

Ulighed - årsager og virkning

Wolfgang Mostert, papir til diskussionsgruppens¹ møde den 1. marts 2012

Indhold

1	Hvilken politisk betydning har økonomisk ulighed?.....	1
2	Lidt statistik om ulighed og udviklingstendenser.....	2
3	Offentlige sektors indflydelse på indkomstfordelingen.....	4
4	Hvilke faktorer bestemmer en persons indkomst?.....	4
5	Hvilke faktorer ligger til grund for den stigende ulighed de sidste 30 år?	6
5.1	Objektive markedsfaktorer	6
5.1.1	Globaliseringen.....	6
5.1.2	Teknologisk udvikling.....	8
5.1.3	Skift fra skabende til fordelende aktiviteter.....	9
5.2	Institutionelle og politiske faktorer.....	10
5.3	Subjektive/normative faktorer	11
6	Hvilke konsekvenser har stigende ulighed?	12
6.1	Økonomiske konsekvenser	12
7	Politiske følger.....	14
8	Hvilke policy anbefalinger kan vi antyde?	15

1 Hvilken politisk betydning har økonomisk ulighed?

I marts 2011 diskuterede de europæiske socialdemokratiske partier på et seminar i Norge, hvorfor europæiske vælgere til trods for den finansielle-økonomiske krise vedblev med at stemme liberale-konservative partier til regeringsmagten. Et studie, der tjente som oplæg til seminaret, konkluderede, at det skyldtes vælgerbefolkningens bekymring over statsgælden. Vælgerne er vrede over den finansielle sektors udskejelser og den økonomiske krises følger, men stemmer borgerligt, fordi de er af den (fejlagtige)² opfattelse, at borgerlige regeringer er bedst egnede til at nedbringe statens underskud.

¹ Diskussionsgruppen består af: Jørgen Henningsen, Mette Holst, Wolfgang Mostert, Petter Møller, Anne Ohm, Mette Seier-Helms, Lene Viinberg

² Skatteprocenten steg under V- regeringen Knud Kristensen 1945-47 fra 18,2 pct. til 23,3 pct. i 1947. Under S- regeringen Hedtoft 1947-1950 faldt skattetrykket til 20,2 pct. Under VK- regeringen Eriksen-Kraft 1950-53 steg skattetrykket igen til 22,7 pct. Fra 1953 til januar 1968 havde vi S-ledede regeringer under Hedtoft, H.C. Hansen, Kampmann og J.O. Krag. I disse godt 14 år steg skattetrykket fra 22,6 til 32,3 pct. I de tre følgende år under VKR- regeringen steg skattetrykket fra 32 til 42 pct., hvilket svarer til de ti procentpoint, som det var steget med i de 14 S-år fra 1953 til 1967. Under Anker Jørgensens tiår steg skattetrykket med ét procentpoint. I Schlüters tiår fra 43 til godt 50

Til grund for valget af emnet ulighed ligger fire teser:

1. Siden 1990 har Japan haft en gennemsnitlig årlig vækst på kun 1 procent, den samme lave vækstrate har Danmark og Tyskland haft siden år 2000. Der er ingen grund til at forvente, at væksten i EU bliver højere de næste 10 år. Svag økonomisk vækst vil føre til stagnerende medianindkomster.
2. Stigende ulighed vil fremkomme ikke som øget ulighed mellem bund- og middelklassen; derimod vil afstanden vokse mellem middelklassen og de øverste 10%/1%.
3. Billig import fra Kina har siden midten af 1990'erne bidraget til at give lavindkomstgrupper illusionen af at deltage i velstandsstigningen, mens udvidede kreditmuligheder og faldende renter muliggjorde låntagning til forbrugsudvidelse. Begge faktorer har udtømt deres virkekraft.
4. Trenden mod stigende ulighed stiller det politiske system overfor en dobbel udfordring. (i) Dels er mulighederne for at *hæve de lavest lønnede opad* ved at være udtømte; velfærdssamfundets evne til at skabe indkomstudligning via indkomstoverførsler til lavindkomstgrupper har nået sin politiske acceptgrænse. I en periode med knaphed vil middelklassen se med uvenlige øjne på ydelser til folk i den arbejdsdygtige alder, der står udenfor arbejdsmarkedet; jvf Corinna-sagen.³ (ii) Dels vil opfattelsen brede sig, at en stor del af de højeste indkomster ikke afspejler indkomstmodtagerens "marginale bidrag til værdiskabelsen i samfundet", men er "economic rents". Middelklassen vil kræve indgreb imod overhøj aflønning af topchefer generelt og overfor høje gennemsnitslønninger i brancher, der er beskyttet mod konkurrence, såsom advokater, tandlæger, læger, finansielle sektor.

2 Lidt statistik om ulighed og udviklingstendenser

En række OECD publikationer har dokumenteret stigende ulighed i indkomstfordelingen i de fleste lande fra 1980'erne til 2010. Den gennemsnitlige indkomst af de rigeste 10% er ni gange så høj som gennemsnitsindkomsten af de fattigste 10% i OECD. Men der ligger ikke nogen naturlov bag udviklingen. Enkelte lande, har ikke oplevet en stigning i indkomstuligheden: Frankrig, Grækenland og Spanien. Og der er stor forskel i indkomstuligheden i OECD landene:

- Forskellen på de rigeste og de fattigste 10 procent er 6 til 1 i Tyskland, Danmark og Sverige; i Italien, Japan, Korea og UK 10 to 1; i Israel, USA og Tyrkiet 14 til 1.
- In 2005 var andelen af de rigeste 1 procent i indkomsterne før betaling af skat 5,6% i Nederlandene, 6,3% i Danmark og Sverige, 12,7% i Canada, 14,3% i UK og 17,4% i USA.

Som altid er trenden mest sort-hvid i USA. I de sidste 30 år er bruttonationalproduktet per indbygger steget, men ikke medianindkomsten for mænd! Økonomisk vækst er især kommet den rigeste 1% af husholdningerne til gode, indenfor den, de øverste 0.1% og indenfor den undergruppe, de øverste 0.01%⁴:

- De rigeste 1% husholdningers andel af indkomsterne var 8% i 1980, 12% i 1990, og 22% i 2010.
- De rigeste 0.1% andel steg fra 2% in 1980 til 7% i 2007.
- De rigeste 0.01% andel firedobledes fra 0.65% in 1980 til 2.87% in 2004.

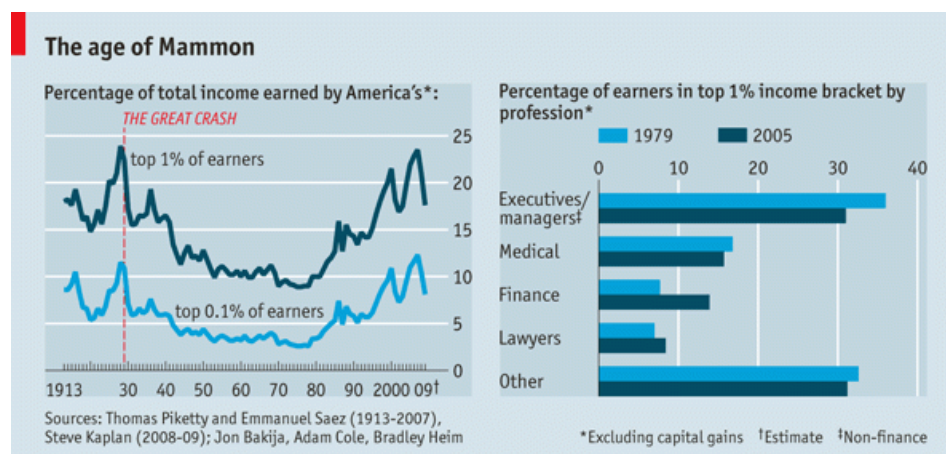
pct. (1987-88). Da Nyrup måtte gå af i 2001, var skattetrykket stort set det samme, som da han kom til i 1993, nemlig ca. 49 pct. Kilde: Henning Tjørnehøj, "Arbejderpartiet Venstre – rend og hop!", Information 6.3.2012

³ Ifølge den British Social Attitudes serie faldt procentandelen af folk, der mener at regeringen bør bruge flere penge på indkomstoverførsler, fra 55% i 1987 til 36% i 2004.

⁴ Ifølge OECD (2011) steg husholdningernes disponible realindkomst fra 1985 til 2008 med 1.7% i OECD27-landene; de fattigste 10% med 1,3% og de rigeste 10% med 1,9%. Tallene for USA er 1,3%/0,5%/1,9%, for DK: 1.0/ 0.7/ 1.5.

De rigeste 1%'s indkomster i USA er "tjent indkomst": halvdelen af indtægterne kommer fra lønindkomst, en fjerdedel fra selvbeskæftigelse og forretningsindtægter, kun en fjerdedel kommer fra kapitalafkast.

Figur 1 viser, at den finansielle sektors og advokatsektorens procentvise andel i de øverste 1% er gået frem fra 1979 til 2005. Den finansielle sektor er stærkest pengemæssigt: I 2009 tjente de 25 rigeste hedge-fund managers mere end 25 milliarder dollar sammenlagt, eller cirka seks gange så meget som CEOerne (Chief Executive Officer) i S&P 500 aktieindekset tjente sammenlagt.⁵ Lægestanden er den profession i USA, der giver størst sandsynlighed for medlemskab: hver femte læge befinder sig blandt de øverste 1%.



Figur 1

Vismandsrapporten fra efteråret 2011 så på udviklingen i uligheden i Danmark. Den konkluderer, at uligheden i Danmark er stort set uændret i 2009 i forhold til 1983. Dog skete der en markant stigning i uligheden fra 2001 til 2009, se figur 2. Nogle forskere er uforstående overfor vismændenes tal, eftersom undersøgelser fra Finansministeriet, Danmarks Statistik og OECD viser stigende ulighed.⁶ Bl.a. forstår forskere ikke det meget store fald i uligheden fra 1987 til 1988, som vismændene i modsætning til andre fik øje på.



Figur 2: Kilde Jonas Schytz Juul Analyse, Politiken ...

⁵ I 2008 udbetalte Goldman Sachs US\$25 milliarder i bonus til sine ansatte!

⁶ Jonas Schytz Juul: "Vismændenes konklusioner flagrer", Analyse, Politiken. Februar 2012

3 Offentlige sektors indflydelse på indkomstfordelingen

Statistikken i figur 1 for USA refererer til indtægterne før betaling af skat og modtagelse af offentlige overførselsydelse. Den offentlige sektor spiller en vigtig rolle i at skabe lighed.

Nogle offentlige instrumenter *påvirker indkomstfordelingen direkte*. Sammenlagt skaber disse ifølge OECD i gennemsnit en omfordeling for den arbejdende befolkning på en fjerdedel målt på gini-koefficienten:

1. *Omfordelingen gennem skatteindtægter og afgifter er ret beskeden*. I Holland er den nul: indkomsts-katten er meget progressiv, men de andre skatter og afgifter er så regressive, at de neutraliserer virkningen. Indkomst-grupperne betaler omkring 40% af deres indtægt i samlet skat.
2. Den omfordeling, der finder sted via det offentlige, kommer fortrinsvist fra *overførselspenge*.

Derudover har staten gennem regulering en lang række *muligheder for at påvirke den "markedsskabte ulighed"*.

- Dels gennem indgreb der påvirker *arbejdsmarkedet*: fastsættelse af minimumsløn lægger en nedre grænse for, hvilke lønninger der kan tilbydes.
- Regulering af *varemarkedet og af markedet for tjenesteydelser* kan styrke eller svække konkurrencen i de berørte delsektorer og dermed muligheder for "economic rent seeking" gennem monopolistisk eller oligopolistisk prisfastsættelse. Regulering af det finansielle marked kan udvide eller indskrænke den finansielle sektors mulighed for at skabe finansielle produkter af tvivlsom samfundsnyttig værdi, og dermed dens omsætning.
- Indførelse af *public management principper med såkaldt incitamentsaflønning* øger chefernes aflønninger i forhold til fuldmægtige og skaber større lønspredning også indenfor chefgruppen.
- Privatisering af offentlige virksomheder og indsættelse af såkaldt professionelle bestyrelser domineret af private chefer fordobler topchefens løn; for dem er det som at vinde i lotteriet.

Den essentielle pointe er, at markedsskabt ulighed ikke er en naturgiven udvikling; forskel i politik gør en forskel på, hvordan et land tilpasser sig globaliseringen og teknologi-skabt arbejdsløshed, og dermed hvordan indkomstfordelingen påvirkes.

4 Hvilke faktorer bestemmer en persons indkomst?

En persons indkomst kan bestemmes ud fra en formel, der indeholder følgende elementer:

- (i) Den vigtigste er størrelsen af omsætningen (og overskuddet) i den økonomisk aktivitet, som vedkommende direkte eller indirekte er ansvarlig for; en direktør for en stor virksomhed får højere løn end en direktør for en mindre virksomhed, selv om arbejdsindsatsen er den samme.
- (ii) Graden af konkurrencepres som den økonomiske aktivitet/subsektor er udsat for; en butikskæde er udsat for massiv konkurrence, banker er ikke.
- (iii) Manglende transparens for kunden af leverede ydelser/produkters kvalitet og den indsats, der er lagt i at levere den; med andre ord: prisfastsættelsens gennemskuelighed; ingen har en chance for at bedømme rimeligheden i en regning fra et advokatkontor.
- (iv) Intern transparens - mulighed for at den ansattes bidrag til opnåelse af et økonomisk resultat kan måles objektivt i firmaet; præcist hvor meget værdi en forsker i et topteam har skabt for firmaet

kan ikke måles; hvor meget overskud en ”trader” i en finansiel virksomhed har skabt for firmaet kan måles direkte.

- (v) Graden af økonomisk regulering, som aktiviteten er udsat for; taxabranchen er prisreguleret, advokatbranchen er ikke.
- (vi) Talent og vilje til at tjene penge.

Den første faktors betydning kan ses overalt. En CEO for en stor global virksomhed tjener mere end en CEO for en mindre virksomhed. En kommunaldirektør i en stor kommune tjener mere end en i en mindre kommune. Hvis man søger råd hos en advokat i en nabosag, og han bruger to timer på det, får man en regning på 2x 1700 kr plus moms; bruger den samme advokat et par timer på at rådgive samme klient i en forsikrings sag, fakturerer advokaten et **langt** større beløb, afhængig af hvor mange penge, der står på spil. I den finansielle sektor er aflønningen specielt høj, fordi man er i nærheden af ekstra store pengebeløb.⁷

En i længden uholdbar situation er, at nogle sektorer er udsat for benhård pris-konkurrence, for eksempel detailhandel (national) og virksomheder i jernindustrien (international), mens andre er beskyttet mod denne, eksempelvis advokatbranchen. Som et levn fra laugsvæsenets tidsalder er priskonkurrence fraværende og man søger aktivt at hindre tilgang til advokaterhvervet. Ifølge Advokatsamfundet må de godt 1.000 advokater, der er ansat udenfor traditionelle advokatvirksomheder, gerne bruge titlen, hvis de repræsenterer selskabet i konkrete forhandlinger eller som intern rådgiver overfor bestyrelse eller direktion. Men de må ikke tilbyde firmaets kunder generelle advokatydelser, dvs., yde juridisk rådgivning og samtidig bruge advokattitlen!⁸ Andre brancher bruger andre midler: copyright beskytter succesrige musikere; microsoft forstod at ophøje Windows og Office til universel standard med deraf følgende monopolstatus.

Som aftager af advokatydelser har man ikke skyggen af en chance for at vurdere hvor megen tid, firmaet reelt har brugt på en rådgivningsopgave. Den finansielle sektors derivater og strukturelle produkter have mange købere ingen indsigt i. Prissammenligninger mellem banker vanskeliggøres af knopskydningen af gebyrer. Derimod er tandlægebranchen langsomt ved at få konkurrence fra udlandet: en krone er en krone.

En brillant ingeniør i en udviklingsafdeling er del af et team; han kan have haft afgørende betydning for et teknologisk gennembrud. Men produktets værdi for firmaet vil i sidste instans blandt andet afhænge af, hvor dygtig markedsføringsenheden er; ingeniørens værdi for afkastet kan derfor ikke beregnes. Derimod kan advokatfirmaer og management-konsulentfirmaer måned for måned måle, hvor meget hver enkelt har faktureret kunderne for og hvor mange nye kontrakter den enkelte har trukket ind i firmaet. På Wall Street tjener de bedste traders mere end direktøren. I topfodbold tjener topspillerne mere end deres managers: spillere kan vurderes præcist (scorer Bendner eller gør han ikke), managers meget mindre (vindende hold har som regel de bedste/dyreste spillere). Top-skuespillere tiltrækker publikum til selv middelmådige film; de kan kræve stjernegager fordi de afgør filmens indtjening.

⁷ I gennemsnit tjener de ansatte i danske pensionskasser 730.000 kroner – i regnestykket er direktørlønningerne, som er særligt høje, ikke medregnet. De 59 ansatte i MP Pension, som passer på magistre og psykologers pensionspenge, er topscorere med en gennemsnitlig årsløn på 970.000 kroner. De tjener i snit 80 procent mere om året end gennemsnittet af de universitetsuddannede magistre, der måned efter måned lægger en pæn del af deres løn i pensionskassen.

⁸ Advokaternes øverste organ, Advokatsamfundet, tvang i marts 2012 landets største revisorkoncern, Deloitte, til at lukke sin juridiske afdeling. Advokatbranchen greb ind overfor over at revisions selskabet lader ansatte advokater tilbyde kunder juridisk rådgivningsydelser, der ligner generelle advokatydelser! Ifølge Torben Jensen, Generalsekretær i Advokatsamfundet, er ”advokattitlen beskyttet, og er forbrugernes garanti for, at advokaten ikke varetager andre interesser end klientens. Det er et vigtigt led i borgernes retssikkerhed.” Advokatsamfundet truede ansatte advokater i Deloitte med, at de ville blive indbragt for Advokatnævnet, der i forbindelse med overtrædelse af de interne adokatetiske regler kan idømme bøder og i værste fald fratage advokater deres bestalling. Kilde: JP 14.03.2012.

At være i en monopolsituation hjælper ikke meget for indtjeningen, hvis det er en branche, der er udsat for prisregulering, for eksempel netværksoperatører i elsektoren. Så længe advokat- og bankvirksomhed anses for værende liberale erhverv i fri konkurrence, vil der ikke ske meget med overindtjeningen der.

For at nå til tops i en virksomhed eller i en offentlig organisation skal man være dygtig – såvel professionelt som i magtspillet. Men, overfor myten om knaphed i talentmassen – at et selskabs succes afgøres af en lille gruppe mennesker i toppen, der skal belønnes med stigende summer for at bevare deres loyalitet – står to kendsgerninger. Den ene, at kirkegårde er fyldt med mennesker der var uundværlige. Den anden, at kun ekstremt få højtbetalte topfolk har været i stand til vedvarende at levere overgennemsnitlige resultater – dygtighed er ikke nok i forretningslivet, der skal også held til.⁹

5 Hvilke faktorer ligger til grund for den stigende ulighed de sidste 30 år?

5.1 Objektive markedsfaktorer

5.1.1 Globaliseringen

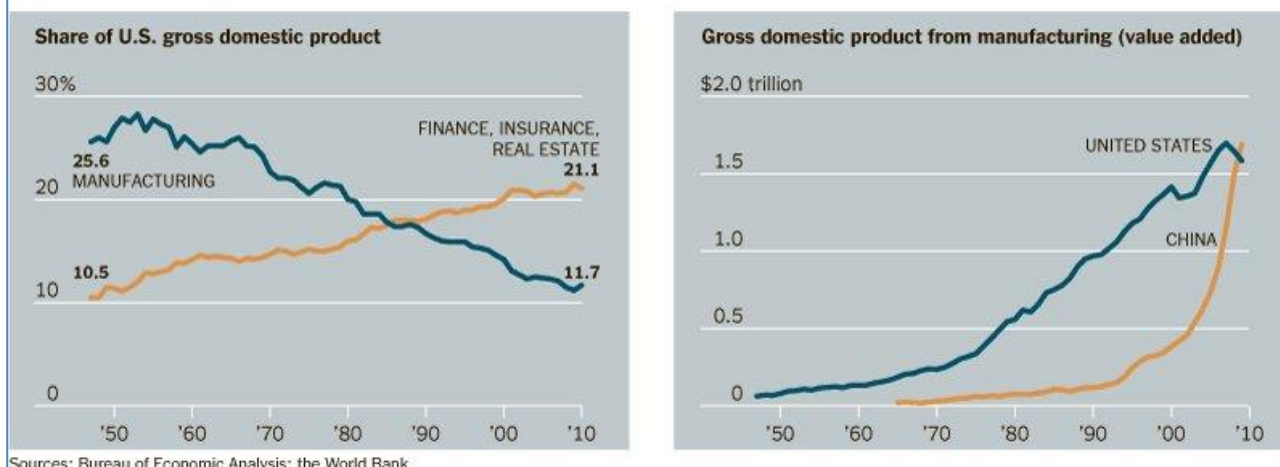
En markedsfaktor er globaliseringen. Som påpeget i OECD's studie fra 2011, er det et komplekst fænomen, der omfatter til tider modsatrettede påvirkninger på indtægternes fordeling: (i) handelsintegration (mobiliteten af varer og tjenesteydelser); (ii) finansiel integration (kapitalens mobilitet); (iii) overførsel af teknologi (mobil information); (iv) flytning af produktion (virksomheds mobilitet); (v) international migration (arbejdskraftens mobilitet).¹⁰ OECD konkluderer, som de fleste akademiske studier på området, at globaliseringens betydning for den stigende ulighed indenfor de enkelte lande er beskedent.¹¹ En årsag til faldende ulighed er industriens faldende relative betydning: velbetalte "blue collar" jobs hos Ford er afløst af mindre velbetalte "burger-flippers" hos MacDonalds. Og som det ses på udviklingstendensen i figur 3 blev faldet i industriens relative betydning ikke accelereret af globaliseringen efter 1980.

⁹ Det berømte eksempel er Peters bog fra midt i 1980'erne "In Search of Excellence". Mindre end 10 år efter bogens udgivelse var hovedparten af de højtbesungne direktørgegnier blevet udskiftet, fordi firmaets bundlinje knækkede.

¹⁰ Global handel i procent af verdens BNPP steg fra godt 30% til godt 50% i tidsrummet 1978 til 2008. I same tidspunkt fordobledes handelsintegrationen, summen af import og eksport i procent af BNP i mange OECD lande. Beholdningen af direkte udenlandske investeringer steg i alle OECD lande – fra et gennemsnit på mindre end 5% af BNP i 1980 til næsten 50% i 2008.

¹¹ Mens den interne nationale ulighed er steget, er den globale ulighed (OECD-indbyggers andel af verdens BNP versus ulandsindbyggers andel) stærkt faldet. Globaliseringen har betydet faldende global ulighed!

Manufacturing's share of the gross domestic product has steadily declined, and now China is overtaking America as the world's largest manufacturing nation.



Figur 3

Jeg tror dog, at studierne undervurderer globaliseringens effekt. Bland andet fordi studierne ikke medtager en række politiske og institutionelle følger af globaliseringen.

Et eksempel på skjulte effekter er Tysklands forsøg på at tilpasse sin økonomi- og arbejdsmarkedspolitik til de nye realiteter på verdensmarkedet. I 1990'erne tabte tysk industri markedsandele. "Industriestandort Deutschland" er en del landets DNA og den offentlige opinion blev grebet af frygt for, at landet var ved at blive afindustrialiseret.¹² Man bestemte sig for at kæmpe for at bevare positionen som industriland. Løn tilbageholdenhed blev set som et nødvendigt middel til at forsvare sig mod den kinesiske udfordring. Fagforeningerne holdt igen med deres lønkrav, ikke mindst fordi arbejdsløsheden steg til 4 millioner. Løn tilbageholdenheden blev forstærket af at det tyske statsbudget efter overgangen til euro'en kom til at overstige den magiske grænse på 3% af BNP i 2003. Det var en af årsagerne til, at regeringen indførte den såkaldte Hartz IV reform, der reducerede længden af dagpengeperioden til et år og skar ned på socialhjælpssatsen. Andre lande i Europa – Danmark, Spanien, Portugal m.m. drog den konklusion, at man alligevel ikke kunne konkurrere lønmæssigt med kineserne og derfor blot skulle være mere kreativ. Lønningerne steg i løbet af 2000'erne med omkring 35% i forhold til de tyske lønninger; hvilket resulterede i tab af arbejdspladser til tyskerne. "Lad-os-være-kreativ" politikerne glemte, at deres land ikke kun konkurrerede med kineserne, men i endnu højere grad med andre OECD-lande. Følgen er, at den danske eksport siden begyndelsen af 90'erne er vokset langsommere end EU-landenes eksport.

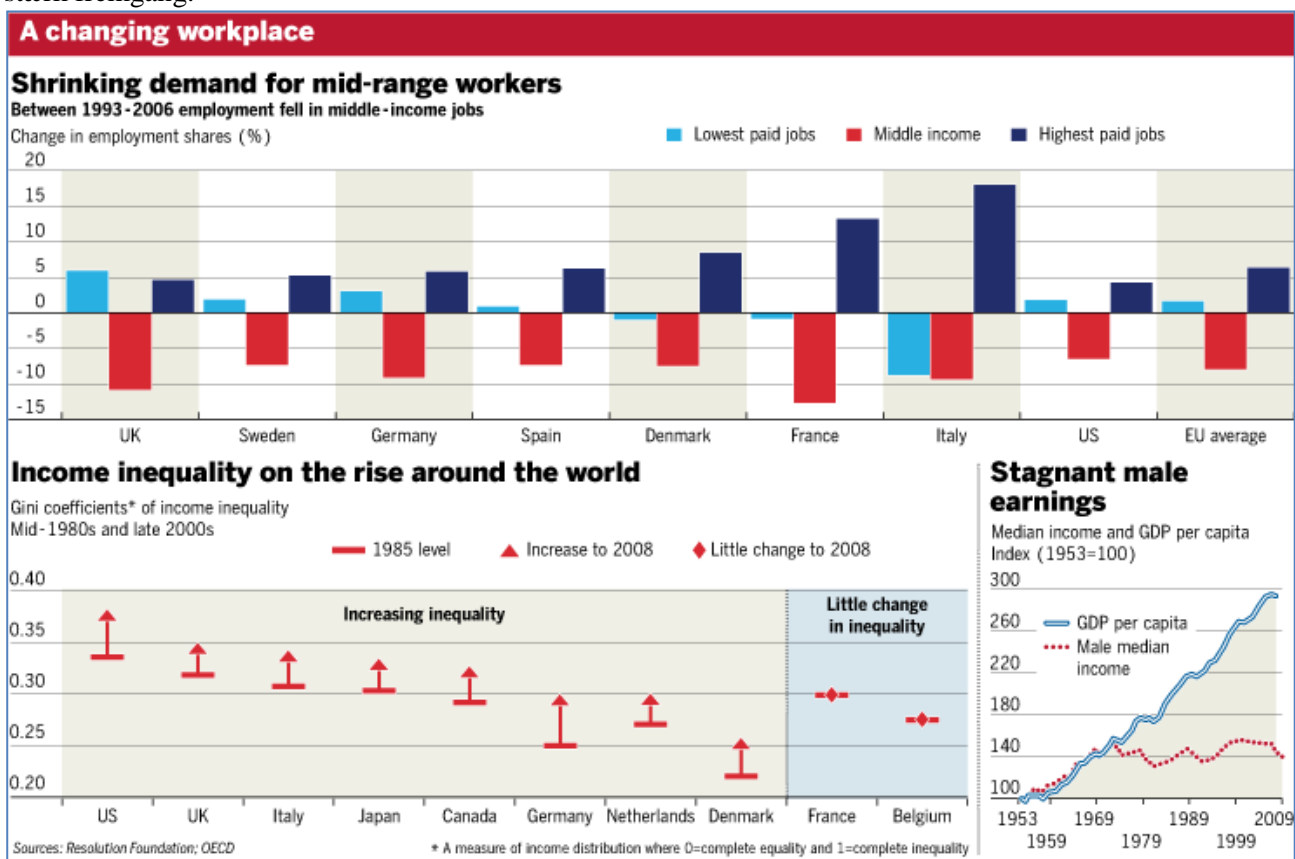
En anden følge af globaliseringen er, at eksportvirksomheder idag er markant større omsætningsmæssigt end for en generation siden. Da omsætningens størrelse er en bestemmende parameter for cheflønninger - CEOs i USA oplevede igennem de sidste 25 år en seksdobling af deres aflønning svarende til seksdoblingen af de store amerikanske firmaers markedsværdi - har det ført til den stigende afstand mellem topchefernes aflønning og medianlønnen i virksomheden. CEO-aflønning er steget støt siden 1980erne upåvirket af økonomiske lavkonjunkturer og finansielle kriser, der påvirkede resten af samfundet. Det globaliserede massemarked i underholdningsindustrien – hvor stigende efterspørgsel (antal seere) og omsætning stort set ingen effekt har på stykprisen - gør det muligt for topidrætsmænd og topenterternairere at opnå et ufattelig høj årlig aflønning.

¹² Modsat UK, hvor The Economist omkring 2003 hoverede over Tysklands forældede position som industrination, mens UK med sin satsning på den finansielle sektor og serviceindustrien var fremtidsorienteret.

Kortfattet kan man sige, at globaliseringen, herunder inkluderet fremkomsten af en talrig middelklasse i de såkaldte emerging economies, har udvidet indtægtsmulighederne markant for et fåtal, mens det store udbud af kinesisk, indisk og vietnamesisk arbejdskraft har lagt en dæmper på lønudviklingen i OECD-landene. Hvor lønudviklingen ikke blev tilpasset globaliseringens konkurrencevilkårer, er resultatet blevet tab af markedsandele.

5.1.2 Teknologisk udvikling

Teknologisk udvikling, ses i de fleste studier, inklusiv OECDs, som en determinant for udviklingen i ulighed. Den teknologiske udvikling har i samspil med globaliseringen mindsket efterspørgslen efter lavtuddannet arbejdskraft og øget efterspørgslen efter højtuddannet arbejdskraft. Det førte til et nedadgående lønpres på de første, og knaphed på de sidste, der derfor fik lønfremgang: den øverste tiendedel trak fra. Nutidens politikere taler meget om, at svaret på globaliseringens udfordring er opgradering af arbejdskraftens kvalifikationer, fordi der i det moderne samfund bliver brug for færre og færre ufaglærte. Det er rigtigt et stykke af vejen. Men, det problematiske, som vist i figur 4, er, at det er efterspørgslen efter mellemuddannet arbejdskraft, der har svigtet, mens der skabtes flere jobs til lavtuddannede. Danmark har siden 2000 tabt 200,000 arbejdspladser i industrien, USA har i samme periode tabt en tredjedel af industriens arbejdsstyrke. Derimod har serviceindustrien udvidet beskæftigelsen. Det er således middelklassen, der er blevet klemmt af udviklingen.¹³ Teknologisk udvikling kan ikke forklare, hvorfor uligheden er steget i nogle lande og ikke i andre. Forklaringsmodellen kan heller ikke forklare, hvorfor netop de øverste 1% fik ekstra stærk fremgang.



Figur 4

¹³ Et andet fænomen, der er bekymrende, er, at arbejdsstyrken i den offentlige sektor er vokset, mens antallet af ansatte i det private erhvervsliv er stagneret – i USA er arbejdsstyrken i det private erhvervsliv ikke vokset de sidste ti år.

5.1.3 Skift fra skabende til fordelende aktiviteter

En lige så betydende faktor for indkomstulighed, der dog næsten ikke analyseres i OECD eller andre studier fra økonomiske tænketanke, er, at en stigende andel af BNP udgøres af *fordelende aktiviteter* (der lægger beslag på indkomstkabelsen i samfundet på bekostning af andre) og ikke af *skabende aktiviteter* (der øger netto-realindkomsten, som er til rådighed for forbrug):

- I løbet af de sidste 30 år er **den finansielle sektors andel af BNP** mere end fordoblet i USA, fra knap fire procent til mere end otte procent. Værdien af den finansielle sektors aktiver (aktier, obligationer, lån, m.m.) op til krisens start i 2008 udgjorde knap fem gange verdens BNP; et forhold, der mellem 2003 og 2007 steg med 45 procent. Stigende udlån/gældsættelse i et samfund er glimrende for langtidsholdbar økonomisk vækst, hvis de går til investeringer i produktion. Men det har ikke været tilfældet her. Sektorens andel af BNP er steget, selv om dennes betydning for *formidling af kapital til produktive investeringer* er mindre end før: kapitaldannelsen er faldet fra 12-16 procent af BNP i 1970erne til 6% fra midten af 90erne og til i dag!¹⁴ I Storbritannien steg bankernes udlån til fast ejendom og til finansielle virksomheder fra 33% af BNP i 1990 til 98% af BNP i 2011, mens udlån til ikke-finansielle virksomheder holdt sig uændret på 25% af BNP i samme periode.¹⁵ Sektorens *risikoafdæknings-funktion* er til gengæld blevet mere betydningsfuld. Som følge af liberaliseringen og globaliseringen er verden blevet mere komplekst og risikofyldt; prisvolatilitet er steget for valutakurser, råvarer, aktie- og obligationskurser. Det har skabt behov for risikoafdækning, hvilket gav grobund for et imponerende udbud af eksotiske finansielle produkter, som til sidst selv eksperter havde svært ved at gennemskue. Bankernes primære fokus var ikke længere på lån, men på salg af finansielle produkter. Stor efterspørgsel efter risikoprodukter kombineret med manglende gennemskuelighed for produkterne skabte herlige economic rents: i 1987, stod finansielle firmaer for knap en femtedel af profitterne i ”corporate America”; i 2007, for knap 40 procent. Det ledsagedes af lønstigninger langt over den gennemsnitlige udvikling i samfundet. I USA tjente en ansat i den finansielle/forsikrings sektoren i 1980 i snit cirka 10 procent mere end en person med tilsvarende kvalifikationer, der var ansat udenfor sektoren; i 2006, 70 procent mere. I Danmark fastslog Vismandsrapporten fra efteråret 2005, at en person i den finansielle sektor får i gennemsnit 33 procent højere løn end en person med samme uddannelse, alder, køn osv., som ikke får en lønpræmie (dvs., arbejder i en konkurrenceudsat sektor, referencen var møbelindustrien).
- Den **juridiske sektors andel** blev næsten fordoblet i samme periode, fra godt 0.8% af BNP til knap 1.6% i USA. Advokatstanden øgede sin andel som følge af en gunstig efterspørgsel efter juridisk rådgivning. En mere kompleks verden skaber behov for mere juridisk afklaring. Privatisering og flere offentlige udbud øgede også efterspørgslen efter juridisk rådgivning.

De to sektorers stigende andel af BNP styrkede de rigeste 1% andel af indkomsterne af to grunde. Den manglende gennemskuelighed af de to sektorers ydelser tillader dem at tilegne sig ”economic rents”: at opstille et mål på 25% forrentning af egenkapitalen som Deutsche Banks CEO Ackermann fastsatte, kan end ikke en succeshistorie som Novo gøre sig håb om. Samtidig tillod den interne transparens ”stjernerne” (storsælgerne, deal-makerne) i virksomhederne at tilegne sig hovedparten af economic rents.

¹⁴ Udviklingen ledsagedes af en række forvridninger. Således i Danmark steg bankernes udlånsunderskud fra 20-30 millioner kroner i 2004 til knap 600 milliarder i 2008.

¹⁵ Dirk Bezemer: “Big finance is a problem, not an industry to be nurtured”, Financial Times, November 3, 2013

Sundhedssektorens stigende andel af BNP i Danmark fra 6% i 2000 til 7,2% i 2010 (i USA 17%) og dens delvise privatisering var ligeledes medvirkende til at øge de rigeste 1% andel af indkomsterne, fordi overlægerne formår at skaffe sig meget høje indtægter ved at have private bi-indtægter sideløbende med at deres offentlige indtægter pustes op af tillæg for at holde på dem.

Star fascinationen. In 1982, stod de 1 procent af pop stjernerne i verden med den højeste indtægt for 26 procent af salget af koncertbilletter; i 2003 stod den øverste 1 procent for 56 procent af billetindtægterne. Samme udvikling mod stigende forskel i aflønning kan ses i fodbold verdenen.

5.2 Institutionelle og politiske faktorer

De vigtigste institutionelle-politiske faktorer, der påvirker indkomstfordelingen, er deregulering af økonomiske aktiviteter, privatisering, medlemskab af fagforeninger og fastsættelse af minimumslønninger.

Deregulering har i mange tilfælde positive følger for samfundsøkonomien, for beskæftigelsen og dermed for indkomstfordelingen. *Deregulering der fører til øget konkurrence* - for eksempel i servicesektoren - vil øge produktiviteten i forhold til trend-linjen, men også medføre produktinnovationer, der udvider efterspørgslen. Det fremmer som regel ligheden i samfundet.¹⁶ *Deregulering, der ikke øger konkurrencen* i erhvervet, vil som oftest øge uligheden. Eksempler:

- Monopol-og konkurrencemyndighederne i EU og i EU-landene har i løbet af de sidste par årtier indtaget en mere afslappet holdning til graden af koncentration i en industri. *Sammenlægning af virksomheder* er blevet tilladt, som ikke ville være blevet tilladt i 1980erne fordi myndighederne, støttet i akademiske analyser, har tilladt større markedsandele, fordi det vurderes, at international konkurrence som sådan har styrket konkurrenceintensiteten.
- *Dereguleringen af finanssektoren*, herunder ophævelsen af adskillelsen af detailbank- og investeringsbank funktionerne, har øget koncentrationen i sektoren, der har store indbyggede "economies of scale and of scope" og ført til markedsføring af nye finansielle produkter, som økonomer har svært ved at se den samfundsmæssige værdi af.¹⁷

Privatisering af offentlige virksomheder og indførelse af new public management fører til øget afstand mellem chef-lønninger og medianlønnen for de ansatte. Incitamentaflønning er et effektivt middel til at skabe indtægtsforskelle. Noget af det første en professionel bestyrelse med private direktør vil konkludere, er, at den offentlige (og nu halvprivate) chef får alt for lidt i løn.¹⁸ I de eurolande, der er stærkest berørt af krisen, Irland, Grækenland, Spanien, Italien er der ved at komme en reaktion. Monti har indført et loft på 295.000 euro for fremtidige kontrakter med chefer i det offentlige. For at reducere statens budgetunderskud reducerede irerne de offentlige lønninger med cirka 20 procent; de højeste lønninger blev ramt af de højeste procentvise forringelser.

¹⁶ Men ikke i professional sport. Da man holdt op med at lægge loft i USA over hvor meget en basketballklub måtte betale en spiller, eksploderede aflønningen. Liberaliseringen i EU af hvor mange udlændinge man måtte have i en klub førte ligeledes, stik imod hvad man måske intuitivt-logisk burde forvente til et enormt løft i aflønningen tik spillerne. Den samtidige liberalisering af TV-kanaler forstærkede det. Marginale kanaler med nul kvalitetsambitioner satser på et produkt, man ved den brede befolkning ønsker, for eksempel landskampe i fodbold, og overbyder derfor andre kanaler.

¹⁷ Der findes dog altid professorer i finansiel teori, der vil fremtrylle en analyse, der viser at et nyt produkt er samfundsgavnligt: standardargumentet er at det fremmer likviditet og giver bedre prisinformation. For at kunne følge med i udviklingen er man som professor afhængig af adgang til oplysninger, og man vil også gerne fortsat kunne udarbejde konsulentrapporter for industrien.

¹⁸ Direktøren for "Riget" fik fordoblet sin løn fra 750,000 kr fra det ene år til 1.5 millioner kroner det andet år som følge af en privat bestyrelse blev indsat.

Fagforeningerne har i alle lande tabt medlemmer. Det har yderligere svækket lønmodtagernes forhandlingsposition.

5.3 *Subjektive/normative faktorer*

Objektive faktorer, der skaber forudsætningen for, at economic rent¹⁹ tilegnelse kan finde sted, er ikke tilstrækkelige. **Economic rent søgende opførsel skal være socialt accepteret** for at muligheder, der skabes, bliver udnyttet.²⁰ Det voldsomme løft i CEO-aflønningen kunne ikke have fundet sted uden den ideologiske underbygning der skyldtes, at **teorien om økonomiske incitamenters betydning for økonomiske aktørers indsats** blev strakt langt ud over, hvad den kunne bære. Ikke mindst indførelsen af aktieoptioner fik CEO-aflønningerne til at løbe løbsk. Ingen akademisk teoretiker har haft større betydning for ulighederne i aflønningen end Michael Jensen, Professor Emeritus fra Harvard, den vel nok fremmeste fortaler for resultatbaseret aflønning. Jensen arbejde er baseret på to grundlæggende hypoteser. Den første er Milton Friedmans afvisning af multiple stakeholder capitalism: managers skulle ikke se på multiple interesser, men træffe beslutninger ud fra hvad der gavnet den kortsigtede profit, dette ville maksimere virksomhedens langsigtede værdiskabelse. Den anden er teorien om det rationelle marked: at værdien af en aktie afspejler den bedste forhåndenværende information. Dette eksterne forhold kunne internt overføres til virksomheder, hvis disse opfattedes som et system baseret på tildeling af beslutningsrettigheder, vurdering af resultater og incitamentbaseret aflønning. Jensen formulerede tesen om aktieoptioner som et middel til at skabe overensstemmelse mellem aktieejernes og CEO'ens interesser. Grundlaget er det kendte "principal-agent" dilemma: hvordan kan, for eksempel en pelshandler i 1700-tallets Amsterdam være sikker på at den handelsagent, som han sendte til Skt Peterborg for at opkøbe pelse, virkelig brugte alle de penge han fik med til at købe de pelse, han havde med hjem, uden at stikke nogen af pengene i sin egen lomme? Jensen havde observeret, at CEO'erne havde for stor uafhængighed og gennemførte deres arbejde uden i tilstrækkelig grad at have aktieejernes interesser for øje. Derfor foreslog Jensen at give hovedparten af aflønningen i form af aktieoptioner. Ifølge ham ville det sikre, CEO'ens og aktionærernes interesse i virksomhedens resultat blev sammenfaldende. Den typiske aflønning, vi nu om stunder ser, består af grundløn + resultatbaseret bonus + aktieoptioner; samt en sikkerhedsskærm i form af et gyldent håndtryk.

Jensens teori lider af en logisk brist. Dybest set, starter han med den antagelse, at corporate governance ikke fungerer: bestyrelserne laver et dårligt stykke arbejde med hensyn til at overvåge og evaluere CEO'ens præstationer, så aktionærerne opnår den forrentning, som virksomheden kan levere. Men, hvis man antager at corporate governance ikke virker, må man forvente, at CEO vil være i stand til at manipulere en ny incitamentsordning til egen fordel. Det er præcist, hvad der skete: studier viser en relativ begrænset overensstemmelse mellem den samlede aflønning en CEO får og de resultater han/hun skaber. Faktisk har aktieoptioner formentlig i en del tilfælde intensiveret principal-agent problemet, fordi aktionærer og bestyrelser måtte tro, at incitament-aflønning havde fjernet problemet.

Men mindst lige så betydningsfuldt for udviklingen i cheflønningerne var det, at påvirkningen rakte udover den snævre corporate governance kreds. I den opinionsdannende elite dannede sig det opfattelse, at resultatbaseret aflønning både fører til bedre økonomiske resultater og sikrer en objektiv markedsbestemt

¹⁹ "Economic rent" er aflønning udover det niveau der er påkrævet for at få aktører til at levere ydelsen.

²⁰ Ifølge median- vælger teorien ender et samfund med lige så meget omfordeling og dermed ulighed, som vælgerne ønsker. Ifølge den ville uligheden blive lavere, hvis vælgerne krævede uligheds-reducerende politikker. I den forstand kan man hævde, at stigende ulighed har politiske årsager. Det kræver dog fortsat diskussion om, hvorvidt individuelle vælgeres præferencer afgør politiske resultater i politik, eller om politisk aktive organisationers indflydelse; og især, hvem det er der skaber nye "policy-ideologier" der bliver brugt som rettesnor?

aflønning: direktørerne får de penge, de er værd. Udbredelse af resultatbaseret aflønning til den offentlige sektor - der er ifølge DJØF 250 offentligt ansatte chefer, der har en løn på mere end 1,3 millioner - er et vigtigt led i den sociale accept: uden lønstigningerne for offentlige chefer ville myten om at store lønforskelle er nødvendige for at motivere folk til at acceptere chefstillinger og levere resultater have været svær at opretholde. Da offentlige og private chefer mødes i såkaldte erfa-grupper, kan de bekræfte hinanden i aflønningssystemets fortræffelighed. Hvis man oven i købet er så heldig at være CEO eller finansdirektør i en offentlig ejet virksomhed der skal privatiseres, får man en salgsbonus fra det offentlige, hvis der sker via en børsnotering eller via en gælden anerkendelse fra køberen, hvis en equity-fond køber den.

Brug af aflønningskonsulenter til at strikke aflønningspakken sammen sørger for automatikken i den opadgående aflønningskrue: eftersom enhver bestyrelse ønsker at ansætte en topkandidat bliver man enige om, at aflønningen skal svare til de 20% bedst betalte CEOs i branchen. At konsulenternes rate er knyttet til den nye chefs aflønningsniveau giver et godt incitament til at konsulenten ikke er for fedtet i sin anbefaling.²¹

Det er en sociologisk lov, at et halvt år efter at et subsidie er indført, så kan hverken yderne eller modtagerne forestille sig livet uden det; forslag om fjernelse af subsidiet vil blive opfattet som en absurditet og krænkelse af modtagernes menneskerettigheder. Sådan er det også gået med høje cheflønninger. At tilbyde en ansøger til en chefstilling en aflønning, en person med tilsvarende kvalifikationer for 10-15 år siden ville have fundet fuldt tilfredsstillende, ville i nutiden blive betragtet som en personlig fornærmelse.²²

6 Hvilke konsekvenser har stigende ulighed?

6.1 Økonomiske konsekvenser

Noget ulighed er nødvendig for at skabe incitamenter i en kapitalistisk økonomi, men for meget ulighed kan skade effektiv drift af økonomien. Overdreven ulighed har tre uheldige konsekvenser: (i) Eftersom de meget velhavende har et mindre forbrug i procent af deres indkomst end de mindre velhavende, falder efterspørgslen i samfundet med mindre de riges overskud investeres i produktive, arbejdspladsskabende investeringer. Per tiden sker set ikke – trods meget store overskud holder virksomheder igen med investeringer i de vestlige lande fordi efterspørgslen mangler. (ii) De mere velhavende kan finansiere en effektiv lobbyvirksomhed for at opnå fordele, kontrakter og redningspakker, der forvrider markederne. (iii) Voksende ulighed underminerer de fattigste evne til at investere i deres egen uddannelse.²³ Så ifølge **højrefløjen** er øget ulighed nødvendigt for at skabe mere vækst; jf. Venstre-folketingsmedlemmer i Danmark eller Republikanerne i USA. I Danmark går argumentet især på behovet for at motivere folk til en ekstra indsats, i USA for behovet til at øge investeringerne.²⁴ *Incitamentargumentet* er ofte overvurderet; det har mere begrænset effektiv anvendelse end fortalene hævder. Behov for incitamenter berettiger ikke ulighed over hele linjen, det er kun bestemte typer af uligheder, der har en tilskyndelsesvirkning. Problemet med *investeringsargumentet* er, at stigende ulighed i vore dages vestlige samfund ikke ledsages af øgede

²¹ Galbraith karakteriserede private cheflønninger som ”direktørens varme håndtryk til sig selv”; Prof. John Kay fra LSE har omformuleret det til ”et varmt håndtryk fra vennerne i bestyrelsen”.

²² Det hjælper også at man altid kan hive fodboldspillernes høje aflønning frem som sammenligningsgrundlag.

²³ Det kan aflæses i forskelle i mobilitet: den ”sociale arv”-effekt (positiv og negativ) er betydeligt stærkere i ulige samfund såsom USA end i mere lige samfund såsom Danmark.

²⁴ Argumentet er ikke nyt. Tilbage i det 19. århundrede, argumenterede de store klassiske økonomer som David Ricardo og John Stuart Mill for ulighed som den eneste måde at fremskaffe investerbare midler. Da de fattige bruger al deres indkomst på fornødenheder, kan kun de rige spare op og dermed stille finanskapital til rådighed, som kan omdannes til maskiner, der i sidste ende gør os alle mere velstående.

fysiske investeringer: Selv om uligheden er steget, er de produktive investeringers andel af BNP og den økonomiske vækstrate i de vestlige økonomier faldet i de seneste 30 år.

Ifølge **venstrefløjen** har øget ulighed negative følger for økonomisk vækst. Et argument er, at *øget ulighed svækker efterspørgslen i samfundet og dermed også virksomhedernes motivation for at investere*. Denne hypotese understøttes ikke generelt af historiske data. Komparative studier af lande med sammenlignelig velstand viser, at vækstperioderne i mere ulige samfund er mere kortvarige. Men hvis man ser på vækst i almindelighed snarere end på længden af vækstperioder, er der ingen sammenhæng mellem økonomisk vækst og indkomst ulighed.²⁵ Et andet argument er, at *øget ulighed fører til et kredit-boom*, der øger sandsynligheden for finansielle kriser; jvf 1929-krisen og 2008-krisen. Det afvises af nogle økonomer. Bordo og Meisner hævder, at data fra 14 udviklede lande mellem 1920 og 2000 ikke tyder på, at der består en sådan sammenhæng. Selv om det er korrekt, at kredit booms øger sandsynligheden for en bankkrise, kunne de ikke finde beviser for, at indkomstkonzentration fører til kredit-booms. Deres datasæt viste lave renter og økonomisk ekspansion som de eneste robuste determinanter for kreditbobler.²⁶

Ved undersøgelser må man altid stille spørgsmålet, om den undersøgte parameter er en årsag eller et resultat? Lad os trods Bordo og Meisner kaste et blik på de to hovedpostulater for en sammenhæng mellem ulighed og finansielle kriser. Begge postulater hævder, at dysfunktionelle finansielle markeder var den umiddelbare udløser af krisen, mens dens dybere årsag var ulighed.

Det ene er Kumhof og Rancières hypotese om en *sammenhæng mellem stigende velstandskonzentration, middelklassens gældsætning og den finansielle sektors stigende andel af BNP*.²⁷ De konstaterer, både forud for 1929- og 2007-krisen en øget opsparingskvote i top 5% gruppen og en øget gældsætningskvote for de andre indkomstrin.²⁸ Uligheden i forbrugsudviklingen steg betydeligt mindre end indkomstuligheden, da grupperne søgte at følge med i forbrugsstigningsræset trods stagnerende indkomster. *Det øgede behov hos de rigeste for at finde investeringsobjekter og øget lånebehov hos de lavere indkomstgrupper* udvidede behovet for finansielle tjenesteydelser og formidling, hvilket medvirkede til, at størrelsen af den finansielle sektor, målt ved forholdet mellem bankernes passiver og BNP, steg. Den store og vedholdende stigning i arbejdstagernes gæld-til-indkomst forhold skaber økonomisk skrøbelighed, der i sidste ende kan føre til en finansiell krise.

En nærtbeslægtet hypotese, er, at voksende indkomstulighed skabte et politisk pres, ikke for at rette op på uligheden²⁹, men for at tilvejebringe let kredit til at holde efterspørgslen og jobskabelsen robust trods stagnerende indkomster.³⁰ Margaret Thatcher søgte åbenlyst at fremme privat boligeje som et middel til at

²⁵ Kilde: F. Spagnoli: "Income Inequality: What's Wrong With It, and What's Not" January 27, 2012

²⁶ Kilde: Michael D. Bordo & Christopher M. Meissner: "Does Inequality Lead to a Financial Crisis?", 12/21/2011

²⁷ Michael Kumhof and Romain Rancière: "Inequality, Leverage and Crises", IMF working paper 2010

²⁸ I 1983 var i USA gældens størrelse i forhold til indkomsten hos de øverste 5 procent af husholdningerne 80 procent, for det nederste 95 procent var forholdet 60 procent. Femogtyve år senere var forholdet 65 procent for de øverste 5 procent og 140 procent for den nederste 95 procent. (I 2007 var husholdningernes opsparingskvote nul som resultat af at de rigeste 20 procent opsparede 15 per cent af deres indkomst og de øvrige 80 procent en abnorm 110 procent).

²⁹ Hovedparten af de amerikanske vælgere afviser at anvende højere skatter eller større transferydelser som instrument.

³⁰ Raghuram G. Rajan: "Let Them Eat Credit", August 27, 2010 The New Republic. Hans påstand (han er tidligere IMF cheføkonom) er: Politicians are resourceful people. Their political skill lies partly in proposing solutions that keep their constituents happy without venturing into the rocky terrain of real reform. In the case of inequality, politicians know intuitively that households ultimately care most about their consumption over time; incomes are only a means to obtaining that consumption stream. As a result, the government's response to rising inequality—whether carefully planned or the path of least resistance—has been to encourage lending to households, especially but not exclusively

dreje vælgerbefolkningen i konservativ retning. Bush, ivrigt støttet af demokratiske senatorer, søgte bevidst at fremme lavindkomstgrupperes boligeje som et middel til at give disse andel i formuestigningen på fast ejendom; det førte til indførelse af de berygtede subprime lån. (40% af investeringerne i USA er i fast ejendom).

7 Politiske følger

Streck ser 2008-krisen som en manifestation af en **endemisk konflikt mellem kapitalistiske markeder og demokratisk politik**.³¹ Han ser fire epoker i fordelingskampen og dets følger for demokratiet. Første fase, efterkrigstidens gyldne 30 år med stigende velstand og stigende lighed, ser han som en undtagelsesperiode for demokratiets trivsel. Demokratiske regeringer, som stod overfor, hvad man i 1960'erne troede, var en endeløs række af innovation og vækst, udvidede velfærdsstaten. Anden fase kom med den faldende vækst i 1970'erne, der udvidede de offentlige udgifter og satte de offentlige indtægter på slankekur. Et stykke tid, støttede centralbankerne underskudsfinansieringen med en udvidelse af pengemængden. Den resulterende høje inflation skabte utilfredshed, især fordi den ikke førte til nævneværdig vækst. Troen på keynesiansk stimuleringsøkonomi aftog. Centralbankerne begyndte at fokusere på lav og stabil inflation som deres primære mål, og blev mere uafhængige af deres politiske herrer. Underskuddet på de offentlige finanser fortsatte, og den offentlige gæld steg som andel af BNP i de industrialiserede lande, da gælden i fravær af høj inflation ikke længere mistede dens reelle værdi. Tredje fase kom som reaktion herpå i begyndelsen af 1980'erne. Regeringerne erkendte behovet for at finde nye kilder til vækst. Ronald Reagan i USA og Margaret Thatcher i Storbritannien svækkede fagforeningerne og deregulerede industrien og den finansielle sektor. Produktivitetsvæksten steg betydeligt i disse lande over tid, hvilket overtalte det kontinentale Europa til at indføre deres egne reformer, ofte presset af Europa-Kommissionen. Den offentlige gæld fortsatte med at vokse. Den moderat uddannede middelklasse fik ikke del i denne dereguleringsvækst bortset fra at den forbedrede dens position som forbrugere. Den fjerde fase i de avancerede økonomiers hektiske søgen efter vækst fandt forskellige former. I nogle lande skabte et privat kredit boom arbejdspladser i lavtuddannede brancher som bygge og anlæg, et forbrugsboom blev skabt af lån i overvurderede huse. I andre lande, blev offentlig ansættelse brugt som middel til at skabe middelklassen sikre job. Nogle lande fik meget kortvarige overskud på statsbudgettet, men generelt fortsatte underskuddene. En ny fase indledtes med 2008-krisen; et i forvejen højt niveau for den offentlige gæld blev pustet op af store budgetunderskud; finansmarkederne tvinger nu regeringerne til at sætte ind overfor disse.

Hvad ved vi ellers om ulighed og følger for politik og demokrati? Akademiske studier viser at:

- Social mobilitet er større i mere lige samfund end i ulige samfund: en dansk skomagerson kan lettere realiserede den amerikanske drøm end en amerikansk.
- Regeringers villighed til at øge transferydelser ser ikke ud til at påvirkes af ændringer i indkomstilighed.
- Demokrati er baseret på idealet om lige indflydelse for alle borgere, men indkomstilighed giver velhavende borgere en større evne til at påvirke politikere og medierne. Politik er mere lydhør overfor de riges end de fattiges interesser; jvf i Danmark den mærkelige genforhandling af Mærsk's oliekoncession. Den udlignende effekt af føderale skatter i USA var mindre i 2007 end i 1979, da sammensætningen af føderale indtægter flyttede væk fra progressive indkomstskatter. Føderale

low-income ones (the government push for housing credit was just the most egregious example). The benefit—higher consumption—is immediate, and paying the inevitable bill can be postponed into the future.

³¹ Wolfgang Streeck, "The Crises of Democratic Capitalism", The New Left Review, Sept-Oct 2011

ydelsesudbetalinger bidrager mindre til at udjævne indkomstfordelingen, eftersom en voksende andel af transferydelserne går til ældre amerikanere, uanset indkomst.

- Stigende ulighed kan svække samfundets sammenhængskraft. Hvis nogle grupper føler, at samfundet er urimelig overfor dem, så kan fragmentering resultere i ustabilitet og endda vold. Meget høje niveauer af ulighed kan være socialt og politisk forstyrrende. Problemet afsløres i data om social tillid: folk stoler på hinanden i mere lige samfund.³²

8 Hvilke policy anbefalinger kan vi antyde?

Når krybben er tom, strides hestene. Danmark, ligesom alle andre EU-lande står overfor alvorlige prioriteringsproblemer i de følgende år.³³ I sådan en situation er staten nød til at gribe ind overfor economic rents:

- Man skal fremme konkurrencen indenfor advokaterhvervet. De kunstige lavsbegrænsninger som advokatrådet kæmper for at bevare, må løsnes. For at fremtvinge priskonkurrence i erhvervet bør staten sætte efterspørgsel efter juridisk rådgivning i udbud.
- De offentlige cheflønninger bør holdes i bero indtil forholdet mellem fuldmægtiglønninger og cheflønninger er tilbage til forholdet midt i 1980'erne.
- Topskatten for indtægter over en million kroner i 2010 prisniveau kan hæves fra 15% til 25%.
- Man skal nøje overveje om brugen af derivater til at fremme offentlige mål – såsom EU's kvoter for CO2-emissioner eller grønne certifikater – er hensigtsmæssig, når den finansielle sektor i forvejen er kunstigt oppustet.
- Man bør føre kampagner mod høje private direktørlønninger. De virker, som eksempler fra Sverige, Tyskland og England har bevist.

Det andet er at gribe ind overfor det problem, at vi har nationale skatter i en tid, hvor virksomhederne er globale og kan flytte deres overskud hen hvor de ønsker.

- Skatteunddragelse, skabt af skattelovgivningens kompleksitet og virksomhedernes globalisering kan reduceres ved at *simplificere skattelovgivningen gennem en sammenhængende reform* (ikke gennem drypvise indgreb; sådanne vil ikke ophæve lovgivningens kompleksitet).
- Den finansielle transaktionsskat er blevet markedsført forkert som et middel til at bremse finansiell spekulation. Det er den ikke særlig velegnet til. Men den er et første eksempel på at finde en global/international virkende skat.
- Forbrugerboykot af produkter fra firmaer der ikke betaler skat i landet.
- En international skat (tilfaldende FN) på reklameindtægter fra popstjerners optræden udenfor deres (skatte)hjemland eller fra internationale transmissioner af sportsarrangementer.

Men, det ovenstående vil kun ændre lidt på situationen. Mere grundlæggende ændringer kan kun skabes af et langt, sejt træk, der starter med høj-kvalitetsanalyser på universiteternes økonomiske og management institutter der påpeger svaghederne i rationel markedsteori og langsomt fører frem til mere realistiske og samfundsholdbare teorier, der så påvirker nye beslutningstageres tanketang.

³² Der er dog det tolkningsmæssige problem, at lige samfund også er mere etnisk homogene samfund!

³³ En selvskabt bankkrise førte Sverige i 1992/93 ind i en dyb økonomisk krise, som landet gennem reformer kæmpede sig ud af. Det giver grund til optimisme, selv om den begrænses af, at landet ikke skulle have sig op mens handelspartnerne også var nede.