

Verden og oss

Næringslivets perspektivmelding 2018



06.

Økende ulikhet

152 Innledning

155 Velstandsreise - men de økonomiske ulikhetene har økt

157 Drivere bak økende økonomisk ulikhet

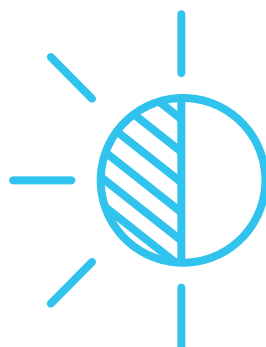
162 Konsekvenser av økende økonomisk ulikhet

167 Oppsummering

168 Forførernes gullalder

Einar Hålien – redaktør i Schibsted





Innledning

De siste tre-fire tiårene har de relative forskjellene mellom rike og fattige land blitt mindre, siden de fremvoksende landene har hatt høyere økonomisk vekst enn de rike.

Samtidig har de økonomiske ulikhetene økt *internt* i de fleste land i verden, også i Norge. Husholdninger med høy inntekt har gjennom gående hatt en høyere inntektsvekst enn de med lave inntekter.

Spørsmålet om hvordan kaken – verdiskapningen – skal fordeles, er dypest sett et politisk spørsmål. Men spørsmålet har også økonomisk betydning, siden en skjevare inntektsfordeling kan svekke vekstevnen. OECD har

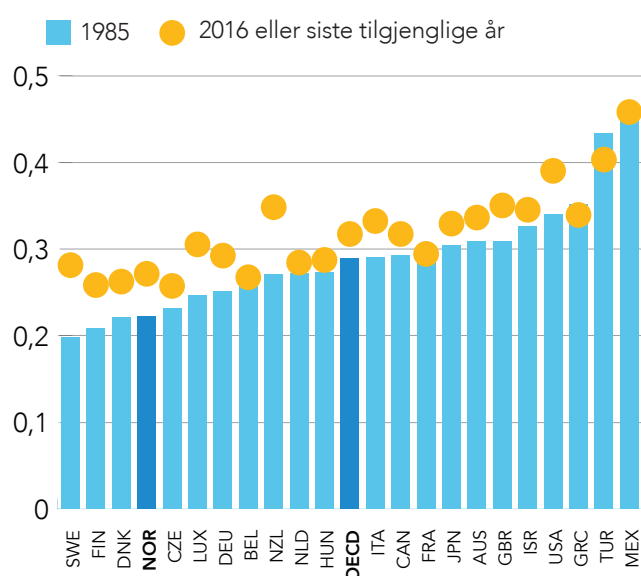
anslått at om Gini-koeffisienten¹ øker med ett prosentpoeng, vil BNP bli 0,8 prosent lavere etter fem år (OECD 2015). Dette betyr ikke at økonomisk vekst ikke kan gå hånd i hånd med økte forskjeller, men at veksten kunne vært enda høyere om man samtidig hadde lyktes i å holde inntektsforskjellene nede. Den viktigste årsaken til dette resultatet er at økte ulikheter kan bidra til underinvestering i humankapital dersom tilgangen til utdanning blir avgjort av inn-

¹

Gini-koeffisienten er et vanlig brukt mål på ulikhet. Hvis alle personer i en befolkning tjener det samme, vil den få verdien 0. Hvis én person har all inntekt, får den verdien 1. Av og til uttrykkes koeffisienten som tall mellom 0 og 100. I Norden er Gini-koeffisienten rundt 0,3.

tekt, og ikke evner. Det innebærer samtidig at de potensielle negative økonomiske konsekvensene av en skjev inntektsfordeling er mindre i land der utdanningen i hovedsak er gratis og tilgangen er lik for alle.

Gini-koeffisienter



Kilde: OECD/NHO

Økte økonomiske ulikheter synes også å redusere tilliten i samfunnet, både mellom mennesker og til myndighetene. Et lavere tillitsnivå kan ha en rekke negative effekter på økonomien og samfunnet, som drøftes nærmere senere.

Med høy grad av tillit trengs det mindre ressurser til reguleringer og kontroll, og det er lettere å få til endringer og finne de beste løsningene i forhandlinger. I motsatt fall vil økende mistillit kunne bidra til et mer fragmentert politisk landskap, med økende polarisering der det blir vanskeligere å komme til enighet.

Når store grupper ikke har tatt del i gevinstene teknologien og globaliseringen har skapt, og stått stille inntektsmessig i flere tiår, overrasker det heller ikke at de er skeptiske til globaliseringen, selv om det kanskje like gjerne er automatiseringen som har skylden.

Dersom politikken blir preget av lavere tillit og mer polarisering, kan det også påvirke relasjonene mellom land. Opp-

slutningen om mer populistiske og nasjonalistiske partier har økt. Opinionsmålinger viser økende motstand mot globalisering og frihandel. Det er klare tendenser til mer proteksjonisme globalt. Britenes nei til EU og amerikanernes valg av Donald Trump er fasetter av samme bilde.

Økende ulikheter rundt oss med påfølgende fall i tillit og økende polarisering kommer til å påvirke Norge og norsk næringsliv.

Selv om de økonomiske ulikhetene også har økt i Norge, er forskjellene likevel mindre her enn i de fleste andre land. Det nyter vi godt av både gjennom den betydning små forskjeller har for økonomisk vekst, lavere transaksjonskostnader, innovasjon og politisk stabilitet.

Økende ulikheter rundt oss med påfølgende fall i tillit og økende polarisering kommer like fullt til å påvirke Norge og norsk næringsliv, for eksempel i form av mer proteksjonisme hos viktige handelspartnere. Og det som har skjedd rundt oss kan tjene som et varsku også for oss: Dersom gevinstene av teknologi og globalisering ikke fordeles bredt, kan økende forskjeller over tid svekke tilliten i samfunnet.

I dette kapittelet drøfter vi drivkreftene bak økende økonomiske ulikheter, og hvordan ulikheter antas å påvirke graden av tillit og polarisering i samfunnet. Avslutningsvis ser vi på konsekvenser for Norge og norsk næringsliv.

Velstandsreise – men de økonomiske ulikhetene har økt

Veksten i verdensøkonomien de siste to hundre årene har vært formidabel: Siden 1820 er globalt BNP per innbygger tidoblet.

Globalt er andelen absolutt fattige kraftig redusert de siste tiårene. Rundt 1980 levde nesten halvparten av jordens befolkning på mindre enn 1,90 dollar (2011-priser) per dag. Nå gjelder dette bare hver tiende.

Målt i BNP per innbygger var «rike» land rundt fem ganger så rike som fattige land i 1820. I 1950 var de over tretti ganger så rike. De siste tiårene har utviklingen gått motsatt vei. Forskjellene mellom rike og fattige land har minsket, mye takket være sterk økonomisk vekst i Asia, og særlig i Kina (OECD 2014).

Dette er bare deler av historien, for mens de økonomiske ulikhetene mellom land har blitt stadig mindre de siste tiårene, har forskjellene *internt* i de fleste land blitt større. Viktige unntak er mange land i Afrika og Latin-Amerika.

I OECD-land med tilgjengelige historiske data, er de økonomiske ulikhetene større nå enn på 1980-tallet, med noen få unntak (OECD 2011 og 2018). Ulikhetene har økt både i gode og dårlige tider. På 2000-tallet økte ulikhetene raskest i de landene som tradisjonelt sett har vært «likest», som Tyskland og de nordiske landene.

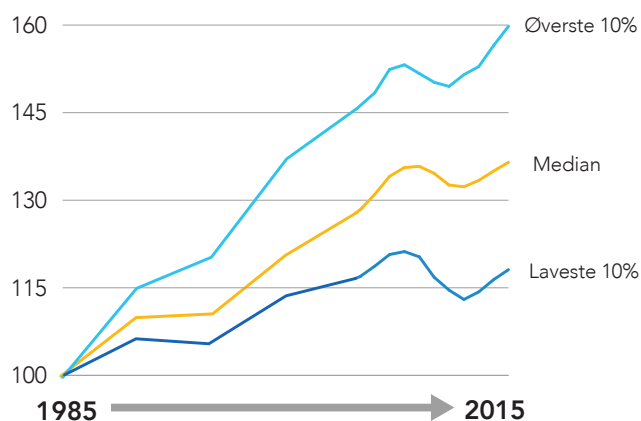
Samtidig er de nordiske landene, med Gini-koeffisienter på under 0,3, fortsatt de aller likeste i verden.

Med unntak av enkelte latinamerikanske land, der ulikhetene har avtatt fra svært høye nivåer, har ulikhetene også økt i brorparten av vekstøkonomiene de siste tiårene. Eksempelvis hadde Kina på slutten av 1970-tallet en Gini-koeffisient rundt 0,3. Nå er den i overkant av 0,5.

De økte ulikhetene avspeiler at veksten i husholdningenes realdisponible inntekter³ har vært sterkere for dem med høyere enn for dem med lavere og midlere inntekter. Siden midten av 1980-tallet har disponibel realinntektsvekst for den tidelen av husholdningene med høyest inntekt i OECD-området vært nesten tre ganger så høy som inntektsveksten for den lavest betalte tidelen. Også «midten» har hengt etter: Det siste tiåret har opp mot 40 prosent av husholdningene i OECD nesten ikke hatt inntektsvekst (OECD 2018). Finanskrisen førte til inntektsfall hos alle, men mest for dem med lavest inntekt.

Husholdningsinntekt

17 OECD-land. Inflasjonsjustert. 1985 = 100.



Kilde: OECD/NHO

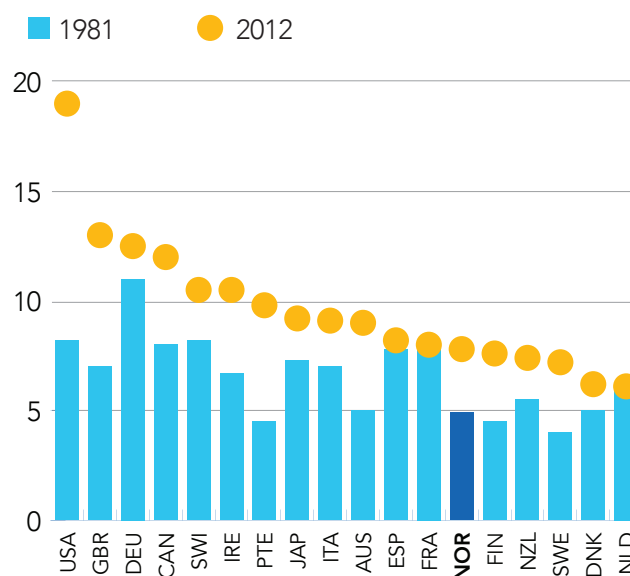
Selv om utslagene ikke er like sterke i Norge, trekker utviklingen hos oss likevel i samme retning. Siden 1980-tallet har husholdningene med de høyeste inntektene⁴ hatt større inntektsvekst enn resten av befolkningen. Utviklingen forsterkes også av at husholdningene med lavest inntekt siden 2011 ikke har hengt med på den generelle inntektsveksten.

Innvandring forklarer en del av den økte inntektsulikheten i Norge (SSB 2018, s. 89).

En konsekvens av ujevn inntektsvekst er at de med de høyeste inntektene får en stadig større del av de samlede inntektene. På 1980-tallet hadde tidelen av befolkningen i industrilandene med høyest inntekt syv ganger så mye i inntekt som tidelen med lavest inntekt, nå har de ti ganger så høy inntekt. (OECD 2017, s.6). Utviklingen i Norge er likeartet. Hos oss har den best betalte prosenten nå 8 prosent av de samlede inntektene, mot vel halvparten for snaut 30 år siden.

Inntekt før skatt

Andel som tilfaller den øverste prosenten



Kilde: OECD/NHO

I industrilandene har lav inntektsvekst for dem med lavt inntektsnivå gjort at andelen fattige har økt. Mens 9 prosent av innbyggerne i industrilandene levde under fattigdomsgrensen for tyve år siden, er andelen nå 12 prosent (OECD 2018). Samme utvikling ser vi i Norge, der 8 prosent regnes som fattige⁵ nå mot 6,4 prosent på midten av 1980-tallet. Merk at fattigdom er et relativt begrep. Hvis de med lavest inntekt har en svakere inntektsvekst enn gjennomsnittet av befolkningen, vil andelen under fattigdomsgrensen øke. Strukturelle endringer i befolkningssammensetningen påvirker også utviklingen. Norge er fortsatt et av OECD-landene med lavest andel fattige.

3. Favner inntekter fra lønn og formuesinntekter, pensjoner og stønader, minus skatt av inntekt og formue samt formuesutgifter. Inntekten regnes om til faste priser.
4. Inntekt etter skatt per forbruksenhet for personer.
5. Etter overføringer og skatt.

Driverne bak økende økonomisk ulikhet

De økte ulikhetene reflekterer ikke én sentral driver, men et sett av flere drivere som har virket sammen.

Globalisering

Globaliseringen har vært en viktig driver. Litt forenklet innebærer globaliseringen at produksjonen flyttes dit varer og tjenester kan produseres billigst. Dels kan import fra lavkostland erstatte hjemmebasert produksjon, og dels kan bedrifter flytte deler av produksjonen til lavkostland for å fortsette å betjene hjemmemarkedet. I første rekke gjelder dette varer, der produktene er enklere og handelshindrene færre, men de siste tiårene har tjenestehandelen økt raskere enn handelen med varer. I tillegg har også arbeidsinnvandringen til de rike landene økt, særlig i Europa, i første rekke etter utvidelsen av EUs indre marked østover i mai 2004.

Så kan det bemerkes at økt handel ikke er noe nytt, siden handelen, både med varer og tjenester, har økt jevnt og trutt i hele etterkrigstiden. Men en viktig forskjell er at gapet i lønninger mellom lavinntektslandene og industrilandene er større enn det var mellom industrilandene da handelen dem imellom tok seg opp i tiårene etter annen verdenskrig. Lavkostlandenes relative fordel er billig arbeidskraft, og konkurransen derfra har følgelig primært truffet lønnstakerne i industrilandene, og særlig dem med lite utdanning.

Teknologi

En annen relatert driver er teknologisk utvikling. Ny teknologi gjør det mulig å automatisere oppgaver, det vil si at maskiner kan overta oppgaver som tidligere ble gjort av mennesker, men ny teknologi kan også endre produkter og prosesser og åpne for nye markeder, som krever andre typer ferdigheter og ansatte. Slik lavt utdannet arbeidskraft lettere lar seg erstatte av utenlandsk arbeidskraft, er også jobber med lave kvalifikasjonskrav lettere å automatisere. Ulike studier tyder på at sannsynligheten for å bli automatisert bort, er større, jo lavere lønnen er. Slik sett virker digitaliseringen som en regressiv skatt.

Teknologiske endringer er selvfølgelig ikke nytt. I hele menneskehetens historie har ny teknologi bidratt til å effektivisere arbeidsprosesser, og dermed erstattet mennesker med maskiner. Men frykten for at det ikke ville bli jobber tilbake, har vært ubegrunnet. Økt effektivitet har gitt økte inntekter, som i neste runde har gitt økt etterspørsel og nye, og andre jobber. Menneskene har på sin side holdt tritt med maskinene gjennom stadig høyere utdannings- og kompetansenivå.

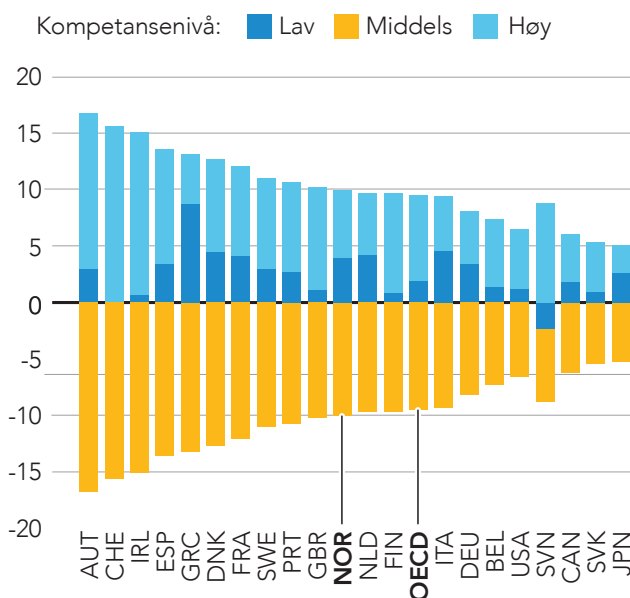
Samtidig har alle tidligere teknologiske «revolusjoner» gitt (relative) vinnere og tapere. Både i den første industrielle revolusjonen i Storbritannia på midten av 1700-tallet, og i den andre, i USA mot slutten av 1800-tallet, skjedde det

en «uthuling» av sysselsettingen: Det ble relativt sett færre jobber som krevde midlere kvalifikasjoner, og flere jobber som enten krevde høyere kompetanse, eller liten eller ingen kompetanse. I den andre industrielle revolusjonen ble den faglærte håndverkeren erstattet av en ufaglært samlebåndsarbeider. Og selv om sistnevnte kunne ha høyere kjøpekraft – fordi mer effektiv produksjon ga billigere varer – ble hans relative posisjon dårligere.

Den pågående teknologiske revolusjonen ser ut til å føre til samme «uthuling». I de fleste industriland har andelen jobber som krever midlere kompetanse minket, mens andelen sysselsatte i toppen og bunnen av kompetanse- og inntektsfordelingen har økt.

Sysselsetting etter kompetansenivå

Andeler. Endringer fra 1995 til 2015 i prosentpoeng



Kilde: OECD/NHO

Alt annet likt vil dette føre til en skjevare inntektsfordeling. I tillegg har høyt kvalifisert arbeidskraft, blant annet i IT- og finanssektoren, opplevd en betydelig inntektsvekst. Samtidig har inntektene blant lavt kvalifisert arbeidskraft ikke holdt tritt med resten.

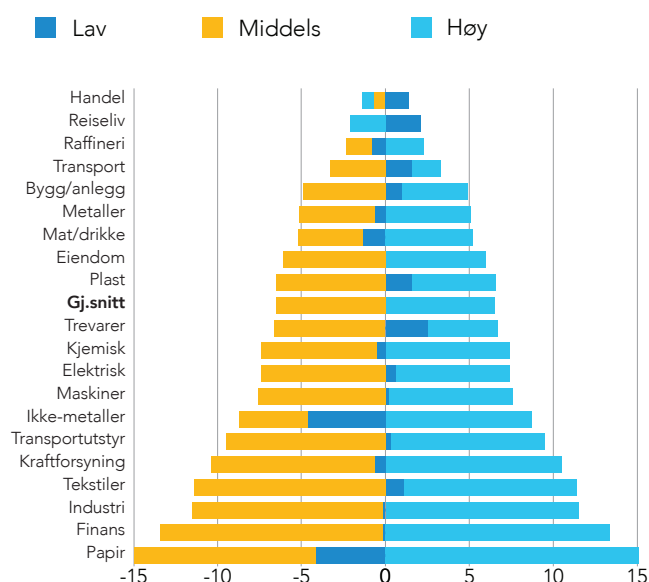
Den pågående teknologiske revolusjonen skiller seg fra tidligere på flere vis. For det første kan utviklingen synes å gå raskere enn tidligere.⁶ Det kan føre til høyere omstillingsledighet, fordi det blir vanskeligere å matche de nye jobbene med den kompetansen som er i arbeidsstyrken. Flere ledige betyr færre med lønnsinntekt og skjevare fordeling. For det andre er den nye teknologien *lettere*, i den forstand at over-

6. Denne vurderingen er ikke hugget i stein. På den ene siden synes innovasjoner å skje raskere enn før, og tiden er kort fra produktlanisering til høy grad av markedspenetrasjon. På den annen side er det klare tendenser til markedskonsentrasjon og tregere rullering av bedrifter enn tidligere, jf. omtale i innledningskapittelet.

skuddene som skapes, ikke nødvendigvis gir samme investeringsetterpørsel og dermed arbeidskraftetterpørsel som tidligere. Utvikling av den neste programvaren og den neste app'en fordrer lite stål og betong, og har tilsvarende lite transport behov. For det tredje er teknologien i større grad enn før *grenseløs* – fysisk tilstedeværelse er ikke nødvendig for å generere inntekter. Det kan blant annet gjøre det mer krevende for nasjonale myndigheter å skattlegge eventuelle overskudd, og bruke dette til omfordeling og/eller kompetansebygging. Endelig kan dette forsterkes av en klar tendens til at «vinneren tar alt», det vil si at noen få globale giganter fullstendig dominerer enkelte markeder.

Sysseletting etter kompetansenivå

21 industriland. Andeler. Endring 1995-2015 i pst. poeng



Kilde: OECD/NHO

Dette hadde ikke vært mulig uten globalisering. En vesentlig driver bak den sterke veksten i verdenshandelen siden 1990-tallet har vært utviklingen i globale, «vertikale» verdikjeder, ved at en økende andel av et enkelt sluttprodukt består av innsatsvarer fra mange ulike land. Denne utviklingen avspeiler både politiske tiltak – handelshindre som er bygget ned – og teknologi, som både har senket transportkostnadene og bedret logistikk rutinene, slik at flernasjonale produksjon er lettere enn før.

En viktig gevinst ved denne utviklingen er spesialisering, som gir muligheter for større volumer og mer effektiv produksjon. Både i USA og EU har industrien hatt en mye sterkere produktivitetsvekst enn tjenesteytende sektorer. Arbeidsintensive deler av produksjonen kan flyttes dit arbeidskostnadene per produsert enhet er lavest. En annen

effekt, som OECD peker på, er at det har ført til en større konsentrasjon av inntekt på toppen av verdikjedene.

Dette samsvarer med et tydelig mønster de siste tiårene: Mens arbeidstakernes andel av verdiskapingen («faktorinntekten») har avtatt, har kapitaleiernes andel økt. En IMF-studie som undersøkte drivere bak fallet i arbeidstakernes andel av verdiskapingen, fant at teknologisk utvikling kunne forklare omlag halvparten av fallet. Globaliseringen er også en sterk driver, men ikke like sterk som teknologiske endringer (IMF 2017a, s. 121–172).

Globalisering og teknologisk utvikling slår imidlertid ulikt ut i industriland og utviklingsland. Globalisering har bidratt til økt ulikhet i industrialiserte land, men reduserte ulikheter i utviklingsland. Globaliseringen har særlig bidratt til å redusere ulikhetene i Asia, Midtøsten og Afrika.

Teknologisk fremgang har økt ulikhetene like mye som globaliseringen i industrilandene, men har vært den klart viktigste driveren for økende ulikhet i utviklingsland, og da spesielt i Asia.

Dette poenget støttes av brorparten av de empiriske studiene som er gjort. Den dominerende faktoren bak økte lønnsforskjeller, og dermed økte ulikheter, er på globalt nivå teknologi, ikke globalisering. Samtidig virker det nokså opplagt at globalisering og teknologisk utvikling henger tett sammen.

Deregulering

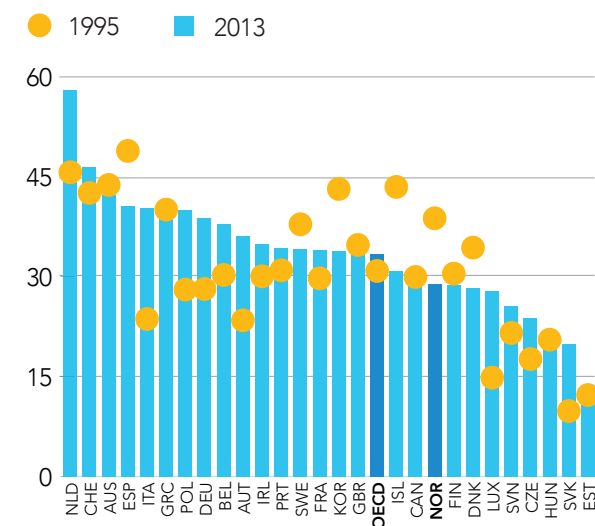
En tredje faktor som kan ha bidratt til økte ulikheter er nedbyggingen av reguleringsregimene som dominerte i industrilandene i de første tiårene etter annen verdenskrig. Mindre regulerte vare- og tjenestemarkeder har gitt mer konkurranse og høyere effektivitet og verdiskaping, men kan også ha bidratt til større omstillinger og svakere vern for arbeidstakere.

I industrilandene sett under ett har såkalte ikke-ordinære jobber (*NSW – Non Standard Work*), det vil si selvstendig næringsdrivende, midlertidig ansatte og deltidsansatte, stått for 60 prosent av jobbveksten siden 1990, til tross for at de bare utgjør en tredel av alle jobber. På den ene siden ivaretar slike jobber arbeidsgivers og arbeidstakers behov for fleksibilitet, og for mange kan de være et springbrett til senere standardjobber (fast ansettelse på fulltid). På den annen side konstaterer OECD at mange av NSW-jobbene betaler dårligere og/eller har dårligere jobb kvalitet. Midlertidig ansatte betales dårligere enn fast ansatte for likt arbeid, og

vil i mindre grad ta del i opplæring betalt av arbeidsgiver. Bare et mindretall av deltidsarbeidende går videre til fulltidsjobber, noe som selvfølgelig kan avspeile både ønsker og muligheter.

Andel ikke-standard sysselsetting*

Prosent av sysselsatte



*Definert som midlertidig ansatte, selvstendig næringsdrivende og deltidsansatte

Kilde: OECD/NHO

NSW-jobbene øker andelen sysselsatte i bunnen av inntektskalaen, og øker dermed også ulikhetene. I tre av fem fattige husholdninger med jobb («*working poor*») er hovedinntektskilden fra NSW-arbeid (OECD 2015, s. 190). Ikke så overraskende er kvinner, ungdom og personer med lite utdanning overrepresentert blant gruppen som har NSW-jobber.

En annen driver som trekkes frem, er at finansnæringen får mer og mer innflytelse. Empiriske studier viser at en økning både i omfanget av kreditt og i aksjemarkedskapitalisering er relatert til økte ulikheter. Dette reflekterer både at formue er mer konsentrert enn inntekt, og at tilgangen til kreditt er ulik. I tillegg betaler finansnæringen høyere lønninger enn andre næringer og dertil mer for samme kompetanse.

Fordelingspolitikken

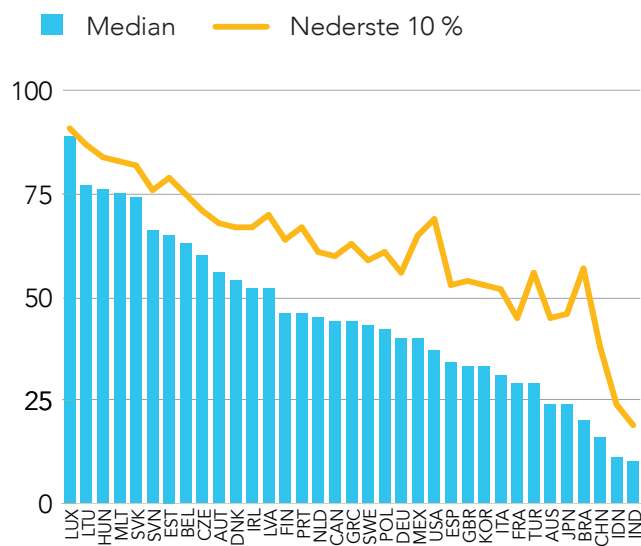
Beskrivelsen over favner i hovedsak driverne bak utviklingen i markedsinntektene. I tillegg har politikkenringer også spilt inn. Skattesystemet og ulike overføringer, som eksempelvis velferdsytelser, reduserer ulikhetene i snitt med en fire del i OECD-området, og om lag en tredel i Norge. Selv små endringer i skatteregler og velferdsytelser kan derfor bety mye for de økonomiske ulikhetene.

Siden 1980-tallet har mange av industrilandene lagt om skattesystemet i retning av bredere grunnlag og lavere marginalskatter, ikke minst for høye inntekter. Samtidig bidrar overføringene til mindre omfordeling enn tidligere. For å styrke insentivene og holde utgiftene nede er kompensasjonsgraden i arbeidsledighetstrygden kuttet, og kravet for å kunne motta trygd er strammet til. En høyere andel NSW-jobber bidrar også til at færre har rett til ordinær arbeidsledighetstrygd. I tillegg har ytelsesnivået i andre former for sosialhjelp i flere land ikke holdt tritt med lønnsveksten. Et gjennomgående trekk er derfor at skatt og overføringer bidro til større utjevning i industrilandene i 1995 enn nå. For Norges del har imidlertid bidraget fra fordelingspolitikken vært relativt stabilt over tid.

Mens globaliseringen har bidratt til større ulikheter i markedsinntektene har den isolert sett også virket utjevnnende gjennom virkningen på konsumprisene. Siden lavinntekts-husholdninger bruker en større del av inntekten på importerte konsumvarer, har disse relativt sett tjent mer på prisfallet på eksempelvis klær, skotøy og forbrukerelektronikk som følge av økt import fra lavkostland.

Realinntektsvekst av handel

Prosent av inntekt



Kilde: OECD/NHO

Som vi har vist over, har ikke ulikhetene økt like mye i alle land, til tross for at globaliserings- og teknologikreftene i utgangspunktet har vært de samme. Det tyder på at også landspesifikke forhold har hatt betydning for utviklingen i de markedsbestemte inntektene.



Foto: Maskot

Lønnsdannelsen

Et aspekt som er relevant for Norges del er hvordan lønnsdannelsen påvirker inntektsfordelingen. Koordinering og samordning i lønnsdannelsen går sammen med mindre lønnsforskjeller. Koordinerte lønnsoppgjør basert på en felles virkelighetsforståelse står sentralt i den norske modellen. Det bidrar til at flere får ta del i verdiskapingen i økonomien. Det har gjort at mange har fått del av gevinstene ved et høyt produktivitetsnivå og et gunstig bytteforhold. Det bidrar til jevn inntektsvekst i gode tider, og har også vært viktig i dårlige tider når det har vært behov for moderasjon av hensyn til arbeidsplasser og konkurranseevnen. Et nærliggende eksempel her er responsen på oljenedturen som viser hva som er mulig å få til når tillit og forståelse av økonomiske sammenhenger er tilstede. Når arbeidstakergrupper får ta del i verdiskapingen i oppturer, er det også lettere å få aksept for at det er nødvendig å bidra når nedturen øker omstillingsbehovet.

*Når arbeidstakergrupper
får ta del i verdiskapingen
i oppturer, er det også
lettere å få aksept for at
det er nødvendig å bidra
når nedturen øker
omstillingsbehovet.*

Konsekvenser av økende økonomisk ulikhet

Ulikheter i fordelingen av inntekter har betydning på en rekke områder.

For det første er det avgjørende for folks mulighet for å skape gode liv for seg og sine. Personer med lave inntekter har lavere levestandard, og lever kortere. I industrilandene har forventet levetid i gjennomsnitt økt med ¼ år hvert år siden 1970. Denne bedringen har imidlertid ikke vært likt fordelt. I et typisk industriland vil en 25-årig mann med høyere utdanning kunne regne med å leve rundt syv år lenger enn en jevngammel mann med bare grunnskole. Hvis de begge er 65 år, er forskjellen fortsatt rundt tre år. For kvinner er forskjellen mindre, men fortsatt markant. Bakom ligger et bredt sett med forklaringsfaktorer, der mange ikke er direkte knyttet til inntekt. Dessuten kan årsakssammenhengen åpenbart gå begge veier: Folk med dårlig helse vil leve kortere, men også stille svakere på arbeidsmarkedet.

Ulikhet kan også føre til at vi ikke får fullt nyttiggjort de menneskelige ressursene som er tilgjengelige. Dersom

evnene i en befolkning er jevnt fordelt, uavhengig av sosio-økonomisk status, mens mulighetene er skjevfordelte, vil samfunnet som helhet feil- eller underinvestere i humankapitalen – befolkningens kunnskap og ferdigheter.

Ikke sjelden går økonomiske ulikheter «i arv». Barn av foreldre med lav utdanning gjør det dårligere på skolen enn barn av foreldre med høy utdanning og ender i større grad opp med en løsere tilknytning til arbeidsmarkedet. Eksempelvis har personer med lavt utdannede foreldre i nesten alle industriland lavere sysselsettingsrater enn personer med høyt utdannede foreldre.

OECD anslår at en økning i Gini-koeffisienten på ett poeng, vil bety at BNP blir 0,8 prosent lavere etter fem år. Underinvestering i humankapitalen er hovedgrunnen til denne effekten. I saktevoksende industriland er et slikt utslag ikke

ubetydelig. Ettersom mange forhold kan spille inn på BNP-veksten, og økte ulikheter også kan virke gjennom mange kanaler, bør slike estimater tolkes med en viss varsomhet.⁷

Ulikhet kan også føre til at vi ikke får fullt nyttiggjort de menneskelige ressursene som er tilgjengelige.

Et eksempel på hvordan dette slår ut, sees i OECDs tall fra PISA-undersøkelsen, som viser hvordan skoleresultatene for femtenåringer avhenger av inntektsfordelingen. Barn av foreldre med høyere utdanning oppnår omtrent like høye PISA-resultater uavhengig om bor i land med små eller store inntektsforskjeller. Dersom foreldrene har midlere utdanning er PISA-resultatene lavere, men gapet er større i land med større forskjeller. For barn av foreldre med lav eller ingen utdanning er denne forskjellen enda mer markant.

Økte økonomiske ulikheter (og driverne bak) kan også gi lavere etterspørsel samlet sett. For det første er det nokså entydig at sparingen øker med økende inntekt. Rike husholdninger forbruker en lavere andel av inntekten enn fattige husholdninger. Om inntekt overføres fra fattige til rike vil derfor samlet forbruk normalt gå ned. Motsatsen vil ideelt sett være at mer inntekt til rike vil bety økte investeringer, men de siste årene har overkapasitet, usikkerhet, svak vekst, puslete vekstutsikter og kanskje også markedskonsentrasjon bidratt til å holde investeringssetterspørselen nede.

Lav, varierende og usikker inntekt kan også påvirke tilgangen til kreditt, herunder til bolig. Dermed kan økende ulikheter gi lavere boligbygging og lavere boliginvesteringer.

Ulikhet og tillit

IMF har undersøkt forholdet mellom ulikhet og tillit, og fastslår at det de siste 40 årene har vært en nedgang i tilliten

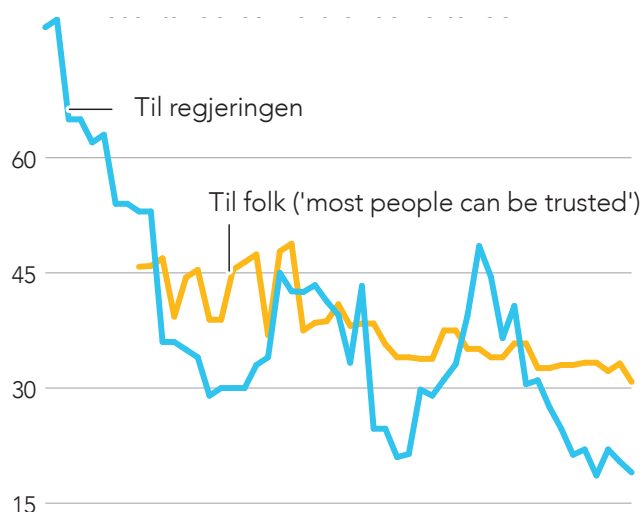
mellom individer (IMF 2016). Økende ulikheter blir vurdert som en sterk driver bak sviktende tillit. Mennesker i samfunn med stor ulikhet har langt mindre tillit til hverandre enn mennesker i samfunn preget av likhet.

I USA har det nesten årlig vært gjennomført undersøkelser av folks tillit til hverandre og til myndighetene. Tilliten har avtatt gradvis siden midten av 1960-tallet, og den har aldri vært lavere enn den er nå. IMF's beregninger for perioden 1980–2000 indikerer at om lag 44 prosent av det observerte fallet i tillit i USA kan forklares av økt ulikhet (IMF 2017b).

Tilliten er høyest i de mer økonomisk likestilte nordiske landene. Land der innbyggerne har høy grad av tillit til myndighetene, er også land der innbyggerne har høy tillit til hverandre.

USA: Tillit

Prosentandel som svarer bekreftende



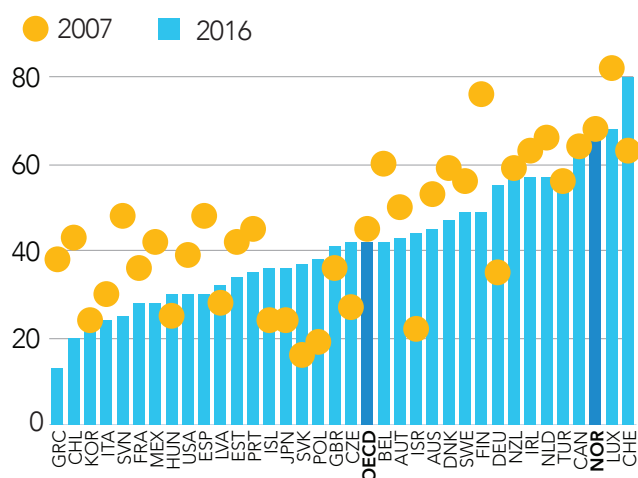
Kilde: Pew Research/General Social Survey/NHO

Fallende tillit kan sees på som en reaksjon på at den økonomiske utviklingen i mindre grad enn før synes å gavne folk flest. Det kan skyldes at egne inntekter knapt holder tritt med prisveksten, og at jobb og arbeidsvilkår trues av ny teknologi, lavkostimport eller migrantarbeidere. Samtidig virker skattesystemet og velferdsytelsene mindre omfordelende enn før, og pensjonsformuen forvitrer på grunn av lavere avkastning og/eller omlegginger. Sammen med lavere vekst generelt, bidrar dette for mange til at utsiktene til at neste generasjon vil få det bedre, er dårligere enn på lenge.

7. Bevisstheten om at økonomiske ulikheter kan ha økonomiske konsekvenser har blitt større i det siste. Å etablere robuste empiriske sammenhenger er imidlertid krevende. I verden i dag finnes både raskt- og saktevoksende økonomier med små forskjeller, og økonomier med store forskjeller som både vokser tregt og hurtig. Tilsvarende er det et spørsmål om kausaliteten: Er det høy vekst som gir opphav til store forskjeller, eller er store forskjeller en nødvendig betingelse for høy vekst?

Tillit til myndighetene

Prosentandel som svarer «ja» på spørsmål om man har tillit til myndighetene.



Kilde: Gallup/OECD/NHO

Fallende tillit skyldes antageligvis en rekke forhold, og ikke utelukkende økte ulikheter. Uansett årsak tyder en rekke undersøkelser på at tilliten er fallende, både mellom individer, mellom ulike samfunnsgrupper, og mellom individer og samfunnsinstitusjoner. Det er rimelig å anta at fallet i tillit til andre er størst hos dem som på ulike måter føler seg utenfor de etablerte maktstrukturene. Det kan være de som har dårligst råd, lite utdanning, står utenfor arbeidsmarkedet, ikke bor i urbane maktsentrum, ikke lenger er i arbeidsfør alder, eller står utenfor sosiale strukturer i samfunnet. Det sentrale er en opplevelse av å stå utenfor, en opplevelse av avmakt overfor samfunnsutviklingen de selv er en del av.

Manglende tillit i et samfunn kan ha mange negative effekter. Det kan eksempelvis gjøre omstillinger mer krevende. Det henger sammen med at personer som har mindre tiltro til myndighetene også kan lese et annet innhold i begreper som er viktig for omstilling, som globalisering, klimatilpasning, modernisering og fornyelse. Frykt kan gjøre at grupper i befolkningen blir mindre åpne for endringer, også de som ideelt sett vil bedre deres egen hverdag.

En annen konsekvens av et lavt tillitsnivå er at vi velger ulike kilder til informasjon, og at vi velger kilder til informasjon som underbygger det vi allerede mener. Dette kan lede til økende polarisering, som er nærmere beskrevet under.

Tillit, både mellom mennesker og til samfunnets institusjoner, er positivt for samfunnets økonomiske utvikling. Når tilliten i et samfunn er høy, er aktørene i økonomien til-

bøyeelig til å inngå avtaler med hverandre, både fordi de stoler på at motparten vil holde avtalen og fordi de er trygge på at de blir beskyttet av samfunnet dersom avtalen eventuelt skulle bli misligholdt.

En slik form for trygghet er avgjørende i nesten alle økonomiske transaksjoner. For eksempel ville de færreste av oss vært villig til å jobbe for en fremmed arbeidsgiver hvis vi ikke følte oss trygge på at vi fikk betalt for arbeidet vårt. Varer og tjenester fra ukjente selgere ville vi også vært skeptiske til å kjøpe hvis vi regelmessig opplevde at varene og tjenestene inneholdt feil eller mangler. Vi ville heller neppe turt å la en bank forvalte pengene våre hvis vi ikke stolte på at vi ville få dem tilbake.

Det er rimelig å anta at fallet i tillit til andre er størst hos dem som på ulike måter føler seg utenfor de etablerte maktstrukturene.

En grunn til at vi stoler på hverandre, er at vi vet vi er beskyttet av myndigheter og lovverket. Tillit kan derfor til en viss grad sikres gjennom et godt regelverk. En klar fordel med et høyt tillitsnivå er likevel at det blir mindre nødvendig å bruke store ressurser på reguleringer og kontroll, nettopp fordi tilliten som har blitt etablert mellom mennesker er tilstrekkelig til at økonomien og samfunnet fungerer på en god måte. Ressurser kan dermed frigjøres til produktiv virksomhet fremfor til kontroll.

Det gir derfor mening å si at tillit i et samfunn er en form for sosial kapital med en reell økonomisk verdi. Når tilliten i samfunnet faller, er det altså grunn til å tro at samfunnet – isolert sett – blir fattigere.

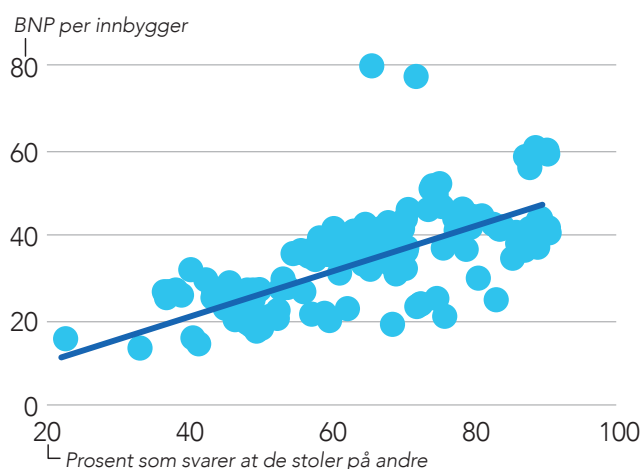
Dette understøttes også av empiri. En rekke sammenligninger mellom land viser en klar positiv sammenheng mellom graden av tillit i befolkningen og verdiskaping.

I beregninger av nasjonalformuen til et land er det gjerne et

restledd som verken kan forklares av tilgangen på produsert kapital, humankapital eller naturressurser. Dette restleddet kan delvis tolkes som verdien av den sosiale kapitalen, der tillit er en viktig bestanddel. Hamilton og Liu (2014, s. 70–91) beregner at dette restleddet i gjennomsnitt utgjør om lag 25 prosent av nasjonalformuen i utvalgte industriland. Dette er selvsagt usikre beregninger, men gir likevel en indikasjon på at tillit og annen sosial kapital spiller en ikke ubetydelig rolle for verdiskaping.

Tillit og verdiskaping i Europa

BNP/innbygger målt i 1000 USD. 2002-2014



Kilde: OECD/NHO

Selv om det kan virke åpenbart at tillit har en positiv effekt på økonomisk utvikling, er det ikke enkelt å tallfeste effekten. For selv om sammenhengen er positiv statistisk sett, kan årsakssammenhengen være komplisert.

Litt forstyrrende er det at sammenhengen trolig går begge veier: Høy verdiskaping og et høyt velstandsnivå synes å bidra til økt tillit i befolkningen. Rike land vil blant annet gjerne ha bedre grunnlag for å bygge tillitsskapende institusjoner, så som rettsvesen og politi, enn fattige land.

Landene som sammenliknes, kan dessuten være ulike på veldig mange andre måter, for eksempel ved at befolkningene er ulikt sammensatt med hensyn på alder, etnisitet, utdanning osv. Disse forholdene kan påvirke både graden av tillit i samfunnet og den økonomiske utviklingen. Det behøver dermed ikke være tilliten i seg selv som forklarer sammenhengen mellom tillit og økonomisk utvikling, men også andre, mer landspesifikke forhold.

Et siste problem handler om selve målingen av tillit, som for det meste skjer gjennom spørreundersøkelser. Vi har ingen

garantier for at svarene gir et like korrekt bilde av det reelle tillitsnivået i alle land. Sammenligningen på tvers av land kan derfor inneholde systematiske målefeil. Slike målefeil er likevel krevende å unngå, ettersom tillit er vanskelig å måle på andre måter enn gjennom spørreundersøkelser.

I enkelte forskningsartikler er det forsøkt å korrigere for mulige feilkilder, blant annet motsatte årsakssammenhenger og landspesifikke forhold. En mulig fremgangsmåte er å finne et mål på tillit som ikke er påvirket av den økonomiske utviklingen i landet. Algan og Cahuc (2010, s. 2060-92) kommer opp med en kreativ løsning, nemlig å bruke tillitsnivået til amerikanske immigranter som indikator for tillitsnivået til landene deres forfedre emigrerte fra. De påviser en positiv sammenheng mellom disse tillitsnivåene og bruker sammenhengen til å estimere hvor mye av tilliten som er "nedarvet" i de ulike landene, altså som er upåvirket av senere økonomisk utvikling. Derne beregner de sammenhengen mellom den beregnede, nedarvede tilliten og økonomisk utvikling. Til sist korrigerer de for landspesifikke forhold.

Algan og Cahuc anslår en betydelig og signifikant effekt av den nedarvede tilliten. Eksempelvis kommer de til at BNP per innbygger ville ha vært om lag 19 prosent høyere i Italia dersom den nedarvede tilliten hadde vært like høy som i Sverige. Tilsvarende ville Tyskland og Storbritannia hatt henholdsvis 11 og 9 prosent høyere BNP per innbygger med svensk tillitsnivå.

Empiri og teori støtter altså opp om den intuitive oppfatningen om at tillitsnivået i et samfunn har stor betydning for den økonomiske utviklingen, selv om det selvsagt er knyttet usikkerhet til slike beregninger.

Ulikhet og polarisering

Ingen bør være overrasket over at fallende tillit får politiske konsekvenser. Selv om det åpenbart var mange faktorer bak det britiske flertallet for *brexit* for to år siden, var det på *leave*-siden en klar overvekt av personer med lav utdanning og lav inntekt, og slik sett personer som i større grad er blitt utfordret jobb- og inntektsmessig både av ny teknologi og globalisering.

Tilsvarende vant Donald Trump det amerikanske presidentvalget delvis som følge av en målrettet argumentasjon til den delen av den hvite middel- og arbeiderklassen som følte at den økonomiske utviklingen ikke gikk deres vei.

Dersom mer isolasjonistiske partier får en sterkere hånd på rattet, er det en fare for at globaliseringen, etter 70 år med mer



Foto: AFP/ Nicholas Kamm

åpenhet, kan begynne å gå i revers. I så fall vil også mange av globaliseringens gevinster – knyttet til mer spesialisert produksjon globalt – kunne gå i revers. Men det er samtidig en slags logikk i dette. Dersom globaliseringen over tid ikke gagnar brede grupper, vil motstanden mot ytterligere globalisering også øke.

En annen dimensjon er at det politiske landskapet kan bli mer fragmentert, eller mer konfliktfylt enn før. Kombineret med svakere tillit til nasjonale myndigheter kan dette svekke den politiske styringsevnen. I en situasjon der industrilandene står overfor betydelige utfordringer, knyttet til sviktende vekst, ikke bærekraftige velferdsordninger, økte sikkerhetspolitiske spenninger, og håndtering av både migrasjon og ny teknologi er dette lite heldig. Svakere styringsevne bidrar dessuten i seg selv til usikkerhet om den fremtidige utviklingen, en usikkerhet som kan bidra til å holde privat etterspørsel tilbake, og kanskje særlig bedriftenes investerings etterspørsel.

Tilsvarende vant Donald Trump det amerikanske presidentvalget delvis som følge av en målrettet argumentasjon til den delen av den hvite middel- og arbeiderklassen som følte at den økonomiske utviklingen ikke gikk deres vei.

Oppsummering

Selv om de økonomiske ulikhetene også har økt i Norge, er forskjellene fortsatt små sammenliknet med andre land. Men økende ulikhet, lavere tillit og økende polarisering hos viktige handelspartnere rammer også Norge, siden det svekker den politiske stabiliteten, og fører til mer proteksjonisme og lavere vekst. Dessuten gir utviklingen rundt oss et varsku om mulige konsekvenser dersom Norges videre vekst ikke er tilstrekkelig inkluderende. Men dette er et område der dilemmaene står i kø – siden mange av driverne bak økte ulikheter er de samme som har bidratt til høyere økonomisk vekst og en større kake til fordeling.

Økt handelssamkvem har muliggjort spesialisering og stor-driftsfordeler, motivert investeringer i ny teknologi, og økt verdiskapingen. Globaliseringen har hovedårsaken for å ha løftet flere hundre millioner mennesker ut av absolutt fattigdom. Ny teknologi får mer ut av de samme ressursene, og er den viktigste driveren bak den fantastiske velstandsutviklingen i industrilandene det siste århundret.

Reduserte marginalsatter har redusert store skattekiller og slik bidratt til et mer effektivt skattesystem. Deregulering av vare- og tjenestemarkeder har også bidratt til mer effektivitet og økt verdiskaping. Kutt i velferdsytelser har i mange tilfeller både vært nødvendig for å sikre den langsiktige bærekraften i ordningene, og for å bidra til riktige insentiver, slik at folk velger jobb og ikke trygd.

Ut fra dette vil det også fremover være krevende å innrette politikken slik at den både sikrer en størst mulig verdiskaping per innbygger og en akseptabel inntektsfordeling. Dessverre er det vanskelig å peke på utviklingstrekk som tilsier at tendensen til økte økonomiske ulikheter vil snu av seg selv. De siste tiårene har ulikhetene økt i både gode og dårlige tider.

Næringslivet har mye å vinne på velfungerende samfunn med små forskjeller og høy grad av tillit. Fallende tillit i samfunnet vil øke bedriftenes transaksjonskostnader. Mindre tillit vil dessuten bety mer reguleringer og høyere terskler for

nyetableringer og strengere myndighetskrav til rapportering. Økt politisk polarisering kan stille bedriftene overfor mer ustabile rammevilkår, siden vekslende politiske lederskap kan bety større endringer i lover og regler enn om regelverket utformes på grunnlag av en bredere konsensus.

Videre er stabile internasjonale rammebetingelser avgjørende for handelen på tvers av landegrenser. En verdensøkonomi som blir mindre regelstyrt og mer uforutsigbar, vil svekke internasjonalt økonomisk samkvem og ramme Norges konkurranseutsatte næringsliv.

Norge har mange mekanismer og institusjoner som skjermer oss mot noen av de globale utviklingstrekkene beskrevet over. Lønnsdannelsen er en av disse, omfattende velferdsordninger en annen. Men immune er vi ikke. Manglende inkludering og økende polarisering er en potensiell trussel også for det norske samfunnet de neste tiårene, med utsikter til raskere samfunnsendringer, drevet av globalisering, ny teknologi, endrete normer og verdier, innvandring og sentralisering.

Vårt utgangspunkt er godt. Vår koordinerte og samordnede lønnsdannelse bidrar til en jevn inntektsfordeling. Norsk arbeids- og samfunnsliv har i mange tiår vært preget av høy tillit og godt samarbeid, både på den enkelte bedrift og på nasjonalt nivå. I arbeidslivet har konfliktnivået vært relativt lavt, med få tapte arbeidsdager. Det gir en mer stabil og forutsigbar produksjon, som gjør Norge til et mer attraktivt land å etablere og drive virksomheter i. Høy tillit til myndighetene kan sikre oppslutning om reformer som kan koste på kort sikt, men ha store langsiktige gevinster.

Å bevare verdien av vår sosiale kapital – tilliten mellom folk – blir en både viktig og utfordrende oppgave i tiårene som kommer. Det fordrer at flest mulig får ta del i den velstandsveksten som ventelig vil komme. Hovedveien til inkludering er arbeidsmarkedet. En god jobb sikrer både inntekt og inkludering. For å få folk i jobb, og holde dem der, kreves riktig kompetanse, men også at det skapes tilstrekkelig mange gode jobber.

Forførernes gullalder

Journalistikk er det beste forsvarsverket vi har mot manipulering og spredning av løgner. Desto mer bekymringsfullt er det derfor at forutsetningene for å finansiere journalistikk er i ferd med å kollapse.

Av Einar Hålien - redaktør i Schibsted

Tre sammenfallende og foruroligende trender kan ramme demokratiene på måter vi aldri tidligere har sett.

Historien er full av eksempler på at misfornøyde borgere har blitt manipulert til opprør. Tre forutsetninger øker sannsynligheten for at manipulatorer skal lykkes: 1. en viss mengde mennesker i manipulerbar modus, ofte preget av misnøye, sinne, frykt og lav tillit til det politiske systemet. 2. tilgang på de riktige verktøyene for å nå frem til de rette mottakerne, med budskap som evner å mobilere, og 3. svake motstemmer, spesielt uavhengig journalistikk, som kan sørge for korrigering og motforestillinger.

Det er liten tvil om at den første forutsetningen er til stede, både i USA og i store deler av Europa. Trumps valgseier, brexit og Nasjonal Fronts sterke valgresultat i Frankrike er kjente

eksempler som har flere av de samme komponentene i seg. Lav tillit til elitene og de politiske systemene, fremmedfrykt og følelsen av nederlag, gjerne forklart med konsekvensene av en stadig mer globalisert verden. Svarene søkes gjerne i isolasjonisme og nasjonalisme. Er denne polariseringen i samfunnet et resultat av demokratisk svikt, styrt av elitene, eller er det polariseringen som fører til at demokratiene svekkes? Høna eller egget...?

En kartlegging gjort av World Value Survey viser at blant mennesker født på 1980-tallet i EU er det bare 42 prosent som sier det er av avgjørende betydning for dem å leve i et demokrati. I USA er tallet enda lavere, bare 28 prosent. Blant eldre mennesker står demokratiet noe sterkere, men også blant disse er det under 60 prosent som mener at demokrati er svært viktig. Data fra Norsk Medborgerpanel viser at andelen

nordmenn som er tilfreds med demokratiet, har falt fra 75 prosent i 2013 til 61 prosent i 2016.

Uansett hva som er grunnen til at folk vurderer verdien av demokrati så lavt, kan dette si noe vesentlig om mottakelighet for manipulasjon.

Verktøyene for manipulasjon er sannsynligvis den aller største forskjellene på før og nå. For å illustrere: Etter 70 «likes» på Facebook vet datamaskinene mer om deg enn dine nærmeste venner. Etter 300 «likes» vet de mer enn ektefellen din. Det viser en omfattende studie gjort av forskere ved universitetene Stanford og Cambridge. Dette er kunnskap om langt mer enn preferanser for varer og tjenester – her er vi langt inne i menneskers holdninger og psyke. Med en slik innsikt kan man målrette budskap på en svært treffsikker måte. Sannsynligheten for at budskap fører til holdningsbevegelse og handling er langt større når budskapet føles relevant og tilpasset mottakerens situasjon. Problemet er selvsagt at dette gjelder enten budskapene er sanne, konstruktive og positive eller usanne, destruktive og negative.

Facebook har passert to milliarder brukere. Hva er verdien av dyp personkunnskap om så mange mennesker – hvordan kan det brukes og hvordan kan det misbrukes? Datalekkasjen fra Facebook til Cambridge Analytica gav innsikt i profilen til 87 millioner mennesker og ble offentlig kjent ved en tilfældighet. Hva er det som ikke er avslørt – hva er det vi ikke vet? Perspektivet er svimlende. Bruken av slik informasjon er i sin tidlige ungdom, vi må legge til grunn at anvendelsen av dype persondata, til gode og dårlige formål, blir stadig mer avansert.

«Falske nyheter» ble for alvor et kjent begrep etter den siste presidentvalgkampen i USA. Et misbrukt begrep, bør vi legge til. President Trump bruker begrepet om alle nyheter han ikke liker – andre stempler journalistikk med feil eller unøyaktigheter som falske nyheter. Definisjonen er at falske nyheter ser ut som ordinære nyhetssaker, men de er laget bevisst for å villed. MIT-forskere har gjennom studier av mange millioner Twitter-meldinger funnet ut at falske nyheter sprer seg seks ganger raskere enn ordinære nyheter. En konsekvens av rask spredning er at det er vanskelig å få korrigeringer frem til alle som har mottatt løgnene. Mange som får en løgn i feeden sin vil altså aldri få vite at det var en løgn. Her kommer det

journalistiske problemet inn i bildet.

Vi som nærmest er født og oppvokst i journalistikken er naturlig nok opptatt av samfunnsansvaret journalistikken har for å informere, korrigere og stimulere til motforestillinger og debatt. Behovet er større enn noen gang, og motkreftene mer kraftfulle. Medieøkonomien er disruptert av teknologigiganter, antallet kommunikatører med både hederlige og mindre hederlige mandater har vokst enormt, og enkelte ledende politikere, med Donald Trump i spissen, har kastet siste rest av anstendighet på båten og går nå til direkte angrep på journalistikken som en nødvendig funksjon i samfunnet.

Det er ikke publikum som har sviktet nyhetsmediene – oppslutningen er minst like stor nå som for 25 år siden, men forretningsmodellen har kollapset. Papiropplagene går ned, og dermed også inntektene fra papirannonser og abonnementsinntekter. Brukerveksten digitalt gir ikke på langt nær de samme inntektene, blant annet fordi teknologigiganter som Facebook og Google forventes å ta 73 prosent av de norske, digitale annonseinntektene i 2018, en andel som er sterkt voksende. Aftenposten, for å ta et eksempel, har mistet fire av fem annonsekroner på ti år. Antallet digitale abonnenter er voksende, men det er langt igjen før disse kan kompensere for inntektsfallet på annonsesiden. For å håndtere denne situasjonen, er alle redaksjoner nødt til å redusere kostnadene. Schibsteds norske redaksjoner har mer enn halvert bemanningen på ti år. Kutt i en slik størrelsesorden kan ikke gjøres uten at det går ut over journalistikken. Prioriteringene blir langt hardere, og bredden i journalistisk dekning blir mindre. Vi får flere og flere journalistiske «blindsoner» – områder som knapt får redaksjonell oppmerksomhet.

Dette er langt mer enn et bransjeproblem – det er et demokratisk problem. Dersom tilgangen på kritisk og uavhengig informasjon svikter, i en situasjon der vi allerede har et politisk og sosialt ustabilt og polariserende klima, så er konsekvensene i beste fall uoversiktlige. Dette er grunnen til at vi mener situasjonen for nyhetsmediene bør høyere opp på den politiske agendaen.

Tillit er en fundamental verdi i det norske samfunnet – tillit mennesker imellom og tillit mellom de styrte og de styrende. Konsekvensene av at tillitskomponenten i samfunnet svekkes, har knapt noen oversikt over – men det er neppe klokt å lene seg tilbake og se utviklingen an.

Kildeliste

- Algan, Y og Cahuc, P. (2010) *Inherited Trust and Growth*, American Economic Review Vol. 100, No. 5, American Economic Association.
- Hamilton, K. og G. Liu (2014) *Human capital, tangible wealth, and the intangible capital residual*, Oxford Review of Economic Policy, Volume 30, Issue 1, March 2014, Oxford University Press, Oxford.
- IMF (2016) *Growing Apart, Losing Trust? The Impact of Inequality on Social Capital*, IMF, Washington.
- IMF (2017a) *World Economic Outlook*, April 2017: Gaining Momentum?, IMF, Washington.
- IMF (2017b) *The Economics of Trust*, <https://blogs.imf.org/2017/05/10/the-economics-of-trust/> (sist besøkt 4. juli 2018).
- OECD (2011) *Divided we stand: Why income inequality keeps rising*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2014) *How was life? Global Well-being since 1820*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2015) *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2017) *Understanding the socio-economic divide in Europe*, <https://www.oecd.org/els/soc/cope-divide-europe-2017-background-report.pdf> (sist besøkt 4. juli 2018).
- OECD (2018) *Key indicators on income distribution and poverty*, <http://www.oecd.org/social/soc/IDD-Key-Indicators.xlsx> (sist besøkt 4. juli 2018).
- SSB (2018) *Økonomisk utsyn over året 2017*, Rapport 2018/9, SSB, Oslo.
- Verdensbanken (2018) *Poverty*, <http://www.worldbank.org/en/topic/poverty/overview> (sist besøkt 4. juli 2018).

