

Prisnivåjustering av lønnsnivå i internasjonale sammenlikninger*

Lars H. Svennebye

Et verditall består av pris multiplisert med mengde. I en internasjonal sammenlikning av verditall vil land med høyt prisnivå få overvurdert sin posisjon i forhold til land med lavt prisnivå. Dersom man ønsker å sammenlikne lønninger på tvers av landegrensene som et ledd i en kartlegging av befolkningens materielle levekår, må man derfor forsøke å ta hensyn til prisnivåforskjellene. Et gjennomgående trekk ved slike analyser er at de beregnede forskjellene mellom rike og fattige land i noen grad utjevnes.

Innledning

Hvor langt rekker en gjennomsnittslønn i Norge sammenliknet med nabolandene, målt ved mengden varer og tjenester som kan kjøpes? Denne artikkelen drøfter et beregningsopplegg for en slik sammenlikning basert på internasjonal lønnsstatistikk, der det tas hensyn til prisnivåforskjeller mellom landene. Det vil også bli skissert hvordan dette beregningsopplegget kan brukes til å koble statistikk over prisnivå på ulike produktgrupper opp mot et internasjonalt sammenliknbart lønns mål. Beregningsopplegget illustreres med regneeksempler og resultater basert på publisert statistikk.

Et verditall er produktet av pris og volum, uttrykt i et gitt lands valuta og prisnivå. En arbeidstakers nettolønn er et eksempel på et slik verditall. At det ikke gir mening å sammenlikne en norsk nettolønn i NOK med en tysk nettolønn i EUR, er innlysende. Hvis man regner om den tyske nettolønningen til NOK ved hjelp av nominell valutakurs, er sammenliknbarheten formelt sett ivaretatt.

Vi er imidlertid ikke interessert i hvor mye den tyske lønnstakeren får for sine euro hvis hun går på banken og veksler dem om til kroner, men snarere hvilken mengde varer og tjenester hun kan kjøpe for sin nettolønn i hjemlandet, sammenliknet med hva hennes norske kollega kan kjøpe for sin nettolønn i Norge. Benytter man kjøpekraftspariteter som omregningsfaktor i stedet for nominell valutakurs, vil man få begge lands verditall omregnet til en felles, beregningsteknisk valuta og et felles prisnivå. Disse tallene er sammenliknbare, og forholdet mellom dem ut-

trykker volum eller «størrelsen på varekurven» i Tyskland sett i forhold til Norge.

Kjøpekraftspariteter beregnes primært for nasjonalregnskapets hovedstørrelser, som bruttonasjonalprodukt (BNP) eller konsum i husholdningene, men også for produktgrupper som for eksempel matvarer, transport eller klær og skotøy. Benytter man kjøpekraftspariteter for konsum i husholdningene som omregningsfaktor, får man et uttrykk for mengden varer og tjenester lønns mottakeren kan kjøpe, gitt at hun har et gjennomsnittlig forbruksmønster. Bruker man derimot pariteter for en produktgruppe, får man et uttrykk for det relative prisnivået på denne produktgruppen sett i forhold til lønnsnivået i landene man sammenlikner.

Kjøpekraftspariteter til bruk som omregningsfaktor i en slik analyse publiseres jevnlig av OECD og Eurostat. Å få tak i velegnet internasjonal lønnsstatistikk har vist seg vanskeligere. Eksisterende lønnsstatistikk fokuserer i hovedsak på utviklingen i bruttolønn, mens vi er interessert i lønnsnivå. Dessuten vil vi også gjerne trekke inn betydningen av skattenivået i ulike land, slik at vi trenger nivå tall for både brutto- og nettolønn. Beregningen av nettolønn på grunnlag av bruttolønn er komplisert, fordi skattesatser og -systemer er til dels svært forskjellige fra land til land. Resultatene som legges frem her er basert på brutto- og nettolønnsberegninger fra OECD,¹ og må tolkes med de forbehold som nevnes.

I denne artikkelen er fokus på hva en lønnstaker kan kjøpe for en gjennomsnittslønn, på konsum. De verdiene som skapes gjennom arbeid, genererer inntekter. Disse inntektene kan enten beholdes av arbeidstakeren eller trekkes inn til det offentlige i form av skatt, og i begge tilfeller kan de enten brukes til konsum eller til sparing. Bruttonasjonalprodukt (BNP) er et uttrykk for den samlede verdiskapningen i

Lars H. Svennebye er rådgiver ved Seksjon for økonomiske indikatorer (lars.svennebye@ssb.no).

* Takk til David Roberts, OECD, og til Håkon Grini, Tore Halvorsen og Lasse Sandberg, alle SSB, for nyttige innspill.

¹ Taxing Wages 2001-2002. OECD 2003.

et land, uavhengig av om inntektene konsumeres eller spares. Dersom vi primært er interessert i å kartlegge «et lands velstandsnivå» sammenholdt med andre land, er derfor prisnivåjustert BNP per innbygger et bedre mål enn prisnivåjustert lønnsinntekt.

Relativ kjøpekraftsindeks

Inntil videre lar vi problemene knyttet til forholdet mellom brutto- og nettolønn ligge, og forutsetter at vi har tilgang til sammenliknbar og representativ lønnsstatistikk for to land, A og B, for en gitt periode.

Lønnen kan forstås som en verdistørrelse bestående av en pris- og en volumkomponent. Volumkomponenten, som er den vi ønsker å sammenlikne, er ikke direkte observerbar. Vi må derfor gå veien via en omregning til et felles prisnivå. Beregningen av en *relativ kjøpekraftsindeks* (RKI) er vist i tekstboksen.

En generell tolkning av den relative kjøpekraftsindeksen er at den uttrykker lønnen i land A relativt til lønnen i land B, gitt samme prisnivå og valuta i de to landene. En indeksverdi over (under) 100 betyr dermed at lønnen i land A er høyere (lavere) enn i land B etter at det er justert for ulikheter i prisnivå. Innbyggerne i land A kan altså kjøpe en større (mindre) mengde varer og tjenester for sin lønn enn innbyggerne i land B.

Størrelsen P_B / P_A er kjøpekraftspariteten mellom de to landene. RKI er forholdet mellom lønnen i land A og land B, der land A's lønn er omregnet til land B's prisnivå og valuta ved hjelp av kjøpekraftsparitet i stedet for nominell valutakurs. Dette kommer vi tilbake til i avsnittet om kjøpekraftspariteter.

Beregning av relativ kjøpekraftsindeks mellom to land

Den relativ kjøpekraftsindeksen (RKI) mellom to land, A og B, kan fremstilles som

$$RKI_{AB} = \frac{I_A \times \frac{P_B}{P_A}}{I_B \times \frac{P_B}{P_B}} \times 100 = \frac{P_A \times M_A \times \frac{P_B}{P_A}}{P_B \times M_B \times \frac{P_B}{P_B}} \times 100 = \frac{M_A \times P_B}{M_B \times P_B} \times 100$$

der I er lønnen, P prisnivået på varer og tjenester, og M mengdekomponenten i nettoinntekten for hvert land. Vi ser at RKI er lønnen i land A uttrykt i land B's prisnivå ($M_A \times P_B$), relativt til lønnen i land B, som allerede i utgangspunktet er vurdert i land B's priser. Videre er RKI lik forholdet mellom de ikke-observerbare mengdekomponentene (M_A / M_B).

Internasjonal lønnsstatistikk

I innledningen ble det påpekt at det kan være en utfordring å skaffe til veie lønnsstatistikk der sammenliknbarheten mellom land er ivaretatt i tilstrekkelig grad. Å vurdere kvaliteten på internasjonal lønnsstatistikk ligger utenfor denne artikkelens ramme, men forsøksvis sammenlikninger av data fra ulike kilder har gitt noe avvikende resultater.

OECD har lagt ned et betydelig arbeid i å kartlegge lønninger, skatter og overføringer til husholdninger i sine medlemsland. Deres tilnærming tar utgangspunkt i et antall klart definerte husholdningstyper, som defineres ut fra sivil status og antall barn. For hver av disse legger OECD en gjennomsnittelig brutto lønnsinntekt for voksne heltidsansatte i industrien til grunn, og antar at hver husholdningstype som studeres har en brutto lønnsinntekt som utgjør en viss andel av denne.² Disse bruttolønnstallene justeres for skatter og overføringer, slik at man også kommer frem til et mål for netto lønnsinntekt.³ Tallene er ikke justert for ulik arbeidstid, og sier derfor ingenting om produktivitet eller timelønn, men bare hva lønnsinntakeren sitter igjen med når arbeidsdagen er slutt.

Hvor gode er OECDs tall som en indikator for lønnsnivået i ulike land? For det første er det uklart hvor representative gjennomsnittslønningene i industrien er for «det allmenne lønnsnivået», som ofte er den størrelsen vi ønsker å sammenlikne. Gjennomsnittslønn forteller oss heller ikke nødvendigvis hva en «typisk» lønnsinntaker tjener, siden et gjennomsnitt aldri kan si noe om *lønnsfordelingen* i de aktuelle landene. Spørsmål knyttet til representativitet kan stilles også når det gjelder husholdningstypene. For det andre er det uklart i hvilken grad den beregnede skatten (og dermed nettolønnen) for hver husholdningstype er realistisk. Mange skattefradrag som husholdningene reelt nyter godt av, men som ikke er direkte knyttet til inntekt eller kjennetegn ved husholdningen, er ikke tatt hensyn til hos OECD. Dette gjelder for eksempel det norske rentefradraget. Det samme gjelder skatt på formue og eiendom.

Siden alle land står forholdsvis fritt til å innrette sine skattesystemer som de måtte ønske, kan et land velge å for eksempel holde inntektsbeskatning og trygdeavgift – som inngår i OECDs beregninger – på et lavt nivå, og i stedet ha høye formueskatter – som ikke inngår – eller høy bedriftsbeskatning. Slike skattemessige forhold er til dels svært forskjellige fra land til land, og representerer en mulig feilkilde for en relativ kjøpekraftsindeks basert på nettolønnstall.

² Brutto lønnsinntekt omfatter hos OECD basislønn samt alle regelmessige og uregelmessige utbetalinger av typen feriepenger, ekstra månedslønn og kompensasjon for ikke tatt permisjon i de land dette er aktuelt, videre overtid og provisjoner, men inkluderer ikke naturalytelser, sluttvederlag eller utdelt utbytte.

³ For å komme frem til netto lønnsinntekt fratrekkes inntektsskatt og trygdeavgift slik disse påløper for hver av husholdningstypene. Det tas hensyn til standardfradrag (i Norge for eksempel minstefradraget), samt fradrag og overføringer knyttet til de parametrene som definerer husholdningstypene, men ikke til for eksempel rentefradrag. Det tas heller ikke hensyn til andre skatter enn inntektsskatt på lønnsinntekt.

Bør fokus være på bruttolønn eller nettolønn i en analyse av lønningers relative kjøpekraft? Fokus på bruttolønn kan synes rimelig hvis vi betrakter skatt som betaling for offentlige tjenesteytelser. Å legge nettolønn til grunn er derimot problematisk hvis nivået på de offentlige tjenesteytelsene er forskjellig fra land til land. Et eksempel kan anskueliggjøre dette: Hvis utdannings- og helsetjenester i land A stilles «gratis» til disposisjon av det offentlige, mens de i land B kjøpes og betales av forbrukerne selv, vil den nettolønnen i land B bli overvurdert i forhold til A. I denne situasjonen sammenlikner vi ikke likt med likt, fordi nettolønnen i land B må dekke utgifter til utdanning og helse, i tillegg til husholdningenes øvrige konsum.⁴

Et fokus på nettolønn vil likevel være det mest naturlige for enkelte formål. I land der det offentlige tjenestetilbudet har noenlunde samme omfang og sammensetning, kan det for eksempel være interessant å sammenlikne hvor langt lønningene rekker etter at det er tatt hensyn til forskjeller i skattenivå. Det kan også være mest naturlig å ta utgangspunkt i nettolønn dersom vi ønsker å koble prisnivået på en produktgruppe som for eksempel matvarer eller klær og skotøy opp mot lønn. Ikke minst er det i seg selv interessant å sammenlikne de relative kjøpekraftsindeksene basert på de to lønnsmålene, da dette gir informasjon om betydningen av skattebyrdens relative størrelse i de landene vi studerer.

I beregningene nedenfor baserer vi oss på OECDs lønnsberegninger, både brutto og netto, fordi disse til tross for svakhetene vurderes som robuste nok til å gi meningsfulle resultater. Vi vil imidlertid ikke studere de enkelte husholdningstypene, men benytter i stedet et aritmetisk gjennomsnitt av lønningene for de åtte husholdningstypene.

Kjøpekraftspariteter

En kjøpekraftsparitet er i sin aller enkleste form forholdet mellom prisen på et enkeltstående produkt i to land. Dersom produktet koster NOK 100 i Norge og EUR 10 i Tyskland, er kjøpekraftspariteten mellom Norge og Tyskland $100 / 10 = 10$ med Tyskland som basis, eller $10 / 100 = 0,1$ med Norge som basis. Dette innebærer at man trenger NOK 10 i Norge for å kjøpe den mengde av produktet som man må betale EUR 1 for i Tyskland. En kjøpekraftsparitet er med andre ord et uttrykk for et lands prisnivå sett i forhold til ett eller flere andre land, det vil si *det relative prisnivået*.⁵

Kjøpekraftspariteter for enkeltprodukter kan aggregeres opp til stadig mer omfattende produktgrupper. Eurostat og OECD publiserer regelmessig kjøpekraftspariteter for bruttonasjonalproduktet og de underliggende hovedaggregatene, som for eksempel konsum i husholdningene. Prismaterialet som inngår i denne statistikken er basert på en «varekurv» som er sammenliknbar på tvers av landegrensene, representativ for konsumet i hvert enkelt land og, i størst mulig grad, like representativ for alle deltakerlandenes konsum- og investeringsmønster.

Eurostats og OECDs kjøpekraftspariteter brukes først og fremst til å prisnivåjustere nasjonalregnskapets hovedaggregater. Kjøpekraftsparitetene er derfor knyttet til nasjonalregnskapets klassifisering, noe som neppe er problematisk i vår sammenheng, da sammensetningen av husholdningenes konsum i nasjonalregnskapet samsvarer godt med en lønsmottakers forbruksmuligheter. Mer sentralt er det at kjøpekraftsparitetene primært er omregningsfaktorer for nettopp *hovedaggregatene*: Det blir ofte anbefalt å tolke indikatorer basert på kjøpekraftspariteter for disse innenfor en feilmargin på 5 prosent. For lavere aggregater blir usikkerheten større. Med andre ord er en kjøpekraftsparitet og dermed også en relativ kjøpekraftsindeks for eksempelvis varegruppen «matvarer» vesentlig mer usikker enn for «konsum i husholdningene».

Varekurven som ligger til grunn for kjøpekraftsparitetene vektet med utgiftsandeler fra hvert lands nasjonalregnskap, og det kan derfor innvendes at kjøpekraftsparitetene ikke bare reflekterer relative prisnivåer, men også forskjeller i forbruksmønster. Dette er for så vidt riktig, men like fullt nødvendig dersom man skal sammenlikne velferdsnivå i ulike land. Bruk av samme vektsett for alle land vil riktignok gi en «ren» prissammenlikning, men man risikerer at varekurven som er representativ for forbruksmønsteret i land A, slett ikke er representativ i land B. Dette er viktig, fordi representative produkter ofte har et lavere relativt prisnivå enn ikke-representative.

I arbeidet med varekurven som kjøpekraftsparitetene er basert på, tilstrebes best mulig sammenliknbarhet i rom, ikke i rom og tid samtidig. Blant annet derfor er kjøpekraftspariteter et uttrykk for det relative prisnivået *på et gitt tidspunkt*, og må tolkes varsomt når de inngår i tidsserier. Vi skal her ikke gå nærmere inn på de dynamiske aspektene ved kjøpekraftspariteter.

⁴ I nasjonalregnskapet skiller man mellom konsum i husholdningene, som omfatter de konsumgoder husholdningene selv kjøper og betaler, og personlig konsum, som i tillegg inkluderer blant annet offentlige tjenesteytelser som konsumeres individuelt. Hvis vi ser på skatt som betaling for offentlige tjenesteytelser, bør vårt fokus her være på bruttolønn og kjøpekraftspariteter for personlig konsum. Velger vi i stedet å fokusere på nettolønn, er det mer naturlig å prisnivåjustere denne med kjøpekraftspariteter for konsum i husholdningene.

⁵ Ofte uttrykkes relativt prisnivå på indeksform, i form av prisnivåindekser. Prisnivåindeksen er kjøpekraftspariteten dividert med nominell valutakurs. Hvis kursen på 1 euro er NOK 8, er prisnivåindeksen for Norge, i vårt eksempel, lik $10 / 8 \times 100 = 125$, med Tyskland lik 100. Det relative prisnivået i Norge er altså 25 prosent høyere enn i Tyskland.

Illustrasjon av beregningene: Et regneeksempel

Gjennomsnittet av bruttolønningene i 2002 for de åtte husholdningstypene OECD opererer med, var NOK 340.550 i Norge og EUR 38.764 i Tyskland. Kjøpekraftspariteten mellom Norge og Tyskland for personlig konsum var 10,15. Dette skal tolkes som at kjøpekraften av en euro i Tyskland tilsvarer kjøpekraften av 10,15 kroner i Norge.

Satt inn i formelen for RKI gir dette

$$RKI_{DN} = \frac{I_D \times \frac{P_N}{P_D}}{I_N \times \frac{P_N}{P_N}} \times 100 = \frac{38764 \times \frac{10,15}{1}}{340550 \times \frac{1}{1}} \times 100 = 116$$

Relativ kjøpekraftsindeks for Tyskland med Norge som basis er altså 116. Dette kan tolkes som at en gjennomsnittlig bruttolønn i Tyskland gir mulighet til å kjøpe en 16 prosent større "varekurv" enn en gjennomsnittlig bruttolønn i Norge.

Utrekningen ovenfor viser hvordan indeksene i figur 2 er fremkommet. Indeksene i figur 1 er beregnet med nominell valutakurs i stedet for kjøpekraftsparitet, mens indeksene i figur 3 er beregnet med nettolønn og kjøpekraftsparitet for konsum i husholdningene og figur 4 med nettolønn og kjøpekraftsparitet for matvarer. Beregningsmetoden er den samme i alle de fire situasjonene.

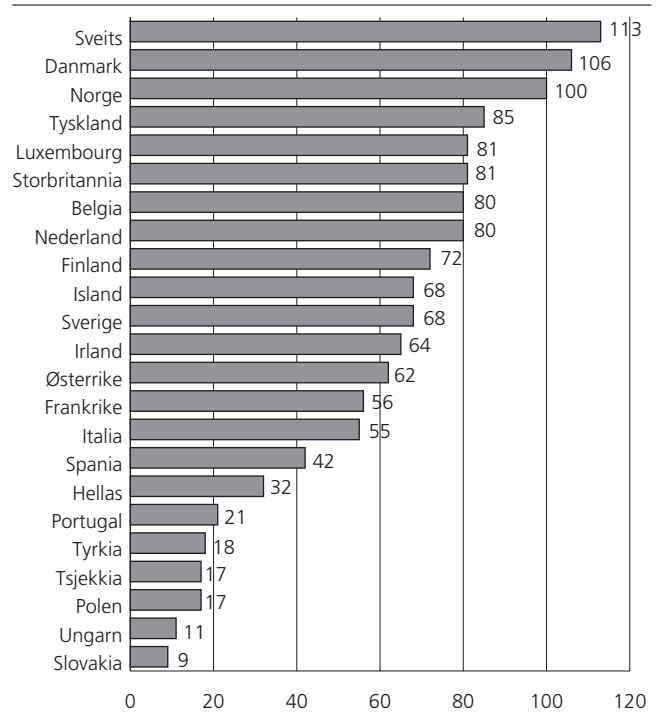
Relativ kjøpekraftsindeks med kjøpekraftspariteter for en varegruppe

Til nå har vi konsentrert oss om en relativ kjøpekraftsindeks som sier noe om hvor langt en lønnsinntekt rekker i ulike land, gitt at den brukes på kjøp av varer og tjenester som representerer et gjennomsnittlig forbruksmønster.

En relativ kjøpekraftsindeks kan imidlertid godt beregnes med kjøpekraftspariteter for et lavere aggregeringsnivå, for eksempel for en gitt varegruppe. Slike kjøpekraftspariteter uttrykker det relative prisnivået for varegruppen, og omregning ved hjelp av kjøpekraftsparitet for en varegruppe gir oss et uttrykk for hvor langt lønnen rekker i land A relativt til land B, dersom vi tenker oss at den utelukkende brukes til innkjøp av varer og tjenester i den aktuelle varegruppen. Dersom en slik relativ kjøpekraftsindeks for land A er lik 120 med B som basisland (B=100), kan dette tolkes som at lønnsinntekten i land A gir mulighet til å kjøpe 20 prosent mer av varene i vedkommende varegruppe etter at det er justert for prisnivåforskjeller mellom landene.

Vi har allerede vært inne på at kjøpekraftspariteter for konsum i husholdningene bør tolkes innenfor en anslått feilmargin på 5 prosent. For pariteter på lavere aggregeringsnivå er usikkerheten større. En kobling mellom et lands lønnsnivå og prisnivået på en produktgruppe slik vi her har skissert, bør derfor betraktes som et forholdsvis løselig anslag.

Figur 1. Nivåindekser for bruttolønn, 2002. Basert på nominell valutakurs. Norge=100

**Resultater**

Beregningene nedenfor er basert på lønnsstatistikk for 2002 publisert i OECDs «Taxing Wages 2001-2002», og på kjøpekraftspariteter fra den europeiske kjøpekraftsundersøkelsen samme år, tilgjengelig fra Eurostat.⁶ Vi begrenser oss til å se på de landene som vi har data fra begge disse kildene for.

Lønnstallene som ligger til grunn for indeksene i figurene er et aritmetisk gjennomsnitt av henholdsvis brutto- og nettolønningene for de åtte husholdningstypene OECD opererer med. Beregningene bør primært betraktes som illustrasjon av beregningsoppbygget vi har skissert ovenfor. Generelt vil dette beregningsoppbygget kunne brukes på et hvert sett av lønnsdata som vurderes som sammenliknbare og egnet for formålet med analysen.

Figur 1 viser bruttolønningene i hvert enkelt land, omregnet til en felles valuta ved hjelp av nominell valutakurs, på indeksform med Norge=100. Det fremgår av denne figuren at i alle landene med unntak av Sveits og Danmark er lønnsnivået lavere enn i Norge. Imidlertid er dette nettopp den tilnærmingen vi advarer mot i denne artikkelen: Indeksene i figur 1 er uttrykk for hvor mange norske kroner en lønnsmot-takers bruttolønn tilsvarer i de ulike landene, men sier ingenting om mengden varer og tjenester som kan kjøpes for denne bruttolønningen.

I figur 2 har vi derfor, i stedet for nominell valutakurs, benyttet kjøpekraftspariteter for personlig konsum

⁶ Kjøpekraftsparitetene vi har benyttet er hentet fra Eurostats statistikkdatabase New Cronos.

Lønnsinntekt og BNP per innbygger

Bruttonasjonalprodukt (BNP) per innbygger er et mye brukt mål på den materielle levestandarden i ulike land. Målt ved prisnivåjustert BNP per innbygger, har Norge i de senere år ligget på topp i Europa, bare forbigått av Luxembourg. Den relative kjøpekraftsindeksen for lønninger, både brutto og netto, plasserer derimot Norge mer på linje med flere av våre EØS-partnere. Siden både lønnsinntekt og BNP per innbygger er inntektsmål, kan man spørre seg hva årsaken er til dette.

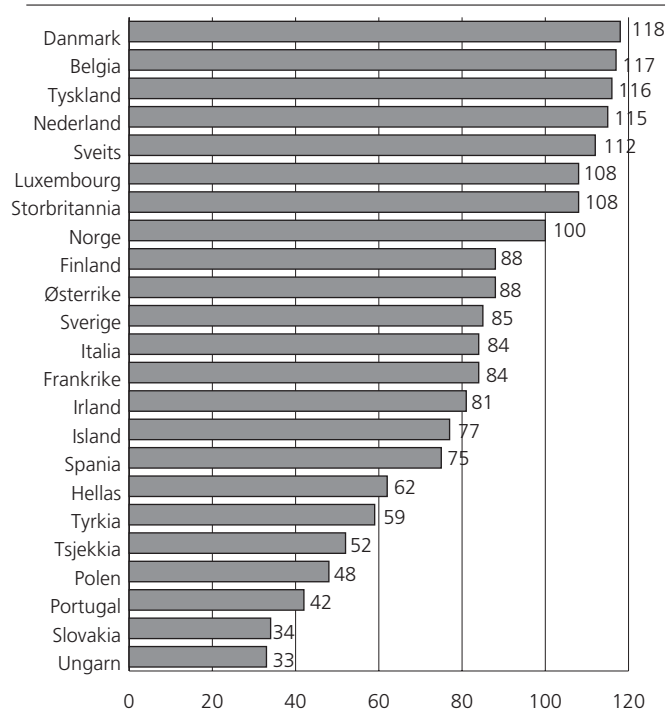
Svaret ligger i at en høy andel av Norges BNP er inntekter som skapes innen petroleumssektoren, og som spares på det offentlige hånd. Teoretisk kunne disse inntektene vært tatt ut i form av høyere lønn til lønsmottakerene og dermed plassert Norge høyere på rangstigen for prisnivåjusterte lønninger. I de fleste andre europeiske land utgjør offentlig sparing en mindre andel av BNP, og prisnivåjustert BNP per innbygger faller derfor i noe større grad sammen med de prisnivåjusterte lønnsstillingene vi drøfter her.

som omregningsfaktor. Dette sikrer at bruttolønnen i hvert enkelt land vurderes i et felles prisnivå, slik at indeksene uttrykker forskjeller i volum. Vi ser at lønningene rekker vesentlig lenger i land som Danmark, Belgia, Tyskland, Nederland og Sveits enn i Norge, når det tas hensyn til prisnivåforskjellene mellom landene. Sammenlikner vi med figur 1, ser vi at det høye norske prisnivået fører til at Norges relative posisjon svekkes. Kjøpekraften av den norske gjennomsnittslønnen er altså mindre enn det nominelle nivået skulle tilsi, sett i forhold til andre europeiske land. Et annet forhold som er verdt å merke seg er at landene med de laveste lønningene, for eksempel Ungarn og Slovakia, kommer vesentlig bedre ut når vi ser på hvor mye lønningene er verdt i varer og tjenester, sammenliknet med nominelt nivå. Dette skyldes at land med lavt inntektsnivå, her målt ved brutto lønnsinntekt, ofte også har et lavt relativt prisnivå.

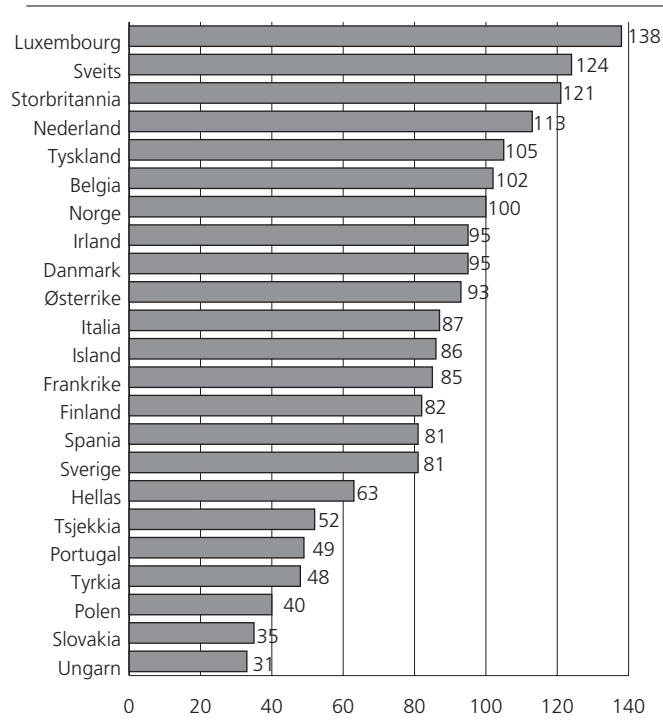
I figur 3 har vi i stedet for bruttolønn lagt nettolønn til grunn. Indeksene uttrykker dermed hvor stor varekurv den gjennomsnittlige lønsmottakeren kan kjøpe etter at skatten er betalt. Som vi har sett, må disse tallene tolkes med med større forsiktighet enn bruttolønnsstilling, siden det er forskjell i omfanget av det offentlige tjenestetilbudet fra land til land. Et eksempel på dette er at det beløpet en norsk lønsmottaker sitter igjen med etter skatt, blant annet må dekke utgifter til tannlegetjenester, mens disse tjenestene i en del andre land er finansiert av det offentlige.

Sammenlikner vi denne figuren med figur 2, ser vi at land med høye skatter, som Danmark, Belgia og Tyskland, kommer dårligere ut. Det motsatte er situasjonen for land med relativt sett lavt skattenivå, som Luxembourg, Sveits og Storbritannia. Enkelte trekk i bildet er de samme hva enten vi legger til grunn

Figur 2. Nivåindekser for bruttolønn, 2002. Basert på kjøpekraftspariteter for personlig konsum. Norge=100

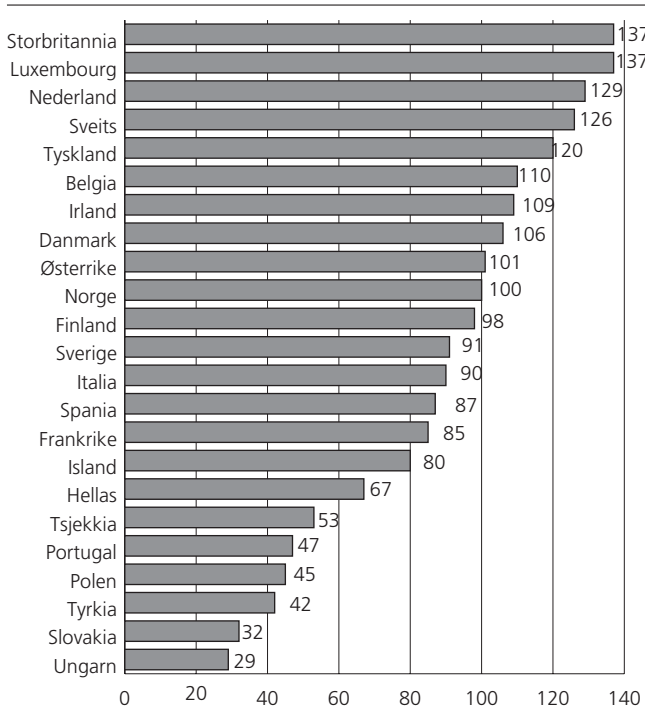


Figur 3. Nivåindekser for nettolønn, 2002. Basert på kjøpekraftspariteter for konsum i husholdningene. Norge=100



brutto- eller nettolønn: Norge plasserer seg i det øvre middelskiktet blant landene vi ser på, klart høyere enn for eksempel Finland og Sverige, og landene med de laveste lønningene fremstår som mindre dårlig stilt enn i en sammenlikning der vi regner om lønnsstillingene ved hjelp av nominell valutakurs (figur 1).

Figur 4. Relativ kjøpekraftsindeks for matvarer, 2002. Basert på kjøpekraftspariteter for produktgruppen. Norge=100



Indeksene i figur 4 er også basert på nettolønn, men er her omregnet med kjøpekraftspariteter for matvarer for å illustrere en relativ kjøpekraftsindeks for en spesifikk produktgruppe. Indeksene viser at en gjennomsnittlig nettolønn i Storbritannia og Luxembourg gir mulighet til å kjøpe en matvarekurv som er 37 prosent større enn norsk gjennomsnittslønn gir mulighet til i Norge. Den svenske matvarekurven vil være 9 prosent mindre og den ungarske hele 71 prosent mindre enn den norske. Den realøkonomiske tolkningen av dette er selvsagt ikke at ungarerne spiser nevneverdig mindre enn nordmenn eller briter, men snarere at den gjennomsnittlige lønnstakeren må arbeide tilsvarende lenger for å kunne kjøpe sin matvarekurv.

Konklusjon

Dersom man ønsker å bruke en sammenlikning av lønninger som en indikator for de materielle levekårene i land med forskjellig prisnivå, bør man unngå å bruke nominell valutakurs som omregningsfaktor. Et alternativ er å omregne lønnstallene for de aktuelle landene med kjøpekraftspariteter. Dette er omregningsfaktorer som reflekterer det relative prisnivået i landene, og en omregning med kjøpekraftspariteter gir oss et uttrykk for mengden varer og tjenester som kan kjøpes for en gjennomsnittslønn i hvert enkelt land vi sammenlikner.

Bruttolønn er ofte bedret egnet enn nettolønn i en internasjonal sammenlikning av lønnsnivå. Dette er fordi nettolønn avhenger av skatter, og skattesystemene i ulike land er ofte vanskelige å sammenlikne. Legger vi bruttolønn til grunn, velger vi å betrakte skatt som en form for betaling for offentlige tjenesteytelser. Et fokus på nettolønn kan være aktuelt dersom vi for eksempel vil studere nettopp betydningen av ulike skattesatser og -systemer, særlig mellom land med noenlunde tilsvarende offentlig tjenestetilbud.

Våre beregninger viser at de beregnede lønnsforskjellene mellom land i noen grad jevnes ut dersom man måler mengden varer og tjenester som kan kjøpes for en gjennomsnittlig brutto- eller nettolønn, snarere enn å regne om lønnstallene med nominell valutakurs. Dette er fordi land der lønningene er lave, også ofte har et lavt prisnivå i forhold til land med høye lønninger. Norge har for eksempel et høyt relativt prisnivå, og beregningene viser da også at kjøpekraften av en norsk gjennomsnittslønn er lavere enn en omregning med nominell valutakurs skulle tilsi, og ligger klart lavere enn flere andre europeiske land.

Referanser

Eurostat: Statistikkdatabasen New Cronos. Kjøpekraftspariteter for de fleste europeiske land kan hentes fra <http://europa.eu.int/newcronos>.

OECD (2003): Taxing Wages 2001-2002. OECD, Paris.