

LO kan konsten att ljuga med statistik

Svenska Dagbladet den 26 februari 2016

En klassiker i grundutbildningen i statistik vid svenska universitet är "Hur man ljugar med statistik". Boken innehåller en samling exempel på hur man genom att handplocka sina observationer kan ge belägg för i stort sett vad som helst. LO:s rapport här i veckan om maktelitens inkomster skulle kunna ingå som exempel i en uppdaterad version av boken. LO väljer nämligen sina observationer med ett tydligt syfte.

LO:s 16:e årliga rapport skulle kanske ha fått passera metodologiskt om det inte vore för att den utgör en tydlig partsinlaga i årets avtalsrörelse. Den är ett dokument ägnat att ställa arbetare mot ledning i svenska företag när dessa krafter i stället behöver samlas inför den annalkande ekonomiska storm som börjar skönjas på globala marknader. Med rapporten om påstådda klyftor försöker man också avleda uppmärksamheten från den uppenbara klyftan – mellan de med arbete och de som står utanför arbets-marknaden.

I rapporten presenteras hur många industriarbetarlöner som en vd:s samlade inkomster motsvarar. I Schweiz kom häromåret frågan om ett tak på ett motsvarande mått ända till en folkomröstning. Resultatet av omröstningen blev att politikerna skulle hålla sig utanför och att inget tak behövs. Ansvar för hur mycket man vill ersätta sin vd bör naturligtvis ligga hos företagets ägare och inte hos politiker och intresseorganisationer som LO. Alternativet till ett lagstadgat tak är att, som LO försöker, få lönehöjande effekter för sina medlemmar genom jämförelser av ett tendensiöst slag.

Hur har då LO valt sina definitioner och plockat sina företagsobservationer för att visa ett så stort gap som möjligt mellan ett företags vd och dess anställda? Det första knepet man tagit till är valet av definitioner på vad som skall räknas i lön och ersättning i de båda kategorierna. När det gäller lön har man valt industriarbetarens lön enligt rapport från SCB. Inget att invända mot källan men väl att man väljer industriarbetarlönen och – för att visa den passligt låg – rakt av utan några extrainkomster eller skattefria bidrag som höjer disponibel inkomst. Valet av industriarbetarlön i en jämförelse med ersättning till vd:n för tjänstebolag ter sig också märkligt men tjänar säkert LO:s syfte. Genomsnittslönen för tjänstemän är mer än 30 procent högre än för industri-arbetare.

När man mäter företagsledarnas inkomst för att jämföra hur många industriarbetares lön den motsvarar anstränger man sig för att få denna så hög som möjligt. Här inkluderas sålunda utöver inkomst av tjänst även inkomst av kapital. Detta får naturligtvis stor effekt när LO i sitt urval har med vd:ar som är huvudägare i exempelvis H&M och Lundberg-företagen med mycket stora kapitalinkomster som till övervägande del härrör från utdelningar på aktie-ägande. Vd:s inkomst av tjänst utgör strax under 10 procent i H&M och bara strax över en procent i Lundbergföretagen. Man inkluderar vidare ersättningen till vd för Lundin Petroleum där i stort sett hela beloppet – det tredje största på LO:s lista – är av engångskaraktär och utgörs av ackumulerad bonus. Med rent mjöl i påsen borde LO ha beaktat dessa avvikande ersättningar och använt ett mått (medianen) som lämnar dessa utan dramatisk påverkan. Med detta mer rättvisande mått sjunker gapet i slutsatserna med 30 procent.

Man begränsar sig i rapporten till vd:ar för de 50 företag som LO anser vara de största i sina branscher mätt i antal anställda i Sverige och utomlands. I linje med syftet väljer LO, för att vidga inkomstgapet, företagsledare för stora globala företag och jämför lönen för dessa med lönen för svenska industriarbetare. En betydande andel av de företagsledare som LO valt leder företag som har en majoritet av sina anställda utanför Sverige. Ett av bolagen i studien har så få som tre anställda i Sverige. Andra bolag har några enstaka procent. Av de företagsledare man valt i årets rapport är 18 procent icke-svenskar och lika stor andel av företagen är i juridisk bemärkelse icke-svenska.

Min egen forskning visar att vd:s ersättning är högre ju mer internationaliserat företaget är. Detta samband återspeglar krav på ökad kompetens hos honom/henne i takt med internationaliseringen och ökad personlig risk för att behöva ta ansvar för händelser bortom egen kontroll på världsmarknaden. Mina studier visar att företagsledare för internationaliserade svenska företag i genomsnitt har dubbelt så hög ersättning jämfört med företagsledare för helt inhemskt verksamma svenska företag. Forskningen visar också att ju större företag desto högre ersättning till vd. Även här ses storleken som ett uttryck för behov av högre kompetens hos företagsledaren. LO:s urval av stora internationellt verksamma svenska företag är sålunda tendensiöst och vidgar inkomstgapet.

LO hävdar att skillnaden i ersättning mellan vd och industriarbetare är den högsta i modern tid. Förutom invändningarna ovan vill jag på basis av min forskning poängtera att en sådan ökning är just vad man kan förvänta sig med den ökade internationaliseringen av våra företag och det behov av unik ledningskompetens denna utveckling ger upphov till och som allt färre kan leva upp till.

Rapportförfattarna antyder att de vill ge betydelse-full information som komplement till den offentliga lönestatistiken genom att visa att näringslivets vd:ar har orättmätigt mycket högre inkomster än de som påverkas av deras beslut. Man säger sig vilja synliggöra skillnader och framhåller även undersöknings-metodiken i sig som betydelsefull. Den kritik som kan riktas mot såväl urval som definitioner lämnar dock läsaren med eftersmaken av en tydlig partsinlaga i avtalsrörelsen. Speciellt med tanke på att vd-årslönen i det genomsnittliga svenska företaget ligger kring en miljon kronor och inte de nära 16 miljoner kronor LO försöker ge sken av.

Lars Oxelheim, professor

Knut Wicksell Center för finansiella studier, Lunds universitet, och Institutet för Näringslivsforskning (IFN), Stockholm.