om hur den globala inkomstfördelning förändrats över tid.¹⁴ Figur 3 visar utvecklingen av inkomstk skillnader i världen mellan 1820 och 1992. Bilden visar dels utvecklingen av världens inkomstfördelning där varje individ, oavsett nationalitet, får en plats i fördelningen baserat på sin inkomst. Dessutom görs en uppdelning mellan länder och inom länder. Totaleffekten är som synes att skillnaderna vuxit de senaste 200 åren men denna effekt kommer helt och hållet från ökade skillnader mellan länder medan inkomstfördelningen inom länder blivit något jämnare under denna period.¹⁵

Figur 3: Globaliseringen genom historien.

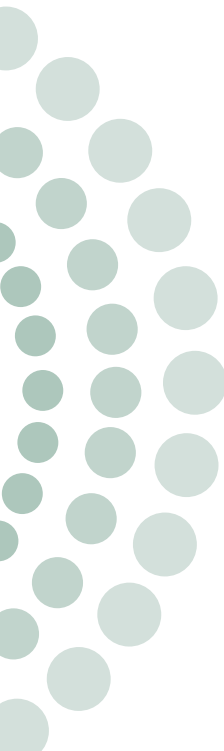


Källa: Bourguignon och Morrison (2002)

¹³ Något som också poängteras av t ex Grossman och Rossi-Hansberg (2006).

¹⁴ Anand och Segal (2008) är en utmärkt översikt av de viktigaste studierna och som också innehåller en noggrann diskussion om problemen med att jämföra olika studier.

¹⁵ Bourguignon och Morrison (2002), Pritchett (1997). Detta grundläggande mönster stämmer också med andra studier av långsiktiga förändringar.



Den stora skillnaden mellan länder beror framför allt på att vissa upplevt en kraftig tillväxt under de senaste 200 åren medan andra inte gjort det. Att förklara de ökade klyftorna mellan länder kräver således att man förklarar varför en del länder utvecklats och varför andra inte har gjort det. Svaret på detta är naturligtvis komplext och innehåller utan tvekan fler faktorer än globalisering.¹⁶ Lindert och Williamson (2003) menar dock att det finns ett tydligt samband då de länder som utvecklats också är de som deltagit i globaliseringen medan de som inte gjort det inte heller utvecklats.¹⁷ Enligt deras synsätt är det alltså snarast bristen på globalisering i vissa länder som gjort att de förblivit fattiga.

Vad gäller effekterna inom länder är dessa enligt Lindert och Williamson (2003) olika för olika grupper av länder och under olika perioder. Under den första globaliseringsfasen bidrog framförallt migrationsflöden till att minska inkomstskillnaderna i länder från vilka fattiga personer flyttade (den "gamla världen") samtidigt som detta ökade spridningen i länderna de flyttade till (den "nya världen"). Under den andra globaliseringsfasen är effekten oklar. Man kan dock notera att många av de länder som varit mest globaliserade under denna period också varit länder där inkomstskillnaderna också varit som lägst. Sverige är kanske det tydligaste exemplet på detta (vilket vi ska återkomma till).

Trenderna som illustreras i figuren ovan för perioden 1820–1992 är relativt okontroversiella (även om de exakta nivåerna speciellt för de tidigare siffrorna ofta ifrågasätts). I det långa perspektivet tycks det alltså inte råda någon tvekan om att inkomstskillnader minskat inom länder i den industrialiserade världen medan inkomstfördelningen globalt sett blivit skevare på grund av att gapet mellan rika och fattiga

¹⁶ Att försöka hitta de fundamentala anledningarna till de växande inkomstskillnaderna de senaste århundradena är ett mycket aktivt forskningsfält där en rad olika teorier och empiriska belägg för respektive idé presenterats på senare år. I mycket grova drag finns här tre huvudsakliga teorier för vad som skapat de stora inkomstskillnaderna. En första är just skillnader i handel/integration (Frankel and Romer, 1999; Alcalá and Ciccone, 2002; Frankel and Rose, 2002; Dollar and Kraay, 2004), en andra grupp teorier pekar på geografiska faktorer som klimat, förekomst av sjukdomar, transportkostnader, etc. (Diamond 1997; Sachs, 2001) och slutligen de som hävdar att institutioner är den grundläggande skillnad som förklarar utfallen (Acemoglu, Johnson and Robinson, 2001, 2002a, 2002b, 2005; Rodrik, Subramanian and Trebbi (2004)

¹⁷ Det kan förstås också vara så att vissa länder inte aktivt valt att stå utanför "den globaliserade världen" utan har, till exempel av geografiska skäl, inte haft samma möjligheter att delta som andra.

länder ökat dramatiskt. Under de senaste årtiondena är dock bilden en annan. Efter att inkomstskillnaderna trendmässigt minskat inom OECD under hela 1900-talet har denna utveckling förbytts i en ökning i de flesta länder, framförallt i USA och Storbritannien. Även i länder som Indien, Kina och Ryssland har inkomstskillnaderna vuxit de senaste årtiondena. Samtidigt har den kraftiga tillväxten framförallt i länder som Kina och Indien gjort att skillnaderna mellan länder (när de viktas med befolkningsstorlek) gått ned. Även den globala inkomstfördelningen har sannolikt blivit jämnare.¹⁸

Tabell 1 som i stora drag sammanfattar relationerna mellan globalisering och inkomstfördelning både inom länder och mellan länder över 200 år illustrerar svårigheten att säga något entydigt om effekterna av globaliseringen. Vad som verkade vara tydliga långsiktiga trender i form av ökad inkomstspredning mellan länder och minskade inkomstskillnader inom OECD-länder har på sistone förbytts i omvända trender. Globaliseringseffekten är genomgående osäker på denna mycket aggregerade nivå. För att komma närmare svaret på vilken effekt globalisering har på inkomstfördelning måste man sannolikt se till mera specifika kanaler och studera enskilda mekanismer separat.

¹⁸ Diskussionen tycks stå mellan de som menar att skillnaderna minskat, t.ex. Sala-i-Martin (2002), och de som menar att det inte skett någon förändring, t.ex. Milanovic (2002). Se Secor (2003) för en översikt av debatten mellan dessa. I sin översikt av denna forskning konstaterar Anand och Segal (2008) att data helt enkelt inte är tillräckligt bra för att man ska kunna avgöra vilken utveckling vi haft.

Tabell 1: Inkomstfördelningens utveckling (inom och mellan länder) 1820–2000.

Period	Global trend		Inkomstskillnader mellan länder		Inkomstskillnader inom länder	
	Trend	Globaliseringseffekt	Trend	Globaliseringseffekt	Trend	Globaliseringseffekt
1820–1914	Större inkomstskillnader.	Länder som deltar i globaliseringen drar ifrån de som inte deltar. Bland dem som deltar sänker migration inkomstskillnaderna mer än vad kapitalflöden ökar dem, dvs. minskade skillnader mellan de länder mellan vilka produktionsfaktorer rör sig.	Större inkomstskillnader.	Länder som deltar i globaliseringen drar ifrån de som inte deltar. Bland dem som deltar sänker migration inkomstskillnaderna mer än vad kapitalflöden ökar dem, dvs. minskade skillnader mellan de länder mellan vilka produktionsfaktorer rör sig.	Ingen tydlig trend.	Ökade inkomstskillnader i den "nya världen" minskade skillnader i den "gamla världen", i huvudsak drivet av stora migrationsflöden från den "gamla" till den "nya världen".
1914–1950	Ingen tydlig trend.	Större inkomstskillnader.	Större inkomstskillnader.	Avtagande konvergens mellan de länder som varit globaliserade	Mindre inkomstskillnader (inom OECD).	Ingen tydlig effekt.
1950–2000	Något större inkomstskillnader.	Något större inkomstskillnader.	Något större inkomstskillnader.	Minskade skillnader mellan de länder som deltar, de som inte deltar blir relativt ännu fattigare.	Mindre inkomstskillnader (inom OECD).	Ingen tydlig effekt.
1980–2000	Mindre inkomstskillnader.	Mindre inkomstskillnader (huvudanledning: Kina och Indien utvecklade starkt).	Mindre inkomstskillnader.	Ingen tydlig trend.	Mindre inkomstskillnader (inom OECD).	Ökade inkomstskillnader (även i t ex Indien, Kina och Ryssland. Dock stor variation: högre i anglosaxiska länder, lägre i Europa).
Totalt 1820–2000	Större inkomstskillnader.	Större inkomstskillnader.	Större inkomstskillnader.	Globaliserad varuhandel och migration har minskat inkomstskillnaderna mellan länder som deltagit i globaliseringsprocessen. De som inte deltagit har halkat efter.	Ingen tydlig trend.	Ingen tydlig effekt.

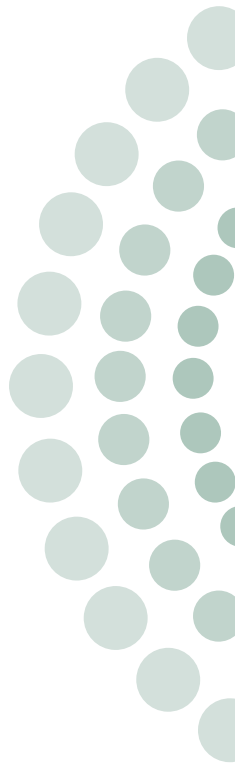
Anm: Egen sammanställning baserad på Lindert och Williamson (2003) och Freeman (2008).

2.3 Sammanfattning

Globalisering är inget nytt fenomen. Redan för knappt tvåhundra år sedan upplevde världen början på en process av ökat internationellt utbyte i handels- och kapitalflöden. Med undantag för en protektionistisk period under och mellan 1900-talets två världskrig har globaliseringsprocessen gradvist accelererat.

Globaliseringens effekter på inkomstfördelningen genom historien har varierat. Tydligast är kanske de minskande inkomstskillnader som uppträdde mellan länder som deltog i integrationsprocessen under 1800- och 1900-talen samtidigt som avståndet mellan dessa och andra länder som inte var del av globaliseringen har ökat markant.

När det gäller globaliseringens effekter på inkomstskillnader inom länder säger inte historien mycket. Vi vet till exempel nästan inte någonting om hur dessa skillnader utvecklades under den första globaliseringsvågen på 1800-talet. Däremot vet vi att de flesta OECD-länderna upplevde en period av minskade inkomstskillnader under större delen av 1900-talet och att denna utjämning pågick under såväl den protektionistiska mellankrigstiden som under efterkrigstidens andra globaliseringsvåg. Även om globaliseringen sannolikt bidragit till denna nationella inkomstutjämning förefaller inte effekten varit entydig utifrån de historiska beskrivningar som återgetts här.



3. Teorier om globaliseringens effekter på inkomstfördelningen

Att sammanfatta vad ekonomisk teori har att säga om globaliseringens effekter på inkomstfördelning är en minst sagt omfattande uppgift. Samtidigt finns en mycket enkel grundprincip som på ett eller annat sätt går igen i nästan alla teorier som berör detta samband: om länder som tidigare varit separerade från varandra integreras så skapas möjligheter för handel, specialisering och konkurrens, och därigenom en effektivare resursanvändning och ett rikare produktutbud. Detta skapar vinster för ekonomin som helhet, men det kan bara ske genom en omstrukturering av ekonomin och denna process har typiskt sett både vinnare och förlorare. Samtidigt betyder det faktum att nettot är positivt att det borde finnas möjligheter för alla att få det bättre, vilket dock inte alltid är det spontana utfallet. Vidare kompliceras det hela av att vinsterna ofta är långsiktiga medan omställningskostnaderna märks direkt.

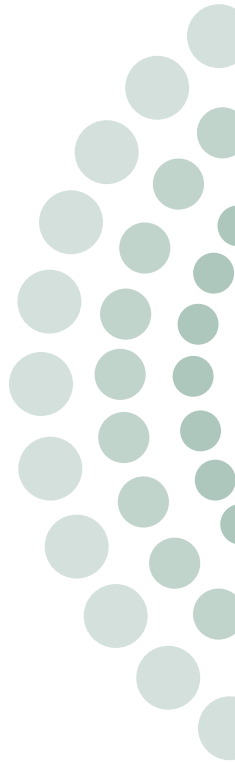
Nedan ska vi gå igenom huvuddragen och de viktigaste slutsatserna med avseende på relationen mellan globalisering – alltså ökade flöden av varor och tjänster, människor och kapital, information och teknologi mellan länder – och inkomstfördelning i handelsteori, teorier om så kallade "superstjärnor" samt kopplingarna mellan globalisering och krav på politiskt agerande av olika slag.¹⁹

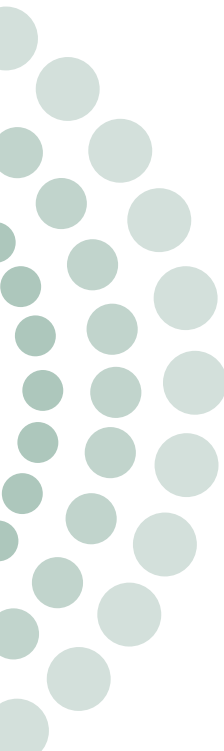
¹⁹ Vissa läsare kommer sannolikt tycka att framställningen fokuserar onödigt mycket på teorierna istället för på konsekvenserna för inkomstfördelning. Avsikten är dock att försöka förklara via vilka mekanismer respektive teori (eller grupp av teorier) kan påverka inkomstfördelningen. Andra, som är mer bekanta kommer förmodligen tycka att diskussionen är oprecis då vi ofta klumpar ihop många resonemang som inte helt korresponderar till en modell men som vi tycker har likartade konsekvenser och liknande mekanismer med avseende på inkomstfördelningen.

3.1 Handelsteori och inkomstfördelning

Klassisk handelsteori har klara prediktioner för hur globalisering påverkar inkomstfördelningen. Utgångspunkten för modeller av Heckscher-Ohlin typ är att länder har en given inhemsk tillgång på produktionsfaktorer, alltså arbetskraft, humankapital, fysiskt kapital och naturresurser.²⁰ Då dessa skiljer sig åt mellan länder finns anledning till specialisering och handel länderna emellan, men det betyder också att den relativa avkastningen på olika produktionsfaktorer skiljer sig åt på olika platser och att det därför kommer att finnas anledning för mobila produktionsfaktorer att flytta mellan länder. Detta kommer i sin tur att påverka tillgång och efterfrågan på produktionsfaktorerna i respektive land och därmed deras pris, och i slutändan inkomstfördelningen. Under antagande om perfekt konkurrens och samma produktionsteknologi (med konstant eller avtagande skalavkastning) kommer flöden att uppstå tills priset för respektive faktor utjämnats och i en värld där information- och transportkostnader är noll betyder detta att löner och avkastning på kapital blir lika överallt.

För att illustrera mekanismerna kan man tänka sig två grupper av länder, industrialiserade och utvecklingsländer. De industrialiserade kan antas ha relativt mer kapital och relativt mer kvalificerad (high-skilled) arbetskraft. När handelsbarriärerna mellan länderna blir lägre (det vill säga när världen "globaliseras") kommer de industrialiserade länderna att specialisera sig på kapitalintensiv produktion och sådan som kräver mera kvalificerad arbetskraft, och vice versa i utvecklingsländerna. Vad som rör sig kommer vara olika beroende på om vi tänker oss att det är varor som handlas mellan länderna eller om det är produktionsfaktorer som flyttar sig men effekten på inkomstfördelningen kommer vara den samma oavsett vilket. Om det är varor som handlas betyder det att de industrialiserade länderna exporterar kapitalintensiva mer "avancerade" produkter vilket ökar efterfrågan på kapital och





kvalificerad arbetskraft relativt andra produktionsfaktorer. Detta betyder att ersättningen till kvalificerad arbetskraft liksom avkastningen på kapital går upp och därmed blir inkomstfördelningen mer ojämn i industrialiserade länder. I utvecklingsländerna är det tvärtom och inkomstfördelningen blir jämnare.

Om det istället är produktionsfaktorer som antas röra på sig så förväntas kapital flöda från industrialiserade länder till utvecklingsländer (där kapitalavkastningen är högre eftersom kapital är en bristvara) samtidigt som mindre kvalificerad arbetskraft förväntas flöda från utvecklingsländerna till de industrialiserade länderna medan högkvalificerad arbetskraft har incitament att flytta till utvecklingsländerna. Inkomstjämligheten kommer att öka i de industrialiserade länderna dels för att kapitalavkastningen nu blir högre, dels för att lönerna för kvalificerad arbetskraft går upp (då utbudet av både kapital och högutbildade gått ner eftersom en del flyttat till utvecklingsländerna) samtidigt som lönerna för mindre kvalificerad arbetskraft går ner (då tillgången på denna nu stigit på grund av immigration). I utvecklingsländerna förväntas däremot inkomstfördelningen bli jämnare. Även om det finns ett antal varianter (en sektor, två sektorer, olika kombinationer av vad som antas vara mobilt, etc.) så är teoriernas slutsats alltså: 1) totalt ökar produktion/välfärd till följd av en bättre allokering av produktionsfaktorer, 2) inkomstjämligheten inom industrialiserade länder går upp, 3) inkomstjämligheten inom utvecklingsländer går ner när länder går ifrån autarki till frihandel.

Klassiska handelsteorier baserade på skillnader i produktionsfaktorer har dock en rad empiriska problem. Inkomstskillnaderna har ökat i utvecklingsländer (och innan 1980 minskat i industrialiserade länder), högutbildad arbetskraft har flyttat till länder där det redan finns relativt gott om sådan, den mesta handeln har varit mellan industrialiserade länder snarare än mellan industrialiserade länder och utvecklingsländer, kapital har inte i första hand flödat från industrialiserade länder till utvecklingsländer, osv., vilket alltså inte stämmer med vad

teorierna säger.²¹ Detta betyder dock inte att själva grundidén om komparativa fördelar skulle vara felaktig utan bara att teorierna saknat andra viktiga aspekter av verkligheten. Som så ofta ger dock de logiska slutsatserna i en högst stiliserad värld en bra bas utifrån vilken man kan föra mer komplicerade resonemang, något som modernare handelsteori ofta också gjort.

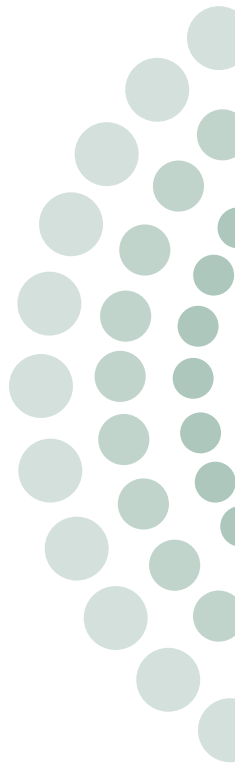
Det var framförallt två empiriska fakta som på 1970-talet fick handelsteoretiker att konstatera att modeller av Heckscher-Ohlin-typ inte kunde förklara viktiga aspekter av världshandel. För det första kännetecknades huvuddelen av varuflödena av att likartade varor både exporterades och importerades (intraindustriell handel), inte av ett utbyte av olika varor som Heckscher-Ohlin-teorin förutspår. För det andra pågick huvuddelen av handeln mellan industrialiserade länder med till synes likartade faktortillgångar snarare än mellan länder som var olika.²² De främsta modifieringarna av klassisk teori inom vad som ofta kallas ”ny handelsteori” handlar om att studera imperfekt konkurrens istället för perfekt konkurrens, introducera skalekonomier i produktionen och preferenser för variation i efterfrågan, att ta hänsyn till heterogenitet mellan företag och att explicit introducera geografi (både i dess roll som barriär i form av transportkostnader och som en tillgång i form av positiva externa effekter av närhet), allt för att bättre kunna förklara de handelsmönster vi faktiskt observerar.

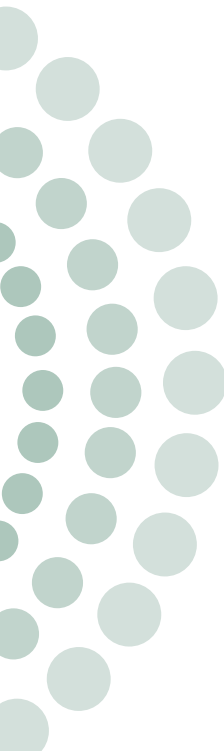
Introduktionen av monopolistisk konkurrens och tilltagande skalavkastning resulterar i helt nya prediktioner av handelsmönster jämfört med teorier av Heckscher-Ohlin-typ och de tycks dessutom stämma bättre överens med empirin.²³ Monopolistisk konkurrens, som innebär

²¹ Dock finns studier som poängterar att teorierna på flera viktiga punkter fungerar relativt väl. Se t.ex. Debaer (2003) för en positiv bild, medan Trefler (1995) är mera kritisk.

²² See Grubel and Lloyd (1974).

²³ Effekten av dessa på handel utvecklades på 1980-talet med start i Krugman (1979) och (1980).





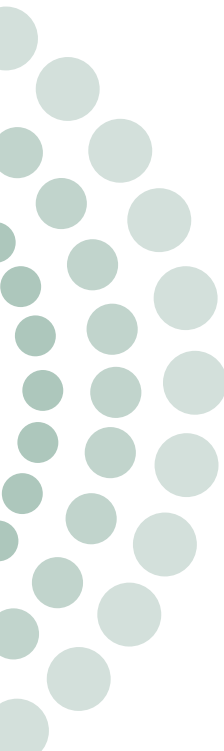
att företag konkurrerar men med varor som är nära, men inte perfekta substitut, resulterar naturligt i att likartade länder handlar med varandra och dessutom utbyts likartade varor. Konkret tillverkar till exempel Sverige, Tyskland och Frankrike bilar. De konkurrerar förstås med varandra men de är tillräckligt olika för att de i alla länder ska finnas efterfrågan på respektive lands bilmärke(n) (då det som efterfrågas i alla länder förstås är olika sorters bilar snarare än den generiska produkten "bil"). Givet att transportkostnaderna inte är för höga resulterar detta i att alla tre länder kommer att både exportera och importera bilar. Tiltagande skalavkastning, det vill säga fallande snittkostnader ju mer man producerar, förklarar andra mönster. Framförallt resulterar det i att större företag får en fördel framför mindre och att stora produktionsenheter som i sin tur säljer produkter på en global marknad uppstår. Även här är bilindustrin ett bra exempel. Relaterat till detta är det faktum att variationen i produktivitet mellan företag av olika storlek generellt är mycket stor, med en betydligt högre produktivitet bland de större företagen. Detta gäller även mellan företag inom samma bransch. Sådana skillnader resulterar i att vinsterna av att öppna upp för handel tillfaller de större, mest produktiva företagen som växer medan de mindre slås ut (Melitz (2003), Melitz och Otaviano (2005)).

Vad gäller geografi handlar huvudinsikterna om att (tillverknings-)platsen förstås är viktig genom dess inverkan på transportkostnader och närhet till marknaden, men också genom rumsliga externaliteter (spatial externalities), det vill säga genom att enskilda företags produktivitet och utveckling påverkas av närheten till andra företag inom samma område. Ett exempel på en geografibaserad teori som i grunden utgår ifrån klassisk handelsteori är Venables och Limao (2002). Precis som i klassisk handelsteori antas att länder (när de handlar med varandra) specialiserar sig baserat på deras givna tillgångar. Men i detta fall är tillgången ett lands närhet till marknaden och till andra länder som kan vara exportörer av insatsvaror. Länder som befinner sig nära marknaden kommer specialisera sig på varor med hög transportin-

tensitet, medan länder som ligger lite längre ifrån specialiserar sig på mindre transportintensiva varor. Ännu längre ifrån centrum hittar vi länder som i ökande utsträckning väljer att producera varor endast för egen konsumtion (då transportkostnaderna är för höga) och längst bort länder som inte deltar alls i globaliseringen (och som därmed går miste om vinsterna av specialisering och handel). Dessa förhållanden kan naturligtvis ändras om transportkostnader förändras. Denna typ av teori illustrerar en generellt viktig poäng nämligen att andra faktorer än relativa faktortillgångar kan ge länder komparativa fördelar, vilka i sin tur bestämmer produktionsstruktur, priser och inkomstfördelning. Alternativa dimensioner som analyserats på liknande sätt är till exempel institutioners kvalitet, utbildningsnivå, informationsbarriärer av olika slag, etc.

Vad har då dessa ”nya” handelsteorier för förutsägelser om inkomstfördelningen? Den kanske viktigaste insikten är att under mer realistiska antaganden om hur marknader fungerar blir ojämlikhet i både ekonomisk aktivitet och inkomster det naturliga utfallet (i jämvikt) snarare än den konvergens som förutses av klassiska handelsteorier. Detta gäller både inom länder och mellan länder. Tilltagande skalavkastning, både inom företag och mellan företag, resulterar i att ekonomisk aktivitet koncentreras och positiva externaliteter gör att dessa länder/regioner/områden utvecklas snabbare än andra med direkta effekter på inkomster mellan dessa områden.²⁵ Effekterna på inkomstfördelningen inom ett land kan dock gå i olika riktningar. En koncentration av aktivitet och fördelarna för stora aktörer kan resultera i ökad inkomstspridning. Samtidigt spelar avstånd roll även i en globaliserad värld och därför kanske inte konkurrensen från låglönearbetare i andra länder är så påtaglig som traditionell teori säger. Det kan också vara så att så länge Sverige uppvisar tillräckliga positiva komplementariteter mellan väl fungerande institutioner, infrastruktur, tillgång på utbildad

²⁵ Se t.ex. Hausman et al (2005) och Jones och Olken (2007)



arbetskraft, närhet till marknader, etc., så kan investeringar här vara attraktiva. Den positiva helhetsbilden kan bära till exempel högre lönekostnader trots stora skillnader jämfört med andra länder. Men denna fördel kan också snabbt eroderas med följd att investeringar och nyetableringar sker på annat håll (vilket oftast slår hårdast mot de med lägst löner). Slutligen behöver inte effekterna alltid vara entydiga i bemärkelsen att ju högre/lägre inkomst desto bättre/sämlre utfall. Det finns flera exempel på hur globalisering gynnar extremerna, alltså både de som har det bäst och sämlst från början, medan de i mitten får det sämlre (Leamer (2007), Venables (2008)).

Ytterligare en aspekt av globalisering som ny handelsteori tar upp och som har viktiga implikationer för inkomstfördelning fokuserar på en fundamental förändring av produktionsprocessen. Som ett resultat av informations- och kommunikationsteknologi, framförallt digitalisering, har produktionsprocessen fragmenterats (Jones and Kierzkowski, 1990) där olika led kan utföras på olika platser.²⁶ För vissa uppgifter är inte avstånd viktigt, t.ex. när resultatet kan digitaliseras och levereras utan dröjsmål. Med en sådan produktionsprocess kan man inte längre tala om specialisering i tillverkning av en viss vara (som i klassisk handelsteori) utan fokus skiftar till utförandet av enskilda uppgifter. Produktionsprocessen för en barbiédocka är både illustrativ och representativ för hur många företag i dag agerar. Den designas i Kalifornien, USA, platen tas fram i Taiwan, nylonhåret tillverkas i Japan, kläderna i Kina, dockformarna och kartongerna på olika platser i USA, montering sker i Malaysia och Indonesien, och slutligen skeppas dockorna till Kalifornien för kvalitetstestning för att sedan marknadsföras runt om i hela världen (Tempest (1996)). I allt högre utsträckning har denna process också kommit att omfatta tjänster (telefonsvarstjänster, programmering, läsande av röntgenbilder, till och med medicinska operationer) som görs på distans.

²⁶ Se också Baldwin (2006)

Möjligheterna att flytta delar av produktionen, så kallad offshoring, har en rad möjliga effekter på inkomstfördelningen. En första effekt – kanske den som uppmärksammats mest – är den potentiella flytten av vissa arbetsuppgifter från länder med relativt höga löner till länder med lägre löner. Den ökade konkurrensen sänker löneutrymmet och/eller resulterar i arbetslöshet för de grupper som utför uppgifter som är mest mobila. Många tänker sig att dessa grupper är desamma som de med lägst inkomster och att offshoring därmed ökar inkomstspridningen. Men denna bild stämmer bara delvis. Det finns en mängd relativt lågbetalda uppgifter som inte kan flyttas (t.ex. att städa, servera på restaurang eller laga någons tvättmaskin) samtidigt som en rad relativt högbetalda uppgifter lämpar sig mycket väl för att utföras på distans (t.ex. programmering). Det är således inte säkert att offshoring skapar hårdast konkurrens för dem med lägst inkomster. Dessutom kan offshoring ge en produktivitetshöjande effekt. De företag som får ökade möjligheter att flytta ut vissa uppgifter kan expandera snabbare än andra och kommer också att efterfråga mer arbetskraft med det möjliga resultatet att lönerna går upp för grupper som utför uppgifter som inte flyttas. Om produktivitetseffekten är tillräckligt stor kan totaleffekten bli fler jobb och högre löner för den grupp som "förlorat" jobb till utlandet.²⁷

²⁷ Se Grossman och Rossi-Hansberg (2006).



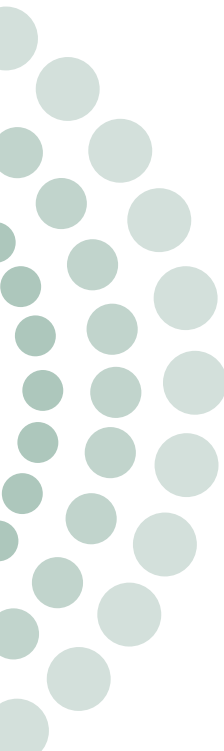
3.2 Teorin om superstjärnor

Inom många områden kan man konstatera att ett relativt litet antal individer producerar en anmärkningsvärt stor del av världens konsumtion av olika produkter. Marknaden för klassisk musik är enorm samtidigt som antalet solister på respektive instrument kan räknas i hundratal. Av dessa är bara en handfull stora stjärnor med mycket höga inkomster. På liknande sätt domineras marknaden för till exempel grundläggande textböcker i nationalekonomi av ett litet antal bästsäljare som genererar stora vinster till sina författare, en handfull tennisstjärnor står för nästan all tennisunderhållning som konsumeras, och så vidare.

Det finns gott om liknande exempel framförallt inom konst, musik, underhållning och idrott, men paralleller kan också dras till andra områden som företagsledning. En relativt enkel förklaring till varför en liten grupp personer kan förväntas producera en stor del av totalen och få en ersättning som inte står i proportion till hur mycket bättre de är relativt sina konkurrenter presenteras av Rosen (1981). Han noterar till att börja med att flera medelmåttiga begåvningar typiskt sett inte summerar till exceptionell begåvning. Att höra en rad mediokra operor summerar helt enkelt inte till en fantastisk upplevelse. Betalningsviljan för en läkare som är tio procent bättre än sina kollegor ökar typiskt sett med mer än tio procent. Ett företag som stämts på miljonbelopp är ofta villigt att betala mycket mer för den bästa juridiska hjälp de kan få trots att denna kanske bara är marginellt bättre än sin närmaste konkurrent. Denna typ av effekter resulterar i att inkomstfördelning kommer vara skevare än sin underliggande fördelning av talang med en brant stegring av ersättningar för dem i toppen av fördelningen. Det faktum att man i många sammanhang är villig att betala mer än den proportionella förbättringen för att få det som är bäst kan förklara oproportionellt höga ersättningar i toppen, men inte varför efterfrågan inom vissa industrier koncentreras till en

liten grupp producenter. Anledningen till detta är teknologisk. Inom vissa branscher är insatsen för att producera något ungefär densamma oavsett hur mycket man säljer. Att spela in en skiva eller att skriva en bok kräver ungefär samma insats oavsett hur mycket man säljer samtidigt som kostnaden för att distribuera fler exemplar av respektive produkt absolut inte stiger proportionellt med antalet. Detta betyder att de med den bästa produkten kommer tjäna mest på tillgången till en större marknad. Kombinerar man dessa två effekter så blir utfallet att de med störst talang (i detta fall de som producerar de mest efterfrågade produkterna) både kommer att tjäna mycket mer än de som bara är marginellt sämre på vad de gör och att de dessutom kommer att tillgodose en stor del av den totala efterfrågan.

Globaliseringen leder, enligt superstjärneteorin, alltså till att toppen av inkomstfördelningen drar ifrån alla övriga. Den ökade marknadsstorleken har en direkt inverkan på hur talang översätts till kompensations. Svenska världsstjärnor inom till exempel idrott och musik skulle möjligen ha kunnat leva på sina aktiviteter även i ett från omvärlden isolerat Sverige, men de skulle säkerligen inte ha tjänat lika mycket pengar. På motsvarande sätt skulle IKEA förmodligen kunnat möblera även ett stängt Sverige, men Ingvar Kamprad skulle inte ha varit tillnärmelsevis lika förmögen som han blivit i en globaliserad värld. Manasse and Turrini (2001) och Gersbach and Schmutzler (2007) illustrerar hur globalisering ökar spridningen inom toppen av inkomstskalan baserat på denna typ av effekter. En andra effekt går via den ökade storleken på respektive företag på marknaden (som vi konstaterade ovan så finns en rad anledningar till att aktivitet koncentreras till ett mindre antal större aktörer) som gör att värdet av att ha en ledning som är bättre ökar mer än proportionellt i förhållande till hur mycket bättre de är. Gabaix och Landier (2008) argumenterar för att ökningen av marknadsvärdet på de största multinationella företagen de senaste årtiondena via denna typ av mekanismer mycket väl kan förklara den mycket kraftiga ökningen i ersättningar till företagsledare. Deras numeriska exempel illustrerar storleken på dessa effekter. Att



ersätta den VD som rankas etta med den som rankas som nummer 250 sänker bara företagets värde med 0,016 procent, men enligt samma kalibrering förstärks denna lilla förändring i kvalitet av företagets storlek så att den bättre VD:n kan få 500 procent högre lön än sin marginellt mindre kapabla kollega.

3.3 Globalisering och politiska beslut

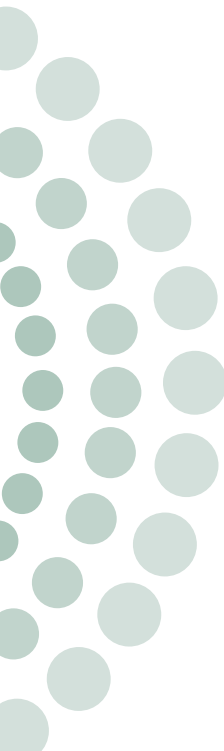
Så här långt har vi diskuterat effekterna av en ökad globalisering på inkomstfördelningen som om globalisering är något som bara händer och som står bortom vår kontroll. Öppenheten mellan länder är dock något som i hög grad bestäms av politiska processer och som på ett eller annat sätt (åtminstone i demokratier) måste ha stöd hos befolkningen. Om en majoritet av befolkningen i ett land uppfattar konsekvenserna av globalisering (eller aspekter av den) som alltför negativa så kan utrymme skapas för politiker som lovar en mer protektionistisk politik och som i slutändan kan ha mycket negativa konsekvenser. Få av de lärdomar man kan dra av globaliseringens historia är lika viktiga som insikten att den långa perioden av isolationistisk politik mellan de två världskrigen helt och hållet var politiskt driven. Många (t.ex. Rodrik, 1997 och 2007, Scheve och Slaughter, 2007), har därför argumenterat för att om man tror att globalisering är något att värna om så är det viktigt att ta eventuella negativa utfall på allvar. Scheve och Slaughter visar hur det faktum att många, framför allt lågutbildade amerikaners uppfattning att de inte fått sin del av globaliseringens vinster också lett till önskemål om en mer protektionistisk politik. De avslutar sin artikel i *Foreign Affairs* (Scheve och Slaughter, 2007) med att konstatera:

"U.S. policymakers face a clear choice. They can lead the nation down the dangerous path of creeping protectionism. Or they can build a stable foundation for U.S. engagement with the world economy by sharing the gains widely. A New Deal for globalization can ensure that globalization survives."

Liknande uppfattningar har också nyligen presenterats i Financial Times av Lawrence Summers (Summers, 2008a och 2008b). Nu är det förstås så att situationen i Sverige skiljer sig åt på många sätt. Till att börja med är Sverige en mycket mindre ekonomi där det inte lika lätt går att argumentera för att vi klarar oss bra utan interaktion med omvärlden som i USA. Sverige är också ett land där globaliseringsvinsterna redan delas, åtminstone i högre utsträckning än i USA. Detta betyder dock inte att man kan strunta i allmänt missnöje riktat mot globaliseringens effekter i en svensk kontext. Det är dessutom så att stora delar av globaliseringspolitiken numera bestäms på EU-nivå och i flera europeiska länder (som t.ex. Frankrike) tycks protektionism återigen ha seglat upp på den politiska agendan.

Slutligen ger Huberman och Lewchuk (2003) en rad historiska exempel på att öppenhet och statlig inblandning inom en rad områden (arbetsmarknadsregleringar, sjuk- och arbetslöshetsförsäkringar m.m.) varit positivt relaterade. Ju mer globaliserat och öppet ett land är, desto mer omfattande tycks offentliga socialförsäkringar vara (Rodrik, 1997). Sverige är förstås ett bra exempel på precis ett sådant land. En möjlig anledning är förstås att om globalisering leder till vinster, men samtidigt leder till högre osäkerhet för enskilda individer, så stiger efterfrågan på offentliga försäkringssystem. På detta sätt skapar mer globalisering en ökad betydelse för denna typ av omfördelningspolitik.²⁸

²⁸ Se Bardhan, Bowles och Wallerstein (2006) för en samling essäer om relationen mellan omfördelningspolitik och globalisering.



Dessa observationer illustrerar felaktigheten i påståenden om att politikens roll minskar i takt med att världen globaliseras allt mer. Ett riktigare påstående är möjligen att politiken i allt högre grad måste ta hänsyn till hur olika grupper i samhället kan reagera på olika beslut då dessa själv (och/eller deras kapital) har allt större möjligheter att flytta.

3.4 Sammanfattning

Hela grunden till varför globalisering är positivt är att integrationen skapar möjligheter att använda produktionsfaktorer där deras marginalproduktivitet är högst. Den leder också till ett bättre användande av befintlig kunskap och teknologi, ökad effektivitet genom ökad konkurrens, större produktutbud, och så vidare. För att detta ska komma tillstånd krävs dock omställningar vilket kan påverka enskilda individer genom att de t.ex. förlorar det jobb de haft tidigare. På kort sikt kan globalisering således skapa problem för enskilda grupper, och givet att det kan finnas persistens i sådana omställningar för den enskilde (som t.ex. svårigheter att komma tillbaka på arbetsmarknaden om man förlorar jobbet) så är det viktigt att vara uppmärksam på sådana problem.

Medan klassisk handelsteori är relativt tydlig med att de flesta effekterna av ökad öppenhet verkar i riktning mot att öka inkomstskillnaderna i ett land som Sverige så är effekterna inom så kallad ny handels-teori mer komplexa. Till exempel kan man peka på positiva externa effekter av koncentration av verksamhet till en plats och komplementariteter mellan till exempel kapitalinvesteringar och arbetskraft som resulterar i att arbetskraften i Sverige blir så mycket mer produktiv att det är lönsamt att förlägga verksamhet här. Detta även om själva arbetskostnaden är mycket högre än den skulle vara på annat håll. Denna typ av effekter kan resultera i att löneskillnaderna minskar.

Samtidigt finns effekter som fragmentering av produktionsprocessen som kan verka i motsatt riktning (då möjligheterna till offshoring minskar komplementariteterna) genom ett högre konkurrenstryck på dem som utför uppgifter som är relativt enkla att utföra på annat håll (vilket resulterar i lägre löner/sämre förhandlingsposition för dessa). Dock ska man med avseende på detta notera att uppgifter som lämpar sig för offshoring inte alltid är de som traditionellt varit lågt betalda. De vinster som skapas i globaliseringsprocessen kan mycket väl höja inkomsterna för traditionellt lågbetalda jobb som kräver personlig närvaro (t.ex. barnpassning och andra omsorgsuppgifter). Vidare finns tydliga mekanismer som resulterar i att den som är eller uppfattas som) bäst på sitt jobb inom vissa områden belönas mer än i proportion till hur mycket duktigare denne är. Dessa effekter förstärks mycket kraftigt när marknadens storlek ökar vilket gynnar den yttersta toppen av inkomstfördelningen.

Sammantaget konstateras att ekonomisk teori inte ger någon entydig bild av vilken effekt globalisering har på inkomstfördelningen inom ett land som Sverige. Det är dock sannolikt okontroversiellt att påstå att en sammanvägning av de olika effekterna lutar åt att globaliseringen ökar inkomstspridningen (men höjer sannolikt också allas inkomster). I slutändan är detta således en empirisk fråga.

4. Globalisering och inkomstfördelning – vad säger empirisk forskning?

Som föregående kapitel beskrivit ger inte ekonomisk teori någon entydig bild av hur globaliseringen påverkar inkomstfördelningen. Detta gör det motiverat att analysera sambandet med hjälp av empirisk analys. I detta kapitel presenteras en rad resultat från just den empiriska forskningen om sambandet mellan globalisering och inkomstfördelning. Särskild tonvikt läggs vid frihandels och internationella kapitalrörelsers effekter samt resultat som gäller den industrialiserade världen eftersom dessa är av störst relevans för situationen i Sverige.²⁹ Innan vi gör detta är det dock viktigt att vara medveten om att alla resultat vi presenterar är behäftade med stor osäkerhet och att de därför ska tolkas med försiktighet. Denna osäkerhet är en följd av brister i såväl underliggande data och källmaterial som i statistiska undersökningsmetoder.

4.1 Metodproblem: hur mäts globaliseringen och dess effekter på inkomstfördelningen?

Att mäta globaliseringens effekter på inkomstfördelning är inte lätt. Först krävs en noggrann definition av vad som avses med "globalisering". Som vi redan nämnt finns flera alternativa definitioner, exempelvis ekonomiska, kulturella eller demografiska, som alla har sin relevans beroende på vilka frågor som ska besvaras. Här berör vi följande tre ekonomiska aspekter: frihandel, fria kapitalrörelser och arbetskraftsinvandring. Förutom det faktum att dessa tre typer inte täcker in alla

²⁹ För den som vill läsa om globaliseringens effekter i andra delar av världen rekommenderas Harrison (2007).

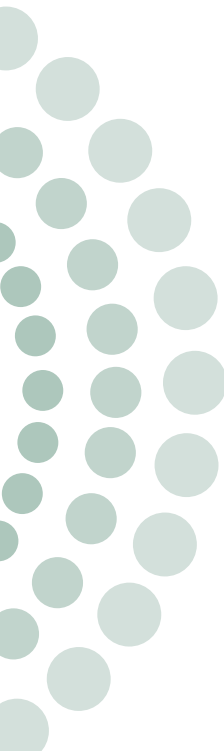
relevanta aspekter av globalisering är de inte helt frikopplade från varandra. Exempelvis är kapitalflöden mellan länder ibland betalningar för handelsvaror, och de blir då helt enkelt en spegelbild av varandra. Ett annat exempel är att arbetskraft kan flöda över nationsgränser dels direkt i form av arbetskraftsinvandring, dels indirekt via varuimporten där arbetskraften, trots att den utförts i annat land, kommer inbakad i varans värde. Konkurrenseffekten på den inhemska arbetskraften är i flera avseenden densamma.

Det är inte heller helt enkelt att mäta dessa tre globaliseringsprocesser kvantitativt. Oftast används utfallsbaserade mått, vilka baseras på observerbara ekonomiska utfall.³⁰ Exempel på sådana mått är, i fallet frihandel, utrikeshandelns andel av BNP – ett mått som är lätt att förstå och där data finns, men användningen av måttet är inte problemfri.³¹ På samma sätt mäts fria kapitalrörelser ofta som summan av ett lands gränsöverskridande kapitalflöden (eller kapitalbalanser) som andel av BNP. Kapitalflöden kan vara antingen direktinvesteringar eller portföljinvesteringar eller både och inbegripa såväl aktier, obligationer som andra finansiella instrument. Arbetskraftsinvandring mäts ofta med hjälp av breda mått på migration, vilka ofta är oprecisa och därför problematiska.

Ett kanske ännu större problem med de empiriska analyserna är svårigheten att etablera ett orsakssamband mellan globalisering och inkomstfördelning. Det är t.ex. troligt att sambandet mellan globalisering och inkomstfördelning går i båda riktningarna, dvs. att globali-

³⁰ Det finns även regelbaserade mått som avseende frihandel kan vara tariffnivåer eller subjektiva bedömningar av hur verkningsfulla icke-tariffära handelshinder (importkvoter m.m.) och för fria kapitalrörelser är existensen av kapitalkontroller eller subjektiva bedömningar av lättheten för kapital att flöda in i och ut ur ett land.

³¹ Problemet är att detta inte är ett entydigt mått på internationell integration eftersom två länder kan vara perfekt integrerade och därigenom ha identiska priser på varor och arbetskraft och därför ingen handel mellan varandra (p.g.a. transportkostnader).



seringen påverkar inkomstfördelningen (t.ex. via de mekanismer som Heckscher-Ohlin-teorin förutspår) men att inkomstfördelningen på samma gång påverkar globaliseringen (t.ex. om stora inkomstskillnader leder till politiska påtryckningar för att sätta upp handelshinder). En annan möjlighet är att det finns någon underliggande faktor, t.ex. teknologisk utveckling, som påverkar både globalisering och ojämlikhet och därför försvårar utsagor om kausala samband dem emellan. Istället för att visa på samband ligger därför huvudfokus i de studier vi diskuterar på samvariation. Även om samvariationen mycket väl kan innehålla en hög grad av orsakssamband så behöver den inte göra det, vilket i sin tur gör att vi inte bör dra några starka slutsatser av en sådan analys.

4.2 Empiriska studier av globalisering och inkomstfördelning

Flera studier av globaliseringens effekter på inkomstfördelningen tittar på olika former av arbetsmarknadsutfall, särskilt förändringar i lönebildning och sysselsättning. Det är rimligt att anta att kapitalets ökade internationella rörlighet i form av offshoring, eller hot om en sådan utveckling, stärker kapitalets förhandlingsposition gentemot arbetstagarerna. Det finns dock inte några starka belägg för denna situation i den empiriska litteraturen. Till exempel har inte lönekostnadernas andel av förädlingsvärdet, ett grovt mått på arbetstagarernas relativa position, i OECD-länderna sjunkit nämnvärt från 1970 till i dag (Ekholm, 2008).

Globaliseringen kan dock ha olika effekter på olika grupper av arbetstagarer. En grundhypotes har varit, baserat på den teoretiska litteraturen, att ett ökat teknikinflöde leder till ökad relativ efterfrågan på välutbildad arbetskraft i förhållande till lågutbildad arbetskraft.

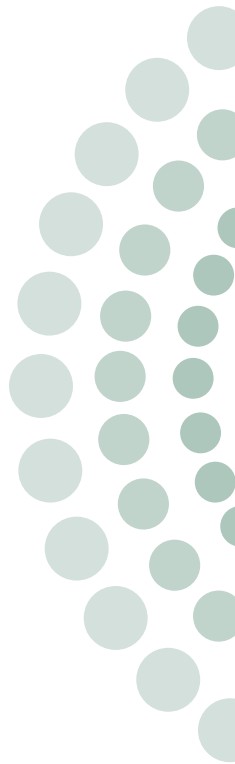
Utflyttning av produktion skulle leda till minskad relativ efterfrågan på lågutbildad arbetskraft. Effekten av båda dessa fenomen skulle vara ökad lönespridning. Empiriskt sett finner dock de flesta studier en förhållandevis svag koppling mellan globalisering och en sådan typ av ökad lönespridning.³² Haskel och Slaughter (2001) analyserar frihandels effekter på lönespridningen i Storbritannien under 1980- och 1990-talen och finner obetydliga effekter. Lawrence (2007) konstaterar att amerikansk import från låglöneländer ökade lönespridningen framför allt på 1980-talet men att det därefter inte finns någon stark länk mellan handel och ökade löneskillnader. I en studie av den svenska arbetskraften finner Ekholm och Hakkala (2006) att särskilt arbetare med medellång utbildning, motsvarande gymnasienivå, påverkas negativt av ökad import av insatsvaror i produktionen. I delvis motsatt riktning argumenterar Grossman och Rossi-Hansberg (2006) att lönerna för lågutbildade arbetare inte behöver minska utan rentav kan öka i företag där en del av produktionen utlokaliseras som en följd av de effektivitetsvinster detta genererar. Författarna finner visst stöd för sin hypotes i amerikanska industridata från perioden 1997–2004.

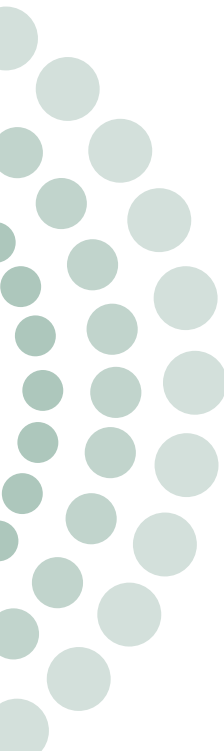
Ett sätt att analysera effekterna av utflyttning av produktion är att studera dessa inom ramen för stora multinationella företag, där möjligheterna att hålla isär effekterna från kapital-, arbets- och teknologiflöden på lönespridningen är ovanligt goda. Resultaten liknar i stort de som andra studier funnit, nämligen att utflyttning av produktion verkar öka lönespridningen något men att de kvantitativa effekterna är små (se Hakkala, Heyman och Sjöholm, 2008).

Sambandet mellan globalisering och inkomstfördelning har även studerats av Internationella valutafonden (2007). Analysen baseras på studier av det aggregerade utfallet av olika globaliseringsvariabler på

³² För en översikt, se Feenstra och Hanson (2001) och Ekholm (2008).

³³ Se O'Rourke och Williamson (2001).





inkomstfördelningen i 143 länder mellan åren 1980 och 2002. Rapporten finner små effekter på inkomstfördelningen av globaliseringen mätt på hela det globala länderurvalet. Särskilt små är effekterna i relation till andra faktorer som i synnerhet teknologisk utveckling. När analysen begränsas till att enbart inkludera rika länder verkar globaliseringen, särskilt fria kapitalrörelser, ha större fördelningsmässig inverkan än vad teknologin har. När det gäller de rika ländernas direktinvesteringar i andra länder leder den till minskad efterfrågan på den inhemska lågutbildade arbetskraften medan direktinvesteringar som flödar in i rika länder ökar efterfrågan på deras inhemska högutbildade arbetskraft. Sammantaget betyder det att ökade direktinvesteringar typiskt sett är förknippade med ökad inkomstspridning i rika länder.

I Roine, Vlachos och Waldenström (2008) analyseras globaliseringens effekter på inkomstfördelningen i ett hundraårigt tidsperspektiv. Analysen är möjlig tack vare helt nya data över inkomstfördelningen i 16 länder från 1900-talets början fram till i dag. Ett av huvudresultaten är att globaliseringen av handeln verkar ha haft en blygsam effekt på inkomstspridningen i de undersökta länderna. Öppenhet för handel har om något en negativ effekt på de allra rikaste, mätt som den procent av befolkningen med de allra högsta inkomsterna. Studien finner även att nationell ekonomisk tillväxt har en kraftigt positiv effekt på de rikas inkomster, vilket kan ses som belägg mot de teorier som förespråkar framväxten av en separat global arbetsmarknad för de allra mest lyckosamma och välavlönade i ekonomin. Om en sådan globalisering av de rikas inkomster verkligen skulle inträffa borde toppprocentens inkomster varit negativt påverkade av nationell tillväxt eftersom den ju då främst skulle gynna den resterande befolkningen. Sammantaget förefaller handelsglobaliseringen ha varit en relativt blygsam faktor bakom inkomstojämlikhetens utveckling under det senaste århundradet.

Det kan också vara så att handelns effekter på inkomstfördelningen ser olika ut i rika och fattiga länder. Milanovic (2006) finner vissa belägg för att frihandel, mätt som utrikeshandelns andel av BNP, främst

gynnar de rika i mycket fattiga länder medan låg- och medelinkomsttagare gynnas alltmer i takt med att den generella utvecklingsnivån i deras länder stiger. Samtidigt finner Milanovic, i kontrast till de flesta andra studier på området, ingen tydlig koppling mellan utländska direktinvesteringar och inkomstfördelningen i ett land.

Arbetskraftsinvandringen kan ha stor inverkan på inkomstfördelningen, inte minst i rika och utvecklade länder som Sverige. Historiskt sett var detta fallet när miljontals européer emigrerade till Nord-, Mellan- och Sydamerika i slutet av 1800-talet. Denna omfattande migration från tät- till glesbefolkade länder innebar i praktiken betydande öknings i realinkomster för de européer som stannade i Europa, men var även ett viktigt arbetskraftstillskott för främst USA.³³ På senare tid har flera studier visat att arbetskraftsinvandringen påverkat inkomstfördelningen i rika länder, men att effekterna varit olika stora. Överlag verkar lönekonkurrensen i låglönesektorer öka, vilket pressar ned reallönerna för främst lågutbildad arbetskraft, i synnerhet inom servicesektorn (Borjas m.fl., 1996, 1997; Ekholm, 2008). Samtidigt finns många exempel på att särskilt icke-europeiska invandrare i Europa har svårt att komma in på den reguljära arbetsmarknaden och att de istället fastnar i ett permanent utanförskap. Detta mildrar konkurrensen om de lågavlönade jobben, men skapar samtidigt ett ökat tryck på de offentliga finanserna i form av socialt understöd. Detta kan i förlängningen påverka den politiska opinionen att vilja att minska den offentliga välfärdens omfattning eftersom den i oproportionerligt hög grad tillfaller invandrarna. Sorioka m fl (2007) visar t ex att om invandringens andel idag varit kvar på den nivå den hade 1970 hade det statens utgifter på sociala ändamål i ett genomsnittligt land i Västeuropa varit i storleksordningen 17 procent högre än den är idag. Liknande slutsatser finner Alesina m.fl. (2001) i deras jämförelse av de sociala trygghetssystemen i USA och Europa och vad som förklarar de stora skillnader som finns.

³³ Se O'Rourke och Williamson (2001).

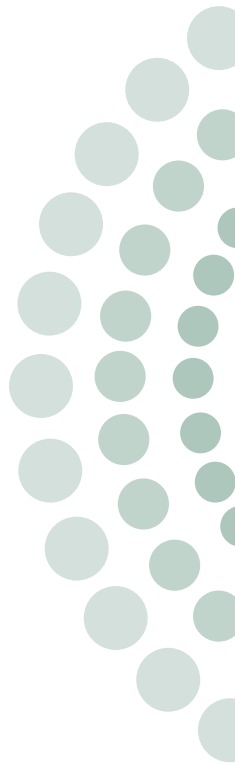


4.3 Sammanfattning

Detta avsnitt har beskrivit ett urval av den empiriska ekonomiska forskningen om sambandet mellan globalisering och inkomstfördelning. Till att börja med diskuterades några viktiga metodproblem förknippade med att undersöka detta samband. Ett sådant är att det inte är uppenbart hur globalisering ska definieras. De tre typer som beskrivits här är frihandel, fria kapitalrörelser och arbetskraftsinvandring. Ett annat problem är att bestämma vilka kvantitativa mått som ska användas, kapitlet har presenterat studier där olika alternativa mått använts. Slutligen är det mycket svårt att etablera ett orsakssamband mellan globalisering och inkomstfördelning, inte minst på grund av att båda variabelerna påverkar varandra. På denna punkt är ingen studie fullt tillfredsställande och överlag måste resultaten tolkas med stor försiktighet.

Resultaten ovan tyder på att den ökade globaliseringen av internationell handel har haft liten effekt på inkomstspridningen i de rika västländerna. Den finansiella globaliseringen verkar dock ha större inverkan på inkomstfördelningen. Ingående direktinvesteringar ökar den relativa efterfrågan på högutbildade medan utgående direktinvesteringar minskar den relativa efterfrågan på lågutbildade. Arbetskraftsinvandringen skulle kunna ha stora långsiktiga effekter på inkomstfördelningen i form av ökad lönekonkurrens. Men detta beror på vilken sorts arbetskraft som flyttar in. I rika länder har det oftast varit lågutbildad arbetskraft som anlänt, något som inneburit en ökad konkurrens för inhemska lågutbildade. Ytterligare en effekt är att invandrare inte alltid släpps in på arbetsmarknaden och istället fastnar i offentliga transfereringssystem, vilket leder till försvagat stöd för en politiskt bestämd omfördelning och därmed till ökad spridning av disponibla inkomster.

I rent kvantitativa termer visar emellertid flera studier att det är andra faktorer som betyder mest för hur inkomsterna fördelas och hur denna fördelning ändrats över tid. Särskilt viktiga förefaller konjunkturella fluktuationer (ekonomisk tillväxt) och teknologisk utveckling vara, men även finansiell utveckling och statlig inkomstbeskattning spelar roll. I vissa fall finns betydande skillnader mellan studiernas resultat. Tänkbara förklaringar till dessa delvis motstridiga resultat är skillnader i val av analysenheter (hushåll, företag, industri, land), val av tidsperiod (1990-talet, 1900-talet) eller val av inkomstvariabel (löner, totalinkomster, disponibla inkomster).



5. Globaliseringen och inkomst- och förmögenhetsfördelningen i Sverige

Sverige har i över 100 år varit ett av världens mest globaliserade länder. Utrikeshandelns andel av ekonomin har varit större i Sverige än i de flesta andra industrialiserade länder såväl kring 1900 som i dag (se tabell 2). Även i termer av finansiell globalisering tillhör Sverige sedan valutaavregleringen 1989 de mest finansiellt integrerade ekonomierna i världen (se tabell 3). På samma gång har Sverige kanske världens mest ambitiösa välfärdsstat med höga inkomstskatter och omfattande offentliga trygghetssystem. Frågan är hur denna kombination av global marknadsexponering och nationell egalitär välfärdspolitik har påverkat utvecklingen av den svenska inkomst- och förmögenhetsfördelningen.

I detta kapitel beskrivs den svenska inkomst- och förmögenhetsfördelningens utveckling från 1900-talets början till i dag och vilken roll globaliseringen kan tänkas ha spelat. Särskilt fokus läggs vid utvecklingen mellan 1990–2006. Anledningen var att 1990 starten för landets kraftigaste lågkonjunktur på över 70 år, dels innebar den efterföljande femtonårsperioden en kraftig internationalisering av den svenska ekonomin, bland annat som en följd av valutaavregleringen 1989, EU-medlemskapet 1995 och revolutionen inom informations- och kommunikationsteknologin. Vi vill även studera förmögenhetsfördelningens utveckling eftersom den är direkt kopplad till kapitalinkomsternas storlek och dessutom påverkats i hög grad av den ökade friheten för internationella kapitalrörelser.

Tabell 2 Utrikeshandelns andel av BNP i Sverige, Frankrike, Tyskland och USA, 1900–2004 (procent).

	Sverige	Frankrike	Tyskland	USA
1900	40.1	53.8	29.9	13.2
1929	31.7	22.8	28.3	9.6
1960	30.3	16.5	24.6	7.9
1980	45.0	31.6	33.7	12.7
2004	88.9	57.5	76.6	26.6

Källa: Roine, Vlachos och Waldenström (2008)

Tabell 3 Finansiell globalisering i Sverige, Frankrike, Tyskland och USA, 1980–2004 (%).

	Sverige	Frankrike	Tyskland	USA
1980	53.5	67.8	59.2	40.9
1990	149.5	131.5	118.6	80.1
2004	436.4	418.1	326.2	190.7

Noter och källa: Finansiell globalisering mäts här som värdet av balanserna av in- och utgående direkt- och portföljinvesteringar dividerat med BNP. Källa: Lane och Milesi-Feretti (2006).

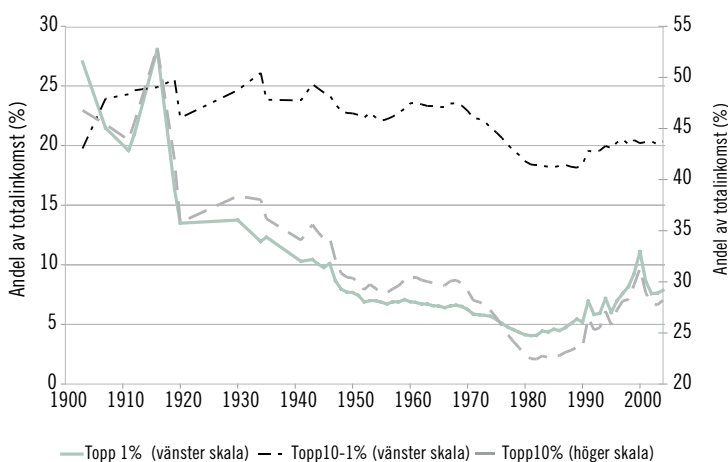
5.1 Inkomstfördelningens utveckling från 1900 till 1990

I början av 1900-talet var svenskarnas inkomster mycket ojämnt fördelade. Figur 4.1 visar hur andelen av alla totalinkomster (summan av löner, närings- och kapitalinkomster) före skatt som går till den tiondel av populationen med de högsta inkomsterna (topp 10 procent) i princip halverats under 1900-talets första 80 år, från cirka 46 procent i början av seklet till ungefär 23 procent runt 1980.³⁴ Ungefär två tredjedelar av denna halvering skedde under de första 50 åren, alltså

³⁴ Inkomstandelarna bygger på taxeringsstatistik som kombinerats med befolkningsstatistik och nationalräkenskapsdata för att skapa jämförbara referenstotaler för totalinkomst och skattebefolkning. Därmed jämförs toppens inkomster alltid med hela befolkningens inkomster oavsett om denna finns med i taxeringsstatistiken (vilket de flesta inte gjorde före andra världskriget) eller inte. Se Roine och Waldenström (2006, 2008) för vidare diskussion.

före välfärdsstatens expansion. Nästan hela denna förändring härrör från förändringar i toppprocentens andel (topp 1 procent) medan inkomstandelen som gått till resten av toppdecilen (topp 10–1procent) varit närmast konstant under hela 1900-talet. Fallen i toppprocentens inkomstandel tycks speciellt stora under perioden precis efter första världskriget (även om man bortser från den extrema toppen 1916) och under åren precis efter andra världskriget (1945–1951).

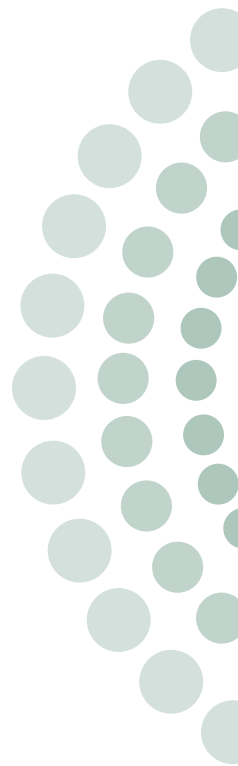
Figur 4: *Toppinkomsternas andel av totalinkomst i Sverige, 1903–2004.*



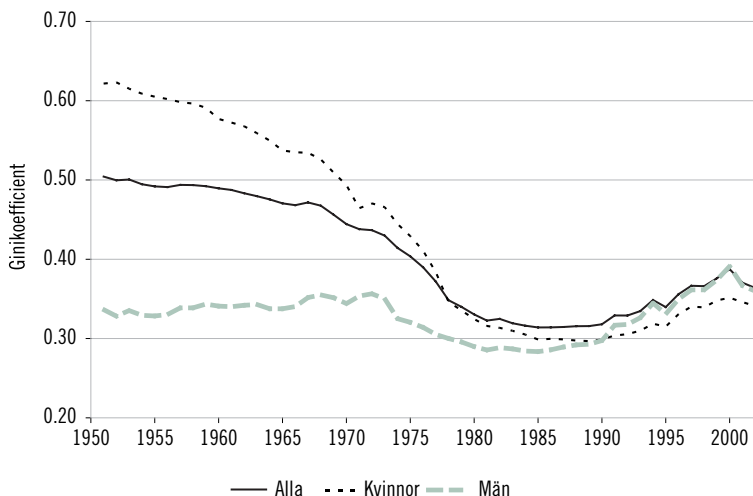
Anmärkning: Inkomstbegrepp är totalinkomster. Roine och Waldenström (2006)

Under 1950-talet och det mesta av 1960-talet avstannar inkomstutjämningen men den tar ny fart därefter och fortsätter fram till 1980-talets början då den planar ut helt. I ett historiskt perspektiv var åren kring 1980 den period i Sverige då inkomstspridningen var lägst under hela 1900-talet. Som visas i både Figur 4 och Figur 5 är

nedgången från 1960-talets slut kraftig i såväl toppandelarna som i ginikoefficienten, vilken mäter spridningen för hela befolkningen. Flera faktorer, framför allt nationella, kan förklara denna utveckling. En viktig orsak är kvinnornas ökade deltagande i den beskattade arbetskraften, där hemmafruar och deltidsanställda kvinnor gick över till att bli heltidsarbetande. I Figur 5 framgår hur minskningen i ginikoefficienten för hela befolkningen drivs av en minskning i spridning av kvinnornas inkomster alltmedan fördelningen av männens inkomster förändrats betydligt mindre. En annan bidragande faktor är den solidariska lönepolitiken som under 1960- och 70-talen systematiskt omfördelade löneutrymme från hög- till lågproduktiva arbetstagare (Lindbeck, 1997). Ytterligare en faktor är marginalskatternas exceptionella ökning i toppen av inkomstfördelningen (Roine och Waldenström, 2008). Slutligen kan noteras att även offentliga transfereringar bidrog till sammanpressningen eftersom spridningen i rena faktorinkomster före skatter och olika understöd inte minskade nämnvärt under 1970-talet (Björklund och Freeman, 1997).



Figur 5: Inkomstspridning mätt som ginikoefficient i Sverige, 1951–2002.



Anmärkning: Inkomstbegrepp är totalinkomster. Ginikoefficienten mäter graden av inkomstspridning över hela fördelningen, där 0 innebär ingen spridning (alla har samma inkomst) och 1 maximal spridning (en person får all inkomst). Källa: Johansson (2002, tab. 6.1).

5.2 Inkomstfördelningens utveckling efter 1990

Perioden efter 1990 är en av de mest ekonomiskt volatila Sverige genomlevt i modern tid. I början genomgick landet sin värsta ekonomiska och finansiella kris under hela 1900-talet med bland annat en stor ökning av arbetslösheten som följd. Från mitten av årtiondet inleddes

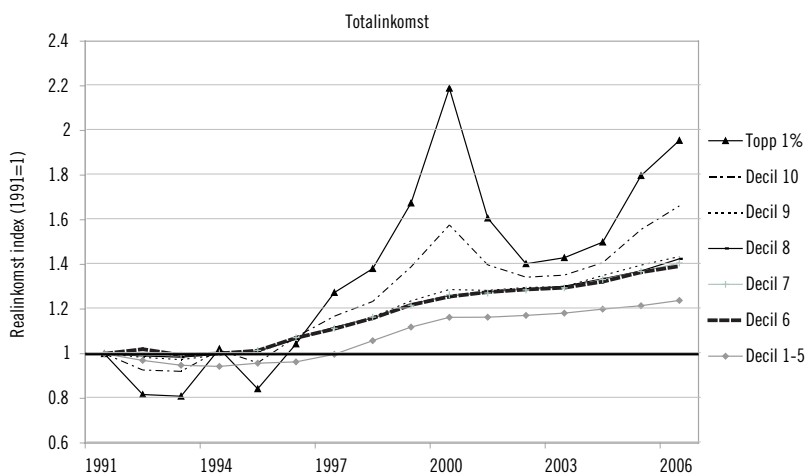
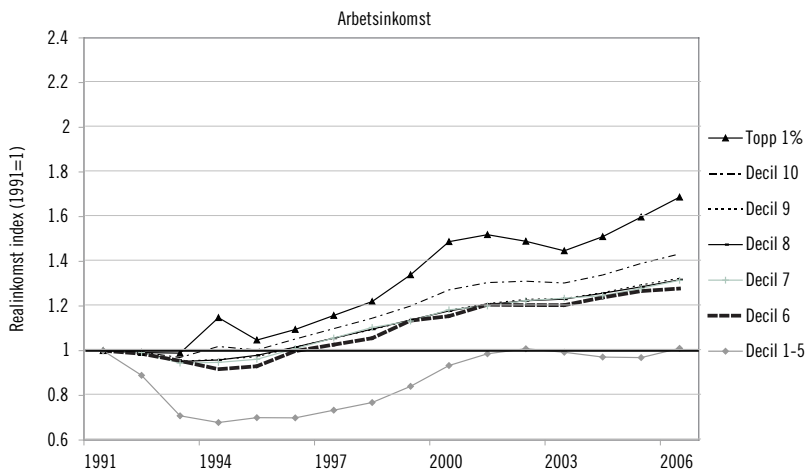
en stark tillväxtperiod vilken resulterade i ökad produktivitet och även en kraftig stegring av finansiella tillgångar och stigande huspriser.

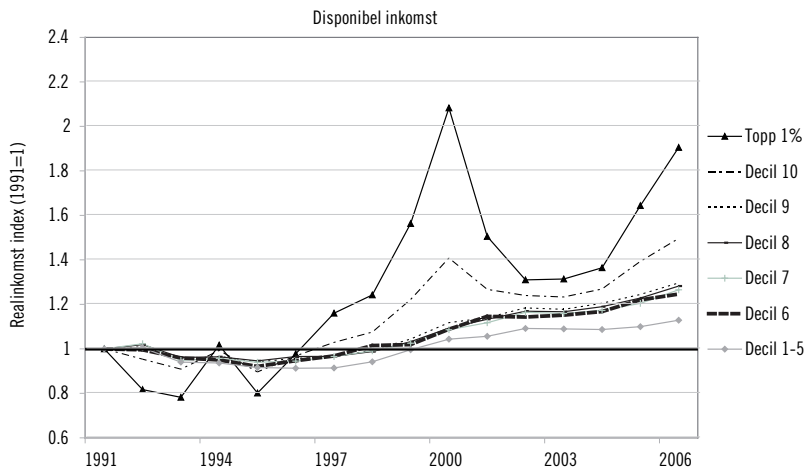
Den reala inkomstutvecklingen under åren 1991–2006 som visas i Figur 6 innebar att en stor del av befolkningen fick stora reala inkomstlyft. Vi analyserar för denna tidsperiod genomgående tre olika inkomstbegrepp: arbetsinkomst, totalinkomst och disponibel inkomst. Arbetsinkomster utgörs i huvudsak av löner före skatt, totalinkomster av löner och kapitalinkomster föreskatt medan disponibel inkomst är totalinkomsten efter skatter och bidrag (se Appendix för detaljer). Noteras bör att individernas rangordning i respektive inkomstfördelning görs om från år till år och att det därför inte nödvändigtvis är samma personer i varje inkomstfraktil under hela perioden. I bilderna har realinkomsterna satts i relation till inkomstnivån 1991 för att läsare kunna följa utvecklingen över tidsperioden.

I termer av arbetsinkomster före skatt ökade inkomsterna reellt sett för de sju översta decilgrupperna, dvs. för sjuttio procent av den vuxna arbetsföra befolkningen, över hela femtonårsperioden. Men perioden innehöll även betydande inkomstminskningar, särskilt för de lägre decilerna. Dessa inträffade i huvudsak i samband med lågkonjunkturen i början och mitten av 1990-talet. När vi tittar på totalinkomsternas utveckling, dvs. när även kapitalinkomster inkluderas, syns åter mönstret – inkomsterna ökar för de allra flesta. De åtta översta decilernas totalinkomster ökade reellt sett över hela perioden. I termer av disponibla inkomster är bilden än mer gynnsam för svenskarna: inkomsterna ökade för alla utom för den understa tiondelen. Dessa kraftiga realin-

³⁵ Se t ex U.S. Census Bureau (2000), Lawrence (2007) och Dew-Becker och Gordon (2007).

komstökningar skiljer Sverige från andra länder, inte minst USA där stora delar av arbetar- och medelklassen inte kunnat se sina inkomster





öka lika mycket i reala termer under denna period.³⁵

Figur 6: Real inkomstutveckling för olika decilgrupper 1991–2006.

Anmärkning: Inkomster är i 2006 års priser och indexerade med 1991 som basår. Inkomstnivåer baseras på egna beräkningar utifrån SCB:s totalräknade inkomststatistik för individer mellan 20 och 65 år. Se text för detaljer.

Tabell 4 presenterar en mer detaljerad bild av förändringen i disponibla inkomster mellan 1991 och 2006 än vad Figur 6 presenterade. Särskilt fokus riktas mot den översta delen av fördelningen, där toppdecilen brutits upp i mindre delar för att ge en bättre bild av eventuella skillnader inom toppen. Resultatet – att de allra flesta svenskar åtnjutit betydande inkomstökningar under hela perioden, om än med vissa variationer från år till år – framgår nu tydligt även i siffror. Ända ned till den fjärde inkomstdecilen ökade inkomsterna med 19 procent eller mer, vilket alltså betyder en årlig real ökning på en procent eller mer per år. Samtidigt ger tabellen också en viktig nyansering av utvecklingen i det yttersta inkomstskiktet. Det visar sig

att inkomsterna för de lägst avlönade inkomstagarna nio tiondelarna av toppdecilen (Topp10–1) var 37 procent medan motsvarande ökning för den översta procenten (Topp1) var 91 procent. Ännu längre upp i inkomstfördelningen ökade inkomsterna ännu mer; den rikaste tusendelens inkomster ökade 113 procent och den rikaste tiotusendelens inkomster ökade 143 procent. Bakom den i huvudsak jämna inkomstutvecklingen döljer sig alltså relativt stora variationer inom den yttersta inkomstoppen, vilket är just vad Roine och Waldenström (2006, 2008) pekat på.

Tabell 4: Genomsnittlig disponibel inkomst i olika inkomstgrupper 1991 och 2006 (2006 års priser).

Inkomstfraktil	Genomsnittlig disponibel inkomst 1991 (kr)	Genomsnittlig disponibel inkomst 2006 (kr)	Förändring (%)
Decil 1–5	99 533	112 366	+13
Decil 6	149 951	186 888	+25
Decil 7	164 570	208 261	+27
Decil 8	181 922	233 280	+28
Decil 9	207 185	268 546	+30
Decil 10	323 889	484 690	+50
Topp 10–1%	273 945	374 824	+37
Topp 1%	773 385	1 473 484	+91
Topp 0,1%	2 839 188	6 038 674	+113
Topp 0,01%	11 223 222	27 028 386	+141
Genomsnitt	152 518	194 350	+27

Källa: Se Appendix.

Med andra ord finns anledning att titta närmare på hur fördelningen av inkomsterna mellan olika inkomstgrupper förändrats mellan 1991 och 2006. Flera tidigare studier har visat på en ökad inkomstspridning i Sverige sedan 1990-talets början.³⁶ Men även om deras huvudbudskap är detsamma är bilden långt ifrån entydig. Är det t.ex. så att det mesta av förändringen är en följd av att låginkomsttagarna halkat efter, kanske som en följd av lågkonjunkturen, eller är det snarare så att inkomsttoppen dragit ifrån resten av befolkningen? Vilken roll spelar marknadskrafterna respektive politiken för inkomstfördelningens utveckling? Och hur har utvecklingen sett ut under de allra senaste åren? Dessa och andra frågor ämnar vi besvara i följande avsnitt.

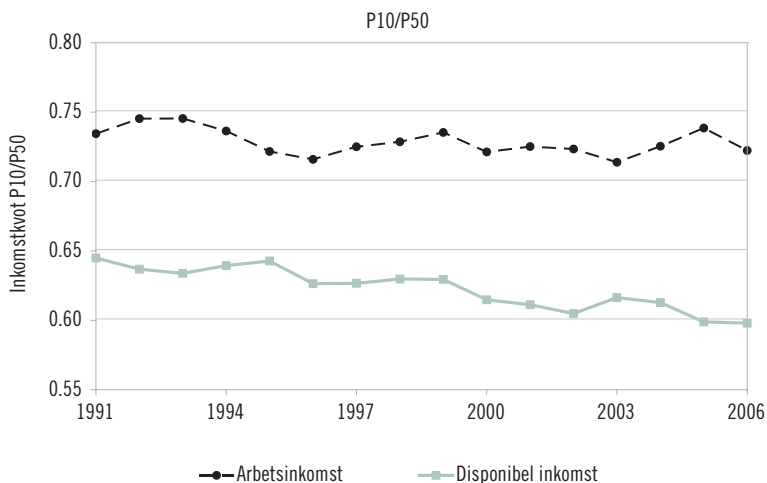
Figur 7 visar låginkomsttagarnas relativa position i inkomstfördelningen. Detta mäts som P10/P50-kvoten, vilket är kvoten mellan inkomstnivån på den tionde percentilen i inkomstfördelningen (P10) och medianinkomsten (P50). Vi använder här data från SCB:s inkomstfördelningsundersökning där det endast finns serier för arbetsinkomst och disponibel inkomst. Anledningen till att vi inte använder samma data som tidigare är att dessa behandlar hemmaboende barn som separata inkomsttagare vid sidan av deras föräldrar, något som leder till en underskattning av de allra lägsta inkomsterna i fördelningen.³⁷ Bilden visar att låginkomsttagarnas relativa inkomstutveckling varit relativt stabil under perioden. Särskilt gäller detta arbetsinkomster, men där bör man alltså komma ihåg att dessa serier inte inkluderar

³⁶ Se t ex Gustafsson och Palmer (2002), Björklund och Freeman (2006) och Roine och Waldenström (2008).

³⁷ Analysen av låginkomsttagarnas relativinkomster baseras på data från Inkomstfördelningsundersökningen (Statistiska Centralbyrån, 2008). Anledningarna till att våra individdata, som vi använder i den övriga analysen, inte är optimala för att beskriva inkomstnivåer i botten av fördelningen är flera. Dels inkluderar vi t.ex. hemmaboende ungdomar vilkas låga inkomster inte korresponderar till de arbetsmarknadsrelaterade utfall vi egentligen vill diskutera. Dels har vi tabulerade inkomstfördelningar vilket innebär att framräknade percentilgränser i botten kan vara känsliga för inkomstklassernas definitioner från år till år (se även vår diskussion i Appendix). Det bör emellertid noteras att inte heller SCB:s serier i Figur 7 är perfekta för våra ändamål. Deras största problem är att de baseras på heltidsanställdas helårsinkomster och därigenom exkluderar de effekter på inkomstspridningen som t ex arbetslöshet och deltidanställning har.

personer som saknar arbetsinkomst. När det gäller disponibla inkomster har P10/P50-kvoten minskat signifikant mellan 1991 och 2006, vilket bekräftar den bild som andra givit av den gradvist minskande omfördelningen i den svenska välfärdsstaten under senare år (Bergh, 2008). Minskningen är dock inte särskilt stor. Slutsatsen blir alltså att de som befunnit sig på arbetsmarknaden, men som haft relativt låga inkomster, inte har förlorat särskilt mycket i inkomstutveckling i förhållande till mitten av inkomstfördelningen under den senaste femtonårsperioden.³⁸

Figur 7: Låginkomsttagarnas inkomstutveckling 1991–2006.



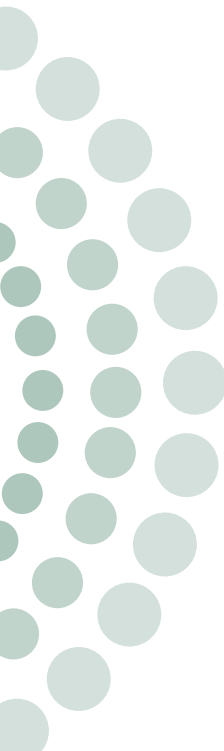
Anmärkning: Arbetsinkomst för helårs- och heltidsanställda individer, 20–64 år, som saknar inkomst från näringsverksamhet. Belopp i tusen kr, 2006 års priser. Disponibel inkomst inklusive kapitalvinst per konsumtionsenhet. Percentilgränser i tkr per konsumtionsenhet i 2006 års priser.

Källa: SCB (2006).

³⁸ En möjlig faktor som skulle mildra denna relativa försämring är om låginkomsttagarnas mobilitet ökat och de under perioden befann sig kortare tid i de lägsta decilgrupperna. Den ökade långtidsarbetslösheten under undersökningsperioden talar emellertid emot en sådan effekt.

Hur har då medelklassens inkomster utvecklats i förhållande till toppen? Detta är en fråga som diskuterats livligt i andra länder, inte minst i USA där medelklassens inkomster utvecklats betydligt sämre än den yttersta toppens (Piketty och Saez, 2003, Dew-Becker och Gordon, 2007). När det gäller inkomstspridningen i den övre halvan av fördelningen har vi redan sett indikationer på att den ökat de senaste åren. I Figur 8 visar vi tre olika bilder av denna spridning. I samtliga fall relaterar vi höginkomsttagarnas inkomster till medianinkomsten (P50), vilken 2006 var 211 000 kr i arbetsinkomster, 225 000 kr i totalinkomster och 175 000 kr i disponibla inkomster. De tre bilderna korresponderar till tre olika mått på hög inkomst: P90, P99 och P99,99. Det kanske vanligaste måttet den 90:e inkomstpercentilen, P90, för vilken arbetsinkomsten 2006 var 399 000 kr, totalinkomsten 411 000 kr och den disponibla inkomsten 290 000 kr (olikheter i inkomstnivåer mellan inkomstbegreppen orsakas av olikheter i spridning av inkomster). Figuren över P90/P50-kvoten visar att spridningen är grovt sett densamma för alla inkomstbegrepp: P90-inkomsten motsvarar ungefär 1,5–2 gånger medianinkomsten. När det gäller utvecklingen över tid är också den relativt likartad i det att den varit i det närmaste konstant. Möjligen kan en viss ökning skönjas, men den är inte statistiskt signifikant.

En kritik som riktats mot att använda P90/P50-kvoten som mått på relationen mellan rik och medelklass är att den i praktiken jämför samma sorts välutbildade medelklasspersoner som endast har marginell skillnad i lön, för det är nämligen i huvudsak löner som svenskarna i understa 99 procenten av inkomstfördelningen tjänar (Roine och Waldenström, 2006, 2008). Av denna anledning relaterar vi medianinkomsten till de två andra höginkomsttagarnivåerna, P99 och P99,99, vilka alltså motsvarar de lägsta inkomsterna bland topphundra delens cirka 55 000 personer respektive topti tusendelens cirka 550 personer. På dessa nivåer spelar kapitalinkomster – räntor, utdelningar och

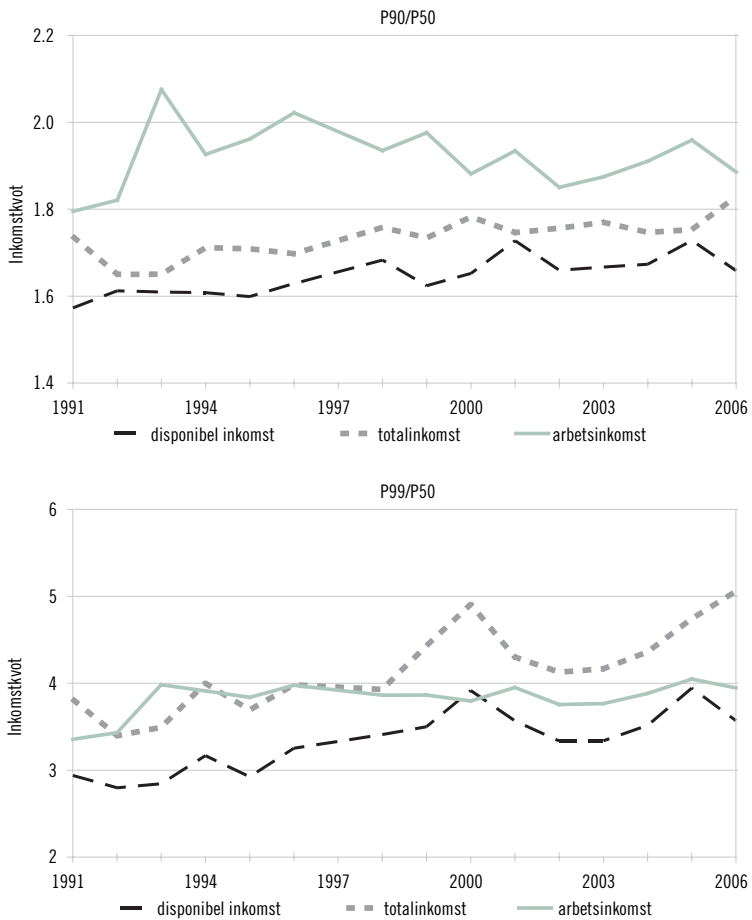


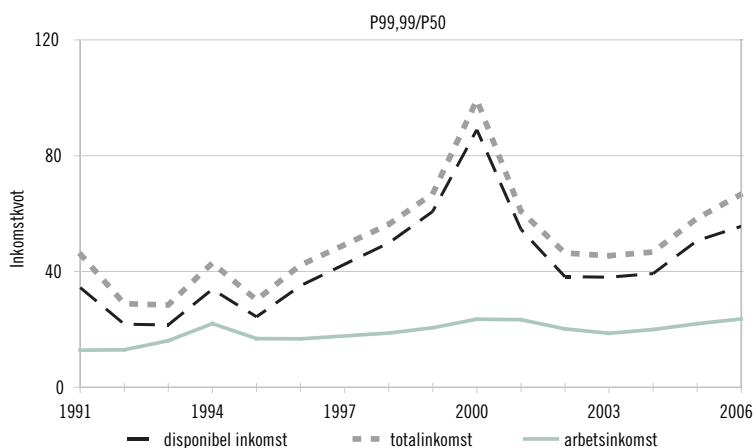
realiserade kapitalvinster – en betydande roll. År 2006 var P99 835 000 kr i arbetsinkomster, 411 000 kr i totalinkomster och 290 000 kr i disponibel inkomst medan P99,99 var 5 milj kr, 15 milj kr och 9,7 milj kr i de tre fallen.

Enligt figur 8 är P99/P50-kvoten ungefär dubbelt så hög som P90/P50-kvoten, dvs. inkomsterna vid P99 var mellan tre och fem gånger högre än medianinkomsten. När det gäller P99/P50-kvotens utveckling över tid är den påtagligt lik P90/P50-kvotens i det att det finns svaga trender av ökad spridning av totalinkomster och disponibla inkomster medan trenden för arbetsinkomster är kraftigt stigande 1991–1994 och i princip kontant därefter. Om vi dock tittar på den allra yttersta toppen, P99,99/P50, är bilden markant annorlunda. Dels är nivån på inkomstskillnaden noterbart högre: P99,99:s arbetsinkomst var cirka 20 gånger högre än medianens och dess total- och disponibla inkomst var 30–60 gånger högre än medianens. Rekordåret 2000, då en stor mängd kapitalvinster realiserades som en följd av stora aktieprisökningar inom IT-industrin, var totalinkomsterna i P99,99 hundra gånger större än de var för P50.

Kapitalinkomsternas storlek och betydelse för toppinkomsterna är ett av de viktigaste resultaten i dessa studier. I Sverige har lönespridningen ökat något men den stora ökningen av toppinkomstandelarna framträder när vi inkluderar kapitalvinster. Om dessa kapitalvinster är kopplade till toppinkomsttagarnas yrkesutövning, t.ex. i form av realiserade optionsprogram, försäljning av egna företag eller utdelningar från egna bolag, så skulle det tyda på att liknande mekanismer som verkar i USA och England även ligger bakom den ökade inkomstkoncentrationen i Sverige. Men om dessa kapitalvinster inte har någon koppling till toppinkomsttagarnas arbete antyder detta i stället att, precis som i början av seklet, den som blir rik i Sverige blir det genom att göra goda investeringar, inte genom arbete.

Figur 8: Inkomstspridningen 1991–2006.





Anmärkning: Inkomstkvoterna baseras på egna beräkningar utifrån SCB:s totalräknade inkomststatistik för individer mellan 20 och 65 år. Se text och Appendix för detaljer.

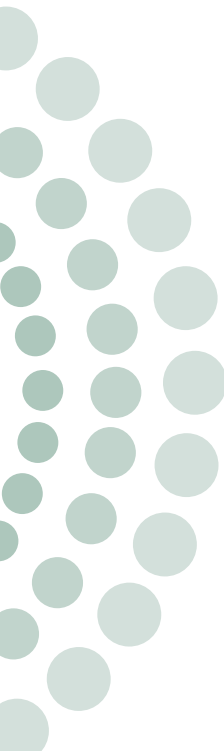
Frågan är därför hur stor del av dessa kapitalinkomster som är avkastning av förmögenhet och hur mycket som härrör från arbete men som av skatteskäl inte utbetalas som lön? Svaret på denna fråga går inte att helt få klarhet i utifrån tillgänglig inkomststatistik. Men ett försök att närma sig en utredning av förhållandena finns i Appendix, där en femprocentig årlig real avkastning av den beskattningsbara förmögenheten dragits ifrån den disponibla inkomsten utefter hela inkomstfördelningen. Naturligtvis är denna analys problematisk av flera skäl, bland annat eftersom den beskattningsbara förmögenheten inte fångar in all relevant avkastande förmögenhet. Figurer A1 i Appendix visar dock att denna justering ger vid handen att de disponibla inkomsterna är att i huvudsak betrakta som fördelning av arbetsinkomster, brett definie-

rade, efter skatt och transfereringar. Med andra ord skulle spridningen av de inrapporterade arbetsinkomsterna kraftigt underskatta de ökande skillnaderna mellan medelklassen och den yttersta inkomsttoppen, medan de inte har någon nämnvärd effekt på vare sig trend eller nivå på inkomstskillnaderna mellan medelklass och övre medelklass.

Sammantaget har de allra flesta svenskarnas realinkomster ökat under perioden 1991–2006. Ökningen har dock varit större i toppen än i botten av fördelningen vilket innebär att spridningen av inkomsterna också ökat. Den undre halvans inkomster ökade långsammare än den övre halvans inkomster, något som till stor del beror på den ökade arbetslösheten bland låginkomsttagare. Inom den övre halvan är skillnaderna i inkomstökningstakt påtagligt marginella, med undantag för den yttersta toppen av inkomstfördelningen där kapitalinkomsterna ökade mycket kraftigt under perioden vilket ledde till en ökad inkomstspridning.⁴⁰

Vilken är globaliseringens betydelse för dessa trender? När det gäller effekten på arbetsinkomster verkar globaliseringen inte spelat någon större roll för den svenska inkomstfördelningen, åtminstone baserat på vad som kan utläsas från dessa aggregerade data. Arbetsinkomsternas spridning ökade markant under lågkonjunkturen i början av 1990-talet för att därefter vara nästan konstant. Detta resultat ligger väl i linje med andra studier av handelsglobaliseringens effekter på lönespridningen i Sverige, som överlag visat sig vara kvantitativt små (Ekholm, 2008; Hakkala, Heyman och Sjöholm, 2008). Globaliseringens kanske största effekt på svensk inkomstfördelning förefaller istället vara förknippad med ökad avkastning på kapital. Delvis är detta sannolikt drivet av produktivitetsvinster som en följd av ökad offshoring, vilket ökat företagens vinster under de senaste åren. En annan orsak är också inflödet av utländskt kapital efter valutaavregleringen 1989 som bidrog till en exceptionell värdestegring på de svenska finansiella marknaderna.

⁴⁰ Till exempel ägde 2004 den rikaste tiondelen av svenskarna 97 procent av alla i Sverige börsnoterade aktier som ägdes av hushållen (Statistiska centralbyrån, 2006, tabell 2b).



Slutsatsen att globaliseringen i stort haft begränsad effekt på inkomstfördelningen tenderar dock sannolikt att underskatta dess betydelse, bland annat eftersom import av billiga konsumtionsvaror från framför allt Kina särskilt gynnat låginkomsttagare. En ny amerikansk studie visar att denna billiga kinainport resulterat i en klart lägre prisökningstakt för varor som i första hand konsumeras av låginkomsttagare än för genomsnittet (konsumentprisindex) (Broda och Romalis, 2008). Realinkomstökningarna i botten av fördelningen har därför underskattats – kanske med så mycket som 30 procent. Dessutom finns anekdotisk evidens på att lyxkonsumtionsvaror, som främst konsumeras av höginkomsttagare, ökat snabbare än konsumentprisindex vilket betyder att höginkomsttagarnas realinkomstutveckling *överskattats*.⁴¹ Sammantaget betyder detta att om hänsyn togs till skillnader i konsumtionsmönster när realinkomster beräknas skulle ökningen i inkomstspridning vara mindre – om än fortfarande en ökning – än den som beskrivits i detta kapitel.

5.3 Internationell jämförelse av den svenska inkomstfördelningens utveckling

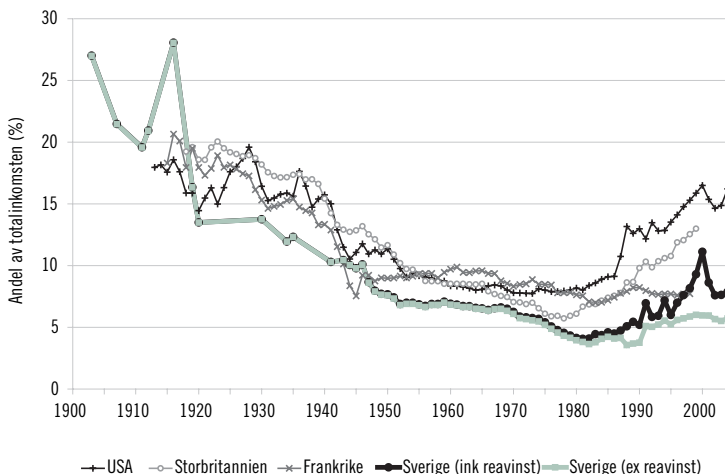
Hur ser den svenska inkomstfördelningens utveckling ut i förhållande till andra länders utveckling? Är t.ex. den långa inkomstutjämnningen före 1980 en unik svensk företeelse, skapad av en lång sammanhängande fredsperiod och världens kanske mest ambitiösa välfärdsstat? För att få en bättre bild av den svenska inkomstfördelningens utveckling kan man göra jämförelser med situationen i andra länder.

⁴¹ Tidskriften Forbes beräknar ett varuindex med lyxvaror som stigit dubbelt så mycket som KPI sedan 1980 (Forbes, 2007).

Figur 9 visar den långsiktiga utvecklingen av topprocentens inkomstandel för ett antal västländer. Till att börja med är det slående hur relativt likartad utvecklingen varit fram till runt 1975. Topprocentens andel halveras under denna period i alla länder som studerats. Om något så tycks inkomstkoncentrationen i Sverige varit något högre före första världskriget. Däremot faller de svenska toppinkomstandelarna snabbt under århundradets första hälft och redan 1950 är inkomstkoncentrationen lägre i Sverige än i de andra länderna. Detta trots att Sverige undslapp de exogena chocker som framför allt världskrigen utgjorde och som tycks ha haft stor inverkan på övriga länders toppinkomstandelar.

Efter 1975 kan man särskilja två grupper i termer av utvecklingstrend; en anglosaxisk (USA och Storbritannien) där inkomstkoncentrationen ökat kraftigt, och en kontinentaleuropeisk (här representerad av Frankrike, men där även t.ex. Nederländerna, Spanien och Tyskland ingår) där toppinkomstandelarna varit relativt konstanta. I relation till dessa framstår Sverige som i något av en egen kategori. När vi exkluderar kapitalvinster ökar toppinkomstandelarna något mer i Sverige än i den kontinentaleuropeiska gruppen av länder men från en betydligt lägre nivå. Topprocentens inkomstandel är således betydligt mycket lägre i Sverige än i Frankrike och på ungefär samma nivå som i Nederländerna trots att ökningen sedan 1980 varit större. När vi inkluderar kapitalvinster blir dock bilden en annan. Även om toppinkomstandelarnas nivåer är lägre i Sverige än i Storbritannien och USA är utvecklingen efter 1980 klart anglosaxisk med kraftiga ökningar i toppen av fördelningen. Denna markanta skillnad mellan utvecklingstrenden inklusive kapitalinkomster jämfört med den exklusive kapitalvinster tycks vara unik för Sverige. För de andra länder för vilka vi kan separera utvecklingen med avseende på kapitalvinster är trenden densamma oavsett om de inkluderas eller inte. Detta indikerar återigen vikten av att inkludera kapitalvinster i studier av svenska toppinkomster för att få en fullständig bild av utvecklingen.

Figur 9: Toppcentens inkomstandel i några västländer 1903–2004.



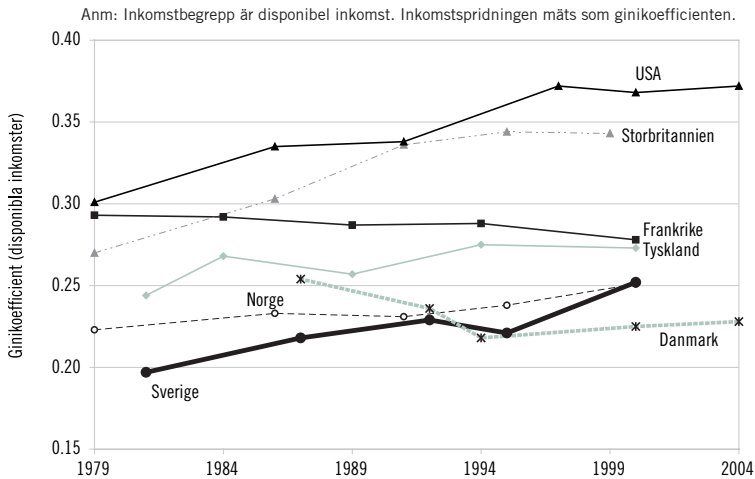
Anmärkning: Inkomstbegrepp är totalinkomst. Källa: Roine och Waldenström (2008).

Internationella data över hela inkomstfördelningen, dvs. inte enbart toppinkomstandelar, finns tillgängliga endast för de senaste tre decennierna inom ramen för forskningsprojektet Luxembourg Income Study (LIS).⁴² I Figur 10 visas ginikoefficienten för disponibla inkomster mellan åren kring 1980 och åren kring 2000 i sju länder: Danmark, Frankrike, Norge, Storbritannien, Sverige, Tyskland och USA. Bilden som framträder överensstämmer i stort med den toppinkomstandelarna visade avseende totalinkomster. För det första är nivån på inkomstjämligheten klart lägre i Sverige (och de övriga skandinaviska länderna) än i anglosaxiska och kontinentaleuropeiska länder under

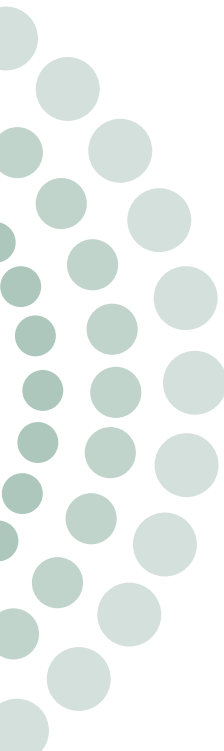
⁴² Syftet med LIS är att skapa jämförbar inkomststatistik. Ett tjugotal länder deltar i dagsläget. För mer information se projektets hemsida <http://www.lisproject.org> (2008-04-02).

hela perioden. För det andra är förändringen i inkomstjämlighet likartad med den som toppinkomstandelarna visat upp när realiserade kapitalinkomster inkluderas. Ginikoefficienten ökade i de flesta länderna, men mest i Sverige (28 procent), Storbritannien (27 procent) och USA (22 procent) medan ökningen varit betydligt mindre i Tyskland, Norge och Kanada (11–13 procent). I Frankrike har inkomstskillnaderna rentav minskat något (–5 procent). Man ska förstås inte övertolka dessa förändringssiffror då de är känsliga för årsavvikelser, men de bekräftar ändå resultatet från toppinkomststudierna att inkomstfördelningen blivit mindre jämn i de flesta västländer på senare tid.

Figur 10: Spridningen av disponibla inkomster i sju länder, 1979–2004



Källa: Luxembourg Income Study.



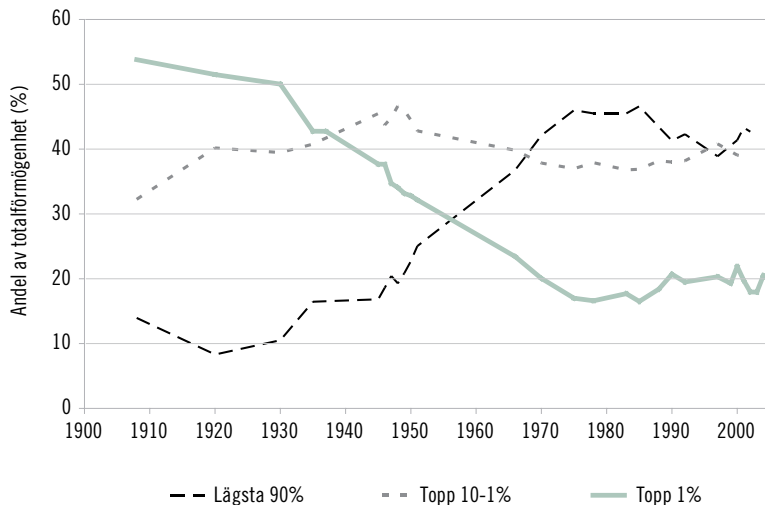
Sammantaget bekräftar dessa internationella jämförelser ett av huvudresultaten i denna rapport, nämligen att globaliseringen inte verkar ha haft en avgörande, eller åtminstone särskilt stor inverkan på inkomstspridningen i de rika, välutvecklade länderna. För om så hade varit fallet skulle deras inkomstfördelning utvecklats på i huvudsak likartat sätt givet att dessa länder är så pass lika i såväl utvecklingsnivå som industristruktur och handelsmönster.

5.4 Förmögenhetsfördelningens utveckling från 1900 till i dag

Fördelningen av svenskarnas privata förmögenheter har genomgått en utjämning under 1900-talet som på många sätt liknar den vi ovan beskrivit för inkomster. Som visas i Figur 11 ägdes i början av förra seklet ungefär 90 procent av alla tillgångar efter skulder av den rikaste tiondelen av befolkningen. Den rikaste hundradelen ägde ungefär hälften av alla förmögenheter. Efter första världskriget och under mellankrigstiden ägde en viss utjämning rum där den rikaste procenten tappade mark till resten av topptiondelen. Två faktorer förklarar denna utjämning. Tack vare att Sverige vid denna tid kombinerade inkomst- och förmögenhetsbeskattningen vet vi att välavlönade personer byggde upp nya förmögenheter och därigenom kom ikapp toppen. Dessutom inträffade allvarliga makroekonomiska chocker under denna period, där såväl världskrig som ett par bank- och finanskriser som reducerade kapitalinnehavet för de allra rikaste.⁴³

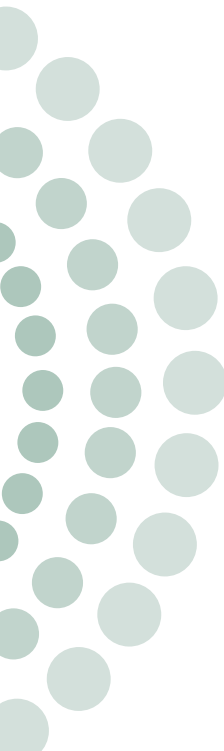
⁴³ I Glete (1987) presenteras anekdotisk evidens för kapitalförstörelsen och förmögenhetsomfördelningen i toppen som en följd av världskriget och framför allt 1920-talets bankkris.

Figur 11: Förmögenhetskoncentrationen i Sverige, 1900–2006.



Anmärkning.: Förmögenhetsbegrepp är marknadsnoterad nettoförmögenhet.
Källa: Roine och Waldenström (2007).

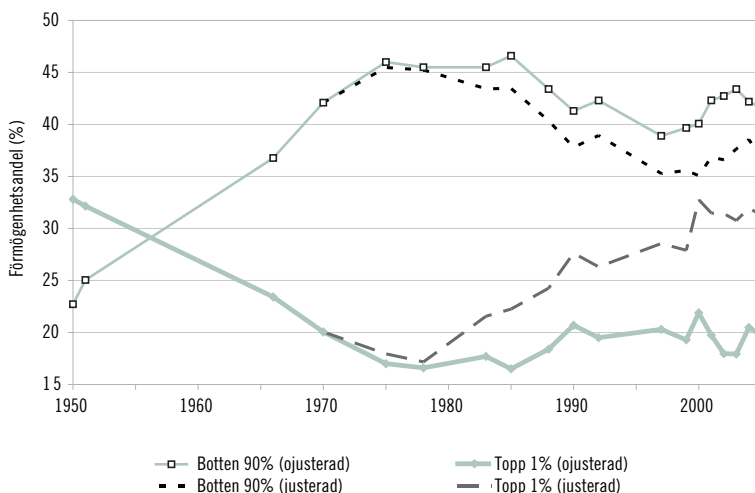
Under 1930-talet inleddes en halvseklång period av mycket kraftigt förmögenhetsutjämning i Sverige. Denna gång är det snarare förmögenhetsuppbyggnad bland de breda folklagren som förklarar trenden. De nedre nio tiondelarnas andel ökade från ungefär tio procent 1930 till drygt 45 procent 1970. Den enskilt viktigaste förklaringen till denna process var det ökande ägandet av den egna bostaden, delvis som en följd av egnahemsrörelsen under 1930- och 40-talen. En annan trolig förklaring är inkomstutjämningen under och efter andra världskriget, där stora folkgruppers reala inkomstutveckling under flera år översteg inkomst- och förmögenhetstoppens med flera procent.



Efter 1970 planade förmögenhetsutjämningen ut och efter 1980 förfaller förmögenhetskoncentrationen ha ökat. Hur stor ökningen är beror emellertid på i vilken mån man är villig att ta hänsyn till den ökade internationaliseringen av svenskarnas kapitalplaceringar. Enligt SCB:s officiella statistik, vilken bortser från allt kapital som inte syns i självdeklarationer eller kontrolluppgifter, har ökningen i förmögenhetskoncentrationen efter 1980 varit förhållandevis blygsam. Topprocentens andel ökade från cirka 17 procent 1980 till ungefär 20 procent 2005.

När det gäller skatteflyktens eventuella effekt på förmögenhetskoncentrationen presenterar Roine och Waldenström (2007) nya siffror avseende utlandskapitalets betydelse. Sverige har sedan 1980-talets början haft en unik kombination av en mycket kraftig värdestegring på finansmarknaden, en internationellt sett hög beskattning av förmögenhet, arv och kapitalinkomster, samt, särskilt efter valutaavregleringen 1989, närmast fria kapitalflöden. Mängden utlandskapital uppskattas utifrån Riksbankens och SCB:s officiella serier över oförklarad utflöde av hushållskapital och dessa belopp adderas till den observerade nettoförmögenheten i SCB:s förmögenhetsstatistik. Resultatet, som visas i Figur 12, är en markant ökning av den svenska förmögenhetskoncentrationen som inleddes under 1980-talet och accelererade efter liberaliseringen 1989. År 2006 var t.ex. den rikaste procentens andel av totalförmögenheten cirka 20 procent i SCB:s statistik men över 30 procent när det uppskattade värdet av de rikas utlandskapital inkluderas.

Figur 12: Utlandskapital och örmögenhetskoncentrationen, 1950 – 2006.

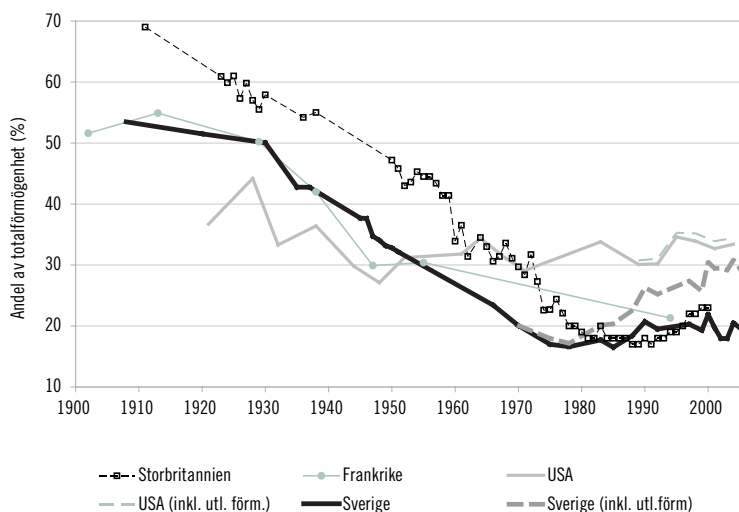


Anmärkning.: Förmögenhetsbegrepp är marknadsnoterad nettoförmögenhet i de ojusterade serierna. I de justerade serierna har till detta lagts till uppskattningar av värdet av rika svensks kapital i utlandet och i stora noterade bolag. För detaljer se Appendix och Roine och Waldenström (2007). Källa: Roine och Waldenström (2007).

I en internationell jämförelse; har den svenska förmögenhetskoncentrationen utvecklats i förhållandevis liknande grad som andra länders förmögenhetskoncentration? I Figur 13 visas den rikaste procentens andel av totalförmögenheten i Frankrike, Storbritannien, USA och Sverige under de senaste hundra åren. När man jämför utvecklingen för toppinkomsternas andel i dessa länder under samma period (se Figur 9) slås man av likheterna, men också skillnaderna. Framför allt kan vi konstatera att utjämningen av förmögenhetsfördelningen i Sverige mellan 1900 och 1980 var en del av ett internationellt fenomen. De

främsta drivkrafterna bakom denna utjämning, krigs- och krisdriven kapitalminskning i toppen samt gradvist ökat bostadsägande inom befolkningen, är också gemensamma för dessa länder.⁴⁴

Figur 13: Förmögenhetskoncentrationen i flera västländer, 1900–2006.



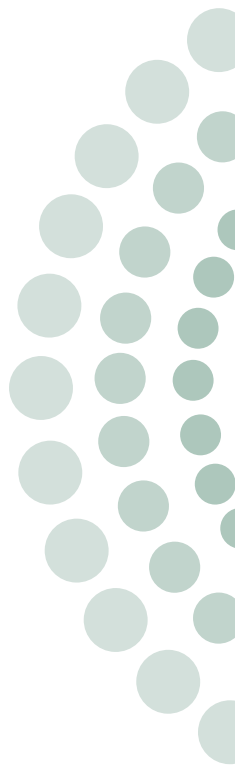
Anm: Förmögenhetsbegrepp är nettoförmögenhet. Källa: Ohlsson, Roine och Waldenström (2008)

⁴⁴ Se Ohlsson, Roine och Waldenström (2008) för en detaljerad jämförelse och diskussion av dessa och andra länders förmögenhetsfördelningsutveckling från industrialiseringens början till i dag.

5.5 Sammanfattning

Detta kapitel har beskrivit den svenska inkomst- och förmögenhetsfördelningens utveckling sedan förra sekelskiftet med särskilt fokus på femtonårsperioden efter 1990. Den viktigaste slutsatsen är att Sveriges inkomst- och förmögenhetsfördelning påverkats i relativt liten grad av globaliseringen. De stora förändringarna under 1900-talet som vi dokumenterar har istället drivits av huvudsakligen nationella faktorer: hög- och lågkonjunkturer, progressiv beskattning, finansiella kriser, utbildningsreformer och bostadsägandets utbredningen. De flesta av dessa faktorer har verkat för en utjämning av fördelningen. Inte ens under den tredje globaliseringsvågen med dess accelererade politiska och ekonomiska integration har inkomstspridningen ökat märkbart, åtminstone inte vad gäller den stora svenska medelklassen.

Det finns emellertid ett viktigt undantag från denna bild. Den globaliserade kapitalmarknaden har ökat betydelsen av finansiellt kapital i toppen av såväl inkomst- som förmögenhetsfördelningen. Efter åren kring 1980 har värdet på finansiella tillgångar ökat kraftigt i Sverige. Delvis är detta en sorts återhämtning av marknadsvärden som byggts upp under efterkrigstidens långa tillväxtperiod under hårt reglerade finansmarknader. Men delvis är detta även en följd av en teknologiskt och politiskt driven ökning i kapitalets internationella rörlighet. Den finansiella globaliseringen har lett till att utländskt kapital strömmade in i Sverige under 1990-talet vilket ökade efterfrågan på svenska tillgångar som då steg kraftigt i värde. Detta gynnade i huvudsak den mycket lilla grupp i toppen som ägde just dessa tillgångar (fortfarande 2006 äger den rikaste tiondelen av svenskarna över 90 procent av alla svenskägda börsaktier). Dessutom har globaliseringen möjliggjort en förbättrad internationell portföljdiversifiering, vilket särskilt gynnat de grupper som haft stora värdepappersinnehav att fördela mellan världens olika marknader.



6. Slutsatser

Denna rapport har diskuterat globaliseringens effekter på inkomstfördelningen. Med globalisering menar vi den ökade rörligheten för varor och tjänster, människor och kapital, och information och teknologi. Rapportens fokus har legat på att beskriva effekter på den svenska inkomstfördelningen, men den innehåller också flera internationella och historiska jämförelser. Den historiska dimensionen är särskilt intressant eftersom Sverige och övriga världen upplevde en period av globalisering på slutet av 1800-talet. Denna "den första globaliseringen" slutade emellertid i ett dramatiskt sammanbrott vid tiden för första världskrigets utbrott, mycket på grund av uppfattningen att globaliseringens vinster var orättvist fördelade. Detta illustrerar riskerna med att stora grupper i samhället känner sig missnöjda med utvecklingen.

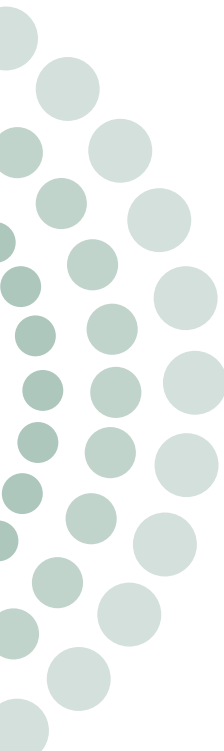
6.1 Globaliseringen gynnar ekonomin som helhet

Överlag har ekonomer ofta en tendens att leverera helgarderade svar där utfallet alltid tycks bero på relationen mellan effekter i olika riktningar. När det kommer till frågan om ekonomiska vinster av globalisering är dock svaret entydigt. Globalisering är bra för ekonomin. Globaliseringen skapar möjligheter för handel, specialisering och konkurrens, och därigenom för en effektivare resursanvändning och ett rikare produktutbud. Även om det också finns kostnader förknippade med i synnerhet fria kapitalrörelser och migration talar merparten av teoretisk och empirisk forskning för att globaliseringen som helhet skapar betydande vinster för ekonomin. För att dessa vinster ska ta form krävs emellertid i många fall en omstrukturering av ekonomin och en sådan process har i princip alltid både vinnare och förlorare.

6.2 Frihandeln har små effekter på inkomstfördelningen

Om den ekonomiska forskningen är tydlig med att vinsterna av globaliseringen är stora för ekonomin som helhet så är den lika otydlig i sin beskrivning av hur fördelningen av dessa vinster kommer se ut. Effekter som ökad konkurrens, högre kapitalavkastning, superstjärneeffekter och förbättrad förhandlingsposition för dem som besitter flyttbara tillgångar (i synnerhet kapital och hög utbildning) tenderar alla att belöna redan relativt välavlönade grupper och därför öka inkomstspridningen. Samtidigt kan utflyttning av produktion, och de ökade exportmöjligheter och vinster detta skapar, leda till produktivitetstvinster som ökar inkomsten hos alla sorters arbetstagare, låg- som högutbildade, som är kvar i produktionen. Även andra faktorer, t.ex. geografisk närhet och synergier mellan infrastruktur och investeringar, kan göra en global expansion lönsam för olika arbetstagargrupper på ett sätt som minskar inkomstskillnaderna i Sverige.

Den empiriska forskningen gällande frihandelns effekter på inkomstfördelningen är inte heller helt entydig. Till att börja med måste man vara mycket försiktig med att tolka resultaten eftersom både data och ekonometriska mätmetoder ofta är problematiska. Om vi börjar med att titta på det långa historiska perspektivet förefaller globalisering i första hand gå hand i hand med minskade inkomstskillnader. Teknologisk utveckling inom landtransport (järnväg) och sjöfart (ångfartyg) under 1800-talet ökade den internationella handeln, vilket skapade betydande välståndsökningar i de länder som tog del av denna globaliseringsvåg. Utvecklingen innebar även minskade inkomstskillnader såväl mellan som inom dessa länder.



För senare tidsperioder, särskilt efter 1980, finner flera studier att ökad utrikeshandel minskar den relativa efterfrågan på lågutbildad arbetskraft och därmed ökar lönespridningen mellan låg- och högutbildad arbetskraft. De uppmätta effekterna är dock kvantitativt små och överskuggas av andra, viktigare faktorer. I själva verket tycks den allmänt ökade inkomstspridning som observerats i de flesta OECD-länder, inklusive Sverige, ha ganska lite med frihandeln att göra. De flesta studier som gjorts indikerar snarare att förklaringarna står att finna i teknologisk förändring.

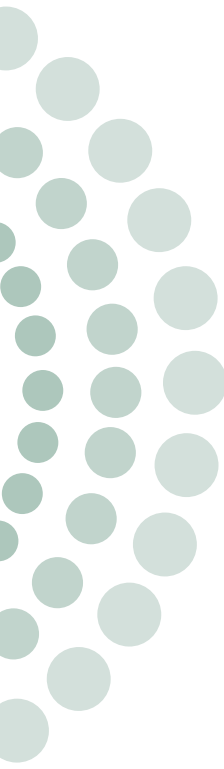
6.3 Kapitalets ökade rörlighet gynnar främst toppen

Globaliseringen av finansiella marknader under de senaste åren har haft större effekter på inkomstfördelningen än vad frihandeln verkar ha haft. Rent principiellt är det okontroversiellt att tänka sig att kapitalets ökade internationella rörlighet har stärkt kapitalägarnas förhandlingsposition gentemot övriga grupper i samhället. Till exempel kan utflyttning av produktion, eller hot om en sådan utveckling, avhålla löntagare från krav om ökat löneutrymme eller rentav tvinga dem att acceptera lägre löner för att behålla jobben. Ytterligare en effekt av kapitalmarknadernas globalisering är att de rika i samhället dels kan diversifiera sina portföljer bättre, vilket ökar deras avkastning givet risknivån, dels lättare kan undvika sina hemländers kapitalbeskattning.

De flesta empiriska studier finner också mer entydiga resultat vad gäller den finansiella globaliseringens effekter på inkomstfördelningen. Utländska direktinvesteringar tenderar att öka inkomstspridningen i rika länder genom att öka efterfrågan på deras utbildade arbetskraft men minska efterfrågan på deras lågutbildade arbetskraft. I Sverige

visar data över både inkomst- och förmögenhetsfördelningen att det finansiella kapitalets värdestegring lett till ökad inkomst- och förmögenhetsspridning under både 1980- och 90-talen. Medan arbetsinkomsternas fördelning varit förhållandevis konstant sedan 1991 har spridningen i både totalinkomster och disponibla inkomster, vilka båda inkluderar kapitalinkomster, stigit kraftigt. Om dessa kapitalinkomster (särskilt realiserade kapitalvinster) är kopplade till toppinkomsttagarnas yrkesutövning, t.ex. i form av realiserade optionsprogram eller försäljning av egna bolag, så skulle det tyda på att liknande mekanismer som verkar i USA och England även ligger bakom den ökade inkomstkoncentrationen i Sverige. Men om dessa kapitalvinster inte har någon koppling till toppinkomsttagarnas arbete antyder detta i stället att, precis som i början av seklet, den som blir rik i Sverige blir det genom att göra goda investeringar, inte genom arbete.

Ytterligare en indikation på att kapitalets ökade rörlighet gynnat toppen av fördelningen är att även förmögenhetskoncentrationen har ökat under denna period. Ökningen blir dock riktigt stor först när hänsyn tas till att en del av de rikas kapital systematiskt flyttats utomlands. Det förtjänar dock att understrykas att måtten på omfattningen av denna flytt är osäkra. Även om det finns andra faktorer som bidragit till denna förmögenhetstillväxt – särskilt 1980- och 90-talens kapitalmarknadsavregleringar – är det till stor del den politiskt (och teknologiskt) drivna ökade internationella rörligheten för kapital som ligger bakom. Utländskt kapital strömmade in i Sverige under hela 1990-talet och detta ökade värdet på svenska finansiella tillgångar, något som gynnade den lilla gruppen i toppen som ägde just dessa tillgångar.



6.4 Globaliseringen hotas ifall dess vinster fördelas för skevt

Trots att globaliseringen totalt sett är ekonomiskt gynnsam kan den påverka olika grupper på olika sätt. Vissa grupper kan påverkas mycket negativt, speciellt under faser då produktionen ställs om från en sektor till en annan. Den goda nyheten är dock att globaliseringsvinsterna skapar ekonomiskt utrymme för att samhället ska kunna kompensera dessa utsatta grupper eller på olika sätt stödja omställningen. En viktig princip för sådan politik är att skydda individer, inte specifika arbetsuppgifter eller branscher (speciellt inte då omallokering i många fall är själva grunden för det i globaliseringsprocessen som skapar vinster). På detta sätt finns förutsättningar för att den i grunden positiva globaliseringen ska fortsätta verka för utveckling och välstånd trots att den också kan påverka vissa grupper inkomster negativt.⁴⁵

Globaliseringen är en process som i allra högsta grad är beroende av politiska beslut och således ytterst av stöd hos en majoritet av befolkningen. Även om ett stort globaliseringsmotstånd grundat i uppfattningen att globaliseringens vinster inte kommer alla till del kan tyckas avlägset i en svensk kontext, är så definitivt inte fallet inom flera stora EU-länder. Inte heller Sverige är på sikt immunt mot protektionistisk populism. Ökade inkomstskillnader, vare sig de är resultat av globalisering eller inte, kan mycket väl resultera i anti-globaliseringskrav som skulle vara mycket negativa för Sverige.

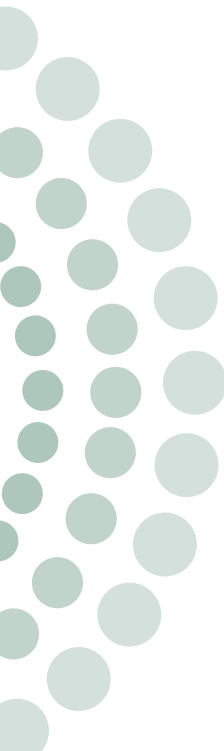
⁴⁵ I mer tekniska termer är alltså globaliseringen av allt att döma en utveckling som är potentiellt Paretoförbättrande, dvs givet en viss omfördelning så kan åtminstone någon kan få det bättre utan att någon får det sämre.

Referenslista

- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2001), "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review*, 91(5), 1369–1401.
- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2002a), "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1231–1294.
- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2002b), "The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth" NBER Working Paper nr 9378.
- Acemoglu, D., S. Johnson och J. A. Robinson (2005). "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth". In Philippe Aghion and Stephen Durlauf (red.) *Handbook of Economic Growth*, North Holland.
- Alcalá, F. and A. Ciccone (2004), "Trade and Productivity," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119(2): 612–645.
- Alesina, A., E. Glaeser och B. Sacerdote (2001), "Why Doesn't the US Have a European-Style Welfare System?", NBER Working Paper nr 8524.
- Anand, S. och P. Segal (2008), "What do we know about Global Income Inequality?", *Journal of Economic Literature* Volume XLVI, Number 1 (March 2008), 57–95.
- Baldwin, R. (2006), "Globalization: The great unbundling(s)", Report for the project "Globalisation Challenges for Europe and Finland" organised by the Secretariat of the Economic Council, Finland.
- Bardhan, P, S. Bowles, och M. Wallerstein (red) (2006), *Globalization and Egalitarian Redistribution*, Princeton University Press
- Bergh, A. (2008), "Hur påverkas välfärdsstaten av ökad institutionell konkurrens?", i Karlson, N. m fl. *Sverige i den institutionella konkurrensen*, Underlagsrapport nr 4, Globaliseringsrådet.
- Björklund, A. och M. Palme (2000), "The Evolution of Income Inequality during the Rise of the Swedish Welfare State 1951 to 1973", *Nordic Journal of Political Economy*, 26, 115–128.
- Björklund, A. och Freeman, R. (2006), "Mot optimal ojämlikhet? Sverige sökande efter ekonomins Valhalla", i Freeman, R.B., R. Topel och B. Swedenborg (red), *NBER-rapporten 2*, SNS förlag.
- Borjas, G. J., R. B. Freeman och L. Katz (1996), "Searching for the effect of immigration on the labor market", *American Economic Review* 86 (2), 247–251.
- Borjas, G. J., R. B. Freeman och L. Katz (1997), "How much do immigration and trade affect labor market outcomes?", *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1–90.

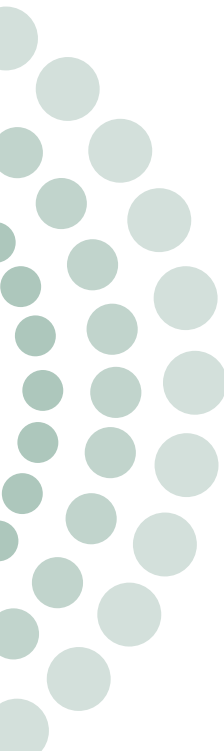
- 
- Bourguignon, F. och C. Morrison (2002), "Inequality among World Citizens: 1820–1992", *American Economic Review*, 94(4), 727–44.
- Broda, C. och J. Romalis (2008), "Inequality and Prices: Does China benefit the Poor in America?", Working paper, University of Chicago.
- Debaere, P. (2003), "Relative Factor Abundance and Trade" *Journal of Political Economy*, 111, 589–610.
- Dew-Becker, I. och R. J. Gordon (2005), "Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income", *Brooking Papers on Economic Activity*, 2, 67–127
- Diamond, J. M. (1997), *Guns, Germs and Steel: The Fate of Human Societies*, W.W. Norton & Co., New York NY.
- Dollar, D. och A. Kraay (2004), "Trade, Growth, and Poverty", *Economic Journal*, 114, F22–F49.
- Easterly, W. (2004), "Channels from Globalization to Inequality: Productivity World versus Factor World" *Brookings Trade Forum* 2004, 39–81.
- Easterly, W. (2006) "Globalization", entry for *Palgrave Dictionary of Economics*, October 2006.
- Ekholm, K. (2008), *Globaliserings drivkrafter och samhällsekonomiska konsekvenser*, Underlagsrapport nr. 9, Globaliseringsrådet.
- Feenstra, R. och G. Hanson (2001), "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", NBER Working Papers 8372.
- Forbes (2007), "The price of living well", närtartikel den 20 september 2007, http://www.forbes.com/2007/09/18/cost-living-well-index_richlist07_clewi.html (08-04-30).
- Frankel, J. A. och D. Romer (1999), "Does Trade Cause Growth?" *The American Economic Review*, 89(3), 379–399.
- Freeman, R. B. (2005), "The Great Doubling: America in the New Global Economy" *Urey Lecture*, April 8, 2005. Georgia State University;
- Freeman, R. B. (2008), "How does globalization affect inequality? ...let me count the ways". Opublicerat manuskript.
- Gabaix, X. och A. Landier (2007), "Why Has CEO Pay Increased So Much?", *Quarterly Journal of Economics*, 123(1), 49–100.
- Gersbach, H. och A. Schmutzler (2007), "Does Globalization Create Superstars?", CEPR Discussion Papers 6222.
- Glete, J. (1987), *Ågande och industriell omvandling: ägargrupper, skogsindustri, verkstadsindustri*, SNS Förlag, Stockholm
- Grossman, G. M., och E. Rossi-Hansberg (2006), "The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore". Opublicerat manuskript, Princeton University.

- Grubel, H. G. och P. J. Lloyd (1976), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York: Wiley.
- Gustafsson, B. och E. Palmer (2001), "90-talets inkomstklyftor – hur de ökade och varför", *Ekonomisk Debatt*, 19(7), 487–498.
- Hakkala, K., F. Heyman och F. Sjöholm (2008), *Arbetsmarknadseffekter av utländska direktinvesteringar*, Underlagsrapport nr. 9, Globaliseringsrådet.
- Harrison, A. (red.) (2007), *Globalization and Poverty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Haskel, J. E. och M. Slaughter (2001), "Trade, Technology, and U.K. Wage Inequality", *Economic Journal*, 111 (1), 163–87.
- Hausmann, R., L. Pritchett och D. Rodrik (2005), "Growth Accelerations" *Journal of Economic Growth*, 10, 303–329.
- Huberman, M. och W. Lewchuk (2003), "European Economic Integration and the Labour Compact, 1850–1913", *European Review of Economic History*, 7, 3–41
- Internationella valutafonden (2007), *World Economic Outlook. Globalization and Inequality*, Internationella valutafonden, Washington.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/> (2008-04-05).
- Johansson, M. (2006), "Inkomst och ojämlikhet i Sverige, 1951–2002", Institutet för Framtidsstudier.
- Jones, R. W. och H. Kierzkowski (1990), "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework," in Ronald W. Jones and Anne O. Krueger, eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*, Cambridge, MA: Blackwell, pp. 31–48.
- Jones, B. och B. Olken (2007), "The anatomy of start-stop growth", *Review of Economics and Statistics*, under publicering.
- Kaplan, S. och J. Rauh (2007), "Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?", NBER WP # 13270.
- Krugman, P. R. (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade," *Journal of International Economics* 9, (November), pp. 469–479.
- Krugman, P. R. (1980), "Scale Economies, product differentiation and the pattern of trade", *American Economic Review*, 70, 950–959.
- Lane, P. R. och G. M. Milesi-Ferretti (2006), "The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities, 1970–2004", IMF WP 06/69.
- Lawrence, R. (2007), "Slow wage growth and U.S. income inequality: Is trade to blame?", mimeo, Harvard University.



- Leamer, E. E. (2007), "A Flat World, A Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? Review of Friedman", *Journal of Economic Literature*, 18(3), 135-146.
- Legrain, M. (2008), *Is free migration compatible with a European-style welfare state?*, Underlagsrapport nr. 11, Stockholm, Globaliseringsrådet.
- Lindbeck, A. (1997), "The Swedish Experiment", *Journal of Economic Literature*, 35, 1273-1319.
- Lindert, P. H. (2004), *Growing Public – Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century: Volume 1*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Lindert, P. H. och J. G. Williamson (2003), "Does Globalization Make the World More Unequal?" i M. Bordo, A. M. Taylor and J. G. Williamson (eds.), *Globalization in Historical Perspective*. Chicago: University of Chicago Press.
- Löfqvist, R. (1991), *Tax Avoidance, Dividend Signaling and Shareholder Taxation in an Open Economy*. Economic Studies 55, Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet,
- Maddison, A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*. Paris: OECD Development Centre Studies.
- Melitz, M. J. (2003), "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity". *Econometrica* 71(6):1695-1725.
- Melitz, M. J., och Gianmarco Ottaviano (2005), "Market Size, Trade, and Productivity". *Review of Economic Studies*, under publicering.
- Milanovic, B. (2002), "True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone", *Economic Journal*, 112(476), 51-92.
- Milanovic, B. (2005), "Can we discern the effect of globalization on income distribution? Evidence from household budget surveys", *World Bank Economic Review*, 1, 21-44.
- Nielsen, S B, Schou, P, och J K Søbygaard (2002), "Tracing International Income Tax Avoidance in Denmark", *Swedish Economic Policy Review*, vol 9, s 139-164.
- Ohlsson, H., J. Roine och D. Waldenström (2008), "Long-run changes in the concentration of wealth: An overview of recent findings", i Davies, James B, red, *Personal Wealth from a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- O'Rourke, K. och J. Williamson (2001), *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Harvard, MIT Press.
- Piketty, T och E. Saez (2003), "Income Inequality in the United States, 1913-1998", *Quarterly Journal of Economics*, vol 118, s 1-39

- Pritchett, L. (1997), "Divergence, Big Time", *Journal of Economic Perspectives* 11, 3–18.
- Rodrik, D. (1997), *Has Globalization Gone too Far?*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Rodrik, D. (2007), "How to save globalization from its cheerleaders" KSG Working Paper nr. RWP07-038
- Rodrik, D., A. Subramanian och F. Trebbi (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165.
- Roine, J., J. Vlachos och D. Waldenström (2008), "The Long-Run Determinants of Inequality: What Can We Learn from Top Income Data", IFN WP nr. 721.
- Roine, J. och D. Waldenström (2006), "Svenska toppinkomster, 1903–2004", *Ekonomisk Debatt*, nr 8.
- Roine, J. och D. Waldenström (2007), "Wealth Concentration over the Path of Development: Sweden, 1873–2005", *Scandinavian Journal of Economics*.
- Roine, J. och D. Waldenström (2008), "The Evolution of Top Incomes in an Egalitarian Society: Sweden, 1903–2004", *Journal of Public Economics* 92 (1-2), 366–387.
- Rosen, S. (1981), "The Economics of Superstars", *American Economic Review* 71(5), 845–858.
- Sachs, J. D. (2001), "Tropical Underdevelopment," NBER Working Paper nr. 8119.
- Sala-i-Martin, X. (2002), "The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality." NBER WP nr. 8904, Cambridge, Mass.
- Soroka, L. (2003), "Mind the gap the debate over global inequality heats up", *The Boston Globe*, 5 januari 2003. http://www.cid.harvard.edu/cidinthenews/articles/Globe_010503.html (2008-05-23).
- Scheve, K. F. och M. J. Slaughter (2007), "A New Deal for Globalization", *Foreign Affairs*, July/August 2007.
- Spånt, R. (1979), *Den svenska inkomstfördelningens utveckling 1920–1976*, bakgrundsmaterial till Långtidsutredningen 1979:4, Ds E 1979:4.
- Soroka, S., K. Branting och R. Johnston (2006), "Immigration and Redistribution in a Global Era", i P. Bardhan, S. Bowles, och M. Wallerstein (red.), *Globalization and Egalitarian Redistribution*, Princeton University Press
- Statistiska centralbyrån (2006), *Förmögenhetsstatistik 2004*. Sammansättning och fördelning, Statistiska centralbyrån, Örebro.
- Statistiska centralbyrån (2008), *Inkomstfördelningsundersökningen 2006*. Redovisning på risknivå, Statistiska centralbyrån, Örebro.



- Summers, L. (2008a), "America needs to make a new case for trade" *Financial Times*, 27 april, 2008.
- Summers, L. (2008a), "A strategy to promote healthy globalisation" *Financial Times*, 4 maj, 2008.
- Söderberg, J. (1991), "Wage Differentials in Sweden, 1725–1950, i Brenner, Y S, H Kaelble och M Thomas (red.), *Income Distribution in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Tempest, R. (1996), "Barbie and the World Economy" *Los Angeles Times*, September 22.
- Trefler, D. (1995), "The Case of the Missing Trade and Other Mysteries" *American Economic Review* 85(5), 1029–1046
- U.S. Census Bureau (2000), "The Changing Shape of the National Income Distribution, 1947–1998", U.S. Department of Commerce, Washington.
- Venables, A. J. och N. Limao (2002), "Geographical disadvantage: a Heckscher-Ohlin-von-Thunen model of international specialisation", *Journal of International Economics*, 58, 239–263
- Venables, A. J. (2008), "Rethinking economic growth in a globalizing world: an economic geography lens", Opublicerat manuscript, Oxford University.
- Världsbanken (2002), *Globalization, Growth, and Poverty*. Washington D.C.: World Bank and Oxford University Press.

Appendix

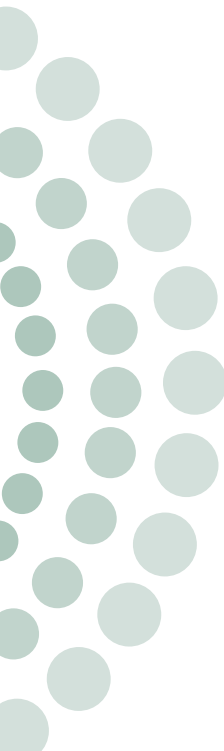
Svensk inkomst- och förmögenhetsstatistik som använts i rapporten

Kapitlets undersökning av inkomstfördelningen bygger på statistiska uppgifter från Roine och Waldenström (2006, 2008) som studerat toppinkomsternas utveckling mellan 1903 och 2004. Toppinkomstandelarna bygger på taxeringsstatistik som kombinerats med befolkningsstatistik och nationalräkenskapsdata för att skapa jämförbara referenstotaler för totalinkomst och skattebefolkning över hela den historiska perioden. Därmed jämförs toppens inkomster alltid med hela befolkningens inkomster oavsett om denna finns med i taxeringsstatistiken (vilket de flesta inte gjorde före andra världskriget) eller inte. Se Roine och Waldenström (2006, 2008) för vidare diskussion.

För perioden 1991–2006, som analyseras i ett särskilt avsnitt i denna rapport, används SCB:s totalräknade inkomststatistik för individer mellan 20 och 65 år.⁴⁶ Individbaserad statistik skiljer sig från den kanske vanligaste inkomststatistiken som baseras på hushåll (kosthushåll), som i vissa avseenden ger en mer representativ bild av de enskilda hushållsmedlemmarnas välfärd.

I populationen ingår både arbetslösa och studerande fullt ut, trots att dessa grupper under vissa delar av perioden saknade någon egentlig inkomst av tjänst eller kapital. Både hel- och deltidsarbetande individer ingår också och ingen korrigering görs för att skapa helårsekvivalenta inkomstflöden. Vi gör detta för att vi är intresserade av studera effekterna av just sådana strukturella förändringar av t.ex. arbetsutbudet som påverkar människors grad av arbetskraftsdeltagande. Dessa skulle riskera att "suddas ut" ifall vi enbart inkluderade heltidsanställ-

⁴⁶ Datamaterialet har formen tabulerade inkomstfördelningar, där befolkningen delats in i klasser utifrån inkomststorlek och där vi för varje klass känner till antalet inkomsttagare och summan av deras inkomster. Det översta (öppna) inkomstintervallet är 30 miljoner kronor och uppåt varför vi har förhållandevis god täckningsgrad över toppen av fördelningen.



da med helårsinkomster. Ett exempel på vad detta innebär är att våra inkomstserier inte fullt ut kan jämföras med motsvarande serier för löner. En ökad inkomstspridning kan vara driven av såväl ökad lönespridning som minskat arbetskraftsdeltagande för låginkomsttagare med konstant lönespridning.

Vår statistik skiljer sig därmed en del från den statistik SCB vanligen presenterar och som inkluderar heltidsanställda och deras helårsekvivalenta inkomster. En effekt av detta är att särskilt botten av fördelningen kommer ha lägre relativ inkomst i våra data än i SCB:s data. Till exempel är P10 och P50 för arbetsinkomster 207 000 kr respektive 287 000 kr år 2006 i SCB:s inkomstfördelningsundersökningar (Statistiska centralbyrån, 2008) medan de i våra data är 7 600 kr respektive 211 000 kr. En annan konsekvens är att när vi inkluderar alla vuxna 20 år och uppåt så kommer vi observera en massa hemboende ungdomar med betydligt levnadsstandard (via föräldrarnas inkomster) än deras egen inkomst ger intryck av.

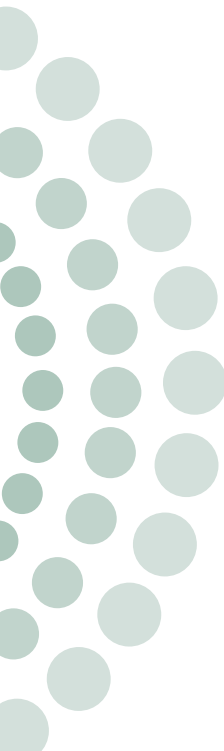
Vi analyserar tre olika inkomstbegrepp: arbetsinkomst, totalinkomst och disponibel inkomst. Anledningen till detta är att vi vill närmare förstå vad som påverkat inkomstfördelningens utveckling, och då specifikt marknadens respektive politikens inverkan.⁴⁷ Dessa tre inkomstbegrepp definieras på följande sätt:

⁴⁷ Vi använder data från SCB:s totalräknade statistik för inkomstären 1991–2006. Datamaterialet har formen tabulerade inkomstfördelningar, där befolkningen delats in i klasser utifrån inkomststorlek och där vi för varje klass känner till antalet inkomsttagare och summan av deras inkomster. Det översta (öppna) inkomstintervallet är 30 miljoner kronor varför vi har förhållandevis god täckningsgrad över toppen av fördelningen.

- Arbetsinkomst motsvarar summan av kontant lön (cirka 92 procent av arbetsinkomsterna) och inkomst från näringsverksamhet, allt före skatt. Beskattningsbara ersättningar vid t.ex. arbetslöshet eller sjukskrivning (förutom korttidssjukpenning) ingår inte varför förändringar i variabeln huvudsakligen kan anses vara marknadsdrivna. Försäljningar av aktieoptioner och andra finansmarknadsrelaterade bonusar räknas som kapitalinkomster och inkluderas inte i arbetsinkomsterna trots att de strikt sett utgör ersättning för utfört arbete. Särskilt topparbetsinkomsterna torde därmed vara underskattade.
- Totalinkomst är detsamma som sammanräknad förvärvs- och kapitalinkomst före skatt. Häri inkluderas kontant lön, inkomst av näringsverksamhet, kapitalinkomst (räntor och utdelningar), realiserade kapitalvinster, pension samt beskattningsbara sociala ersättningar vid bl a arbetslöshet och sjukdom.⁴⁸ Totalinkomsten inkluderar kapitalinkomster utöver arbetsinkomster, vilka är båda huvudsakligen marknadsmässiga inkomstflöden. Men beskattade sociala ersättningar ingår också vilka kan klassas som i viss mån politiskt styrda transfereringar.
- Disponibel inkomst är i princip totalinkomsten efter skatter och skattefria transfereringar. Disponibel inkomst är det inkomstbegrepp i denna studie som i högst grad reflekterar politikens inverkan. Det är också det begrepp som bäst återger folks köpkraft och välfärd.

Sannolikt tas en hel del arbetsinkomster ut i form av kapitalinkomster eftersom dessa beskattas lägre än arbetsinkomster. Till exempel kan personer låta sina bolag fakturera en tjänst i stället för att de själva

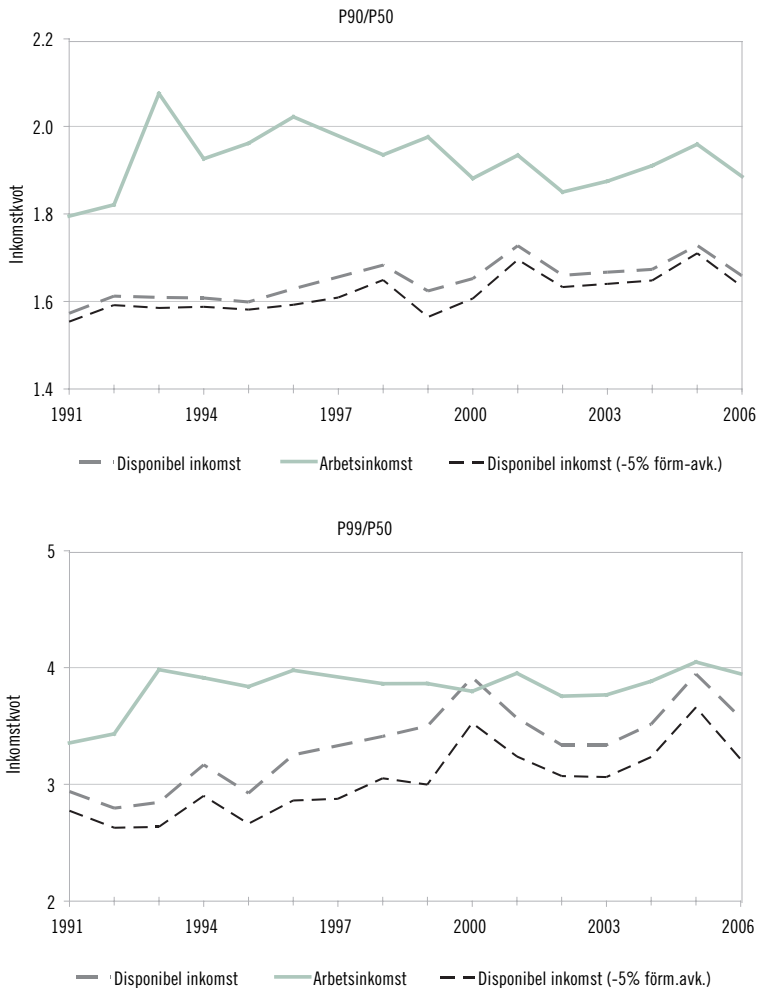
⁴⁸ Att endast realiserade kapitalvinster inkluderas eftersom de fortfarande orealiserade inte observeras skulle kunna leda till problem eftersom tidpunkten för försäljning kan ge stora utslag i en persons årsinkomst och försäljningsbeteenden kan skilja sig systematiskt mellan olika delar av fördelningen. Roine och Waldenström (2008) visar dock att detta inte är någon stor faktisk inverkan på de trender som här studeras.

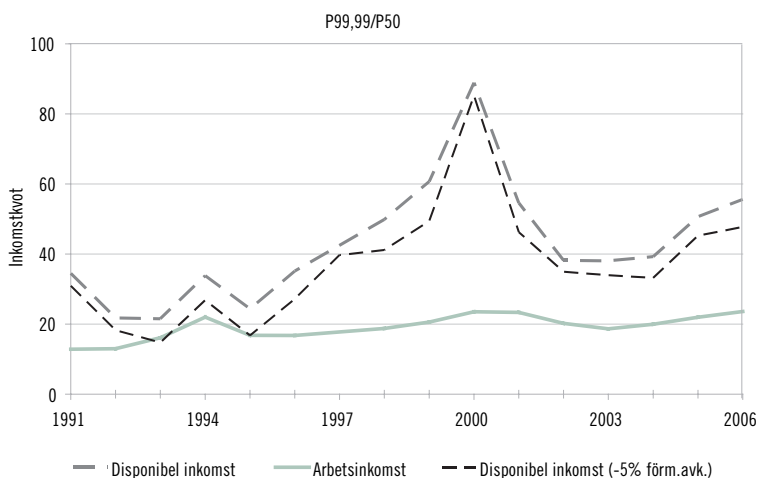


tar ut betalningen i form av lön. När de sedan tar ut utdelning från sitt bolag beskattas den med 30 procents marginalskatt medan lönen, ifall den är tillräckligt hög, skulle ha en marginalskatt på över 50 procent. På samma sätt får en egenföretagare som säljer sitt företag en stor kapitalvinst som egentligen är att betrakta som en ackumulerad ersättning för den personens arbete. Nedan presenteras en kort och explorativ analys av vilken fördelningsmässig betydelse det har att dra ifrån en uppskattad avkastning av en persons förmögenhet från den disponibla inkomsten, och lämna endast mer arbetsrelaterade arbetsinkomster kvar.

Figur A1 visar spridningen i disponibla inkomster mellan medianen och tre toppinkomstnivåer efter det att en femprocentig årlig real avkastning av den beskattningsbara förmögenheten dragits ifrån den disponibla inkomsten i hela inkomstfördelningen. Naturligtvis är denna analys problematisk. Avkastningen fem procent är sannolikt något hög, åtminstone i förhållande mot den 3-procentiga realräntan som uppmätts för längre tidsperioder. Samtidigt underskattar den beskattningsbara förmögenheten inkomsttagarnas sanna förmögenhet, dels p.g.a. grundavdraget på mellan en och två miljoner kronor per hushåll, dels som en följd av skatteregler som undantar flera viktiga aktieförmögenheter i toppen av fördelningen. Dessutom ingår normalt sett inte privatpersoners onoterade bolag i den beskattningsbara förmögenheten, vilket ytterligare underskattar dess avkastning.

Figur A1: Inkomstskillnader mellan medianinkomst (P50) och olika toppinkomstnivåer (P90, P99 och P99,99) inklusive när en femprocentig förmögenhetsavkastning dragits ifrån de disponibla inkomsterna, 1991–2006.





Anm: Percentiler baseras på SCB:s totalräknade inkomststatistik för individer 20–65 år. Förmögenhetsavkastningen baseras på beskattningsbar förmögenhet.

Våra data över förmögenhetsfördelningen är hämtade från Roine och Waldenström (2007) där förmögenhetskoncentrationens utveckling i Sverige sedan 1870-talet studeras. De historiska serierna bygger huvudsakligen på statistik från förmögenhetsskatten och arvsskatten (bouppteckningar). Huvudsakligt förmögenhetsbegrepp är marknadsnoterad nettoförmögenhet, dvs. reala och finansiella tillgångar till marknadsvärden minus skulder. I en särskild analys av utlandskapitalets eventuella betydelse för förmögenhetskoncentrationen har vi för perioden efter 1980 beräknat detta material från betalningsbalansstatistik (restposten) och finansräkenskaperna. För detaljer om dessa uträkningar, se Roine och Waldenström (2007).

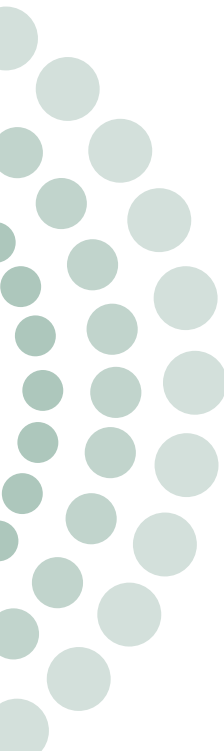
Det finns några viktiga aspekter av data som bör noteras. För det första utgörs fördelningsstatistiken av årliga tvärsnittsfördelningar.

Detta innebär att analyser av inkomstutvecklingar för specifika inkomstgrupper (t.ex. den högsta inkomstdecilen) inte nödvändigtvis är representativa för samtliga individer som tillhörde dessa grupper vid första mättillfället (1991). Det är nämligen rimligt att anta att vissa personers inkomster förändras tillräckligt från år till år så att de byter grupp och ersätts av någon annan i den studerade inkomstgruppen. Även nivån på inkomstjämligheten för varje enskilt år skulle sannolikt förändras något (nedåt) ifall full hänsyn togs till inkomstmobiliteten. Samtidigt bör påpekas att ett flertal studier av inkomstmobilitet i Sverige och andra länder inte antyder att skillnaderna skulle bli särskilt stora (se t.ex. Björklund och Jäntti, 2008).

Till sist vill vi kommentera det faktum att ett av de potentiellt största problemen med att använda officiell inkomst- och förmögenhetsstatistik är att individer har incitament att undanhålla inkomster från beskattning och att både vinsterna av och möjligheterna till att undanhålla inkomster förändras över tid.⁴⁹ Effekterna av skatteflykt är också speciellt svåra att kontrollera då det per definition inte finns direkta observationer på dessa aktiviteter. Det finns dock ett antal sätt att uppskatta storleksordningen på skatteundandragande. Några sådana studier indikerar att storleksordningen (under 1990-talet) skulle kunna vara runt fem procent av alla inkomster i ekonomin (inte bara personliga inkomster).⁵⁰ Detta är marginellt högre än de uppskattningar som gjordes av Bentzel (1952) för perioden 1930–1948. Man kan spekulera i att det finns en utjämnande effekt; även om incitamenten och vissa möjligheter att undanhålla skatt blivit större över

⁴⁹ Ofta skiljer man, speciellt i teoretiska studier, på olagligt skattefusk (tax evasion) och laglig skatteplanering (tax avoidance). I praktiken är det dock inte alltid klart hur olika aktiviteter ska bedömas. För våra serier är inte denna distinktion viktig då vi vill inkludera alla inkomster. De studier vi refererar till med avseende på storleken på skatteundandragande är dock uppskattningar av skatteplanering som är den typ av aktivitet som man typiskt sett antar dominerar i toppen av fördelningen.

⁵⁰ Exempel på sådana skattningar från 1990-talet är Löfqvist (2001) för Sverige och Nielsen m.fl. (2002) för Danmark.



tid så har också kontrollmöjligheterna blivit bättre och att problemet således varit relativt konstant över tiden.⁵¹ Trots detta kan det förstås vara intressant att se vad det skulle betyda för våra inkomstandelar att inkomster saknas. Om vi antar att fem procent av våra observerade totalinkomster saknas och att alla dessa inkomster skulle tillfalla toppdecilen så skulle deras andel 2004 öka från 28,2 procent till 31,6 procent (för serierna inklusive kapital vinster).⁵² Detta är en ansenlig ökning men ändå inte så stor att den helt skulle förändra våra serier ens om det var ett fenomen som fluktuerade över tid.

När det gäller förmögenheternas internationella rörlighet är den ännu mer problematisk allra högst upp i toppen av fördelningen där beskattningen varit som allra högst. Detta har orsakat problem för träffsäkerheten i uppskattningar av ägarkoncentrationen av svenskarernas totala privata förmögenhetsmassa. Av den anledningen presenterar vi specifika serier där vi tar hänsyn till de utlandsplaceringar som rika svenskar tros ha gjort under 1980- och 1990-talen. Till skillnad från inkomstfördelningen har dessa justerade serier en betydande effekt på förmögenhetsfördelningen.

⁵¹ Det kan vara värt att poängtera att några tiotals miljarder mer eller mindre faller inom ramen för vad som betraktas som relativt konstant.

⁵² Detta antagande skulle betyda att cirka 75 miljarder saknas ett enskilt år vilket absolut måste anses vara i överkant av vad man kan anta.