



DANIEL WALDENSTRÖM

Sådan far, sådan son: Går höga inkomster i arv?

De senaste åren har inkomstskillnaderna ökat markant i de flesta västländer. Men hur man skall tolka dessa ökade skillnader beror i hög grad på hur lätt det är för vanligt folk att bli höginkomsttagare. Forskningen visar att inkomströrligheten i Sverige mellan olika generationer i allmänhet är hög. I en ny studie (Björklund, Roine och Waldenström, 2010) konstateras dock att höga inkomster tenderar att gå i arv och att rörligheten bland de mest förmögna är betydligt lägre än hos befolkningen som helhet. Den mest sannolika förklaringen till detta resultat är förmögenhetsöverföringar och deras effekt på kapitalinkomsterna.

Inledning

Inkomstskillnaderna har ökat i alla rika länder under de senaste åren. Flera studier har visat att detta till stor del beror på kraftiga inkomstökningar i toppen av fördelningen (Atkinson och Piketty 2010; Roine och Waldenström 2006, 2010). I det svenska fallet rör det sig framför allt om kapitalinkomstlyft, vilka beror dels av kapitalbaserade ersättningar till högavlönade, dels av kraftiga värdestegringar på finansiella tillgångar som är särskilt viktiga i toppen.

Vad forskningen däremot inte sagt något om är om det är samma personer som fått relativt större inkomster eller om nya grupper har ersatt de tidigare höginkomsttagarna. På samma sätt säger siffrorna över inkomstskillnader inte heller någonting om på vilket sätt de allt större toppinkomsterna uppstått, om det t.ex. är belöning för hårt arbete, hög kompetens eller kanske ren tur. Svaret har betydelse för hur vi tolkar den ökande inkomstspredningen såväl politiskt som känslomässigt. En krönika i *The Economist* den 15 juni 2006 uttryckte följande: "Vem bryr sig om chefen tjänar 300 gånger mer än den anställde om den anställde vet att han själv har möjlighet att en dag bli chef?". Budskapet är att vår bild av ekonomisk ojämlikhet inte enbart färgas av storleken på klyftan mellan toppen och botten

av inkomstfördelningen utan även av *hur* personerna i toppen har uppnått sina positioner. Synsättet framgår också i intervju- och enkätundersökningar i olika länder som visar att människor i allmänhet har stor acceptans för inkomstskillnader som grundar sig i belöning av "hårt arbete" eller "hög kompetens" (se t.ex. Fong 2001 eller Alesina, Glaeser och Sacerdote 2001). Om de rika däremot har nått sina positioner genom arv, familjeband eller "kontakter med rätt personer" upplevs klyftorna som stötande.

I denna översikt diskuteras den senaste forskningen om intergenerationell mobilitet i inkomstfördelningen, alltså i vilken grad föräldrars arv till sina barn inte bara påverkar barnens förmögenhet utan även deras inkomstnivå. Särskild tonvikt läggs vid inkomströrligheten i toppen.

Att mäta graden av inkomströrlighet mellan generationer

Forskare har i decennier studerat socioekonomisk rörlighet både *inom* generationer och *mellan* generationer. Den första typen av rörlighet handlar om att studera hur inkomsttagare förflyttar sig i fördelningen under den egna karriären, t.ex. genom att vara låginkomsttagare under studietiden för att därefter hamna på högre inkomstnivåer. Den andra typen handlar om att relatera

en generations socioekonomiska utfall till motsvarande utfall en eller flera generationer tidigare. Med hjälp av sådan generationslänkning kan man identifiera betydelsen av familjebakgrund, uppväxtmiljö och en rad andra startvillkor. Man försöker alltså kvantifiera likheten i förutsättningar mellan individer. Det är denna andra typ av rörlighet som står i fokus.

Begreppet ojämlikhet kan i detta sammanhang ha flera olika betydelser och det finns därför inte något enskilt korrekt mått för det. Det vanligaste måttet beräknar den statistiska samvariationen mellan generationers ekonomiska utfall. Exempelvis beräknar man hur stor del av barnens inkomster som förklaras av deras föräldrars inkomster vid ungefär samma tidpunkt i livet, ofta kring 35-årsåldern, vilket har visats vara en bra period för att uppskatta människors livsinkomst. Ju starkare kopplingen är mellan föräldrarnas och barnens inkomster, desto lägre är rörligheten mellan generationer. Vanligen används faders och söners inkomster i dessa studier. Det har sin grund i att kvinnor historiskt sett ofta varit deltidsarbetande eller hemmafruar, vilket försvårar tolkningen av en relativt låg inkomst (dvs. om den beror på låg lön eller få arbetade timmar).

En ytterligare viktig aspekt att beakta när inkomströrligheten ska uppskattas är den tidsrymd som ska studeras. Inkomstfördelningen beskrivs oftast i termer av årsinkomsters spridning, vilket kan förklaras av att skattemyndigheter typiskt sett samlar in och beskattar folks inkomster på årsbasis. Men ekonomiskt sett är ett år egentligen en alltför kort tidsrymd i förhållande till vad man vill mäta. Till exempel tar det flera år att utbilda sig och under den tiden är man oftast låginkomsttagare, oavsett vilket yrke man i slutändan kommer att få. På liknande sätt kan tillfälliga händelser som t.ex. föräldraledighet eller att befinna sig mellan arbeten framställa personer som fattigare än de i själva verket är. För att komma till rätta med problem som dessa har studier på senare tid börjat använda fleråriga genomsnitt när en persons inkomstnivå ska beskrivas. Idealt sett skulle vi vilja använda livsinkomster, men tyvärr saknas ännu tillräckligt bra data över en så lång tidsperiod¹.

Svensk inkomströrlighet i ett internationellt perspektiv

Hur stor är då inkomstöverföringen i Sverige? Och hur står den sig i jämförelse med andra utvecklade länder? Det finns ett flertal analyser gjorda för Sverige och konsensus är att den intergenerationella överföringskoefficienten (elasticiteten)

ligger kring 0,25 (Björklund och Jäntti 2009). Detta innebär alltså att om en faders inkomst ligger 100 procent över genomsnittet kan sonens inkomst förväntas ligga 25 procent över genomsnittet. Även om vi saknar fullt jämförbara uppgifter på grund av olikheter i länders inkomststatistik, talar det mesta för att detta är en relativt låg siffra. Enligt statistik sammanställd av den kanadensiske forskaren Miles Corak är inkomstöverföringen mellan generationer (elasticiteten) lägst i de nordiska länderna och Kanada medan den är högst i USA, Storbritannien och Italien. I Danmark ligger elasticiteten på knappt 0,2, i Tyskland kring 0,35 och i USA kring 0,5 (se även Figur 3 nedan). Detta betyder alltså att söner vars fäder tjänar dubbelt så mycket som genomsnittet har en inkomst i förhållande till genomsnittet som ligger 10 procent högre i Danmark, 35 procent högre i Tyskland och 50 procent högre i USA.

Dessa studier tycks strida mot bilden av USA som ”möjligheternas land”, där den som vill kan bli rik. Som vi kommer att visa nedan bör man dock vara försiktig med sådana tolkningar, eftersom dessa uppskattningar av samhällets sociala rörlighet representerar ett genomsnitt över hela befolkningen, och inte specifikt möjligheten att nå toppen.

Stora skillnader i rörlighet för olika inkomstgrupper

Ny forskning visar att rörligheten skiljer sig avsevärt mellan olika delar av inkomstfördelningen. Till exempel finner Jäntti m.fl. (2006) att den relativt låga rörligheten i USA till största delen förklaras av svårigheten för söner till låginkomstfäder att förändra sin inkomstnivå. Hela 40 procent av sönerna med fäder i den femtedel som har lägst inkomst lyckades inte göra detta. I Sverige är motsvarande siffra 27 procent.

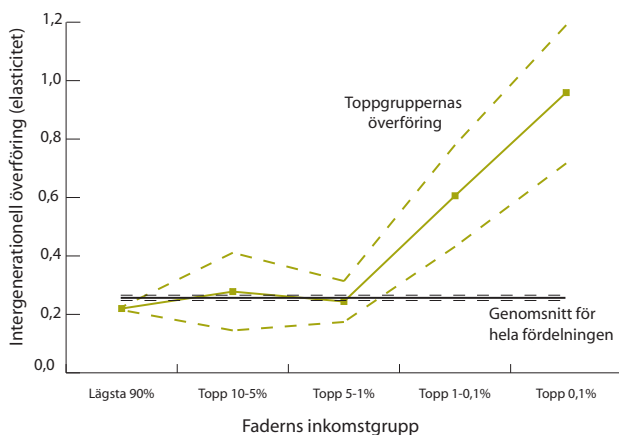
Få studier har emellertid undersökt rörligheten i den yttersta toppen, vilket främst beror på brister i datatillgång snarare än ett ointresse för frågeställningen. De senaste årens ökade toppinkomstandelar i flera länder, däribland Sverige, får olika tolkning beroende på om personerna i toppen är där i kraft av egen förmåga eller om de gynnats av en fördelaktig familjebakgrund. I Björklund, Roine och Waldenström (2010) studerar vi just vi rörligheten i toppgrupperna. Vi utnyttjar ett mycket stort datamaterial, bestående av 130 000 far/son-par vars inkomster uppmätts under flera år under 1970-talet (fäderna) och 90- och 00-talen (sönerna). Detta datamaterial gör det möjligt att särskilja mycket små grupper i den yttersta toppen.

1) För en diskussion om att mäta inkomstjämlighet och rörlighet över olika tidsrymder, se Waldenström (2010).

Figur 1 visar de intergenerationella överföringskoefficienterna dels för befolkningen som helhet (den vågräta linjen) och dels för olika toppgrupper i den svenska inkomstfördelningen, där inkomster från både arbete och kapital räknas. Söner till fäder i toppusendelen av inkomstfördelningen ärver sin fars inkomst nästan helt och hållet, vilket är en remarkabelt hög överföring. Deras elasticitet ligger på 0,96, vilket innebär att fäder med en inkomst 50 procent över genomsnittet har söner med inkomster 48 procent över genomsnittet.

Vi utför även samma analys på fördelningen av arbetsinkomster, dvs. där endast löner och annan arbetsrelaterad ersättning ingår. Resultaten är helt annorlunda. Den generella rörligheten är dels betydligt högre, med en elasticitet på 0,17, vilket innebär att fäder med 50 procent högre arbetsinkomst än genomsnittet har söner som ligger drygt åtta procent över snittet. Även i den yttersta toppen är överföringen lägre än för inkomster, med en överföringskoefficient på ca 0,5. Visserligen är detta betydligt högre än för befolkningen som helhet, men samtidigt markant lägre än i totalinkomstfördelningen.

Figur 1. Överföring av toppinkomststatus mellan generationer.



Källa: Björklund, Roine och Waldenström (2010, tabell 2).

Vilka faktorer styr inkomströrligheten i toppen?

Vi kan alltså konstatera att även om Sverige i genomsnitt har en internationellt sett hög genomsnittlig rörlighet finns betydande skillnader i olika delar av fördelningen. Det finns framför allt en betydande överföring av inkomststatus mellan fäder och söner i

den yttersta toppen av fördelningen. Detta resultat väcker en rad följdfrågor. Exempelvis, *varför* är höginkomsttagares söner också höginkomsttagare? Och i den mån man kan tala om en ärvd socioekonomisk status, *vilka faktorer* är viktiga i att förklara detta arv?

Det är inte lätt att bestämma vad som i praktiken styr inkomströrligheten. Vi har kunnat konstatera att överföringen i toppen är klart större för totalinkomster än för arbetsinkomster. Detta indikerar att kapitalinkomster ligger bakom en stor del av det observerade mönstret, eftersom de ingår i vårt mått på totalinkomst men inte arbetsinkomst. Samtidigt besvarar detta inte vilka underliggande variabler som styr kapitalinkomsternas tröghet mellan generationer. En möjlighet är att en viss ärvd begåvning skulle kunna förklara varför både far och son lyckats väl. En annan är att finansiella tillgångar ärvs, och att avkastningen från dem utgör kapitalinkomster i båda generationerna. En tredje möjlig förklaring är att det måhända finns specifika utbildningar, kanske som finansiella ekonomer, som både far och son tillägnat sig. Dessa faktorer är även inbördes beroende av varandra. Till exempel kan (ärvd) begåvning, eller intelligens, styra val av utbildning som i sin tur styr yrkesval och inkomstnivå. Men givet val av karriär kan begåvning också ha en egen effekt på inkomstens nivå. I tidigare forskning har ett flertal försök gjorts att identifiera dessa faktorer, men det har visat sig svårt att hålla isär de olika faktorerna.²

I Figur 2 presenteras en analys av förklaringsfaktorernas betydelse, hämtad från Björklund, Roine och Waldenström (2010). Analysen bygger på en jämförelse av den uppmätta inkomstöverföringen mellan fäder och söner med motsvarande överföring av fäders inkomster på en rad andra sonutfall: IQ (kognitiv förmåga), social kompetens (icke kognitiv förmåga), utbildningsnivå och förmögenhet. Information om IQ och social kompetens hämtar vi från mönstringsregistren, medan data över utbildning och förmögenhet finns i SCB:s utbildnings- och förmögenhetsregister. Tanken är att om det finns en positiv koppling mellan fäders inkomster och dessa andra utfall hos sönerna, och att kopplingen dessutom följer samma mönster över inkomstfördelningen som för inkomster, indikerar det i sådana fall en möjlig förklaring till inkomstöverföringen. Om något samband inte påträffas, eller om det rentav är negativt (medan inkomstöverföringen är positiv typiskt sett), blir slutsatsen att den faktorn inte förklarar det observerade mönstret.

2) De flesta studier nöjer sig med att dekomponera överföringens drivkrafter (se t.ex. Blanden, Gregg och MacMillan 2007) medan några försöker att etablera faktorernas kausala inverkan (Lefgren, Lindquist och Sims 2009). För en ny skriven översikt, se Black och Devereux (2011).

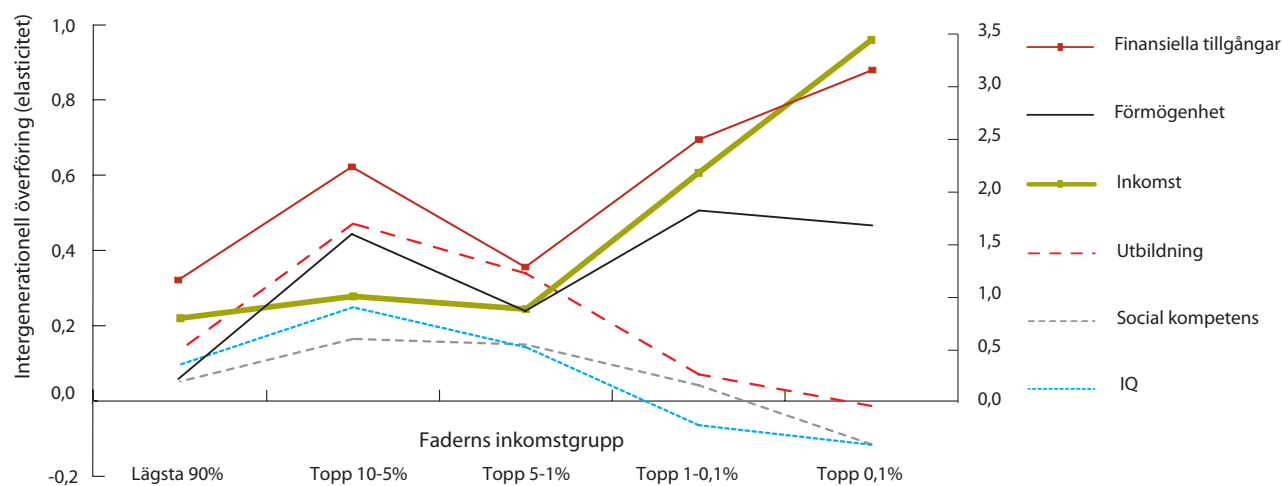
Det är relativt svårt att identifiera tydliga mönster för de söner där fadern tillhör inkomsttagarna i de lägre 95, eller t.o.m. 99 procenten i fördelningen. Däremot syns desto större skillnader när vi fokuserar på den yttersta toppen inom fördelningens översta hundradel. Resultatet är att det är högst osannolikt att begåvning, vare sig kognitiv eller social, eller utbildning, kan förklara huvuddelen av den stora trögörlighet som observeras i toppen av inkomstfördelningen. Istället är det förmögenhet som förefaller förklara det mesta. Oavsett om förmögenhet mäts som nettoförmögenhet (dvs. reala och finansiella tillgångar minus skulder) eller finansiella tillgångar (dvs. den "avkastande" förmögenheten) kan man konstatera en markant ökad trögörlighet bland söner med fäder i den översta percentilen

Med andra ord visar den statistiska analysen att *den låga rörligheten mellan generationer inom inkomsttoppen är direkt relaterad till kapitalinkomsternas stora betydelse, och att kapitalinkomsterna i sin tur genereras av stora finansiella förmögenheter* som söner på något sätt kommit att förfoga över. Däremot kan

man inte se exakt hur höginkomstsonernas betydande förmögenhetsmassa uppstått, dvs. om de själva lyckats generera den eller om de ärvt den av sina föräldrar. Detta är föremål för kommande forskningsprojekt.

Den internationella jämförelsen av inkomströrlighet ter sig annorlunda när man detaljstuderar inkomstfördelningen. Figur 3 illustrerar på ett annorlunda vis vad som ovan sagts om svensk genomsnittlig inkomströrlighet. Ju högre stapel, desto högre är inkomstöverföringen mellan generationer (dvs. desto lägre social rörlighet). Genomsnittet i Sverige har en relativt låg koefficient, 0,25, vilket placerar oss i den undre halvan i denna ländergrupp. Med andra ord har Sverige en relativt hög social rörlighet mellan generationer – i genomsnitt. Men stolparna längst till höger visar hur stor överföringen är i toppen av den svenska fördelningen. Och här blir bilden av Sverige radikalt annorlunda. Inom den yttersta toppen är inkomstöverföringen betydande, där traderas faders inkomstgenererande kapacitet i hög grad till deras söner.

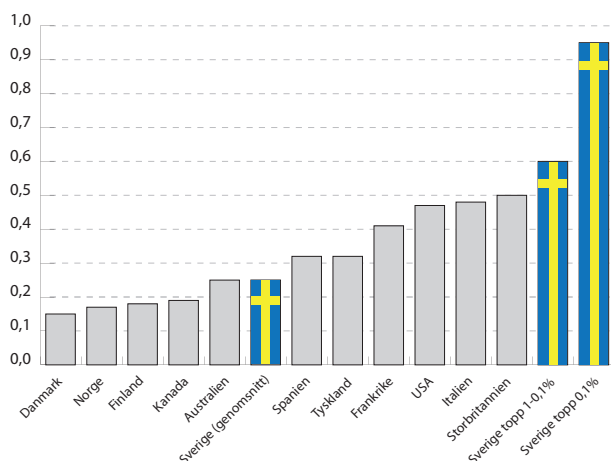
Figur 2. Faktorer som styr inkomstöverföring mellan generationer.



Källa: Björklund, Roine och Waldenström (2010, tabell 8).

Anmärkning: Finansiella tillgångar och Förmögenhet avläses på höger y-axel.

Figur 3. Intergenerationell inkomstöverföring (elasticitet) i Sverige och andra länder.



Källa: Corak (2006) och Björklund, Roine och Waldenström (2010, tabell 2).

Avslutning

Det finns en stor variation mellan olika inkomstskikt vad gäller inkomströrlighet mellan generationer. Traditionellt sett har forskningen fokuserat på rörligheten i befolkningen totalt sett, men på senare tid har nya studier visat att bilden ser annorlunda ut beroende på om man ser på botten, mitten eller toppen av fördelningen. Detta stämmer väl överens med annan forskning om toppinkomsternas utveckling, vilken särskilt lyft fram vikten av att skilja mellan olika inkomstnivåer och inkomstkällor (särskilt arbets- och kapitalinkomster) för att förstå inkomst- ojämlighetens struktur. Både graden av överföring och vilka faktorer som spelar störst roll i inkomstöverföringen mellan generationer har sannolikt nära koppling till inkomsternas fördelning och sammansättning.

I vår studie (Björklund, Roine och Waldenström, 2010) av inkomströrligheten mellan generationer i Sverige finner vi i likhet med tidigare forskning att den sociala rörligheten i Sverige i allmänhet är hög, dvs. att inkomstöverföringen mellan generationer i allmänhet är låg. Men vi finner däremot att inkomstöverföringen är betydligt högre i toppen av fördelningen än hos befolkningen som helhet. Den sannolikaste förklaringen till detta resultat är förmögenhetsöverföringar och deras effekt på kapitalinkomsterna.

Referenser

- Alesina, Alberto, Edward L. Glaeser och Bruce Sacerdote (2001), "Why Doesn't the United States have a European-Style Welfare State?". *Brookings Papers on Economic Activity* 2001(2), 187–254.
- Atkinson, Anthony B. och Thomas Piketty, red. (2010), *Top Incomes – A Global Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Björklund, Anders och Markus Jäntti (2009), "Intergenerational Income Mobility", i Brian Nolan, Wiemer Salverda och Tim Smeeding, red., *Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- Björklund, Anders, Jesper Roine och Daniel Waldenström (2010), "Intergenerational Top Income Mobility in Sweden: Capitalist Dynasties in the Land of Equal Opportunity?". IFN Working Paper nr 775.
- Black, Sandra och Michael Devereux (2011), "Recent Developments in Intergenerational Mobility", under utgivning i *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: Elsevier Economics.
- Blanden, Jo, Paul Gregg och Lindsey Macmillan (2007), "Accounting for Intergenerational Income Persistence: Noncognitive Skills, Ability and Education". *Economic Journal* 117(519), C43–C60.
- Corak, Miles (2006), "Do Poor Children Become Poor Adults? Lessons from a Cross Country Comparison of Generational Earnings Mobility". *Research on Economic Inequality* 13(1), 143–188.
- Fong, Christina (2001), "Social Preferences, Self-Interest, and the Demand for Redistribution". *Journal of Public Economics* 82(2), 225–246.
- Jäntti, Markus, Bernt Bratsberg, Knut Røed, Oddbjørn Raaum, Robin Naylor, Eva Österbacka, Anders Björklund och Tor Eriksson (2006), "American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States". IZA Discussion Paper nr 1938.
- Lefgren, Lars, Matthew Lindquist och David Sims (2009), "Rich Dad, Smart Dad: Decomposing the Intergenerational Transmission of Income". Working Paper 2009:19, Nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet.
- Roine, Jesper och Daniel Waldenström (2006), "Svenska toppinkomsters utveckling 1903–2004". *Ekonomisk Debatt* 34(8), 16–33.
- Roine, Jesper och Daniel Waldenström (2010), "Top Incomes in Sweden over the Twentieth Century", i Anthony B. Atkinson och Thomas Piketty, red., *Top Incomes – A Global Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Waldenström, Daniel (2010), "Den ekonomiska ojämligheten i finanskrisens Sverige", kapitel 3 i SNS Konjunkturrådsrapport 2010, *Råd till en finansminister*. Stockholm: SNS.

MARIA PERSSON

Gamla företag effektiviserar ekonomin lika mycket som nya

För att förstå hur resurser omfördelas på ett mera effektivt sätt som en följd av förändringar i samhällsekonomin fokuserar forskningen ofta på tillkomsten av nya företag och nedläggning av äldre företag. En ny studie av Andrew Bernard, Stephen Redding och Peter Schott visar dock att existerande företag som byter ut sina produkter är ett lika viktigt sätt för näringslivet att använda sina resurser mera effektivt.

Studien använder amerikanska data över samtliga företag inom tillverkningsindustrin under åren 1987, 1992 och 1997. Viktigt att notera är att i dessa data utgör en "produkt" en relativt aggregerad kategori – exempelvis räknas "passagerarfordon" som en produkt, oavsett vilken typ av passagerarfordon det handlar om. Det är ovanligt att ha tillgång till så heltäckande produktdata på företagsnivå som dessutom varierar över tid, och det är framför allt utnyttjandet av dessa nya data som gör studien så intressant.

Studien visar att byte av produkter inom företag är mycket vanligt förekommande, och att det framför allt är inom företag som tillverkar flera produkter som sådana byten sker. I genomsnitt företar 54 procent av företagen någon förändring under en femårsperiod. Hos 25 procent av företagen innebär denna förändring att man både upphör med någon produkt och börjar producera någon annan, medan andra möjliga förändringar innebär att enbart addera eller ta bort produkter. Ser man enbart på gruppen av företag som producerar flera produkter – denna grupp står för 87 procent av den totala produktionen – förändrar hela 80 procent av dessa företag sin produktmix under en femårsperiod. Med tanke på den breda klassificeringen av produkter innebär detta att existerande företag gör betydande förändringar i sin produktionssammansättning under relativt kort tid.

På vilket sätt inverkar då dessa produktbyten på effektiviteten i näringslivet? Författarna visar att ungefär en tredjedel av USA:s totala produktion kommer från två grupper av företag: företag som antingen uppstår eller upphör under femårsperioden mellan varje företagsundersökning, och företag som antingen börjar eller slutar producera produkten i fråga. Eftersom

produktionen är ganska jämnt fördelad mellan dessa två grupper av företag drar författarna slutsatsen att omvandlingen inom existerande företag genom förändring i produktions-sammansättningen är ungefär lika viktig som företagets in- och utträde på marknaden.

Resultaten är intressanta ur ett policyperspektiv eftersom den allmänna debatten oftast fokuserar på vikten av nyföretagande, trots att förändringar i existerande företags produktmix kan vara minst lika viktig. Det är ur en politisk synvinkel därför viktigt att förstå hur institutioner och regelverk kan förändras för att underlätta produktutvecklingen inom existerande företag.

Referens

Bernard, Andrew B., Stephen J. Redding och Peter K. Schott (2010), "Multi-Product Firms and Product Switching". *American Economic Review* 100(1), 70–97.

MARTIN OLSSON

Hur viktigt är det för dig att din lön är i nivå med dina kollegors?

Det är inte bara din absoluta lön som påverkar hur du upplever ditt jobb utan även hur din lön förhåller sig till dina kollegors. Det hävdar i alla fall David Card, Alexandre Mas, Enrico Moretti och Emmanuel Saez i en ny studie där de undersöker hur personers relativlöner påverkar deras välbefinnande på arbetsplatsen.

Teoretiskt finns det två förklaringsmodeller för detta samband. Den första modellen tar fasta på att den anställdes välbefinnande påverkas av hur lönen förhåller sig till jämförbara kollegors löner. Den andra modellen utgår istället ifrån att kollegornas löner innehåller information om vilken lön man själv kan tänkas förhandla sig till i framtiden. I denna modell är det den absoluta lönen som är av betydelse men en relativt låg lön kommer att vara förknippad med en hög förväntad framtida lönetillväxt och bidrar därigenom till ett högre välbefinnande.

Empirisk forskning om relativlönens självupplevda betydelse har varit knapphändig främst beroende på svårigheten att renodla betydelsen av relativlönen från andra arbetsplatspecifika och individuella egenskaper. För att komma runt detta problem genomförde David Card, Alexandre Mas, Enrico Moretti och Emmanuel Saez ett fältexperiment i vilket de informerade slumpmässigt utvalda personer på University of California om möjligheten att få information om sina kollegors löner via en hemsida på internet. Denna information hade tidigare varit otillgänglig men blev offentlig efter ett beslut i kalifornisk domstol strax innan fältexperimentet. En tid senare följde författarna upp med en enkätundersökning om välbefinnande på arbetsplatsen. För att få en referensgrupp besvarades enkäten även av personer som inte hade fått veta att kollegornas löner fanns tillgängliga på internet.

Informationen om att medarbetarnas löneuppgifter fanns tillgängliga på internet ökade intresset bland de anställda för webbplatsen. I den grupp som fick informationen besökte hälften hemsidan, att jämföra med endast en femtedel av personerna i referensgruppen, och hela 80 procent av de som besökte hemsidan uppgav att de hade informerat sig om

kollegornas löner. Studien gör flera intressanta observationer. Den första är att det självupplevda välbefinnandet hos dem med en lön under medianlönen påverkades *negativt*. De uppgav också att de i högre grad skulle söka ett nytt jobb i framtiden och att de ansåg lönesättningen orättvis. För denna grupp tycks alltså teorin att låg relativlön signalerar högre framtida inkomster inte vara relevant.

Den andra intressanta observationen var att anställda med löner över medianen inte påverkades alls av informationen om kollegornas löner, vilket innebär att för denna kategori av inkomsttagare var *båda* teorierna irrelevanta.

En tredje observation, som följer mer indirekt, är att arbetsgivare torde ha incitament att hemlighålla löner, eftersom vetenskapen påverkar relativa låginkomsttagare negativt utan att ha positiva effekter för dem med högre inkomster. I ett större perspektiv visar resultaten även att upplevd orättvisa och avundsjuka kan påverka anställdas välbefinnande och karriärval. Som läsare blir man dock nyfiken på om dessa slags känslor kan påverka personernas arbetsproduktivitet, något som studien dock inte behandlar.

Studien är ett bra exempel på hur fältexperiment som använder slumpmässiga urval kan besvara frågor på ett sätt som inte låter sig göras med registerdata eller med traditionella klassrumsexperiment.

Referens

Card, David, Alexandre Mas, Enrico Moretti och Emmanuel Saez (2010), "Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction". NBER Working Paper nr 16396.