

# Sjølvsbilde, statusjag og miljøydelegging

Kjell Arne Brekke

*Kva vi kjøper, korleis vi bur og måten vi kler oss på, viser korleis vi ser på oss sjølve. Di rikare vi blir, di meir krevst det for å bu høveleg, kle seg rett eller vise andre sider ved sjølvsbildet. Men, om ein stadig treng meir for å henge med, så vil vel det auke ressursbruken og presset mot miljøet? På den andre sida viser det seg at dei rikare landa på mange områder har mindre miljøproblem enn dei fattige, så kanskje statuskapløpet tener miljøet? Vi skal i denne artikkelen freiste å oppsummere kva vi veit om desse spørsmåla.*

## Innleiing

Adam Smith peika alt for eitt par hundre år sidan på at folk i England trengde linskjorte og lærsko for å kunne opptre offentleg utan skam, medan det ikkje var påkravd i det fattigare Skottland. Det er ingen ny tanke at rikdomen vår påverkar dei krava resten av samfunnet møter oss med. Også måten vi vurderer oss sjølve, er farga av ideala i samfunnet rundt oss. I eit rikare samfunn er det ikkje berre andre som stiller andre krav til oss, men dei krava vi sjølve stiller er også høgde.

Om ein samanliknar forbruket til to personar på Adam Smith si tid, ein busett i England og ein i Skottland, så kan det tenkjast at sjølv om begge har same inntekt, så ville den i England bruke større del av inntektene på lærsko og linskjorter, enn ein i Skottland. Samfunnet rundt oss kan såleis virke inn på korleis vi bruker inntektene. Hadde vi levd for 50 år sidan med dei realinntektene vi har i dag ville vi kanskje brukt pengane på ein annan måte, sjølv om det hadde vore råd å kjøpe alle dei varene vi har i dag, og til dagens prisar.

Samanhengane vi her diskuterar vert ofte referert til som statusjag, og vi vil nytte det omgrepet også her. Likevel vil vi argumentere for at dette omgrepet er for eindimensjonalt. Det er ikkje slik at det er ein rangstige i samfunnet som alle er samde om og som alle vil klatre høgast mogleg opp på. Men sjølv om det ikkje er ein rangstige, er det mange grunner til at vi legg vekt på kor mykje vi eig og konsumerer i forhold til 'alle andre'. Vi vil referere til dette som statusjag, sjølv om tolkinga av omgrepet nok er noko vidare enn vanleg, som det vil framgå nedanfor.

Vi skal her prøve å svare på kva vi veit om korleis statusjaget påverkar åtferda og velferda vår? Som vi skal sjå har vi enda sørgjeleg lite handfast kunnskap, trass i at forholdet har vore kjend lenge.

Også lausare tankar kan gje oss innsikt sjølv om dei ikkje vert støtta opp av harde fakta. Om vi ikkje veit akkurat kor

mykje folk bruker av ressursar på statusjaget, eller akkurat korleis det skjer, la oss likevel tenke på kva fylgjer det vil le få om det no er slik at vi deltek i eit statusjag. Korleis vil det verke inn på økonomisk vekst og velferdsutvikling? Kva fylgjer vil det få for den optimale miljø- og skattepolitikken?

## Kvifor ynskjer vi å henge med på statusjaget?

Ordet statusjag kan gje assosiasjonar dei færreste ynskjer å kjenne seg igjen i. Det er lettare å kjenne seg igjen i at synet på ulike goder er avhengig av omgangskrins. Det som er 'in' i ein omgangskrins kan bli sett på som 'harry' i ein annan. Enten ein vil vise at ein høyrer til i ei gruppe, eller ynskjer å provosere må ein tenke på publikum. Vi vil derfor hevde at kva tenester vi får frå konsumgoda, vil avhenge av samfunn vi lever i og kva omgangskrins vi vankar i.

Til ein viss grad gjev dei produkta vi kjøper same nytte uansett kva for samfunn vi lever i. Kler, og bustad held oss varme. Vi kan bruke ein bil til å køyre barna til og frå barnehagen. Bøker kan gi oss gode leseopplevingar, og musikk kan være vakkert å lytte til. Men produkta har og andre funksjonar (sjå Dittmar, 1992 og McCracken, 1990). Kva for bøker du les, og musikk du lyttar til fortel kven du er. Ja korleis du innreier bustaden kan fortelje mykje om kven du er.

I ein studie av Sadalla mfl. (1987) vart personar frå øvre middelklasse bedne om å fortelje korleis dei såg på seg sjølve på mange ulike område, som om dei var meir eller mindre intellektuelle, utadvendte, sosiale, etc. Andre personar fekk sjå bilete av stove og inngangsparti, og skulle fortelje korleis dei trudde dei som budde her var på dei same områda. Det viste seg å være stort samsvar mellom korleis personane oppfatta seg sjølve og korleis andre oppfatta dei etter berre å ha sett korleis dei bur.

Legg merke til at korleis ein bur fortel om mange sider ved personen. Det treng ikkje vere særskild status knytt til å være meir eller mindre utadvendt, og i ein omgangskrins er det status å være intellektuell, medan det ikkje er det i ein annan. Mange hyllemeter med bøker kan syna at ein ser på seg sjølv som intellektuell, men er eit dårleg statussymbol i

Kjell Arne Brekke, forsker ved Seksjon for ressurs- og miljøøkonomi. E-post: kjell.arne.brekke@ssb.no.

andre krinsar då det berre er patetisk med mange hyllemeter bøker ein aldri har lese.

Forskarar skriv artiklar og sender inn til fagtidsskrift når vi har noko på hjartet, dvs. har nådd ny innsikt som vi vil fortelje andre om. Men skriv ein mange artiklar som andre tykkjer er gode nok til å trykkja, hjelper det godt til å halda oppe trua på at ein er talentfull, og kanskje til at andre ser på ein som dyktig også. Her gjeld det å skrive minst like mykje og like bra som dei det er naturleg å samanlikne seg med.

Både kva vi gjer og konsumet vårt fortel altså om kven vi er, men "kodene" endrar seg over tid. Kor stort hus ein treng for å vise at ein høyrer til den øvre middelklassen eller kor mange artiklar ein treng skrive som ein god forskar, det avheng av korleis dei andre i øvre middelklasse bur, og kor mykje andre forskarar publiserer. På område knytt til konsum er det grunn til å tru at di rikare alle andre er, jo meir treng ein konsumere for å dekke same funksjonen (sjå Sen 1983).

Eit anna forhold er at samfunnet vert innretta etter levestandarden til folk flest. Når alle har bil, blir butikkar og kjøpesenter innretta etter at alle har bil. Har venekrinsen bil og busett seg deretter, vil ein lettare miste kontakten om ein ikkje sjølv har det. I nokre samanhengar kan ein dels miste tilgang til viktig informasjon om ein ikkje har ei e-post adresse.

Alt dette talar for at det *relative* konsumet også er viktig, altså kor mykje ein konsumerer i høve til alle andre. Vi skal i resten av artikkelen bruke omgrepa rik, høg inntekt og høgt konsum litt om einannan, sjølv om det ikkje er det same. Ein kan ha høg inntekt og konsumere lite om ein sparar mykje. Den skilnaden gjeld mest på kort sikt, og er ikkje essensiell for argumentasjonen her. Vi ser også bort frå diskusjonar om kor store lønsskilnader som er rettferdig.

Eit anna forhold som talar for at relative storleikar er viktig er at det er eit gitt tilbod av mange "goder". Berre ein vinn OL-gull i utfor under eit olympisk meisterskap. Skal ein vinne det, må ein ikkje berre køyre fort, men fortare enn alle andre. Det same gjeld i ulik grad på mange andre områder. Skal ein ha tomt i attraktive områder med strandlinje må ein ikkje berre kunne betale mykje, men meir enn alle andre interesserte. Berre ein kan være administrerande direktør i eit stort selskap osv. I noko mon kan ein omgå slik skort på posisjonar ved kreative tiltak. Til dømes kunne ein tru at det var ein gitt mengde viseadministrerande direktør stillingar i eit selskap. Slik er det ikkje: enkelte selskap har fleire tusen viseadministrerande direktørar, ja over 10 prosent av arbeidsstokken i enkelte tilfelle (Frank, 1985). Selskapet kan vinne i konkurransen med andre selskap om kvalifiserte arbeidarar om ein ikkje berre kan by på ei høg lønn, men også ein fin tittel.

## Kor viktig er relativt konsum?

Kor viktig er relativ inntekt for velferda til folk. Er det mykje ressursar som går med til å konkurrere i eit statuskappløp som ikkje får fleire vinnarar same kor fort vi spring? Synet på det varierer mykje mellom ulike forskarar. Fleire forskarar meiner vi i hovudsak søker dekkja funksjonar som krev meir konsum di rikare vi er, og at kampen om relative posisjonar tar stadig meir ressursar. Vi vert ikkje noko lukkelegare av økonomisk vekst er omkvedet. Andre igjen hevdar at vi konsumerer meir fordi vi ynskjer meir komfort, eller ynskjer nye produkt som yter oss tenester vi ikkje før kunne få dekt. Dei vil hevde at omgrep som statusjag er misvisande, eller i alle fall har fått for mykje oppmerksomd.

Sjølv om debatten langt frå er ny, er det diverre ikkje så mykje faktisk kunnskap vi har om dette. Grunnen er at begge syna kan leve godt med dei konklusjonane ein kan trekke frå typiske konsumdata. Som eit eksempel kan ein lage to historier for kvifor ein person vel å kjøpe ein Mercedes framfor ein Lada. Den fyrste har typisk langt større køyrekomfort, er stillare, akselererer raskare osv. Samtidig er den eit betre statussymbol.

Spør du ein bilkjøpar, vil han neppe oppgje status som grunn. Som vi såg ovanfor er det ikkje så eintydig som at ein bil har meir status enn ein annan. Vi hugsar at måten du innreier stova vil fortelje om du ser på deg sjølv som meir eller mindre intellektuell, utadventt, osv. Bodskapen vi formidlar gjennom konsumet er som påpeika ovanfor meir mangedimensjonal enn berre meir eller mindre status. I nokre samanhengar kan Lada være det rette valet, kanskje vil Lada-kjøparen fortelje seg sjølv og andre at han ikkje er ein nyrik jyping, men ein som ser på bilen berre som eit middel til å kome seg frå A til B, og elles vil bruke minst mogleg pengar på bil.

Skal vi finne ut kor mykje vekt folk legg på relativt versus absolutt konsum, så treng vi andre typar data. Det er to hovudtypar av undersøkingar som gjerne vert referert til i denne samanhengen, og det er openberre problem med å tolke begge typane data. For det første er det fleire studiar som prøver å finne ut om ein har blitt lukkelegare over tid ettersom landa har blitt rikare, og også om folk i rikare land er lukkelegare enn dei i fattige land. For det andre har ein bede folk om å velje mellom ulike kombinasjonar av inntekt og samfunn, t.d. om ein vil være rik i eit fattig samfunn, framfor å få ei enda høgare inntekt men være relativt fattigare i eit rikare samfunn. La oss sjå på desse to typane data etter tur.

Mest kjend av studiane av den første typen er Easterlin (1974). Han tek utgangspunkt i kva folk svarer på spørsmål om kor lukkelege dei er, rangert på ein numerisk skala. Det finst data om svaret på slike spørsmål for fleire ulike land og på ulike tidspunkt. Han finn da at innan eit land på same tidspunkt seier rike i gjennomsnitt at dei er meir lukkelege enn fattigare, men forskjellane er små. Samanliknar ein gjennomsnittssvara i rike og fattige land derimot, finn ein ingen samanheng mellom gjennomsnittsin-

tekt og lukke. Tilsvarande tyder ikkje svara på at vi har blitt lukkelegare over tid, sjølv om vi har blitt rikare.

Problema med ein slik analyse er opplagde. Om du skal oppgje lukke på ein skala frå 1 til 5 og du til dømes meiner at du er om lag like lukkeleg som alle andre, så er det naturleg å svare 3. Om alle har vorte lukkelegare vil gjennomsnittet ikkje endre seg, fordi alle andre også har blitt lukkelegare.

Lebergott (1993) peikar på at eit gjennomsnittshushald tidleg i hundreåret brukte mesteparten av budsjettet på naudsynte varer, og at vi i våre dagar ville være svært misnøgde i dag med eit tilsvarande konsum. På det grunnlaget meiner han at den økonomiske veksten har gitt oss lukke. I ein kommentar til Easterlin sin analyse peikar han på at det er ikkje berre inntekta som har endra seg. På same tid som vi har blitt lukkelegare på grunn av høgare inntekt, har vi blitt mindre lukkelege til dømes på grunn av trusselen om atomkrig. Ein kan difor ikkje bruka studien til Easterlin eller andre til å slutta at rikdom ikkje gjer oss lukkelegare, meiner han.

Fleire forskarar har gjort analysar liknande dei til Easterlin. Oswald (1997) legg til andre indikatorar enn dei Easterlin har, mellom anna kor fornøgde folk er på jobben. Han finn i grove trekk same konklusjon. Her heime har Hareide (1991) sett på elende (som mord, sjølv-mord, alkoholforbruk og skilsmisser) i staden for lukke, og finn at fram til 1960 vart det i gjennomsnitt mindre og mindre elende, men etter 1960 har det stadig auka igjen. Men kanskje er det ikkje elendet som aukar, berre statistikken som blir betre. Kanskje snille lækjarar ved århundreskiftet skreiv noko anna enn sjølv-mord på dødsattesten for å spare dei etterlatne for bygdesladderer? Ein kan og spørje seg om skilsmisser og alkoholforbruk er eit godt mål på elende.

Den andre typen empiriske undersøkingar er at ein ber folk velje mellom ulike kombinasjonar av relativ og absolutt inntekt. Nobelprisvinnaren Amartya Sen samanliknar den Indiske staten Kerala med Harlem. Om ein korrigerer for levekostnader er gjennomsnittskonsumet i Harlem mykje høgare enn i Kerala. Men innbyggjarane i Harlem er fattige samanlikna med samfunnet rundt dei. Er velferda høgare i Harlem, der dei har det høgaste konsumnivået av dei to? Sen (1993) brukar sannsynet for å nå 40 år som ein indikator på velferda, og sjølv om ein korrigerer for volden i Harlem, så er sannsynet for å bli 40 år høgast i Kerala. Sjølv om innbyggjarane i Harlem er rikare enn innbyggjarane i Kerala, så er dei fattige samanlikna med resten av samfunnet dei lever i. Kanskje reduserer det velferda så mykje at det påverkar livsgnisten og dermed dødsraten?

Solnick og Hemenway (1998) ba ulike personar velje mellom å tene 50 000 \$ i eit samfunn der gjennomsnittsinntekta er 25 000 \$, eller tene 100 000 \$ i eit samfunn der gjennomsnittsinntekta er 200 000 \$. Dei spurde delte seg på midten, halvparten valde det første alternativet, halvparten det andre. Medianpersonen ser altså på dei to alter-

nativa som like gode, trass i at inntekta er dobbelt så høg i det siste alternativet. Ein liknande studie av Johansson-Stenman et.al (1999) finn om lag same resultat. I den siste studien blir personane spurde om kva kombinasjon av inntekt/samfunn dei trur ville være best for barnebarna.

Men det er sjølvsagt også problem med slike studiar. Dette er ei problemstilling vi som konsumentar ikkje har nokon erfaring med. Vi gjer sjeldan slike val, sjølv om det kanskje er element av det i til dømes i val av yrke, bustad og vennekrets. Når vi er uvande med problemet er det vanskeleg å seie korleis folk oppfattar spørsmålet. Vil ein tenke på gjennomsnittsinntekta som ein indikator på kostnadsnivået, og dermed nedjustere verdien av 100 000 \$ i det siste tilfellet?

Det er alltid stor uvisse om kor gode svar folk klarer gi på slike hypotetiske spørsmål. Trass alt er ikkje dette eit val folk er vande med, og da er det vanskeleg å vite kva tankar som ligg bak svaret. Men i mangel av betre data er desse undersøkingane i dag kanskje det beste svaret vi har på kor stor vekt folk legg på relative inntekter.

## Konsekvensar av statusjaget

Om det no er slik at folk legg vekt ikkje berre på eige konsum men også kor mykje dei konsumerer relativt til alle andre, kva innebär det for til dømes konsum, tidsbruk, vekst og miljø? Eg skal argumentera for at det fører til at folk vil arbeide meir og ta mindre fritid enn elles. Vidare kan det verke inn på den økonomiske veksten. Begge desse to verknadene vil ha ringverknader for naturmiljøet. Det kan også argumenterast for at noko skatt på inntekt eller helst konsum er av det gode, da det vil dempa ressurs-sløsinga som statusjaget gjev opphav til. La oss diskutera desse punkta etter tur.

## Eit meir stressa samfunn?

Eit rekneeksempel kan vise kvifor vektlegginga av relativt konsum gjer at vi vel mindre fritid enn om vi ikkje hadde lagt vekt på det. La oss tenke oss at alle er like og tener i gjennomsnitt 250 000 kroner i året. Ein enkelt person som vurderer å gå ned til 80 prosent stilling ser da at han vil tene 200 000 kroner i året, medan alle andre vil tene 250 000 kroner. Om alle jobba 80 prosent ville alle tene 200 000 kroner i året i eit samfunn der alle andre tener 200 000 kroner. I begge tilfella får personen same reduksjon i inntekta og like mykje ekstra fritid. Skilnaden er at om han gjer det aleine vil han tene mindre enn alle andre, men om alle gjer det vil han tene det same som alle andre. Om ein legg vekt på relativt konsum, så er det siste alternativet best. La oss tenke oss at konsumenten finn at den auka fritida veg opp for reduksjonen i inntekt og vel så det, men at fallet i relativ inntekt er tunga på vektskåla, slik at personen heller vil ha jobbe fullt framfor å redusere arbeidstida om han er den einaste som reduserer arbeidstida. Om alle er like er det da best for alle om *alle* jobbar mindre, men ikkje best for den einskilde å vere den eine som jobbar mindre. No kan ein innvende at ikkje alle er

like, men det same argumentet kan nyttast da også. Det vert litt meir komplisert, men ein lærer ikkje noko nytt av det, så det lar vi ligge.

Problemet er at ein einskild arbeidstakar berre kan velje kor mykje han sjølv vil jobbe, han kan ikkje aleine velje kor mykje alle skal jobbe. Om det ikkje lønner seg for den einskilde å være den eine som jobbar mindre, så vil ingen jobbe mindre, trass i om alle hadde tent på at alle jobba mindre. Tek vi med skattane i reknestykket så endrar bildet seg, men det kjem vi attende til.

### Auka økonomisk vekst?

Med utgangspunkt i Adam Smith sitt eksempel er det nærliggjande å tru at personar i det fattigare Skottland ville velje andre kle enn i det rikare England, sjølv med same inntekt. Det er eit eksempel på at rikdomen i samfunnet rundt oss, påverkar kva vi konsumerer. Med andre ord vil den økonomiske veksten påverke korleis vi brukar pengane våre. Går det også den andre vegen? Vil vekta folk legg på relative storleikar verke inn på veksten? Svaret er at det er viktig kva for relative storleikar folk legg vekt på.

Ovanfor argumenterte vi for at statusjaget fører til at folk arbeider meir og tek mindre fritid. I tillegg vil statusjaget påverke kor mykje folk sparer, og det er viktig for den økonomiske veksten. Vi skal her sjå på konsekvensane av endra sparing, og for å reindyrke dette spørsmålet held vi arbeidstida fast.

I litteraturen har ein studert dette spørsmålet med to føresetnader om kva som gjev status. Rauscher (1997) studerer tilfellet der det er relativt konsum som er avgjerande, slik vi argumenterte for ovanfor. Men blant dei rikaste, som eig bedriftene, er det kanskje ikkje berre konsumet som er viktig, men ein vel så viktig indikator på om ein er vellukka er kor stor aksjekapital ein kontrollerer. Det som avgjer om du er noko i slike kretsar kan være om du kontrollerer meir kapital enn dei andre. I så fall er det ikkje relativt konsum men relativ kapital som er viktig. Dette vert studert i Corneo og Jeanne (1997) Det viser seg så at medan vektlegging av relativt konsum har uklare fylgjer for vekstratene, vil vektlegging av relativ kapital eintydig føre til sterkare vekst.

Howarth og Brekke (1999) peikar på at grunnen til den store skilnaden mellom verknaden av å legge vekt på relativ kapital og relativt konsum, er fylgjene for kapitalavkastning. Ein person som ser på det å eige kapital i seg sjølv som eit gode vil være villig til å investere der andre ikkje finn at det lønner seg. Vektlegging av relativ kapital fører difor til større investeringar og dermed meir vekst.

På same måten som det i visse krinsar er viktig kor stor aksjekapital du eig, så kan kunnskapkapitalen være avgjerande for korleis du blir sett på i andre krinsar. Det kan være ulike måtar at kunnskapen og kreativiteten til ein person er synleg, t.d. vil forskarar legge vekt på å skrive mange gode artiklar som andre forskarar viser til, og om ein skriv meir

enn alle andre kan ein ta det som eit tekn på at ein er dyktig. Igjen er det den relative mengda humankapital som er viktig, og som i tilfellet med vektlegging av relative aksjekapital, fører ei vektlegging av høgare humankapital til auka vekst. Årsaka er som for relativ kapital: ein som ser det å skaffa seg og vise fram kunnskap og kompetanse som eit gode, vil tilsvarande være villig til å legge ned meir ressursar på å skaffa seg kunnskap. Meir kunnskap gjev økt produksjon.

### Vert statusjaget stadig viktigare?

Delvis som svar til Romaklubben sin rapport "Limits to growth" skreiv Fred Hirsch (1976) boka "Social limits to growth". Han hevdar at for storparten av innbyggjarane i dei rike landa er dei materielle behova nå i stor grad dekkja, slik at den vidare veksten for denne gruppa berre dreiar seg om å søke å klatre høgare på rangstigen, og gjere det betre relativt til alle andre. Han innfører omgripet posisjonelle goder, som er goder som å gjere suksess, være blant dei rikaste. Men sidan berre 10 prosent av folketallet kan være mellom dei 10 prosent rikaste, så blir det ikkje meir av slike goder uansett kor mykje vekst vi får. Dette seier han er den viktigaste hindringa for vidare velferdsvækst: dei goda vi jaktar etter er posisjonelle goder som det ikkje kan bli meir av. Det nyttar lite å la kaka vekse, difor vil det bli meir og meir diskusjon om korleis vi deler den.

Dette er tilsynelatande i samsvar med økonomisk teori. Etter som vi får dekt stadig fleire materielle behov vil marginalnyttan av konsumet falle, men da tilgangen på posisjonelle goder ikkje kan auke, kan ikkje marginalnyttan av posisjonelle goder falle på same måten. Altså er marginalnyttan av posisjonelle goder konstant, medan materielle goder har fallande marginalnytte. Men, som Nyborg, Brekke og Howarth (1999) peikar på, så krevst det stadig meir ressursar å skaffe seg posisjonelle goder ettersom samfunnet vert rikare. Tusen kroner ekstra monnar ikkje så mykje på relativt konsum om gjennomsnittskonsumet er 200 000 kroner, men det monnar stort om gjennomsnittskonsumet er 2 000 kroner. For å svare på om posisjonelle goder blir stadig viktigare som motivasjon for til dømes å jobbe meir, så treng ein vite mykje meir om korleis folk verdsett relativt konsum. Som vi såg ovanfor er kunnskapen heller avgrensa.

Dei to nobelprisvinnarane Stigler og Becker (1977) kjem til ein konklusjon som liknar den Hirsch finn, men da i ein modell der dei studerer økonomiske konsekvensar av moter og status. Dei føreset at det ikkje er den relative skilnaden i konsumet som tel, men den absolutte. Det tyder at 1000 kroner ekstra 'kjøper' like mykje status i eit rikt som eit fattig samfunn. Nyborg, Brekke og Howarth (1999) peikar på at i ein slik modell vil stadig meir ressursar gå med til kampen om dei posisjonelle goda, som det aldri vert meir av. Om det er absolutte skilnader i konsumet som gjev status, så vil konsumet av fritid avta med økonomisk vekst, og under visse føresetnader vil veksten føre til redusert velferd.

### Miljøkonsekvensar

Vi har sett at om folk legg vekt på relativt konsum, så vil det føre til at ein jobbar meir. Vi såg også at om ein vektlegg relativ eigedom av aksjekapital eller humankapital så fører det til raskare økonomisk vekst. Dette kan igjen ha verknader for miljø og ressursbruk. Enten det no er fordi alle arbeider meir, eller fordi vekstratene aukar fordi folk investerer meir, så fører statusjaget til større produksjon enn utan eit statusjag, og den direkte effekten av auka produksjon er større ressursbruk og meir forureining. Om alle arbeider meir får vi også mindre fritid, og det kan påverke kva for varer som vert etterspurd, og verknaden av det er uklar, men det endrar ikkje på det at den direkte skalaeffekten er at meir blir produsert.

Det siste tiåret har det vore mykje diskusjon omkring eit forhold som vert kalla Kuznets-kurver for miljø. Kuznets meinte at inntektsfordelinga i eit samfunn først vart meir ulik etter som ein vart rikare, for så - over eit visst inntektsnivå - å bli stadig meir lik igjen. Studiar av forureining i ulike land (Selden og Song, 1994, 1995, Grossman og Krüger 1995) tyder på at forureininga pr. innbyggjar er høgast for land med middels inntekt. Går ein så til land med høgare eller lavare inntekt per innbyggjar vil forureininga der vere mindre. Stokey (1998) forklarar desse funna i ein vekstmodell, der ho forutset at styresmaktene fører ein optimal miljøpolitikk. Grunnen til at dei rikare landa har reinare miljø er at når vi blir rikare har vi råd til meir av alt, også betre miljø.

Brekke (1999) kombinerer Stokey sin modell med modelar for vekst og arbeidstilbod når konsumentane legg vekt på relativt konsum. Han finn då at i den grad relativt konsum fører til større arbeidstilbod vil det gi større produksjon og større forureining. Her dominerer den kortsiktige avveginga mellom miljø som ikkje gjev status og konsum som gjev status. Statusjaget fører til dårlegare miljø på same måte som det gir mindre fritid. Når det gjeld relativ kapital som fører til auka vekst, skjer det på kort sikt ved at miljøet tar støyten, men når vi blir rikare ynskjer vi også reinare miljø, så sluttresultatet for miljøet er uklart.

### Status og skattlegging

Vi såg ovanfor at om folk vektlegg relativt konsum vil dei jobba meir enn om dei ikkje legg vekt på det. I det resonnementet var det ikkje tatt med verknadene av det skattesystemet vi har. Utgangspunktet var eit tenkt tilfelle der alle ville få det betre med 20 prosent redusert arbeidstid, dersom alle reduserte arbeidstida. For ein einskild arbeidar å redusere arbeidstida aleine ville i det eksempelet ikkje løne seg, da relativ inntekt vil falle.

La oss no ta med at inntektene blir skattlagde. Vi gjer det enkelt og reknar som om alle betaler 40 prosent skatt (slik er det ikkje, men vi lærer ikkje noko meir her av å lage ein meir komplisert modell). Om alle tener 250 000 kroner, vil alle få ein inntekt på 150 000 kroner etter skatt, men skatten vil bli delt ut igjen til alle gjennom offentleg konsum, så alle får 100 000 kroner ekstra gjennom sin del av offentleg

konsum, (eg ser bort frå kostnadene ved skattlegging). Til sjuande og sist konsumerer alle 250 000 kroner også i dette tilfellet.

Om no nokon vel å redusere arbeidstida med 20 prosent, så vil lønna etter skatt falle til 120 000 kroner, og totalt konsum til 220 000 kroner. Han får fortsatt 100 000 som sin del av offentleg konsum, då skatten frå ein person ikkje gjer særleg skilnad i statskassa. Konsumet fell altså ikkje til 200 000 kroner som i tilfellet utan skatt, og det løner seg difor meir å redusere arbeidstida. Om derimot alle reduserer sin arbeidstid med 20 prosent vil det merkast i statskassa, så da må det totale konsumet tilsvarande falle til 200 000 kroner. Skatten på arbeidskraft motverkar derfor verknaden av relativt konsum.

Brekke og Howarth (1999) tek utgangspunkt i dei empiriske resultatane til Solnik og Hemenway (1998) som vi refererte ovanfor, og spør kva nivå på skatten som er naudsynt for å sikra optimalt arbeidstilbod. Dei finn at ein i så fall treng konsumskattar på om lag 50 prosent. Til samanlikning finn Bye og Holmøy (1999) at det norske skattesystemet har ein incentivverknad svarande til 130 prosent konsumskatt. For middelklassen i California svarer skatten til 65 prosent konsumskatt. Med utgangspunkt i resultatane frå Solnick og Hemenway tyder dette på at dei skattane vi alt har er meir enn store nok til å motverke verknadene av at folk legg vekt på relativt konsum.

### Oppsummering

Statusjaget er ikkje berre eit uttrykk for at vi er forfengelige og prøver å bløffe andre til å tru at vi er betre enn vi er. Vi brukar konsumet til å fortelje oss sjølve og andre kven vi meiner vi er. Likevel er det mange ting som talar for at vi treng meir for å oppnå det same i eit rikt samfunn. Skal ein bu på ein måte som fortel både deg sjølv og omverda at du er dyktig og har lukkast i karrieren, så trengst det eit større hus nå enn for 100 år sidan. Det er skilnad på kva det er anstendig for ein fattig student å servere gjestane og det ein rik børsmeclar bør diska opp med om han skal gi inntrykk av å sette pris på gjestane. Dette er noko 'alle veit' og som har vart påpeika i økonomisk faglitteratur alt av Adam Smith. Likevel er det lite faktisk kunnskap til dømes om kor sterk vektlegginga av relative storleikar er. Grunnen til dette er at det er vanskeleg å gjere gode anslag, og som vi har sett er det store problem knytte til dei studiane vi har på dette området.

Vi har argumentert for at det at vi legg vekt på relativt konsum fører til at vi jobbar meir enn vi elles ville gjort. På den andre sida stimulerer skattesystemet til å jobbe lite, sidan fritid ikkje er skattlagt, og gitt dei empiriske resultatane vi har, er det ikkje grunn til å tru at alle hadde fått det betre om alle jobba mindre.

Det er ikkje berre relativt konsum som tel, men i visse lag kan mengda aksjekapital ein kontrollerer relativt til andre også vere viktig, eller ein kan leggje vekt på den relative mengda humankapital ein har. Det vil føre til auka vekst,

fordi det gjev ei ekstra avkastning av investeringar i real-kapital eller humankapital. Det er imidlertid uklart om det fører til auka forureining, da det også er forhold som trekk i retning av at auka vekst gir mindre forureining.

## Referansar

Brekke, Kjell Arne (1999): Does status driven growth increase pollution?

Brekke, Kjell Arne and Richard Howarth (1998) The social contingency of wants. Discussion paper 227, Statistisk sentralbyrå.

Bye, Brita and Erling Holmøy (1999): Effektivitetsvirkninger av en flat skattereform, Vedlegg 5, NOU 1999: 7, Flatere skatt.

Corneo, Giamoco and Oliver Jeanne (1997): On relative wealth and the optimality of growth. *Economic Letters* **54**, 87-92.

Dittmar, Helga (1992): *The Social Psychology of Material Possessions*, New York: St. Martins.

Easterlin, Richard A. (1974): Does economic growth improve the human lot? In Paul A. David and Melvin W. Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth*, New York: Academic Press.

Frank, Robert H. (1985): *Choosing the Right Pond*, New York: Oxford University Press.

Grossman, Gene M. and Alan B. Krueger (1995) Economic Growth and the Environment, *The Quarterly Journal of Economics*, 353-377.

Hareide, Dag (1991): *Det gode Norg; På vei mot et medmenneskelig samfunn?* Oslo: Gyldendal.

Hirsch, Fred (1976): *Social Limits to Growth*, Massachusetts: Harvard University Press, Cambridge.

Howarth, Richard B. and Kjell Arne Brekke (1998) Status Preferences and Economic Growth. Discussion paper 240, Statistisk sentralbyrå.

Johansson-Stenman, Olof, Fredrik Carlsson and Dinky Daruvala (1999): Measuring Hypothetical Grandparents' Preferences for Equality and Status. Department of Economics, Göteborg University.

Lebergott, Stanley (1993) *Pursuing happiness: American consumers in the twentieth century*, Princeton: Princeton University Press

McCracken, Grant (1990): *Culture and Consumption*, Bloomington: Indiana University Press.

Nyborg, Karine, Kjell Arne Brekke and Richard B. Howarth (1998): Are there social limits to growth? Statistics Norway.

Oswald, Andrew J. (1997): Happiness and economic performance, *Economic Journal* **107**, 1815-1831.

Rauscher, Michael (1997): Conspicuous consumption, economic growth and taxation. *Journal of Economics* **66**, 35-42.

Sadalla, Edward K., Beth Vershure and Jeffrey Burroughs (1987): Identity symbolism in housing. *Environment and Behavior*, Vol 19, 569-587.

Selden, Tomas M and Daqing Song (1994): Quality and Development; Is there a Kuznets Curve for Air Pollution? *Journal of Environmental Economics and Management*, 147-162

Selden, Tomas M and Daqing Song (1995): Neoclassical Growth, the J Curve for Abatement and the Inverted U curve for Pollution, *Journal of Environmental Economics and Management*, 162-168.

Sen, Amartya K. (1983): Poor, relatively speaking, *Oxford Economic Papers* **35**, 153-169.

Sen, Amartya K. (1993): The Economics of Life and Death, *Scientific American*. May.

Smith, Adam (1759): *The Theory of Moral Sentiments*, Edinburgh: Millar, Kincaid, and Bell.

Smith, Adam (1776): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London: Strahan and Cadell.

Solnick, Sara J. and David Hemenway (1998): Is more always better? A survey on positional concerns, *Journal of Economic Behavior and Organization* **37**, 373-83.

Stigler, George J. and Gary S. Becker (1977): De gustibus non est disputandum, *American Economic Review* **67**, 76-90.

Stokey, Nancy (1998): Are there limits to growth? *International Economic Review* **39**, 1-31.