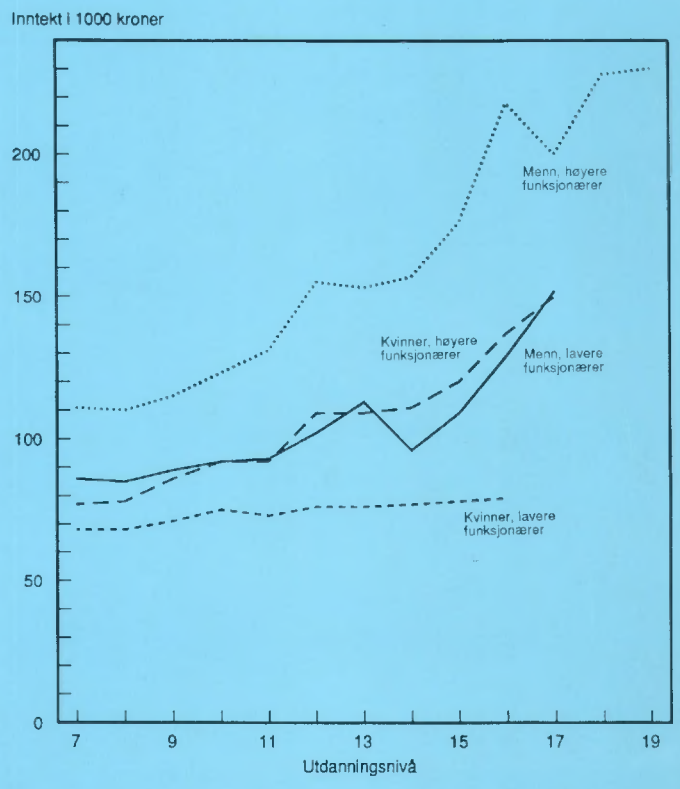
SOSIALE OG ØKONOMISKE STUDIER 72

INDIVID, ARBEID OG INNTEKT EN FORDELINGSANALYSE

INDIVIDUALS, JOBS AND EARNINGS A STUDY OF DISTRIBUTION

DAG ALBUM



STATISTISK SENTRALBYRÅ
CENTRAL BUREAU OF STATISTICS OF NORWAY

SOSIALE OG ØKONOMISKE STUDIER 72

INDIVID, ARBEID OG INNTEKT EN FORDELINGSANALYSE

INDIVIDUALS, JOBS AND EARNINGS A STUDY OF DISTRIBUTION

DAG ALBUM

STATISTISK SENTRALBYRÅ
OSLO - KONGSVINGER 1989

ISBN 82-537-2850-6
ISSN 0801-3845

EMNEGRUPPE
34 Personlig inntekt og formue

ANDRE EMNEORD
Arbeidsinntekt
Arbeidsmarkedsteori
Inntektsfordeling
Levekår
Sosioøkonomisk status

Engers Boktrykkeri A/S, Otta

FORORD

Størrelsen på arbeidsinntekten er avhengig av egenskaper ved arbeidstakerne, f.eks. hva slags utdanning de har og om de er kvinner eller menn. Inntektene beror også på egenskaper ved arbeidsrollene, f.eks. hvilken sosioøkonomisk status rollene har, hva slags næring de er i og om rollene er preget av kvinner eller menn. Dessuten kan kombinasjonen av egenskaper ved individet og ved rollen i seg selv påvirke størrelsen på arbeidsinntekten.

Denne publikasjonen legger fram et teoretisk syn på sammenhengen mellom strukturen i arbeidsmarkedet og inntektsfordelingen og gjør bruk av dette synet i analysen av et empirisk materiale. Fordelingen av arbeidsinntekt for heltids yrkesaktive ansatte blir sett i sammenheng både med egenskaper ved arbeidstakerne og egenskaper ved yrkene og næringene de arbeider i.

Studien gjør bruk av folketellingen fra 1980 og i noen utstrekning også den fra 1970. Sannsynligvis blir det siste gang tellingene lar seg utnytte på denne måten, ettersom den neste folketellingen bare vil gi opplysninger om yrke for et utvalg av befolkningen.

Statistisk sentralbyrå, Oslo, 28. juni 1989

Gisle Skancke

PREFACE

This publication presents a framework for the relationship between labour market structure and the distribution of earnings. Based on this framework, data on the distribution of earnings are analyzed. Specifically the interrelationships between earnings, individual characteristics and job characteristics are studied.

Central Bureau of Statistics, Oslo, 28 June 1989

Gisle Skancke

INNHOLD

Side

Forord 3

1. INNLEDNING 15

1.1. Bakgrunnen for og verdien av prosjektet 15
1.1.1. Levekår 15
1.1.2. Sosiale og økonomiske prosesser i arbeids- og produkt-markeder 16

1.2. Teoretisk utgangspunkt 16

1.3. Hovedlinjene i framstillingen 17

2. TEORI 20

2.1. Systemer og aktører 21

2.2. Strukturteori 23
2.2.1. Strukturalisme som dual-økonomi 25
2.2.1.1. Kjennetegn ved økonomiens kjernesegment og periferi . 25
2.2.1.2. Dikotomi eller kontinuerlig variabel 26
2.2.1.3. En eller flerdimensjonal bestemmelse av økonomisk segment 27
2.2.1.4. Enheten - næring eller bedrift? 27
2.2.2. Sammenhengen mellom økonomiske segment og arbeids-markedssegment 28
2.2.2.1. Interne arbeidsmarkeder 30
2.2.2.2. Åpne og lukkete posisjoner 31
2.2.2.3. Ansattes makt - marked og organisering 32
2.2.2.4. Privat og offentlig sektor 32
2.2.3. Andre strukturkjennetegn 33
2.2.3.1. Kjønnssegregering 33
2.2.3.2. Alderssegregering 34
2.2.3.3. Regionale forskjeller 35
2.2.3.4. Horisontal sosial ulikhet 35

2.3. Klasser og lag 36
2.3.1. Oppfatninger om klasse og lag i Norge og USA 36
2.3.2. Sammenhengen mellom sosioøkonomisk status og inntekt .. 38
2.3.3. Kriteriene i SSBs inndeling etter sosioøkonomisk status 39
2.3.4. Kjønn og mål for sosial ulikhet 40

Side

2.4. Individegenskaper 41
2.4.1. Kjønn 41
2.4.2. Alder 42
2.4.3. Utdanningsretning 42

2.5. Hva kan vi lære av individualister og strukturalister? .. 43

3. DATA OG METODER 45

3.1. Datamaterialet er fra folketellingen 45

3.2. Hele universet og utvalg 46
3.2.1. Universet er heltids yrkesaktive ansatte 46
3.2.2. Seks utvalg 47

3.3. Operasjonalisering av variabler 47
3.3.1. Måling av inntekt 47
3.3.2. Struktur- og individvariabler 50
3.3.3. Vertikal sosial ulikhet 51
3.3.4. Horisontal sosial ulikhet 52
3.3.5. Yrkes- og næringsdemografi 54
3.3.6. Økonomisk styrke 55
3.3.7. Sosial mobilitet 58

3.4. Statistiske beregninger 59
3.4.1. Samspillseffekter 60

3.5. Programmering 61

4. KJØNN OG ALDER 62

4.1. Innledning 62

4.2. Inntekten varierer med kjønn og med alder 63

4.3. Samspill i effekten av kjønn og alder på inntekt 63

4.4. Gjennomsnittsinntekten i de seks utvalgene 66

4.5. Fordelingen mellom kjønnene og aldersklassene 66

4.6. Sammendrag 67

Side

5. VERTIKAL SOSIAL ULIKHET 68

5.1. Utdanningslengde 68
5.1.1. Effekten av utdanningslengde i folketellingsmaterialet 69
5.1.2. Utdanningslengde, alder og kjønn 69
5.1.3. Hvem har inntektsfordelaktig utdanningslengde? 71

5.2. Sosiale lag 76
5.2.1. Effekten av sosialt lag er som ventet 77
5.2.2. Hvem er i inntektsfordelaktige sosiale lag? 77
5.2.3. Lagdelingsdimensjonene 78
5.2.4. Lagdeling, kjønn og alder 78

5.3. Utdanningsnivå og sosialt lag 79
5.3.1. En sammenlikning mellom utdanningslengde og sosialt lag 80
5.3.2. Samvirket mellom utdanningsnivå og sosialt lag 80
5.3.3. Utdanningseffekter når vi kontrollerer for sosialt lag . 83
5.3.4. Effekter av sosialt lag når vi kontrollerer for utdanning 85
5.3.5. Utdanningsnivå, sosialt lag og alder 86

5.4. Fordelingsmål 86
5.4.1. Fordelingen mellom kjønnene og aldersklassene 87
5.4.2. Andelen i første og siste inntektsdecil 88

6. HORISONTAL SOSIAL ULIKHET 94

6.1. Individuelle ressurser 95
6.1.1. Utdanningsretning 95

6.2. Posisjonsressurser 100
6.2.1. Yrkesfelt 100
6.2.2. Ting-, person- og datayrker 101
6.2.3. Offentlig og privat ansatte 107
6.2.4. Næring 111
6.2.5. Sammenlikning av utdanningsretning, yrkets art og sektor 111

7. YRKES- OG NÆRINGSDEMOGRAFI 115

7.1. Tilbud av og etterspørsel etter ulike typer arbeidskraft 116
7.1.1. Operasjonaliseringer 117
7.1.2. Vekst i yrker og næringer 117
7.1.3. Stramheten på arbeidsmarkedet 118

7.2. Kvinneandelen i yrket 119

7.3. Kvinneandelen i næringer 122

Side

7.4. Kvinner i yrket og i næringen 124

7.5. Ungdomsandelen i yrker 126

7.6. Ungdomsandelen i næringer 128

7.7. Unge i yrker og næringer 128

7.8. Eldreandelen i yrker 128

7.9. Eldreandelen i næringer 131

7.10. Eldre i yrker og næringer 133

7.11. Kvinneliggjøring av yrker og næringer 133

7.12. Sammenfatning 135

8. ØKONOMISKE FORHOLD I NÆRINGER 138

8.1. Industridata 139
8.1.1. Utviklingen i næringene 139
8.1.2. Inntekt og sosial lagdeling i industrien 142
8.1.3. Effekten av næringsutvikling i ulike sosiale lag 142
8.1.4. Bedrifts- og næringsstørrelse 144
8.1.4.1. Økonomisk størrelse pr. ansatt 144
8.1.4.2. Økonomisk størrelse pr. ansatt i ulike sosiale lag .. 145
8.1.5. Økonomisk styrke pr. bedrift 145
8.1.6. Økonomisk styrke pr. bedrift og sosialt lag 146
8.1.7. Bedriftenes størrelse 147
8.1.8. Verdier skapt 149
8.1.9. Kapitalintensitet 151
8.1.10. Offentlige avgifter og tilskudd 153
8.1.11. Eksport 153
8.1.12. Fagforeningsmedlemsskap 154

8.2. Data fra nasjonalregnskapet 155
8.2.1. Konkurransetype 156
8.2.2. Næringsutvikling 157
8.2.3. Økonomisk størrelse 158
8.2.4. Verdiskapning 159

8.3. Sammenfatning 160

9. SOSIAL MOBILITET 162

9.1. Sosial mobilitet 162

Side

9.2. Geografisk mobilitet 166

9.3. Yrkesmobilitet 167

9.4. Mobilitet mellom data-, ting- og personyrker 169

9.5. Mobilitet mellom næringer og sektorer 173

10. AVSLUTNING 176

APPENDIKS 1: JUSTERING AV INNTEKT ETTER ARBEIDSTID 180

HENVISNINGER 188

Utkommet i serien Sosiale og økonomiske studier (SØS) 195

CONTENTS

Page

Preface 4

1. INTRODUCTION 15

1.1. Background and purpose of the project 15
1.1.1. Level of living 15
1.1.2. Social and economic processes in labour- and product markets 16

1.2. The theoretical framework 16

1.3. Major points in the exposition 17

2. THEORY 20

2.1. Systems and agents 21

2.2. Structures in the labour market 23
2.2.1. Structuralism as dual economy 25
2.2.1.1. Characteristics of the core segment and the periphery 25
2.2.1.2. Dichotomy or continuous variable 26
2.2.1.3. One- or multi-dimensional characterisation of economic segments 27
2.2.1.4. The unit - industry or firm? 27
2.2.2. The relationship between economic segments and labour market segments 28
2.2.2.1. Internal labour markets 30
2.2.2.2. Open and closed positions 31
2.2.2.3. Employee power - market and unionization 32
2.2.2.4. Private and public sector 32
2.2.3. Other characteristics of the structures 33
2.2.3.1. Sex segregation 33
2.2.3.2. Age segregation 34
2.2.3.3. Regional differences 35
2.2.3.4. Horizontal social inequality 35

2.3. Classes and strata 36
2.3.1. Conceptions of classes and strata in Norway and the USA 36
2.3.2. The relationship between socioeconomic status and income 38
2.3.3. Criteria in the CBS classification of socioeconomic status 39
2.3.4. Sex and measures of social inequality 40

Page

2.4. Characteristics of individuals 41
2.4.1. Sex 41
2.4.2. Age 42
2.4.3. Field of education 42

2.5. What can we learn from individualists and structuralists? 43

3. DATA AND METHODS 45

3.1. The data 45

3.2. The universe and samples 46
3.2.1. The universe consists of full-time employees 46
3.2.2. Six samples 47

3.3. Operationalization of variables 47
3.3.1. Measurement of income 47
3.3.2. Structural and individual variables 50
3.3.3. Vertical social inequality 51
3.3.4. Horizontal social inequality 52
3.3.5. Demography of occupations and industries 54
3.3.6. Economic strength 55
3.3.7. Social mobility 58

3.4. Statistical methodology 59
3.4.1. Interaction effects 60

3.5. Programming 61

4. SEX AND AGE 62

4.1. Introduction 62

4.2. Income by sex and age 63

4.3. The effect of interaction between sex and age 63

4.4. Average income in the six samples 66

4.5. Distribution between sex and age classes 66

4.5. Summary 67

Page

5. VERTICAL SOCIAL INEQUALITY 68

5.1. Length of education 68
5.1.1. The effect of education in the census 69
5.1.2. Length of education, age and sex 69
5.1.3. Who has the advantage of a high level of education? ... 71

5.2. Social strata 76
5.2.1. The effect of social stratification is as expected 77
5.2.2. Who are in social strata with high incomes? 77
5.2.3. The dimensions of social stratification 78
5.2.4. Social stratification, sex and age 78

5.3. Education and social stratification 79
5.3.1. A comparison between length of education and social stratification 80
5.3.2. Combined effects of education and stratification 80
5.3.3. Effects of education when controlled for social stratification 83
5.3.4. Effects of social stratification when controlled for education 85
5.3.5. Length of education, social stratification and age 86

5.4. Measures of income distribution 86
5.4.1. The income distribution between sex and age classes ... 87
5.4.2. The proportions in first and tenth income deciles 88

6. HORIZONTAL SOCIAL INEQUALITY 94

6.1. Individual resources 95
6.1.1. Field of education 95

6.2. Resources related to position 100
6.2.1. Occupational classes 100
6.2.2. Thing-, person-, and data-occupations 101
6.2.3. Public and private sector 107
6.2.4. Industry 111
6.2.5. Comparison between field of education, type of occupation and sector 111

7. DEMOGRAPHY OF OCCUPATIONS AND INDUSTRIES 115

7.1. Supply and demand of different types of labour 116
7.1.1. Operationalizations 117
7.1.2. Growth characteristics of occupations and industries .. 117
7.1.3. Tightness of the labour market 118

7.2. The proportions of women in occupations 119

7.3. The proportions of women in industries 122

Page

7.4. Women in occupations and in industries 124

7.5. The proportions of young employees in occupations 126

7.6. The proportions of young employees in industries 128

7.7. Young employees in occupations and industries 128

7.8. The proportions of elderly employees in occupations 128

7.9. The proportions of elderly employees in industries 131

7.10. Elderly employees in occupations and industries 133

7.11. Trends in the demographic composition within occupations and industries 133

7.12. Summary 135

8. ECONOMIC CHARACTERISTICS OF INDUSTRIES 138

8.1. Data on manufacturing 139
8.1.1. Trends in the industrial development 139
8.1.2. Income and social stratification in manufacturing 142
8.1.3. The effect of industrial growth in different social strata 142
8.1.4. Size of firms and industries 144
8.1.4.1. Economic value per capita 144
8.1.4.2. Economic value per capita in different social strata 145
8.1.5. Economic strength per firm 145
8.1.6. Economic strength per firm in different social strata . 146
8.1.7. Size of firms 147
8.1.8. Value produced 149
8.1.9. Capital intensity 151
8.1.10. Taxes and subsidies 153
8.1.11. Exports 153
8.1.12. Union membership 154

8.2. Data from national accounts 155
8.2.1. Type of sector 156
8.2.2. Trends in the industrial development 157
8.2.3. Economic strength 158
8.2.4. Value added 159

8.3. Summary 160

9. SOCIAL MOBILITY 162

9.1. Social mobility 162

Page

9.2. Geographic mobility 166

9.3. Occupational mobility 167

9.4. Mobility between types of occupations 169

9.5. Mobility between industries and sectors 173

10. CONCLUSION 176

APPENDIX: ADJUSTMENT OF EARNINGS TO FULL-TIME EARNINGS 180

REFERENCES 188

Issued in the series Social and Economic Studies (SES) 195

1. INNLEDNING

Inntektsnivået og fordelingen av inntekt mellom samfunnsmedlemmene er gjenstand for stor moralsk og politisk interesse. Både blant lekfolk, politikere og forskere finnes oppfatninger om hvor funksjonell inntektsfordelingen er ut fra hensyn til samfunnets evne til produksjon og nyskaping. Det finnes også sterke oppfatninger om hvor rettferdig inntektsfordelingen er.

I denne analysen har jeg satt meg fore å avdekke noen av mønstrene i fordelingen av inntekt og dermed bidra til å forklare hvorfor inntektsfordelingen er som den er. Innsikt i hvordan fordelingen av inntekt er, må gå foran bedømmelsen av om fordelingen er funksjonell eller rettferdig.

1.1. Bakgrunnen for og verdien av prosjektet

Min bakgrunn for å gå inn i dette feltet er interesse for levekår og sosial ulikhet. Likevel er denne analysen lite typisk som levekårsanalyse, selv om et viktig utgangspunkt finnes i den nordiske tradisjonen for rapportering om folks levekår. Vel så mye har rapporten en tilknytning til studier av sosiale og økonomiske prosesser i arbeidsmarkeder. I de nærmeste avsnittene skal jeg si litt mer om bakgrunnen for og hensikten med prosjektet.

1.1.1. Levekår

Det finnes tallrike analyser og beskrivelser av inntekt skrevet ut fra en interesse for levekår. Den moralske og politiske interessen som jeg viste til i det første avsnittet, er bakgrunnen for dem. Levekårsrapporter er med andre ord mer normativt enn analytisk funderte. De har til hensikt å finne fram til og peke på avvik fra samfunnsmessig aksepterte mønstre i fordelingen av goder og byrder.

Jeg deler interessen for å finne fram til hvordan goder og byrder er fordelt i befolkningen. Kunnskap om hvordan den faktiske

fordelingen er sammenliknet med felles og allment aksepterte normer om hvordan folk skal ha det, gir et bedre grunnlag for å motarbeide urettferdighet. Men den teoretiske fattigdommen som følger med det normative utgangspunktet, gjør levekårsrapporter banale som samfunnsvitenskap og lærer oss lite om prosessene som fører fram til den skjeve fordelingen av inntekt. Levekårsrapportene beskriver sluttproduktet, hvor stor inntekt folk har til disposisjon. Men de skiller ikke fra hverandre de ulike årsaksrekkene som ligger bak. De skiller f.eks. sjelden fra hverandre forskjeller i inntekt som skyldes størrelsen på arbeidsinntekten, skattevilkårene eller inntekten til andre familiemedlemmer.

I denne analysen skal jeg bare ta for meg ulikheter i fordelingen av arbeidsinntekt. På den måten håper jeg å få fram resultater som er relevante i beskrivelsen av folks levekår. Men samtidig håper jeg å komme nærmere en forståelse av hva det er som skaper de store inntektsforskjellene.

1.1.2. Sosiale og økonomiske prosesser i arbeids- og produktmarkeder

De teoretiske redskapene som jeg bygger på, er hentet fra sosiologisk og økonomisk arbeidsmarkedsteori. De empiriske resultatene jeg skal presentere, vil sette inntektsnivået i sammenheng med egenskaper ved arbeidsmarkeder. På den måten vil analysen forhåpentligvis ikke bare være et bidrag til forståelsen av inntektsfordelingen og prosessene bak den, men også til forståelsen av arbeidsmarkedets virkemåte.

Slik tror og håper jeg også at rapporten skal være et bidrag både til teoridannelsen og faktamengden i skjæringsområdet mellom økonomi og sosiologi.

1.2. Teoretisk utgangspunkt

Det samfunnsvitenskapelige studiet av fordelingen av arbeidsinntekt har vært preget av et mangfold av teoretiske retninger. Her

vil jeg skille mellom individualistiske og strukturalistiske retninger. Innen sosiologi og delvis også økonomi har strukturalistiske retninger fått sterk innflytelse de siste åra. (I kapittel 2 gjør jeg nærmere rede for hva jeg mener med disse to betegnelsene). Riktignok har langt fra alle analyser blitt utført med en strukturalistisk forankring. Men forholdet mellom individuelle egenskaper og egenskaper ved posisjoner og strukturen av posisjoner er blitt diskutert og strukturelle variabler er trukket inn i analysen.

Her velger jeg et strukturalistisk utgangspunkt. Jeg vil ta for meg hvordan både individ- og strukturegenskaper virker på inntekten. Et viktig poeng i analysen er å studere hvordan de to typene effekter virker sammen. Jeg er også opptatt av om den ene eller andre typen av effekter er sterkest, eller rettere sagt; under hvilke omstendigheter individegenskaper ser ut til å ha størst betydning for inntekten og under hvilke det er egenskapene ved strukturen som betyr mest. Men er det nødvendig å velge en forankring, velger jeg det strukturalistiske.

Forankringen til strukturelle trekk velger jeg ikke bare fordi den er mindre brukt i Norge enn den andre, men også fordi posisjoner og relasjoner mellom posisjoner på meg virker mer samfunnsvitenskapelig interessant. For meg er samfunn et ordnet sett av posisjoner og ikke en samling individer. Datamaterialet egner seg også godt til en slik forståelse.

1.3. Hovedlinjene i framstillingen

Rapporten skal gi svar på spørsmålet: Hva kommer de store forskjellene i arbeidsinntekter av? Til hjelp med å finne svarene har jeg et sett av teoretiske antakelser om sammenhengene og et datamateriale som lar seg analysere empirisk. Gjennomgangen av de teoretiske retningene som har kommet med bidrag på dette feltet, har gitt meg tro på at det må være fruktbart å rette oppmerksomheten mot tre forhold. Det første er hvilke ressurser den enkelte individuelle aktør bringer med seg til og utvikler som deltaker på arbeidsmarkedet. Det andre er egenskaper ved jobbene som individene kan gå inn i, og det tredje er tilpasningen mellom individer og jobber.

Jeg er opptatt av hvor mye individorienterte mål kan forklare av inntektsforskjeller sammenliknet med de posisjonsorienterte. Jeg er også opptatt av samspillet mellom dem, f. eks. av hvordan posisjonskjennetegnet "verdiskaping pr. sysselsatte i næringen" virker inn på effekten av individkjennetegnet "utdanningsnivå".

Formålet er altså å komme fram til modeller der arbeidsinntekt er avhengig variabel og en sammenstilling av individ og av posisjonsvariabler som både har teoretisk mening og lar seg empirisk kvantifisere, er uavhengige.

Neste kapittel gir en framstilling av den teoretiske tankegangen som jeg bygger på. Etter drøftingen sitter vi blant annet igjen med et sett av operasjonelle variabler som kan brukes i den empiriske analysen og en rekke spørsmål og hypoteser som lar seg belyse empirisk.

Kapittel 3 presenterer datamaterialet og redegjør for tekniskmetodiske framgangsmåter jeg har fulgt.

I kapittel 4 til 10 redegjør jeg for den empiriske analysen og resultatene den har gitt. Jeg begynner med effekten på inntekt av individets kjønn og alder. Deretter følger i kapittel 5 effekten av vertikal sosial ulikhet målt for individer ved hjelp av utdanningsnivå og for posisjoner ved hjelp av sosioøkonomisk status. Kapittel 6 trekker fram horisontal sosial ulikhet. Her bruker jeg utdanningsretning og en inndeling av yrker etter arten av kontakter i arbeidet (om yrkesutøveren i hovedsak arbeider med data, med ting eller med personer) som henholdsvis individ- og posisjonskjennetegn. Begge disse kapitlene gir grunnlag for en diskusjon om styrken til og samspillet mellom individuelle og strukturelle effekter og om hvilke egenskaper ved individer og posisjoner som er særlig virksomme i bestemmelsen av folks inntekter.

Kapittel 7 handler om yrkes- og næringsdemografi. For det første undersøker jeg effekten på inntektsnivået av utviklingen i antall sysselsatte i bransjer og yrker. For det andre undersøker jeg hviken virkning det har på inntekten hvilket kjønns- og alderspreg yrket eller bransjen har. "Berøres menns inntekter like mye som kvinners av om de arbeider i kvinneyrker?", er et spørsmål som jeg stiller i den sammenhengen.

I kapittel 8 forlater vi den rene arbeidsmarkedstenkningen og

går over til å se på den økonomiske styrken i ulike bransjer. Her trekker jeg inn data fra industristatistikk og nasjonalregnskap for å studere sammenhengen mellom inntektsnivå og omsetning, verdiskaping o.a. i ulike bransjer og sektorer. Jeg bruker også data om bransjens innsats i forsknings- og utviklingsarbeid for å måle produktivitetspotensial på en annen måte enn de to første datakildene gir mulighet til. I dette kapittelet blir sentrale teser i den økonomiorienterte delen av strukturalistisk arbeidsmarkedsteori prøvd empirisk.

I kapittel 9 trekker jeg noen geografiske dimensjoner inn i bildet. Jeg ser på inntektsforskjeller mellom fylker og mellom områder med ulik sentralitet. En stor del av disse forskjellene skyldes at ulike geografiske områder er ulikt sammensatt med hensyn til de egenskapene som er omtalt i kapitlene foran.

Kapittel 10 handler om en annen type virkninger på inntekten enn de som har vært omtalt tidligere, nemlig om virkningen av geografisk og sosial mobilitet mellom 1970 og 1980. Det har vært vanlig å anta at mobilitet gir inntektsgevinst. Men når de mobile like høgt i inntekt som de som har vært i posisjonen lenge?

Det siste kapittelet gir en oppsummerende diskusjon av de empiriske resultatene i forhold til det teoretiske utgangspunktet.

2. TEORI

Som nevnt i innledningen har jeg valgt å legge større vekt på den strukturalistiske tradisjonen for analyser av arbeidsmarkedet enn det som har vært vanlig i norsk arbeidsmarkedsforskning. Inntil for få år siden ble forskningen om arbeidsmarkedet dominert av økonomer. Den strukturalistiske tradisjonen er forholdsvis ny, men debatten mellom denne retningen og mer individorienterte retninger har likevel preget sosiologisk inntektsanalyse i de siste åra. I Norge har denne retningen særlig blitt kjent gjennom arbeidet til Tom Colbjørnsen (1986). Selv om han har sin forankring i en metodologisk individualisme, trekker han strukturelle forhold inn i sin analyse av inntektsforskjeller og arbeidsløshet. I USA er det en omfattende litteratur på dette området. En del av den blir omtalt nedenfor. Ivar Berg (1981) har redigert en artikkelsamling som presenterer de viktigste ideene.

All gjennomtenkt arbeidsmarkedsteori behandler og tar stilling til forholdet mellom individer og posisjoner. De individualistiske retningene setter individets egenskaper først. De strukturalistiske overordner egenskapene ved jobber, arbeidsorganisasjoner, -markeder og økonomi.

Målet for begge retningene er å finne logikken i sammenføyningen ("matchingen") mellom individer og posisjoner og forstå hvordan inntekten bestemmes i denne koplingen. Empirisk er inntekt en egenskap ved både individ og posisjon. En person eller en jobb alene har ingen inntekt.

Siden den strukturorienterte tradisjonen fortsatt står svakt, vil jeg gi større plass til omtale av denne tradisjonen enn den individorienterte.

Hensikten min med dette kapittelet er ikke å komme med noen fullstendig redegjørelse for den strukturalistiske tradisjonen, men trekke fram enkelte hovedlinjer som kan danne grunnlag for min empiriske analyse.

I den første delen (2.1) presenterer jeg mitt syn på arbeidsmarkedet. Jeg bygger i hovedsak på en systemmodell, der økonomer bygger på en aktørmodell. I det neste punktet (2.2) gjør jeg nærmere rede for hva jeg legger i betegnelsene strukturalisme og individualisme. Jeg presenterer også "dual-økonomi" som en klassisk versjon av

hva strukturalisme i analysen av produkt- og arbeidsmarkeder er. Denne utlegningen blir så drøftet og kritisert, samtidig som jeg forteller hvordan jeg har brukt begrepene som utgangspunkt for min empiriske analyse.

Dual-økonomien og videreutviklingen av den gir likevel et for snevert tilfang av begrep i en inntektsanalyse. Individenes plass i samfunnets klasse - eller lagdelingsstruktur må også med. Jeg presenterer mitt teoretiske syn på dette i den andre delen av kapittelet (2.2). Der drøfter jeg også om effektene på inntekt av sosial lagdeling og arbeidsmarkedssegmenter er av samme art.

I del tre (2.3) kommer jeg til de individuelle egenskapene. Et arbeidsmarked forutsetter en sammenføyning av posisjoner og individer. Derfor gir det like lite mening å ta for seg strukturtrekk alene som det gir å studere bare individvariabler.

I den siste og fjerde delen av kapittelet (2.4) prøver jeg å trekke noen konklusjoner.

2.1. Systemer og aktører

Fordelingen av arbeidsinntekt eller lønn må vi forstå i sammenheng med forhold på arbeidsmarkedet. Den teoretiske diskusjonen om hva som bestemmer inntektsfordelingen, er i hovedsak en diskusjon om arbeidsmarkedets virkemåte. Her skal jeg kort og enkelt sammenfatte det synet på arbeidsmarkedet som jeg bygger på her.

Et marked har to parter. På arbeidsmarkedet er det på den ene siden et sett av individer som tilbyr og selger arbeidskraft, på den andre siden et sett av bedrifter som etterspør og kjøper.

Det er nødvendig både å ha tanke for bedriften som økonomisk og sosial aktør og for bedriften som sosialt system. Som aktør vil bedriften ut fra en eller annen rasjonalitet (f.eks. en økonomisk kalkulerende) søke etter den beste arbeidskraften. Som sosialt system er bedriften, slik jeg bruker uttrykket her, et sett av posisjoner.

I organisasjonssosiologien blir det skilt mellom to tilnærminger til studiet av organisasjoner. Den ene kalles "rasjonell" og den andre "naturlig". I den første legger forskeren vekt på målorientert atferd og forstår organisasjonen som en rasjonelt oppbygget

sosial enhet som sikter mot å nå klart definerte mål. I den andre blir det lagt større vekt på betydningen av prosesser og hendinger som ikke er planlagt. De kan inntreffe uten at målene i organisasjonen er helt klare. Ofte er prosessene et resultat av kompromisser mellom flere grupperinger innen organisasjonen.

Den rasjonelle modellen forutsetter et dominerende maktsentrum i organisasjonen. I den tilnærmingen framstår organisasjonen som en aktør. Den naturlige modellen fremstiller organisasjonen både mer sammensatt og mer som et resultat. Det innebærer at vi ser den som et sosialt system snarere enn som en aktør. I norsk samfunnsforskning er March og Olsen (1976) et kjent eksempel på den naturlige tilnærmingen.

Tanken på bedrifter som sosiale system med et sett av posisjoner går igjen i denne rapporten. Aktørperspektivet er ikke så framtredende som det er i mikroøkonomisk teori.

Det gir ikke samme mening å skille mellom individet som aktør og system. Jeg finner det likevel fruktbart å trekke et analytisk skille mellom en tilnærming der vi er opptatt av individet som handlende subjekt og en tilnærming der vi er mer opptatt av individets ressurser og handikap. Jeg legger altså større vekt på at partene styres av vilkår eller rammebetingelser enn på at de er handlingsorienterte markedsdeltakere. Begge synspunkt er nødvendige, de er deler av samme helhet. Analytisk lar de seg likevel skille. Her ligger tyngdepunktet i system- og ikke i aktørperspektivet.

Mitt bilde av arbeidsmarkedet består altså av et sett av jobber strukturert i bedriftsorganisasjoner og næringer på den ene siden og et sett av individer med ulike ressurser og handikap på den andre.

Begge sidene forandrer seg. Et grunnlag for forandring er tilpasning til den andre siden. Med mine data går det ikke å observere tilpasningsprosessen. Jeg har heller ikke grunnlag for å skille mellom en situasjon på markedet der de to sidene er godt tilpasset hverandre og en situasjon der tilpasningen er dårlig, men likevel god nok til at partene velger hverandre. Jeg har bare data fra situasjoner der individer og posisjoner er føyet sammen.

I min tilnærming til feltet har jeg altså gjort to valg som kommer til å sette preg på framstillingen. Det ene er valget av system- framfor aktørperspektivet. Det andre er å være mer opptatt av

egenskaper ved posisjoner enn av egenskaper ved individer. I begge tilfelle forutsetter den ene sida den andre. En side kan likevel få størst oppmerksomhet.

Skillet mellom system- og strukturtilnærmimger på dene ene sida og aktørperspektiv på den andre er velkjent fra mange grener av samfunnsforskningen. Ingen av dem er det ene rette. Idealet er å føre dem sammen. Men det har vist seg å være en av samfunnsvitenskapens største vanskeligheter.

I arbeidsmarkedsanalyser er skillet enklere å se enn på mange andre områder. Individer framstiller seg åpent i sin egenskap av arbeidssøkere eller ansatte. Stillinger (jobber) lyses ledig og blir besatt. Så arbeidsmarkedsforskning inviterer til analyse av dialektikken mellom individuelle aktører og posisjoner i systemer.

2.2. Strukturteori

Uttrykkene individualisme og strukturalisme brukes for å skille fra hverandre to hovedretninger i forståelsen av arbeidsmarkedets virkemåte. Både individualisme og strukturalisme er i denne sammenhengen betegnelser som dekker vide områder. De kan presiseres i ulike retninger. Den strukturelle retningen har sine kilder både i institusjonell økonomi og i teorier om segmentering i produkt- og arbeidsmarkeder. Marxistisk inspirert klasseanalyse har også gitt bidrag til denne retningen.

Her skal jeg bruke betegnelsen individualistiske om en økonomisk og en sosiologisk tradisjon som har felles trekk, henholdsvis "Human Capital" og "Status Attainment". Klassikeren innen den første er Becker (1964), i den andre Blau og Duncan (1967). Det er uenighet om hvordan de to tradisjonene skal karakteriseres, blant annet om hvor like de er. I denne sammenhengen er det tilstrekkelig å få fram at de begge i sine modeller legger større vekt på individene som velger enn på de sosiale strukturene som gir alternativene for valg.

Med betegnelsen individualistisk sikter vi altså til at forklaringene på inntektsulikheter blir knyttet til kjennetegn ved det enkelte individet. Klassiske variabler i Status Attainment-tradisjonen er fars sosioøkonomiske status, eget utdanningsnivå, alder og kjønn.

Klassiske analyseteknikker er stianalyse og andre former for regresjon.

Som jeg skal diskutere nærmere i metodekapittelet (3.3.2) er ikke de operasjonelle variablene vi har til rådighet, "rene" individ - eller strukturvariabler. Det gjelder også disse eksemplene. Analytisk bør det likevel være mulig å skille mellom på den ene siden egenskaper et individ bærer med seg uavhengig av hvilken jobb (om noen) han eller hun har, og på den andre siden arbeidsrollene (jobbene) og strukturen i de systemene disse rollene er deler av.

Kritikken fra strukturalistene går ut på at individualistene overser viktige forskjeller mellom deler av økonomien og deler av arbeidsmarkedet. Det er forskjeller som ikke er knyttet til individene, men til økonomien eller arbeidsorganisasjonene. Derfor lar ikke inntektsforskjeller seg fullt ut forklare ved hjelp av individkjennetegn. Individer med samme kjennetegn vil få ulike belønninger fra stillingen de innehar, avhengig av om den er plassert i den ene eller andre delen av økonomien eller arbeidsmarkedet. Empirisk forskning i denne tradisjonen går ut på å undersøke hvordan posisjoner (roller) og strukturer av posisjoner påvirker inntekten eller andre ettertraktede goder.

Status Attainment-forskere mener at de har undersøkt hvordan en rekke overindividuelle kjennetegn virker på inntekt og andre belønninger, og at andre kjennetegn kan bli tatt inn i deres modeller (Hauser 1980). I alle fall hevder de at den metodologiske individualismen er den best begrunnete framgangsmåten (Colbjørnsen 1986). Men kritikerne holder fast ved at den individorienterte framgangsmåten overser strukturelle trekk eller begår nivå-feilslutninger i analysen. De mener det er viktig hvordan sammenhengen mellom det overindividuelle og belønningene blir begrepsfestet og tolket, ikke bare hvilke variabler som er med i analysen (Beck et al. 1980).

Samfunnsforskning som empirisk bygger på kvantitative intervjudata, har en tendens til å bli individualistisk. Sosiale relasjoner og posisjoner må måles indirekte. De blir også til kjennetegn ved individene. Det går likevel an å hjelpe på det problemet ved å legge vekt på å få data i intervjuene om posisjoner individet er i, og ved å knytte de opplysningene til andre data om de samme posisjonene og strukturene de inngår i. Analyser av arbeidsmarkeder og økonomi gir en

del muligheter til slike koplinger, siden det finnes makrodata om flere av de delmarkedene vi får inntak til gjennom våre mikrodata.

I avsnittene som følger skal jeg først redegjøre for noen hovedpoeng i strukturalistenes behandling av økonomi, deretter for deres utlegning av arbeidsmarkeder og -organisasjoner. Jeg begynner med tesene om henholdsvis "dual-økonomi" og "dual-arbeidsmarked" før jeg kommer inn på kritikken av disse retningene.

2.2.1. Strukturalisme som dual-økonomi

Forskjellene innad i strukturalistenes leir består i ulike presiseringer av hva struktur er. En utlegning som tidligere hadde sterk innflytelse er påstanden om "dual-økonomi" (Averitt 1968, Edwards 1975). Ifølge denne påstanden er det fruktbart å se på samfunnets økonomiske virksomhet som todelt. Det finnes et kjerneområde og en periferi. Definisjonene varierer noe. Men ofte trekkes markedsmakt pga. konsentrasjon eller monopol/oligopol, stor omsetning, kapitalintensitet, statsstøttet produksjon og eller stort overskudd fram som kjennetegn ved kjernedelen, eller kjernesegmentet som det ofte kalles. Det motsatte preger periferien.

Mye av det som er skrevet innen den strukturalistiske tradisjonen er formet som en polemikk mot eller en videreutvikling av tesene om dual-økonomi. Disse tesene kan av den grunn kalles for den "klassiske" utlegning av denne tenkemåten. Her følger en redegjørelse for hovedpunktene i dual-økonomien og deretter for kritikken av den.

2.2.1.1. Kjennetegn ved økonomiens kjernesegment og periferi

Ifølge "dual-økonomene" er lønningene høgere innen økonomiens kjerne enn de er i periferien, fordi bedriftene der har råd til å betale mer. (Jeg bruker her bedrift i vid betydning. Også offentlige etater er med.) Konsentrasjon gir høgere lønn fordi markedsmakt gir kontroll over prisene. Kapitalintensive enheter har høg arbeidsproduktivitet og er effektive. Derfor kan de betale mer for arbeidskraften.

Bedrifter eller næringer som er nært knyttet til offentlige myndigheter har gjerne god økonomi på grunn av sikker avsetning. Store enheter kan planlegge på lang sikt og dermed sikre stabil etterspørsel. De som har stor omsetning og fortjeneste har ressurser til å betale (Kalleberg, Wallace og Althauser 1981). Slike bedrifter er preget av teknologisk innovasjon. Ved vertikal integrasjon gjør de markedsusikkerheten mindre. De har styrke til å være lønnsledende (Averitt 1968).

Kjernebedriftenes evne til å kontrollere usikkerhet kommer altså til uttrykk på to måter. De har en sterk strategisk stilling i forhold til omgivelsene. I tillegg til denne utadrettete dominansen er de kjennetegnet av en kompleks intern organisasjon og teknologi. Disse to dimensjonene, markedsmakt og intern kompleksitet, opptrer ofte sammen, selv om det finnes små og enkle bedrifter som behersker viktige markedsnisjer (Baron og Bielby 1984).

Disse tesene er også prøvet empirisk. F.eks. klassifiserer Beck et.al. (1978) næringer til periferi- og kjernesegmentet på grunnlag av data om bedriftsstørrelse, produktallsidighet, markedsmakt, andel medlemmer i fagforeninger, omsetning, fortjeneste og kapitalintensitet. De sammenlikner også sin klassifisering med andres og kommer fram til at overensstemmelsen er forholdsvis god.

Det har kommet fram atskillig kritikk mot tesene om dual-økonomi. I avsnittene som følger, skal jeg trekke fram noen viktige innvendinger. Mange av hypotesene som jeg har presentert her, blir drøftet empirisk senere. Men måten jeg behandler dem på, er farvet av drøftingen og kritikken av den enkle dual-modellen.

2.2.1.2. Dikotomi eller kontinuerlig variabel

Enkelte forskere mener poenget om ulikheter i økonomien er godt, men at dikotomisering forenkler mer enn det som er fruktbart. De mener forskjellene mellom delene av økonomien må uttrykkes ved hjelp av flere enn to kategorier, eventuelt ved hjelp av en kontinuerlig variabel. Tolbert, Horan og Beck (1980) rangerer f.eks. 55 næringsgrupper langs en kontinuerlig variabel. Men i den etterfølgende analysen har de dikotomisert variabelen. Andre, f.eks. Hodson (1983),

gjennomfører sin empiriske analyse med kontinuerlige variabler.

Jeg har valgt å operere med kontinuerlige variabler. Det er ikke noe teoretisk velfundert grunnlag for å foreta en todeling. Når det gjelder detaljer i mine operasjonelle variabler, se neste kapittel.

2.2.1.3. En eller flerdimensjonal bestemmelse av økonomisk segment

Som nevnt foran, går hypotesen om dual-økonomi i sin enkleste form ut på at økonomien er delt i to segmenter. Flere kjennetegn klynger seg sammen i hvert av segmentene.

Etterhvert er det stilt spørsmål om inndelingen i segment kan gjøres så endimensjonal. De ulike kjennetegnene følger ikke alltid hverandre. Kritikerne av den endimensjonale utlegningen mener det må være et empirisk spørsmål hvilke av egenskapene ved økonomien som virker på inntektsfordelingen (Kalleberg, Wallace og Althauser 1981). Det er et standpunkt jeg støtter. Jeg vil undersøke effektene av de ulike dimensjonene hver for seg.

2.2.1.4. Enheten - næring eller bedrift?

I de første operasjonaliseringene av dual-økonomien var næringer enheten. Noen næringer var preget av store bedriftsenheter, monopoltendenser, sterkt tilknytning til offentlige myndigheter osv.

Men også på dette punktet er det diskusjon. Kritiske røster har hevdet at næringer kan være svært heterogene med hensyn til disse egenskapene, selv om visse kjennetegn opptrer hyppigere i bedrifter i kjernen enn i periferien (Baron og Bielby 1980:752). Hotell- og restaurantdrift er et eksempel som er nevnt. Som næring blir den plassert i den økonomiske periferi. Men det finnes store kjeder som kvalifiserer til en plassering nærmere kjernen, om bedrifter er enheten. Det kan også være vilkårlig om en bedrift blir klassifisert i den ene eller den andre næringen. Store bedriftsenheter driver ofte virksomhet i flere næringer.

Det er på organisasjonsnivået det er mest fruktbart å studere segmentering, mener f.eks. Baron og Bielby (1984). Bedrift som analyseenhet har også den fordelen at den knytter kjennetegn på mikro-sammen med kjennetegn på makronivået. Ikke minst er det viktig at det er i bedriftene samhandlingen som vi er opptatt av, utspiller seg.

På den annen side finnes det felles vilkår som alle firma innen en næring må forholde seg til. Det er utført analyser med næring som enhet som har gitt interessante resultater (Kalleberg, Wallace og Althauser 1981). Næring kan være en fruktbar enhet å arbeide med, dersom en klarer å finne fram til gode klassifiseringer. Hodson (1983) bruker data både om foretak og næringsgrupper. Foretaksdataene skiller seg ikke ut som klart mer fruktbare enn næringsopplysningene.

Den lærdommen jeg trekker fra disse undersøkelsene er at inndelingen i to sammenknyttete segmenter i henholdsvis økonomi og arbeidsmarked er en forenkling som skjuler interessante variasjoner. De forskjellige egenskapene som er knyttet til økonomi og marked bør representeres hver for seg. Dersom egenskapene opprinnelig måles ved hjelp av kontinuerlige variabler er det ikke grunn til å forenkle dem ved å slå sammen til dikotomier. Det er fullt ut akseptabelt å benytte data om næringsgrupper, dersom de kan knyttes til en forholdsvis detaljert næringsinndeling. Med mine data fra folketelling og fra industristatistikk som stort sett er klassifisert på laveste, mest detaljerte, nivå i SSBs næringsgruppering (SNS 2), burde vilkårene for bruk av næring som enhet være til stede.

2.2.2. Sammenhengen mellom økonomiske segment og arbeidsmarkedssegment

Om vi går tilbake til den "klassiske" teorien om dual-økonomi og ser på dens behandling av arbeidsmarkeder og organisasjoner, kan vi finne nok en påstand som er blitt kritisert og forfinet. Det er påstanden om en enkel sammenheng mellom økonomisk segmentering og segmentering i arbeidsmarkedet.

I påstanden heter det at kjernenæringene har et arbeidsmarked som er gunstigere for de som er innenfor enn periferinæringene har, når det gjelder lønn for arbeid. Det skyldes ikke bare at kjerne-

næringene har råd til å betale mer. Tre andre forhold betyr også noe. For det første er bedriftene i kjernen teknisk mer avanserte. De er avhengige av og tilbyr mer opplæring i arbeidet. Dette blir de ansatte belønnet for, fordi de blir mer produktive, de øker sine menneskelige kapital. En annen grunn er at de blir vanskeligere å erstatte. Dermed blir deres makt større. Arbeidsgiverne ser seg tjent med å betale mer for å sikre seg at de beholder arbeidskraften. Det tredje er at arbeidsgiverne vil betale mer for å motivere arbeiderne. For til krevende arbeid nytter ikke overvåking. Arbeiderne må i noen grad kjøpes.

Dels som et resultat av avansert teknologi, dels for å lage et system for nødvendige belønninger og dels som et resultat av arbeidsgivernes strategi for sosial kontroll, utvikler det seg en betydelig mer differensiert arbeidsorganisasjon i bedriftene i kjernenæringene. De får interne arbeidsmarkeder. Det gir opprykksmuligheter og sjanse til økt inntekt for de som er innenfor. Slike foretaks størrelse bidrar også til at det dannes internmarkeder.

Tesene sier også at de interne arbeidsmarkedene er en av grunnene til det påstått skarpe skillet mellom de to arbeidsmarkedssegmentene. Ifølge teorien skal ikke de to segmentene bare belønne sine deltakere ulikt, de skal også i ulik grad holde fast på sine. I alle fall skal sjansen til å klatre fra periferien til sentrum være liten, om vi ser bort fra en del av de hittil uetablerte som er på vei inn. Tankegangen har vært brukt til å forklare arbeidsmarkedsproblemer blant kvinner, diskriminerte etniske grupper og funksjonshemmete. De havner gjerne i periferimarkedet og har vanskelig for å komme seg over til det andre.

Men som flere av de andre grunnpåstandene i teorien om dualøkonomi, har også påstanden om sammenheng mellom økonomisk segment og arbeidsmarkedssegment blitt kritisert. Det er nødvendig å studere arbeidsmarkedet direkte. Det er ikke så tett knyttet til økonomien, i alle fall ikke når økonomien presenteres i en enkel dikotomi. For det første er det mulig å tenke seg et todelt marked som ikke følger en todeling innen økonomien. For det andre er det mulig at hele tesen om et todelt arbeidsmarked er ufruktbar.

I min empiriske analyse forsøker jeg å behandle effekter av forskjeller i produktmarkeder og "rene" arbeidsmarkedseffekter hver for seg.

I avsnittene nedenfor vil jeg diskutere enkelte av de nevnte trekkene ved helt eller delvis avgrensete arbeidsmarkeder noe nærmere.

2.2.2.1. Interne arbeidsmarkeder

I en del bedrifter (og næringer) blir stillinger ofte besatt ved interne omplasseringer. Dual-økonomisk tenkning påstår altså at dette sjelden skjer i periferien. Det er grunnen til at lavt utdannete kvinner har holdt til i periferien. De har vandret ut og inn av markedet og har derfor hatt vanskelig for å blir knyttet til bedrifter i kjernesegmentet.

I seg selv trenger ikke slike internmarkeder å gi fordeler. Som i alle andre helt eller delvis avgrensete markeder, vil det bl.a. avhenge av tilbud og etterspørsel. En bedrift eller næring i vekst vil ha åpninger for flere enn de som er i tilbakegang (forutsatt at det er bedrifter eller næringer som setter grensene for markedet).

Graden av avgrensning betyr også noe. I et helt avgrenset delmarked vil utslagene bli større enn i et som lekker. Vi ser de tydeligste eksemplene på skarpe avgrensninger i profesjonsmarkedene, f.eks. preste- og legemarkedet (der det er en bestemt utdanning som setter grensene for markedet). Men også innen en del industriyrker finner vi ganske avgrensete markeder, der arbeidernes kvalifikasjoner er høge og bare gjelder for (bedrifts)spesifikke oppgaver (Gulowsen 1985).

Interne arbeidsmarkeder har vært studert på organisasjonsnivå. I prinsippet er det også mulig å undersøke næringsinterne arbeidsmarkeder (Aaberge 1988). På den annen side er det vanskelig å tenke seg at arbeidsgiversiden i en hel næring vil forholde seg til sine ansatte som ledelsen i ett foretak. Derimot kan arbeidsstokkens kvalifikasjoner for en stor del være de samme. Av den grunn må vi tro at mange jobbskift foregår innen samme bransje.

Jeg behandler effektene av eventuelle interne arbeidsmarkeder indirekte og foreløpig ved å studere inntektsforskjeller mellom næringer, yrker og utdanningsretninger.

2.2.2.2. Åpne og lukkete posisjoner

Formen på arbeidsorganisasjonen virker også på inntektsfordelingen i den. En organisasjon som billedlig talt er bred i bunnen og tynn på toppen, vil gi flere med forholdsvis lav inntekt enn en organisasjon som også har en viss bredde oppover. Ifølge den tankegangen jeg beskriver her, vil periferibedriften ofte være bred nederst, mens kjernen har organisasjoner med flere posisjoner oppover. Egentlig er dette tanken om interne arbeidsmarkeder uttrykt på en annen måte.

En organisasjon med det siste kjennetegnet, vil ha flere åpne posisjoner oppover enn en organisasjon av den første typen. Men andre forhold kan også bety noe for mengden av åpne posisjoner på ulike nivåer i en organisasjon. Som vi har vært inne på, vil en organisasjon som utvider, ha flere åpninger enn en som stagnerer eller er i tilbakegang. Likedan vil det bli åpninger der mange slutter for å begynne andre steder, f.eks. fordi deres kvalifikasjoner er ettertraktet.

Men det er et tredje poeng vi ikke har berørt før, det bedriftsdemografiske. Om vi holder de andre forholdene konstant, ser vi at en organisasjon med en høg andel eldre vil skape flere åpninger enn en der mange er unge, fordi mange i den første etterhvert vil gå av for aldersgrensen. Er de mange eldre i de øverste sjiktene i organisasjonen, vil de skape karrieremuligheter for mange, fordi det oppstår mobilitetskjeder (Sørensen og Kalleberg 1971).

Det samme resonnementet som jeg gjennomførte for bedrifter ovenfor, lar seg overføre til næringer, i alle fall om kvalifikasjonene til arbeidsstokken i noen grad er næringsspesifikke.

Selv om det hadde vært mulig å karakterisere bransjer etter deres sosioøkonomiske sammensetning, har jeg bedømt mine data som dårlig egnet til å studere effekten på lønn av formen på arbeidsorganisasjonene. Demografien tar jeg derimot med i kapittel 7, men ut fra en litt annen vinkel enn den jeg omtalte her.

2.2.2.3. Ansattes makt - marked og organisering

Graden av markedsavgrensing og utviklingen i tilbud og etterspørsel i det aktuelle markedet, vil bety mye for arbeidernes og de øvrige ansattes makt. Et tredje forhold spiller også inn, nemlig de ansattes interesseorganisasjoner.

Organisasjoner blir sterke i gunstige markedssituasjoner. Samtidig vil en sterk organisasjon påvirke markedet, f.eks. ved å etablere og håndheve regler om enerett for fag til visse oppgaver. Grafiske fag er kanskje det beste eksempelet. På grunn av teknisk utvikling har de ikke lenger reelle uerstattelige kvalifikasjoner. Men en sterk organisasjon gjør at de evner å holde markedet likevel, langt på vei. Denne maktstillingen er likevel skjørere enn den som beror på at arbeiderne besitter kvalifikasjoner som "faktisk" ikke kan erstattes (Gulowsen 1985).

Sterke organisasjoner kan også få til offentlig anerkjennelse av kravet om enerett. Det er det som ligger i å ha status som profesjon. Prester og leger er igjen eksempler.

I min empiriske behandling av dette har jeg brukt andel fagforeningsmedlemmer i ulike næringer.

2.2.2.4. Privat og offentlig sektor

I løpet av de siste ti åra er det i den offentlige sektor vi har hatt økning i sysselsettingen, mens den private, eller markedssektoren, har stagnert eller gått tilbake. Den sterke veksten i kvinners yrkesaktivitet har for en stor del skjedd innen offentlig virksomhet. Vi vet også at det er betydelig lønnsforskjeller mellom privat og offentlig sektor (Thorkildsen 1986). Dette skillet er med andre ord viktig i en strukturforklaring av inntektsforskjeller i Norge.

2.2.3. Andre strukturkjennetegn

Det en noen trekk ved arbeidsmarkedets struktur som kommer i bakgrunnen når vi diskuterer den med dual-økonomien som utgangspunkt. Kjønns- og alderssammensetningen av yrker og næringer er eksempler på det, likeså geografiske forskjeller og horisontal sosial ulikhet mellom yrker.

2.2.3.1. Kjønnssegregering

Kvinner har lavere inntekt enn menn. Det har flere årsaker. En av dem er at de har dårligere individuelle ressurser i arbeidsmarkedet, lavere utdanningsnivå og lønnsugunstige utdanningsretninger. En annen er den rene diskriminering. En tredje er at kvinnene er i lønnsugunstige posisjoner. Det er en av dual-økonomiens teser at kvinner oftere enn menn finnes i økonomiens og arbeidsmarkedets periferi. En fjerde årsak er at kvinner har kortere arbeidstid.

Blant annet i Norge har det blitt påvist at kvinner har et mindre yrkesrepertoar enn menn. De klumper seg i ett fåtall yrker. Mange av yrkene er lavtlønnsyrker (Baadshaug og Eeg-Henriksen 1976).

Valget av slike yrker har blant annet å gjøre med at yrkesarbeidet skal kombineres med hjemmearbeid. Visse yrker er organisert slik at de er lettere å være i samtidig som oppgaven som deltidshusmor blir ivaretatt.

Men de praktisk-materielle føringene er ikke de eneste. Det er tydelig at det også finnes kulturelle føringer. Kvinner velger slike yrker fordi de oppfatter arbeidet i disse yrkene som meningsfullt. Begrepet omsorgsrasjonalitet har vært nyttet i denne forbindelsen (Sørensen 1982).

Det finnes også gitte udiskuterte forestillinger som sier at enkelte oppgaver hører til folk med visse kjennetegn. Enerett for visse yrkesgrupper beror ikke bare på åpent anerkjente maktforhold. De beror kanskje vel så mye på gitte forestillinger om hvordan "det er", forestillinger som blir delt av mange og forblir ubestridt fordi vi ikke en gang legger tydelig merke til at vi har dem. Slike ureflek-

terte kulturelle oppfatninger ligger til grunn for mer uformelle oppdelinger av arbeidsmarkedet. For mange kvinner er det mer eller mindre gitt at de skal velge kvinneyrker, akkurat som det er gitt for menn at de skal velge mannsyrker.

Mye tyder på at det i seg selv virker negativt på inntektsnivået om et yrke eller en bransje er kvinnedominert. Med andre ord har kvinnepreget en selvstendig effekt som kommer i tillegg til effektene fra andre kjennetegn ved markedene. Jeg prøver dette empirisk i kapittel 7.

2.2.3.2. Alderssegregering

På en tilsvarende måte som når det gjelder kjønn, viser det seg å være forskjeller på folks inntekt avhengig av deres alder. Igjen beror dette på ulikhetene i individuelle ressurser, på kulturelle forestillinger og interesser som gir opphav til diskriminering og på ulikheter i egenskaper ved posisjonene de fyller.

Jeg tror også alderspreget ved yrker og næringer i seg selv kan bety noe for inntekten og prøver det empirisk i kapittel 7. Unge og eldre arbeidstakere har lavere inntekt enn middelaldrende. Jeg venter meg at ungdomsyrker og eldreyrker vil gi lavere inntekt enn yrker preget av middelaldrende. Det samme gjelder for næringer.

Som jeg har skrevet tidligere (2.1.2.2) kan f.eks. en høg andel eldre i en organisasjon være et tegn på at det foregår utskifting og at det søkes etter mange nye ansatte. Det ville i så fall føre til et motsatt resultat, at eldreyrker og -næringer har høg inntekt. Men sannsynligvis vil ikke denne hypotesen være så god på yrkes- og næringsnivå som på bedriftsnivå.

En tredje mulig sammenheng finnes også, nemlig at en høg andel eldre i et yrke eller en næring er tegn på stagnasjon og derfor gir små inntekter.

2.2.3.3. Regionale forskjeller

Inntektsnivået varierer mellom geografiske områder. I en multivariat analyse vil ulikheter i utdanningsnivå og næringsforhold sannsynligvis "forklare" det meste av variasjonene. I en levekårsbeskrivelse av et geografisk område vil likevel inntektsnivået være virkelig nok.

Men det er også grunn til å tro at det finnes regionale delvis avgrensete arbeidsmarkeder som har konsekvenser for inntektsnivået. Boliger er en treg materie. Bostedsstrukturen endres langsomt bare av den grunn. Andre forhold enn de materielle bidrar også til å redusere mobiliteten. På den annen side kan pendling gjøre det mulig med arbeidsplasser og bosteder i ganske stor avstand fra hverandre.

Regionale inndelinger kan lages på flere måter. En måte er å føre sammen kommuner som har samme kjennetegn, uansett hvor i landet de ligger. Et eksempel er størrelse på det største tettstedet i området kommunen ligger i. En annen måte er å føre sammen geografiske områder som ligger inntil hverandre, f.eks. til fylker.

Bosted er en egenskap som er knyttet til individet. Der det er mulig, vil jeg bruke arbeidplassens geografiske plassering for å få fram geografi som en posisjonsegenskap. Siden det er så tett sammenheng mellom arbeids- og bosted, mellom arbeidsplassenes og boligenes geografiske beliggenhet, vil det neppe bety veldig mye om man går ut fra bostedet eller arbeidsstedet.

2.2.3.4. Horisontal sosial ulikhet

De kjennetegnene vi bruker for å karakterisere yrkesroller og andre posisjoner i arbeidsmarkedet, måler i noen tilfelle forskjeller i rang. Tydeligst gjelder det sosiale klasser og lag som blir omtalt under neste punkt.

Lagdelingsvariabelen jeg gjør bruk av er en klassifisering av yrker. Men yrker kan også klassifiseres langs horisontale dimensjoner.

Klassifiseringen av yrke etter andelen kvinner, andelen unge og andelen eldre velger jeg å se på som eksempler på det. Jeg vil også gjøre bruk av klassifiseringer etter arbeidets innhold.

2.3. Klasser og lag

Under diskusjonen av kvalifikasjoner, av maktforhold og av bedriftslederes strategi for å sikre seg oppslutning og innsatsmotivere ansatte, har vi berørt spørsmål som har med sosiale klasser og lag å gjøre. Jeg tenker da på klasser i marxistisk forstand. Holder vi oss til Max Webers begrep om og analyse av klasser (Weber 1971), blir markedssegment det samme som klasser. Webers klassebegrep skiller seg fra Marx'. Hos Weber er klasseposisjonen gitt av individets livsjanser slik de bestemmes av hans eller hennes stilling i et marked. I denne sammenhengen er det arbeidsmarkedet som er mest interessant.

Innen litteraturen om segmentering av økonomi og arbeidsmarked er også slike begrep hyppig tatt med. Men segmentering og klasser eller lag er begrep som er ment å gripe ulike fenomen, selv om enkelte segmenteringsteoretikere har et marxistisk orientert utgangspunkt (se f.eks. Edwards 1979). De to begrepssettene brukes sammen for å gi et mest mulig komplett bilde av økonomi og arbeidsmarked.

Selv om jeg behandler sosial lagdeling og egenskaper ved strukturen i to atskilte deler i dette kapittelet, oppfatter jeg ikke de to som vesensforskjellige i sin innflytelse på inntekten. Sosial lagdeling er selvsagt en del av den sosiale strukturen. Sosiale lag utgjør delmarkeder i arbeidsmarkedet i minst like bokstavelig forstand som de markeder som avgrenses av kjønn eller geografi og mer enn de som avgrenses av økonomiske kjennetegn ved næringene.

2.3.1. Oppfatninger om klasse og lag i Norge og USA

Siden tenkemåten vi skriver om her, har sitt utspring i nyere nordamerikansk samfunnsforsking, er meningsinnholdet i uttrykkene klasser og lag litt annerledes enn det vi er vant til i Norge.

Særlig gjelder det begrepet sosialt lag. I tradisjonene vi beskriver her, betyr lag yrker som er rangert etter prestisje langs en kontinuerlig skala, f.eks. Duncan's SEI (Reiss 1961). (Se f.eks. Kalleberg og Griffin 1980).

Klasser blir ofte brukt i den betydningen Eric Olin Wright

(1979) har lagt til grunn. Hos ham er det graden av autoritet over andre og graden av autonomi for en selv som avgjør klasseposisjonen. Klasseposisjonene eksisterer uavhengig av individene, de er noe individer går inn og fyller (og så kan forlate igjen).

Her er ikke stedet for en allmenn diskusjon av Wrights klassebegrep. Interesserte kan finne en norsk debatt i tidsskriftet Materialisten (Elstad 1982, Colbjørnsen, Hernes og Knudsen 1983). Jeg skal likevel ta opp noe av Wrightretningens kritikk av lagdelingsforskningen.

Wright og andre (f.eks. hans norske tilhengere Colbjørnsen, Hernes og Knudsen) legger vekt på at klasse er et relasjonelt begrep. Det viser til dominansrelasjoner. Sosialt lag, bygd på yrke, er noe helt annet, hevder de. Yrker har å gjøre med den tekniske arbeidsdelingen i samfunnet.

Det er riktig at Wrights klasseinndeling ikke følger yrkesgruppene. Slik vil den skille seg fra alle klasse- og laginndelinger som bygger på yrke. Jeg stiller meg likevel tvilende til deres forsøk på å sette et skarpt skille mellom sitt begrep og alle yrkesbaserte. Deres argument er bedre overfor nordamerikanske enn overfor norske lagdelingsvariabler.

Yrke skiller ikke bare mellom ulike tekniske (i vid forstand) oppgaver, men også mellom ulike kvalifikasjons- og autoritetsnivå. Hvordan yrkene kombineres, avgjør om variabelen de danner, kan tolkes som uttrykk for vertikal sosial ulikhet eller for en funksjonell oppdeling av posisjoner i en teknisk arbeidsdeling. Den norske lagdelingstradisjonen skiller seg fra den amerikanske ved å være mer lik klasse. Flere norske samfunnsforskere har også kalt sine yrkesbaserte inndelinger for klasseinndelinger (Allern 1974, Solheim 1977, Elstad 1981).

Den viktigste forskjellen mellom klasse- og laginndelinger er formålet med og bruken av dem. Samfunnsklassene betrakter vi i forhold til hverandre. Styrkeforholdet i konflikten mellom dem betyr mye for samfunnets utvikling. På lavere nivå, f.eks. i bedrifter, kan det allmenne og det lokale styrkeforholdet slå ut i inntektsnivået. Også sosiale lag betraktes i forhold til hverandre. Men det typiske er å sammenlikne dem med hensyn til godene og byrdene som blir fordelt til medlemmene.

Enten de blir kalt klasse- eller lagvariabler, brukes variablene for sosial ulikhet til sammenlikning i de tradisjonene vi omtaler her. Etter mitt syn kan de derfor betraktes som delvis ulike lagdelingsvariabler.

En klassifisering av yrke som går mer i retning av teknisk funksjonell arbeidsdeling, kan absolutt ha interesse i en inntektsanalyse (se punkt 2.1.3.4).

2.3.2. Sammenhengen mellom sosioøkonomisk status og inntekt

Gjennom inntektsstatistikken (se NOS B 569) har vi allerede opplysninger om sammenhengen mellom sosioøkonomisk status, slik SSB har operasjonalisert den, og inntekt. Her finnes data om inntekts- og fradragsposter, slik de defineres for skatteformål (NOS B 569:50-51). Også fra folketellingen er det publisert tall for sammenhengen mellom sosioøkonomisk status og inntekt. Men dette er husholdningstall. Husholdningene er fordelt etter hovedinntektstakerens status (NOS B 546).

Både her og i andre norske og utenlandske undersøkelser kommer det samme mønsteret fram: Det er en klar sammenheng mellom posisjon i lagdelingsstrukturen og inntektsnivå (Se f.eks. Colbjørnsen, Hernes og Knudsen 1982 og Wright 1979).

Klassifiseringer etter sosiale klasser og lag kan som kjent gjøres ut fra mange og tildels svært ulike teoretiske oppfatninger og være ulike når det gjelder målekriteriene som blir brukt i praksis. Mønsteret i sammenhengene med inntekt blir påfallende likt på tross av disse forskjellene (Album 1988). Det innbyr til en viss forsiktighet i forsøkene på å komme med sikre tolkinger av hva det er ved sosial ulikhet som fører til økonomisk ulikhet. Til illustrasjon av mangfoldet nevner jeg fire utlegninger av sammenhengen mellom inntekt og sosial rang.

Den funksjonalistiske forklaringen av sammenhengen mellom sosial rang og inntekt er gitt sin klassiske utforming av Davis og Moore (1945). Deres tanke er at det i utgangspunktet er vanskelig å få kompetente folk til å ta på seg de vanskelige og byrdefulle oppgavene i de høgere sjiktene. For at posisjonene skal fylles, må deltakerne

belønnes godt. Østerberg (1967) har kommet med en norsk kritikk av denne tankegangen.

Etter en klassisk marxistisk forståelse er overbetalingen av borgerne og deres allierte et resultat av utbytting av arbeiderklassen. De første tilegner seg merverdi fra de siste.

Det finnes også tallrike "moderniserte" marxistiske forklaringer. Wrights (1979) er en av dem. I hans utlegning er som sagt, autonomi og autoritet avgjørende begrep. Selv der utdanning og andre faktorer med betydning for inntekten holdes konstant, vil f.eks. ledere ha høgere inntekt enn arbeidere. Ifølge Wright har inntektsforskjellene først og fremst med sosial kontroll å gjøre. Ansatte med utstrakt autonomi og autoritet skal ikke bare adlyde. De skal også være ansvarlige og kreative. For å sikre at de engasjerer seg til bedriftens beste, får de høg betaling, høgere dess mer autoritet de har. Slik trygges også legitimiteten som autoriteten har hos underordnete, fordi høg inntekt er symbol på suksess og rang i et kapitalistisk samfunn (Wright 1979: kap. 4).

Med lagdelingsvariabler som bruker ferdigheter eller kompetanse som kriterium, vil det være nærliggende å tolke inntektsforskjeller på samme måte som i den funksjonalistiske tenkemåten.

I denne analysen vil jeg bruke SSBs inndeling etter sosioøkonomisk status (SNS 5, Album 1988).

2.3.3. Kriteriene i SSBs inndeling etter sosioøkonomisk status

Når det gjelder de yrkestilknyttete, bygger SSBs inndeling (SNS 5) på fire kriterier. Det er for det første eierforhold. Vi skiller mellom selvstendige og ansatte. De fleste selvstendige er videre inndelt etter tallet på ansatte. Blant de selvstendige skiller vi ut gardbrukere, fiskere m.v. Størrelsen på bruket er kriteriet for inndeling av bøndene.

Dermed er vi over på det andre kriteriet, arbeidets art. Blant de ansatte trekker vi en skillelinje mellom de yrkene vi kaller arbeideryrker og de vi kaller funksjonæryrker. Et slik skille er ikke helt enkelt å operasjonalisere. Slik det er gjort i SSB, er arbeider-

kategorien snevert definert til yrker som innebærer i hovedsak manuelt arbeid. Den tilsvarer hva som på engelsk kalles "manual workers".

Et tredje kriterium er kompetansenivå. Både arbeider- og funksjonærkategoriene er inndelt etter yrkesinnehavernes gjennomsnittlige utdanningsnivå.

For det fjerde har vi tatt i bruk autoritet som kriterium. Vi har laget egne kategorier for yrker som innebærer ledelse av andre. Men på grunn av samspill mellom kriterier, vil autoritetsforskjeller også avspeiles i kategoriseringene som har utspring i kompetansekriteriet.

Inndelingen er med andre ord bygget opp på og uttrykker fire dimensjoner. Trekker vi inn skillet mellom jordbruksarbeid og annet, blir det fem. Disse fem kan representeres av fem ulike variabler i en modell. På den måten får vi også testet virkningen av de ulike dimensjonene i forhold til hverandre og får en prøve på gyldigheten til ulike lagdelingsteorier.

Denne analysen tar bare for seg ansatte. Derfor er det den andre, tredje og fjerde dimensjonen som vil bli trukket fram.

2.3.4. Kjønn og mål for sosial ulikhet

Det er blitt innvendt mot de gjengse målene for sosial ulikhet at de er kjønnsvridde. De griper menns virkelighet bedre enn kvinners (Album 1988). Her er det med andre ord ikke bare snakk om at vi empirisk må undersøke effekten av kjønn i tillegg til og sammen med klasser og lag. Det kan hende at måten vi har begrepsfestet vertikal sosial ulikhet på, gjør at viktige trekk ved kvinners situasjon forblir skjult. Samspillet mellom kjønn og sosialt lag når det gjelder inntektsforskjeller, vil være et interessant emne også i denne analysen.

Kritikken av de sosiale lagdelingsvariablene har mye dreiet seg om hva de ikke griper. Lagdelingvariablene retter oppmerksomheten mot yrkeslivet, mens kvinners liv ofte er vel så mye preget av andre arenaer. Jeg synes slik kritikk til tider treffer over målet. Kritikken underkjenner hva det er mulig å finne ut om kvinners liv, dersom

sosial lagdeling settes i sammenheng med andre kjennetegn ved kvinners livssituasjon. Plassering i lagdelingsstrukturen er ikke det eneste som virker på folks handlinger og ressurser. Det vil nettopp være interessant å se hvor mye lagdelingen betyr og hvor mye andre forhold betyr, ikke minst i en sammenlikning mellom kvinner og menn.

2.4. Individegenskaper

Strukturalistiske modeller inneholder selvsagt også individegenskaper. Samvirket mellom individ og struktur er interessant uansett hvilken kant man nærmer seg arbeidsmarkedet fra. I avsnittene som følger, skal jeg trekke fram noen egenskaper knyttet til individer som må med i en komplett modell av arbeidsmarkedet.

2.4.1. Kjønn

Lønnsforskjeller mellom kvinner og menn er blant annet dokumentert i Rødseth (1977), Petersen (1984) og Colbjørnsen (1986). En stor del av forskjellene kan forklares av ulikheter i arbeidstid, utdanningsnivå og klassetilhørighet. Yrkessegregasjon betyr også mye (Baadshaug og Eeg-Henriksen 1976). Men sannsynligvis er det også noe som er ren lønnsdiskriminering.

Mye av dette er omtalt før under punktene om strukturelle forhold. Men kjønn er selvsagt også viktig som en egenskap ved individet, både fordi andre individuelle og strukturelle ressurser varierer med kjønn og fordi kjønn i seg selv ser ut til å bestemme hvor stor inntekt et individ får i markedet. Derfor er kjønn en svært viktig variabel som det er nødvendig å holde rede på hele veien i en inntektsanalyse. Praktisk talt alle tabeller og beregninger i denne rapporten er gjort for menn og kvinner hver for seg.

2.4.2. Alder

Inntektene stiger oftest med alderen, blant de som er yrkesaktive. Det er vanlig, i alle fall innen Human Capital-tenkningen, å tolke det som uttrykk for at folk øker sin produktivitet gjennom erfaring. Men som vi har vært inne på tidligere, kan effekten av alder også gis andre tolkninger, f.eks. diskriminering.

Alder samvarierer også med andre variabler med sterk effekt på inntekten. Den viktigste av dem er utdanning. Yngre mennesker har gjennomgående lenger utdanning enn eldre. En persons utdanning erverves i første rekke i barne- og ungdomstida. Den forandres ikke med samfunnsutviklingen i samme grad som nærings- og yrkestilknytning. Derfor har utdanningsnivå og til en viss grad utdanningsretning en annen mening for eldre enn for yngre. Det går ikke an å gjøre analyser av effekten av utdanning uten å ta alder i betraktning.

2.4.3. Utdanningsretning

Utdanningsnivå er en viktig variabel i forskningen om inntektsnivå. Human Capital og Status Attainment-retningene tillegger utdanning stor vekt. Empirisk viser det seg også å være en sterk sammenheng mellom de to variablene. I strukturalistenes diskusjoner av delmarkeder finner vi en sterk interesse for kvalifikasjoner. Den kommer blant annet til uttrykk under overskriften "interne arbeidsmarkeder". Vi har også vært opptatt av kvalifikasjoner i avsnittet om de ansattes makt. Et av poengene der var at individer med reelle eller av andre grunner anerkjente særegne kvalifikasjoner, sto i et gunstig forhold til sin arbeidsgiver under forhandlinger om lønn.

I de fleste undersøkelsene blir kvalifikasjoner underforstått og ikke målt direkte. Med folketellingsdata er det mulig å operasjonalisere kvalifikasjoner som formell utdanning. Derimot kan vi ikke operasjonalisere kvalifikasjoner som er ervervet gjennom opplæring innen bedrifter. Med andre ord har vi ikke mål for de kvalifikasjonene som gjelder for de minste avgrensete delmarkedene.

Blant nordmenn med høgere utdanning, er det store forskjeller

på inntektsnivået avhengig av utdanningsretning (Thorkildsen 1986). En meget stor andel av disse forskjellene kan føres tilbake til lønnsforskjellene i privat og offentlig sektor. Innen visse utdanningsretninger er en stor andel offentlig ansatt, i andre er det motsatt. Utdanningsretning gir oss mulighet til å avgrense helt eller delvis avgrensete delmarkeder sett fra individsida.

2.5. Hva kan vi lære av individualister og strukturalister?

Som det går fram av det som står over, er det strukturalistiske alternativet i analysen av arbeidsmarkeder og inntektsfordeling mangfoldig. Det er ikke alltid klart hva som ligger i begrepet struktur. Men i mangfoldet blir kritikken av de individualistiske modellene holdt fast. "Human Capital og Status Attainment-tradisjonene har et implisitt strukturbegrep, men det er galt", sier de strukturorienterte kritikerne. Human Capital forutsetter at det er full mobilitet i arbeidsmarkedet og en optimal "matching" av individer til stillinger. Derfor kan ulikhetene i belønninger fra arbeidet forklares med de egenskapene folk bringer med seg til arbeidsmarkedet, evt. supplert med egenskapene de erverver i det. Går vi et hakk videre, vil Human Capital også påstå at folk har investert i seg selv så mye de tror er lønnsomt, når hele livsløpet er tatt i betraktning. Begrensningen på det settes bare av evnen til å tilegne seg utdanningen de investerer i.

Denne nyklassiske mikroøkonomiske forestillingen antar med andre ord at folk velger utdanning og livsbane ut fra økonomiske vurderinger. Vi har å gjøre med rasjonelle individer som går inn for å gjøre sine livsinntekt høgest mulig ved å investere i sine evner til å være produktive. (På samfunnsnivået blir denne forklaringen ganske lik funksjonalistisk lagdelingsteori slik vi finner den hos Davis og Moore (1945) (Beck et al. 1978)).

Strukturalistene hevder ikke bare at det siste er en gal forutsetning. De mener vi går glipp av noe ved å holde oss til egenskaper som er knyttet til individet. Vi må også trekke inn nivåene over, dvs. rolle-, organisasjons-, institusjons-, og samfunnsnivået. Alle fire er overindividuelle. De eksisterer uavhengig av individene som fyller

posisjonene. I denne sammenhengen er de fire nivåene stilling, bedrift, næring og økonomi (Baron og Bielby 1980). Det går ikke an å ta for gitt at fordelingen av posisjoner tilsvarer fordelingen av individuelle kjennetegn. Det går heller ikke an å ta "matchingen" for gitt.

I studier av arbeidsmarkedet og dets deltakere er det tre fenomen vi ikke må blande sammen. Det er for det første de kjennetegnene individene bringer med seg til markedet. For det andre er det arbeidsmarkedets struktur, slik den beskrives ved kjennetegnene til og sammensetningen av stillinger, organisasjoner, næringer og andre institusjonelle føringer. Det tredje fenomenet er sammenføyningen, "matchingen" av de to foregående (Granovetter 1981). Et eksempel på "mismatch" er det som kalles strukturell arbeidsløshet.

Det kan tenkes at trekk ved roller betyr mest for belønningene i en del av økonomien og trekk ved individer mest i et annet. Noen forskere har ment at de to "klassiske" segmentene er ulike i så måte.

Når vi studerer samspillet mellom individer og posisjoner i et marked, er det i praksis vanskelig å unngå spørsmålet: "Hva kommer først, individene eller posisjonene?" Hva som er det rette, avhenger av stedet man ser fra. Økonomien, arbeidsorganisasjonene og yrkesrollene er like virkelige og "egentlige" som individene. For strukturalistene er struktur viktigere og kommer logisk før individet (Baron og Bielby 1980).

Mønsteret i og den rimelige tolkningen av hva individets belønninger beror på, kan variere med kjennetegn ved strukturen. Det kan f.eks. gjelde inntektsutbyttet av utdanning.

Tilsvarende kan det være interessant å spørre om hva som har den største effekten på inntekten, strukturen eller individene. Det empirisk funderte svaret på det spørsmålet avhenger også av valg vi gjør før vi foretar beregningene. En vanlig framgangsmåte er å undersøke hvor mye forklaringskraften til en strukturmodell øker dersom individvariabler legges til, eller omvendt. Det settet av variabler som prøves først, vil gjerne framstå som de sterkeste, siden individ- og strukturkjennetegn samvarierer (Se f.eks. Hodson 1983, Colbjørnsen 1986, Tolbert, Horan og Beck 1980). Igjen må forskeren treffe valg ut fra teoretiske overveielser.

3. DATA OG METODER

3.1. Datamaterialet er fra folketellingen

Undersøkelsen bygger på et materiale fra folketellingene, i første rekke fra folketellingen 1980. I kapittelet om sosial mobilitet trekker jeg også inn data fra 1970-tellingen.

Folke- og boligtellingen ble gjennomført som en postenquete med personlig intervju blant dem som ikke svarte selv etter flere purringer. Et spørreskjema ble sendt til alle som var registrert i det sentrale personregisteret. Datafilen fra 1980 inneholder opplysninger fra spørreskjemaet og variabler som er avledet fra disse. Den inneholder også en god del opplysninger som er koplet til fra ulike registre. Det gjelder f.eks. inntektsopplysninger fra skattemyndighetene og data om utdanning fra utdanningsregisteret.

I tillegg knytter jeg aggregatdata til dette opprinnelige datasettet for å fylle ut bildet av den strukturen av posisjoner individer går inn i. Jeg benytter da dels omkodete data fra folketellingen og dels data fra andre kilder. Et eksempel på det første er andelen kvinner i yrkene. Et eksempel på det siste er data fra industristatistikken som jeg kopler til det opprinnelige datasettet ved hjelp av næringsvariabelen. Detaljene går fram av avsnitt 3.3.6.

Det er det store antallet enheter som er fortrinnet tellingene har framfor utvalgsundersøkelser. Dette fortrinnet kan utnyttes på to beslektete måter. For det første er det mulig å utføre multivariate analyser med variabler som tilsammen har mange verdier. For det andre åpner det for å studere små befolkningsgrupper. Det kan være befolkningsgrupper som er strategisk viktige for å belyse en problemstilling eller det kan være befolkningsgrupper som er politisk eller på annen måte samfunnsmessig interessante. Sagt på en annen måte setter tellingene forskeren i stand til å gå videre i analysen der utvalgsundersøkelsene må stoppe på grunn av mangel på enheter. På den annen side er tellinger fattigere på opplysninger enn utvalgsundersøkelser vanligvis er. Men siden folketellingen har detaljerte nærings- og yrkeskoder for praktisk talt alle yrkesaktive, er mulighetene gode for å knytte til andre data som karakteriserer posisjoner.

3.2. Hele universet og utvalg

I rapporten presenterer jeg dels resultater som er regnet ut på grunnlag av hele universet og dels resultater beregnet på grunnlag av utvalg. Jeg har valgt å bruke utvalg både fordi jeg har vært interessert i situasjonen til deler av befolkningen og fordi det er praktisk vanskelig å utføre kompliserte statistiske beregninger med svært store datamasser.

3.2.1. Universet er heltids yrkesaktive ansatte

Gjennom hele analysen holder jeg meg til heltids yrkesaktive. Det er fordi jeg er interessert i å få fram hvilke belønninger som er knyttet til ulike posisjoner. Inntektsforskjeller som skyldes ulikheter i arbeidstid, er bare forstyrrende i et slikt perspektiv. Jeg bruker årets arbeidsinntekt som en tilnærming til årlig arbeidslønn.

Dessverre er folketellingens kategorier for arbeidstid i året svært grove. Det høgeste nivået er 1300 timer og over. Det fører til at vi får med en del mennesker i denne kategorien som ikke arbeider så mange timer som stillingen som de er i, er normert til. Særlig gjelder det kvinner. Denne skjevheten ville føre til, om vi ikke gjorde noe for å rette den opp, at kvinnene fikk registrert en lavere inntekt enn de skulle ha. Ved hjelp av nøyaktige data om årlig arbeidstid fra en tilleggsundersøkelse (TU) til arbeidskraftundersøkelsene (AKU) som ble gjennomført i 1980, er det mulig å korrigere tallene for kvinnenes inntekter. Hvordan det er gjort, går fram av Appendix 1. Hvor jeg har foretatt slike korrigeringer, går fram av de enkelte tabellene.

Fordi jeg er interessert i vel etablerte posisjoner i yrkeslivet, holder jeg meg innen aldersspennet 25-64 år i praktisk talt hele rapporten.

Jeg holder meg bare til ansatte. Yrkesaktive selvstendige er ikke med. En grunn til det er at mitt teoretiske utgangspunkt passer bedre til de ansatte. Jeg regner ikke med at de selvstendiges inntekter kan gripes like godt med den strukturalistiske tankegangen. En annen grunn er at det er større feilkilder knyttet til inntektsdata

for selvstendige. Dessuten er inntektsforskjellene innad i kategorier av selvstendige større enn internforskjellene mellom kategorier av ansatte. En analyse som også tok for seg de selvstendige ville derfor kreve en større innsats i analysen av internfordelinger enn jeg ønsket å ta på meg denne gangen.

3.2.2. Seks utvalg

Alder og kjønn er viktige kjennetegn i undersøkelser av inntektsutvikling. Inntekten varierer med begge. Særlig er forskjellen mellom menn og kvinner stor. Det er også forskjell på andelen menn og kvinner og andelen unge og eldre i posisjoner som gir høge (og lave) inntekter (se kap. 4). Med andre ord er det nødvendig å kontrollere for alder og kjønn i multivariate analyser av inntektsfordeling.

For ikke å gjøre de multivariate analysene og sammenlikningene altfor store og uryddige, har jeg valgt å holde meg til seks utvalg med tre aldersklasser for hvert kjønn. Jeg har valgt 30-, 45- og 60-åringer. De yngste er forholdsvis ferske på arbeidsmarkedet, men likevel som oftest gamle nok til å ha en stabil tilknytning til yrkeslivet. De middelaldrende er vel etablert, mens de eldste er på tampen av sitt yrkesliv.

3.3. Operasjonalisering av variabler

3.3.1. Måling av inntekt

Som mål for inntekt bruker jeg arbeidsinntekt. I levekårsanalyser har det vært vanlig å benytte disponibel inntekt. Det er fordi man i analyser med det formålet har vært ute etter å få fram hvor store økonomiske ressurser folk har til rådighet å skaffe seg andre goder for. Av den grunn har diskusjonen om inntektsbegrep i levekårskretser dreiet seg om den disponible inntekten skal beregnes pr. individ, pr. husholdningsmedlem eller pr. forbruksenhet og om formuesendringer pga. verdistigning av eiendom eller arv skal bli tatt med i be-

traktning. Jeg oppfatter også denne analysen som en levekårsorientert analyse. Men jeg har funnet det mer fruktbart å analysere individers arbeidsinntekt. Grunnen til det er at arbeidsinntekt som operasjonelt begrep kan brukes til å belyse teoretisk funderte spørsmål. Den pengesummen som kommer til uttrykk i begrepet disponibel inntekt er resultatet av så mange og så ulike sosiale og økonomiske prosesser at det blir vanskelig å komme lenger enn til rene beskrivelser.

I målet for arbeidsinntekt inngår også lønnsinntekter som individet har i andre posisjoner enn den som er karakterisert i svarene på spørsmål om yrke, næring, yrkesstatus osv. Om individet har en bijobb, kommer inntekten fra den også med. Det vil si at inntektsopplysningene inneholder noen forstyrrende innslag, siden jeg er interessert i inntekt som en egenskap ved yrket, næringen osv. For de aller fleste er andelen av arbeidsinntekten som kommer fra andre kilder såpass liten at dette utgjør et lite problem.

Et spesialtilfelle av dette får vi når individet ved siden av sin hovedbeskjeftigelse som ansatt i en eller annen jobb også driver selvstendig virksomhet, f.eks. driver gård. Da vil den pensjonsgivende inntekten i næringsvirksomheten komme med i inntektsmålet jeg bruker. (For en diskusjon av inntektsfordelingen og -sammensettingen i jordbrukshushold, se Bjerkholt, Wennemo og Aaberge 1987.) På samme måte som for ansatte med annen ansettelse, vil det kunne bli et problem, dersom mange har store inntekter fra sin øvrige virksomhet. For de selvstendige kan skillet mellom nærings- og lønnsinntekt trekkes på en slik måte at inntekten som kommer fram som arbeidsinntekt gir et dårlig bilde av den økonomiske situasjonen de er i. Igjen blir det et problem bare så lenge slike biinntekter er store og er systematisk ulikt fordelt mellom de befolkningsgruppene jeg studerer. Sannsynligvis er virkningen av slike doble yrkesstatuser atskillig større på den disponible enn på den pensjonsgivende inntekten. Det er der avsetnings- og avskrivningsreglene særlig får effekt.

I analyser av sammenhengen mellom inntekt og individers posisjoner i arbeidslivet er timelønn eller et annet mål for arbeidsinntekt som er korrigert for arbeidstid, det mest naturlige inntektsbegrep. Som nevnt ovenfor, bruker jeg årlig arbeidsinntekt for heltids yrkesaktive. På den måten får jeg et mål som kan betraktes som en tilnærming til årslønn for arbeidstakere med den arbeidstida som er

normal i det yrket de har.

Etter mitt skjønn er årslønn et like godt begrep som timelønn. Det kan endog sees som en fordel å få tatt i betraktning at yrker har forskjellig normalarbeidstid. Men bildet vi får av inntektsnivået, blir forskjellig når vi bruker år i stedet for time som mål. For eksempel har leger et meget høgt inntektsnivå ifølge mitt materiale. Sannsynligvis ville nivået vært noe mindre, om jeg hadde regnet med inntekt pr. time, siden det er normalt for leger å ha lang arbeidstid. Men det går ikke an å si at en utregning pr. time er riktigere enn en pr. år, så lenge vi finner mål for normal inntekt for normal arbeidstid i det aktuelle yrket.

Det målet jeg gjør hyppigst bruk av, er gjennomsnittsinntekt. Det er det lettforståelige enkeltmålet som gir det beste inntrykket av inntektsnivået i en befolkningsgruppe. I inntektsanalyser av denne typen har det vært vanlig i det siste å bruke logaritmen av inntekt. Ved å gjøre det, kan effekter av andre variabler leses som relativ økning eller minking, noe som kan være en fordel. En annen grunn til å bruke loginntekt er at det gir større forklaringkraft til modellene. I mitt materiale gir et vanlig uomformet inntektsmål den beste føyningen. Og effektene kan leses som effekter i antall kroner, noe som må være like forståelig.

Problemet med gjennomsnitt, er at det kan skjule store fordelingsulikheter innad i de befolkningsgruppene gjennomsnittet er beregnet for (Andersen og Aaberge 1983). Derfor er det riktig å supplere gjennomsnittsmålet med et mål for internfordelingen. Det kan gjøres ved å bruke egne mål som er konstruert med det formålet for øyet (Aaberge 1982). Det kan også gjøres enklere, men noe mindre fyldestgjørende, ved å ta for seg andelen i en befolkningsgruppe som har en inntekt over eller under en fastsatt grense. Det er mye brukt i lavinntektsforskning (se f.eks. Album og Stangeby 1983 og Stjernø 1985).

I denne rapporten presenterer jeg noen resultater der jeg viser andelen i ulike befolkningsgrupper som har en inntekt som er så lav at den ligger innen grensen for den laveste decilen eller så høg at den faller i den øverste, tiende, decilen. Grensene for decilene er regnet ut på grunnlag av den rangerte inntektsfordelingen for alle heltids yrkesaktive kvinner og menn som er 25-64 år gamle. Kvinnenes inntekt var da justert for arbeidstid. Dels viser jeg tabeller og

figurer over andelen i hver decil eller bare i 1. og 10. decil. Dels har jeg beregnet effekter som viser hvordan sannsynligheten for å falle i disse to decilene er avhengig av andre kjennetegn. Disse beregningene er gjort ved hjelp av logistisk regresjon.

Siden de utregningene jeg har gjort, tyder på at fordelingsmålene ikke gir et vesentlig annerledes mønster i inntektsfordelingen enn gjennomsnittsinntekt gjør, har jeg begrenset bruken av fordelingsmål. Forutsetningen for å kunne gjøre det, er å holde seg til ansatte. For selvstendige er ulikhetene innad større.

3.3.2. Struktur- og individvariabler

Som det går fram av presentasjonen av tankegangen bak denne rapporten, er jeg interessert i å få fram hvordan egenskaper ved posisjonen folk fyller i yrkeslivet, virker på inntekten. Jeg er med andre ord opptatt av den relative styrken til og samspillet mellom individ- og strukturorienterte forlaringer av innteksfordelingen.

Spørsmålet er om det er mulig å foreta et enkelt skille mellom operasjonelle individ- og posisjonsvariabler. Slik jeg ser det, er svaret nei. Et enkelt skille finnes ikke. Men det er likevel mulig å si at noen operasjonelle variabler i hovedsak tapper individ- og andre i hovedsak tapper posisjonsegenskaper.

Jeg regner alder, kjønn, utdanningsnivå, utdanningsretning og bosted som mer individ- enn posisjonsorienterte. På den annen side viser yrke, sosialt lag, næring, arbeidssted og variabler avledet av dem, i hovedsak egenskaper ved posisjonen.

Men ingen av dem er helt rene det ene eller det andre, og det gjør tolkningene av resultatene vanskelig. Selv en så tilsynelatende individtilknyttet variabel som kjønn vil også delvis dreie seg om posisjoner. Enkelte yrker er kvinneyrker. Et stykke på vei kan vi kontrollere for det og få interessante resultater av å sammenlikne inntekten til menn og kvinner i kvinneyrkesgrupper. Men siden våre yrkeskoder ikke er detaljerte nok og yrkesopplysningene og yrkeskodingen ikke nøyaktig nok, lykkes vi ikke fullt ut med å få kontrollert for kjønnstilnytningen til yrkene. Fortsatt kommer en del av forskjellen i

inntekt mellom manns- og kvinneyrker (posisjonskjennetegn) ut som egenskaper ved menn og kvinner (individkjennetegn). Tilsvarende gjelder for alder også. Det gjelder til og med for utdanning, fordi noen gunstige posisjoner gis til folk med høg utdanning uten at vi klarer å skille disse posisjonene fra de noe mindre gunstige ved hjelp av yrke, sosialt lag, næring eller andre hjelpemidler vi har til å karakterisere posisjoner.

På samme måte trekker også de tilsynelatende rene struktur-orienterte variablene med seg egenskaper ved individene, fordi det er en systematikk i tilordningen av individer til posisjoner som vi ikke klarer å måle nøyaktig. Det er forskjeller i egenskaper hos individene i ulike sosiale lag og ulike næringsgrupper som vi ikke fullt ut får gjort rede for ved hjelp av individvariabler som f. eks. utdannings-nivå og utdanningsretning. Det fører til at effekter vi måler som struktureffekter "egentlig" er virkninger av individuelle kjennetegn.

Det er en annen men beslektet side ved målingen av de to typene egenskaper som også er verdt å kommentere. Alle de individene som vi måler egenskapene til, har tilhold i en posisjon. Og alle de posisjonene vi måler egenskapene til, har et individ i seg. Det går ikke an å registrere noe ved den ene eller den andre siden, om det ikke har foregått en "matching" av individer og posisjoner. Riktignok finnes det både individer uten arbeid og ledige stillinger. Men de faller utenfor denne undersøkelsen. Koplingen i data mellom individer og posisjoner innebærer også at ingen av de to typene kjennetegn er mer virkelige eller sanne enn den andre. Og inntekten er en egenskap ved dem begge. At en viss posisjon er kjennetegnet ved så og så stor inntekt er like sant som at et visst individ har så og så høg inntekt.

3.3.3. Vertikal sosial ulikhet

Til analysen av vertikal sosial ulikhet bruker jeg både et individ- og et posisjonsmål.

Individmålet er utdanningsnivå. Som operasjonalisering bruker jeg klassetrinn. Dette målet uttrykker ikke hvor mange år et menneske faktisk har gått på skole eller har studert. Det uttrykker hvor mange

år den høgeste utdanningen individet har, ville vart dersom han eller hun hadde fulgt vanlig studieprogresjon.

Posisjonsmålet er sosialt lag. Det er en avledning av Nordisk Yrkesklassifiserings yrkesgrupper, siden jeg her bare behandler ansatte. Denne variabelen viser vertikal sosial ulikhet. Detaljene i operasjonaliseringen og begrunnelsene for å lage inndelingen går fram av håndboka (SNS 5) og av en egen kommentarpublikasjon (Album 1988).

Inndelingen er for ansatte bygget opp som en kombinasjon av tre dimensjoner. Det er for det første et skille mellom arbeidere og funksjonærer, der arbeider er definert ganske snevert, slik at den kategorien blir forholdsvis liten. Variabelen er kalt "funksjonær" i tabellene, siden den viser funksjonærenes inntekt i sammenlikning med arbeidernes. Et marxistisk begrep for arbeiderklassen vil favne videre og inkludere også de laveste funksjonærsjiktene. For det andre er det kompetansenivå. Den dimensjonen forteller om hvilket nivå av ferdigheter eller kompetanse som normalt blir krevet av en utøver av dette yrket. Det er verdt å merke seg at vi her måler en egenskap ved yrket og ikke ved den enkelte utøver. Endelig inneholder inndelingen et skille mellom leder- og andre yrker. Dette skillet forutsetter bruk av et ekstra fjerde siffer i tilknytning til yrkesklassifiseringen (se Alfabetisk yrkesregister 1981). I regresjonsberegningene, som det er mange av i denne rapporten, presenteres effektene av disse tre dimensjonene hver for seg. Kompetansenivå er da brukt som en variabel på intervallnivå. De to øvrige er begge dikotomier.

3.3.4. Horisontal sosial ulikhet

Horisontal sosial ulikhet er en samlebetegnelse på en rekke former for ulikhet. De har til felles at de griper tak i forskjeller i folks livssituasjon som ikke gir grunnlag for noen rangordning.

I kapittelet om denne formen for ulikhet bruker jeg variablene utdanningsretning, offentlig-privat sektor, yrkesfelt, yrkets art (arbeid med data, ting eller personer) og næring.

Utdanningsretning er brukt etter Standard for utdanningsgruppering (SSH 28). Siffer nummer 2 i den femsifrete utdanningskoden

gir utdanningens retning.

Offentlig og privat sektor er skilt fra hverandre ved hjelp av standard næringskode (SNS 2)[1].

Yrkesfelt er brukt etter Nordisk yrkesklassifisering (NYK). Yrkesfelt er klassifiseringen av yrker som kommer fram når man bruker yrkesklassifiseringen på dens høgeste nivå, dvs. med ett siffer. Yrkesfelt sier noe om hva slags type arbeid og dermed ferdigheter som et yrke krever.

Et alternativ som jeg også har gjort bruk av, er en klassifisering av yrkesgrupper (3-siffernivået i NYK) etter dominerende arbeidsinnhold i tre kategorier kalt data-, ting- og personyrker. Variabelen er kalt yrkets art. Dette er også et begrep som måler horisontal sosial ulikhet. I datayrker kreves det av innehaveren at han eller hun i hovedsak arbeider med data, informasjon eller symboler (DOT). Samfunnsforsker er et eksempel. I tingyrker lager, reparerer eller flytter yrkesutøveren på materielle gjenstander. En dreier på et mekanisk verksted arbeider i et tingyrke. Den tredje typen er personyrker. I dem er arbeidet preget av kontakt med andre mennesker. En hjemmehjelp vil bli klassifisert hit. Den fordelingen av yrkesgrupper som jeg har benyttet meg av, har jeg lånt fra Hvinden (1984). I hans klassifisering finnes også blandingskategorier for yrkesgrupper som dels er preget av den ene og dels av den andre typen arbeid.

Jeg har også brukt næring etter Standard for næringsgrupperings (SNS 2) første siffer.

Flere av disse operasjonaliseringene er utilfredsstillende. Jeg tenker særlig på yrkesfelt og næring. De representerer ikke tilstrekkelig presiserte teoretiske variabler. På den annen side er både yrke og næring så sentrale kjennetegn ved posisjoner i arbeidslivet at selv operasjonaliseringer med uklar teoretisk tilknytning kan gi informasjon av verdi. En fordel ved operasjonaliseringene er at de som standarder i SSB er vel kjent fra mange beskrivelser og analyser.

---

[1] Jeg har her brukt næringskodenes tre første siffer. Disse næringskodene er regnet til offentlig sektor: 4, 72, 91, 931-934, 942. De øvrige hører til privat sektor.

3.3.5. Yrkes- og næringsdemografi

Til kapittel 7 om yrkes- og næringsdemografi har jeg laget flere variabler på aggregatnivå og knyttet dem til hvert individ ved hjelp av yrkes- eller næringskoden.

For å undersøke virkningen på inntekten av økning eller minking av "befolkningen" i ulike yrker og næringer, har jeg sammenliknet antallet sysselsatte før og nå på ulike måter. For det første har jeg regnet ut differansen mellom antallet heltids sysselsatte i hvert yrke og hver næring ifølge folketellingene i 1970 og 1980. De to variablene kalles henholdsvis vekstyrke og vekstnæring.

Jeg har også gjort noe tilsvarende med næringsdata fra industristatistikk og nasjonalregnskap. Men ettersom resultatene fra det blir presentert i kapittelet om økonomisk styrke, omtaler jeg operasjonaliseringene av disse variablene under neste punkt.

Med i kapittelet om demografi er derimot en annen type beregning av hvordan ubalanse i arbeidsmarkedet for ulike yrker virker på inntekten. I denne beregningen bruker jeg data fra arbeidsdirektoratet over stramheten i markedet for ulike yrkesgrupper. Stramhet er her definert som gjennomsnittstallet for ledige stillinger i yrkesgruppen 1978-1980 dividert med gjennomsnittet av arbeidsledige i den samme perioden. Ved hjelp av yrkesvariabelen er så denne egenskapen knyttet til hver enhet.

Jeg har også vært interessert i å undersøke hvordan det virker på inntekten om en yrkesaktiv er ansatt i et kvinne- eller et mannsdominert yrke eller næring. For å få et operasjonelt mål for disse egenskapene, har jeg brukt data fra folketellingen i 1980 og beregnet prosentandelen kvinner 25-64 år i hver (fire siffers) yrkesgruppe (kvinneyrke) og hver (fem siffers) bransje (kvinnenæring). Prosenttallet er så knyttet til hver enhet som et eget kjennetegn.

Jeg har på samme måte gjort andelen eldre og andelen yngre ansatte til en egenskap som operasjonelt er knyttet til hver enhet. Teoretisk er dette egenskaper ved posisjoner og ikke ved individer. Variabelen ungdomsyrke er konstruert ved å dividere antallet 25-34 år gamle ansatte med alle ansatte i hver enkelt yrkesgruppe. Variabelen eldreyrke er laget på tilsvarende måte ved å dele andelen 55-64 år

gamle ansatte på det totale antallet (dvs. alle i alderen 25-64 år). Når det gjelder bransjer, heter de to variablene ungdomsnæring og eldrenæring.

Som det vil gå fram av kapittel 7, har alle de seks kjennetegnene som jeg har omtalt nå, virkning på inntekten. For å undersøke om noe av denne virkningen har å gjøre med en økning i antall kvinner i yrkene eller næringene over tid, har jeg laget to variabler kalt kvinnevekstyrke og kvinnevekstnæring. De måler veksten i antall heltids sysselsatte kvinner i yrkene og næringen mellom 1970 og 1980.

3.3.6. Økonomisk styrke

De uavhengige variablene som introduseres i kapittelet om økonomisk styrke bygger med ett unntak på data fra SSBs industristatistikk (se f.eks. NOS B 273) eller nasjonalregnskap (se f.eks. NOS B 552)[1]. Liksom i forrige kapittel, dreier det seg her om kjennetegn som knyttes operasjonelt til enhetene ved hjelp av en variabel som finnes både i datasettet fra folketellingen og i datasettet som er kilde til kjennetegnene. Når det gjelder data fra industristatistikken, lenkes de til folketellingsfilen ved hjelp av næringsgrupperingens mest detaljerte (fem-sifrete) kode. Når det gjelder nasjonalregnskapet, er det produksjonssektor (se Fløttum 1980) som er bindeleddet. Det er snakk om ganske mange variabler, så jeg setter dem opp summarisk.

---

[1] Reidar Jenssen la til rette data fra Industristatistikken slik at de enkelt kunne koples til datasettet fra Folketellingen. Randi Hallén og Sverre Nordseth hjalp meg med data fra Nasjonalregnskapet.

Fra Industristatistikken:

A. Mål for utviklingen i næringene[1]:

Syssels.v.[2]	Vekst i antall sysselsatte i næringen 1972-1977. Tusen
Oms.v. p.s.	Vekst i brutto produksjonsverdi pr. sys. 1972-1977. Mill.kr.
Verdisk.v. p.s.	Vekst i bearbeidingsverdi pr. sys. 1972-1977. Mill.kr.
Invest.v. p.s.	Vekst i bruttoinvesteringer pr. sys. 1972-1977. Mill.kr.
Driftsi.v. p.s.	Vekst i driftsinntekter pr. sys. 1972-1977. Mill.kr.

B. Mål for næringers størrelse og bedriftskonsentrasjon i næringer:

Oms. p.s.	Bruttoproduksjonsverdi pr. sys. 1977. Mill.kr.
Realkap. p.s.	Brannforsikringsverdi pr. sys. 1977. Mill.kr.
Invest. p.s.	Bruttoinvesteringer pr. sys. 1977. Mill.kr.
Oms. p.b.	Bruttoproduksjonsverdi pr. bedrift 1977. Mill.kr.
Realkap. p.b.	Brannforsikringsverdi pr. bedrift 1977. Mill.kr.
Invest. p.b.	Bruttoinvesteringer pr. bedrift 1977. Mill.kr.
Andel store b.	Andel av bedriftene som har minst 100 ansatte 1977. Prosent
Syssels. p.b.	Antall sysselsatte pr. bedrift 1977. Tusen
Antall store b.	Antall bedrifter med minst 100 ansatte 1977 pr. sys.
Antall b.	Antall bedrifter 1977. Tusen

---

[1] Siden en del av variablene som blir brukt i kapittel 8 måler beslektede egenskaper, har jeg testet alle modellene for kollinearitet.

[2] v. er forkortelse for vekst.
p.s. er forkortelse for pr. sysselsatt.
p.b. er forkortelse for pr. bedrift.
p.o. er forkortelse for i forhold til omsetningen.

C. Mål for verdiskaping i bransjene

Verdisk. p.s.	Bearbeidingsverdi pr. sys. 1977. Mill.kr.
Profittrate	Driftsinntekter i forhold til bruttoproduksjonsverdi, bruttoinvesteringer og lønnskostnader minus bearbeidingsverdi pr. sys. 1977. Prosent
Verdisk. p.o.	Bearbeidingsverdi i forhold til omsetning 1977
FoU-utg. p.s.	Utgifter brukt til forskning og utvikling 1980 p.s. Mill.kr.[1]

D. Mål for kapitalintensitet

Kapitalint. p.s.	Omsetning minus lønnskostnader pr. sys. 1977. Mill.kr.
Organisk sms.	Kapitalens organiske sammensetning:
	Bruttoproduksjonverdi og bruttoinvesteringer minus bearbeidingsverdi i forhold til bruttoproduksjonsverdi, bruttoinvesteringer og lønnskostnader minus bearbeidingsverdi. Prosent
Konstant kap.	Utgifter til råstoffer og investeringer i forhold til realkapital. Prosent

E. Andre

Offent. tilsk.	Offentlige tilskudd minus offentlige avgifter p.s. Mill.kr.
Eksport p.s.	Eksportverdi pr. sysselsatt 1977. Mill.kr.
Andel fagf.m.	Andel ansatte i næringen som er medlem av fagforening Prosent

---

[1] Denne variabelen er ikke fra industristatistikken, men fra NTNFs statistikk over midler til forskning og utvikling i ulike industrigrener.

Fra nasjonalregnskapet:

A. Konkurransetype

Utekonkur.	Utekonkurrerende næringer ifølge nasjonalregnskapet
Hjemmekonkur.	Hjemmekonkurrerende næringer ifølge nasjonalregnskapet
Olje	Oljenæringer ifølge nasjonalregnskapet

B. Næringsutvikling

Syssels.v.	Vekst i antall sysselsatte 1970-1980. Tusen
Faktori.v.	Vekst i faktorinntekt 1970-1980. Mill.kr.

C. Økonomisk størrelse

Oms. p.s.	Bruttoproduksjonsverdi pr. sysselsatt 1980. Mill.kr.
Nettoprod. p.s.	Nettoprodukt pr. sysselsatt 1980. Mill.kr.

D. Verdiskaping

Bruttoprod. p.s.	Bruttoprodukt pr. sysselsatt 1980. Mill.kr.
Faktori. p.o.	Faktorinntekt i forhold til omsetning 1980. Prosent

3.3.7. Sosial mobilitet

I kapittel 9 om sosial mobilitet prøver jeg ut hvilken virkning egenskaper ved individene og posisjonene deres i 1970 har for inntekten i 1980. Alle de nye variablene som kommer til i dette kapittelet er helt like variabler som er brukt tidligere, bortsett fra at de nå måler egenskaper som gjaldt i 1970. De er hentet fra folketellingen 1970. Opplysninger fra den tellingen er koplet til datasettet fra folketellingen 1980. (For en redegjørelse for denne kop-

lingen, se Vassenden 1987.)

Individenes plass i samfunnets sosiale lagdeling er operasjonalisert etter SSBs standard (SNS 5) også når det gjelder deres status i 1970. Men fordi datamaterialet fra den folketellingen ikke inneholder det fjerde ekstra sifferet i yrkeskoden som gjør det mulig å skille ledere fra ikke-ledere, må vi nøye oss med seks kategorier av ansatte på lagdelingsvariabelen.

Bofylke 1970 viser hvor individet bodde i 1970. Den er med for å gjøre det mulig å undersøke inntektsgevinsten av geografisk mobilitet.

Jeg er også interessert i yrkesmobilitet og har med to variabler som måler den. Det er for det første yrkesfeltet i 1970 og for det andre yrkets art (datayrke 1970, tingyrke 1970, personyrke 1970).

I tillegg har jeg med næringsmobilitet som bygger på bruk av første siffer i næringsstandarden 1970 i tillegg til den tilsvarende for 1980. En annen variabel som også bygger på næringsdata er sektor privat og offentlig.

Som all annen analyse med paneldata, er også denne sårbar for svakheter i datamaterialet (Wärneryd og Hall 1984). Folketellingen er beheftet med en del feil. Særlig gjelder det folketellingen fra 1970 (NOS A 823 og Heldal 1984). I analysen har det vist seg at noen av 1970-variablene har en sterk selvstendig virkning på inntekten i 1980. Den virkningen kommer i tillegg til virkningen av 1980-variablene. Jeg tror ikke at datasvakheter er årsaken bak dette funnet. Tilfeldige feil i datamaterialet skulle heller føre til at forskjellene mellom befolkningsgrupper ble mindre (Johansson og Selén 1987).

3.4. Statistiske beregninger

Tabellene i kapitlene som følger, viser resultatet av forskjellige typer beregninger. Jeg viser hvordan gjennomsnittet av inntekten varierer med ulike kjennetegn. For det andre viser jeg hvordan prosentandelen som faller i første og i tiende decil er avhengig av verdien på andre variabler. En tredje type beregning er lineær regresjon med minste kvadraters metode. Tabellene viser de estimerte koeffisientene med tilhørende t-verdier. De viser også størrelsen på

konstantleddet, R^2 og antall enheter som har inngått i beregningen. For det fjerde presenterer jeg resultater av logistisk regresjon, der andel med inntekt over eller under en viss grense er avhengig variabel.

Samspillsledd inngår ikke i noen av de regresjonsberegningene som blir presentert i tabellene. Jeg har gjort beregninger med samspillsledd, og resultatene fra dem har ikke gitt meg grunn til å presentere dem, bortsett fra et eksempel litt lenger ned i dette avsnittet. Prøvene med samspillsledd er riktignok bare gjort i modeller med få variabler. De store modellene har jeg ansett som så grove at resultatene fra dem i alle fall bare må sees på som tegn til de virkelige mønstrene.

Typen av modeller jeg har brukt er i det hele knapt teoretisk begrunnet, selv om de er svært vanlige i inntektsanalyser innen de tradisjonene jeg bygger på. Jeg synes ikke det er noen stor svakhet. Slik jeg ser det, har sosiale forhold en slik karakter at det sjelden er mye å vinne på spissfindig modellering av sammenhengene mellom variablene.

3.4.1. Samspillseffekter

Som sagt, viser jeg ingen resultater fra modeller med samspillsledd i empirikapitlene. Jeg nøyer meg med å vise et eksempel her, en sammenlikning mellom resultatene fra en modell med og uten et samspillsledd i et utvalg av 60 år gamle menn. Avhengig variabel er inntekt, uavhengige er utdanningsnivå og lederoppgaver (tabell 3.1).

Den første modellen viser en klar positiv effekt av både utdanningsnivå og lederoppgaver. I den andre modellen er det en positiv sammenheng mellom inntekt og samspillsleddet. Det er sammenheng mellom de to uavhengige variablene utdanning og lederoppgaver, og de to variablene forsterker hverandre når det gjelder effekten på inntekten. Effekten av utdanningsnivå er som før, bare noe svakere. Den rene ledereffekten er negativ, men det må forstås i sammenheng med det positive samspillsleddet.

Tabell 3.1. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og lederoppgaver i yrket.[1] Modell uten og med samspillsledd. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 60 år	
	1	2
Utdanningsnivå	6,55 (51,5)	5,36 (33,8)
Leder	19,19 (23,7)	-14,25 (-5,1)
Utdanningsnivå + lederyrke		3,26 (12,4)
Konstant	34,09 (28,6)	44,63 (30,7)
$R^2 \times 100$	34	35
N = 9091		

[1] Bruk av regresjonsmodeller forutsetter at sammenhengen mellom variablene har en bestemt retning, her at utdanningsnivå og lederoppgaver virker på inntekten. Derfor brukes uttrykket "virkningen" i tabelloverskriftene. Språkbruken innebærer ikke at analysen som helhet er en årsaksanalyse.

Modellen med samspillsledd har litt større forklaringskraft enn modellene uten. Jeg har som sagt likevel valgt å holde meg unna samspillsmodellene. Føyningen er ikke så mye bedre at den oppveier ulempen ved det uoversiktlige.

3.5. Programmering

Til mine beregninger av regresjon med minste kvadraters metode, logistisk regresjon med estimering etter største sannsynlighet og kovariansanalyse har jeg brukt delprogram i programpakken SAS (Statistical Analysis System 1982 og 1983). Delprogrammene er henholdsvis PROC REG, PROC CATMOD og PROC GLM. Til å trekke tilfeldige utvalg innen materialet, til omkodinger og konstruksjon av nye variabler har jeg også brukt funksjoner i SAS. Annen filbehandling har jeg gjort med Easytrieve (Pansophic Systems 1984). Tabeller over store datamengder er laget ved hjelp av programmet TAB (Lønø 1986)[1].

[1] Liv Hansen har laget de fleste TAB-tabellene.

4. KJØNN OG ALDER

4.1. Innledning

Som nevnt i kapittel 2 er det blant de mest grundig dokumenterte funn i samfunnsvitenskapen at kvinner gjennomgående har lavere inntekt enn menn. Det er også velkjent at inntekten varierer med alder. I dette kapittelet skal jeg vise effekten av kjønn og alder i mitt materiale. Hensikten er for det første å komme på sporet av hvilke sosiale og økonomiske prosesser som ligger bak inntektsforskjellene. Den andre hensikten er å legge grunnlaget for analysen av effekter av andre kjennetegn. Det gjør jeg ved å komme fram til en egnet måte å kontrollere for effekten av kjønn og alder.

En av årsakene bak kvinners relativt lave inntekter, er at de i gjennomsnitt har kortere arbeidstid enn menn (Rødseth 1977, Petersen 1988). Jeg har som sagt ønsket å kunne se bort fra den effekten. Derfor ser jeg bare på heltidsstillinger/individer som arbeider heltid (minst 1 300 timer pr. år).

Jeg vil gå ut fra at inntektsforskjellene mellom kjønnene har å gjøre med tre typer effekter. Det er for det første virkningen av at kvinner og menn er forskjellige når det gjelder de individuelle ressursene som folk får betalt for i arbeidsmarkedet. Kvinnene har f.eks. i det store og hele kortere utdanning og utdanning i retning av yrker med lav lønn. Noen slike individuelle ressurser belønnes sannsynligvis dårlig nettopp fordi det stort sett er kvinner som har dem. Den andre typen effekt kommer av at kvinner er i andre posisjoner enn menn. De er sjeldnere i sosiale lag der inntektene er høge og sjeldnere i høgtlønnsnæringer. Den tredje typen effekt er en "ren" kjønnseffekt. Tidligere studier har vist at det er forskjeller i lønn og i inntekt mellom kjønnene som ikke kan føres tilbake til at mannlige og kvinnelige yrkesaktive har forskjellige målbare egenskaper av de to første typene.

En tilsvarende tredeling kan vi også foreta når det gjelder alder.

I dette kapittelet skal jeg prøve å fordele effekten av kjønn og alder på disse tre typene. Jeg kommer også tilbake til de samme spørsmålene i flere av kapitlene som kommer senere.

4.2. Inntekten varierer med kjønn og med alder

Mennenes arbeidsinntekt var i gjennomsnitt kr. 104 000 i 1980. Kvinnenes var 74 000. Når vi justerer kvinnenes inntekt opp for å kompensere for deres kortere arbeidstid (jfr. 3.2.1), blir deres gjennomsnittsinntekt 79 000. Inntektsforskjellen mellom kjønnene er altså meget stor. Tallene gjelder aldersklassen 25-64 år.

Vi får det samme bildet om vi tar for oss decilfordelingen av inntekten. Av kvinnene var det så mange som 20 prosent som hadde så lav arbeidsinntekt av de falt i den laveste decilen. Blant mennene var det ikke flere enn 3 prosent. Tilsvarende var det bare 2 prosent av kvinnene i den øverste decilen, mens 16 prosent av mennene hadde en inntekt som kom så høgt i rangen.

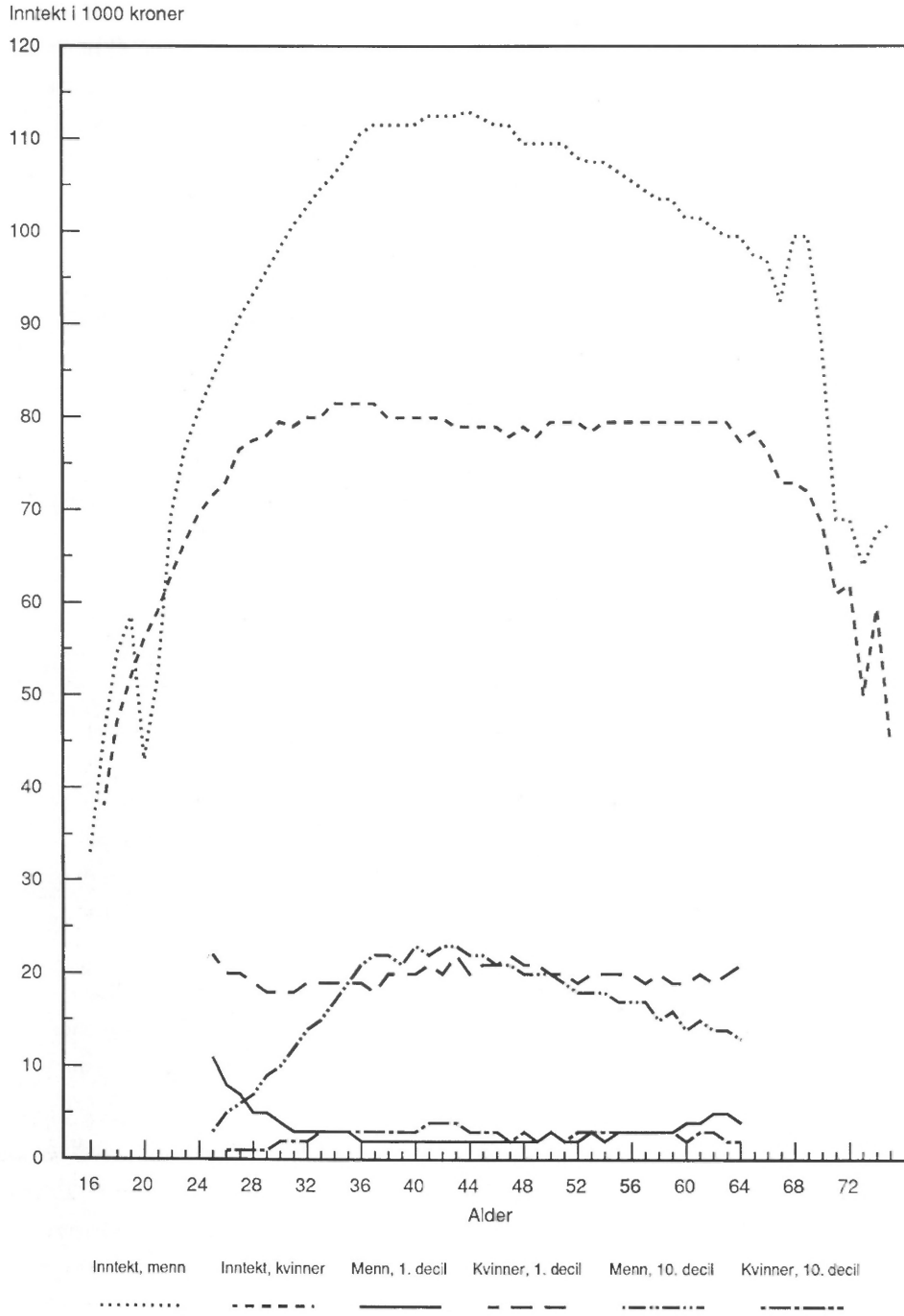
Arbeidsinntekten varierer også med alder. Den er lavest blant de unge, når en topp blant de middelaldrende og er noe lavere igjen blant de eldste i yrkesaktiv alder. Men ettersom mønsteret er svært forskjellig for kvinner og menn, skal jeg se på detaljene i sammenhengen mellom inntekt og alder for kvinner og menn hver for seg.

4.3. Samspill i effekten av kjønn og alder på inntekt

Kvinners inntekter varierer lite med alder, om vi holder oss til aldersklassene der yrkesaktiviteten er høgest, 25-64 år (figur 4.1). Går vi utenfor den perioden og studerer gjennomsnittsinntekten fra 16 til 75 år, finner vi lavere inntekter. Både de helt unge og de som er over pensjonsalderen har lavere inntekt. Men for de aldersklassene som jeg skal holde meg til i denne analysen, er altså bildet preget av en påfallende likhet.

For mennene er bildet ganske annerledes. Alderseffekten er sterkere og helt tydelig også i aldersklassen 25-64. Høgest gjennomsnittsinntekt i 1980 hadde mennene som var rundt 40 år gamle. De helt unge hadde ganske lav inntekt, helt nede på kvinnenivå. Inntektsforskjellen mellom kjønnene var også liten blant de ganske få heltids yrkesaktive over 70 år.

Figur 4.1
Inntekt etter alder. Menn og kvinner. Gjennomsnitt. Tusen kroner
Andel i 1. og 10. decil. Prosent



Figuren viser ikke inntektens fordeling over livsløpet. Likevel er det galt å tolke kurvene som uttrykk for rene alderseffekter. Det ligger også kohorteffekter under. Men med dette tverrsnittsmaterialet alene er det ikke mulig å skille de to effektene fra hverandre.

Den samme effekten kommer også fram i regresjonsberegninger (tabell 4.1). For kvinner er alderseffekten mindre enn den er for menn. Trekker vi inn kvadratet av alder blir det enda tydeligere. Dessuten øker forklaringskraften til modellen for både kvinner og menn. Det er rimelig, siden kurven som viste sammenhengen mellom alder og inntekt var krum, og mer krum for menn enn for kvinner.

Tabell 4.1. Virkningen av alder på inntekt. Modeller med og uten kvadrert alder. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	Menn		Kvinner	
	1	2	1	2
Alder	0,70 (28,4)	6,99 (40,1)	0,30 (24,1)	2,59 (29,8)
Alder^2	- -	-0,07 (-36,4)	- -	-0,03 (-26,6)
Konstant	70,99 (68,3)	-48,99 (-14,0)	58,59 (115,5)	17,23 (10,6)
R^2 ($\times$ 100)	4	9	3	7
N =	21 748	21 748	16 565	16 565

Tall over inntektsfordelingen viser det samme mønsteret (figur 4.1). Andelen kvinner som har så lav inntekt at de faller i den første decilen i inntektsfordelingen, er bemerkelsesverdig uavhengig av alder. Det samme gjelder for de få kvinnene som faller i den øverste decilen. Mennene viser større variasjon. Andelen i den laveste decilen er forholdsvis høg blant de yngste, svært lav i 40-årsalderen for så å stige noe blant 60-åringene.

4.4. Gjennomsnittsinntekten i de seks utvalgene

Siden vi senere spesielt skal se på inntektsfordelingen blant 30, 45 og 60 år gamle kvinner og menn, vil jeg rette oppmerksomheten mot gjennomsnittsinntekten i disse seks utvalgene.

I alle de tre aldersklassene av menn ligger inntekten over alle de tre aldersklassene av kvinner. Forskjellen er betydelig, selv når kvinnenes inntekt blir oppjustert etter gjennomsnittlig timetall arbeidet. Den aldersklassen av menn som har lavest inntekt, 30-åringene, hadde en arbeidsinntekt i 1980 på 107 000 kroner. Kvinnene med høgest inntekt tjente 74 000 kroner før og 78 000 kroner etter justering (figur 4.1).

Mens kvinnenes gjennomsnittsinntekt varierer lite med alder, er det tydelige forskjeller mellom mennene. Høgest inntekt har de som var 45 år gamle i 1980, så kommer 60- og deretter 30-åringene.

Dersom vi setter gjennomsnittsinntekten for alle heltids yrkesaktive voksne lik 100 (etter å ha justert opp kvinneinntektene), tilsvarer inntekten til de tre aldersklassene av menn 122, 111 og 107 i den nevnte rekkefølgen. Kvinnenes inntekt tilsvarer 85.

4.5. Fordelingen mellom kjønnene og aldersklassene

Liksom gjennomsnittsmålene viser fordelingsmålene at menn sjeldnere har lav inntekt enn kvinner. Mens 2-4 prosent av mennene havner i laveste decil, gjør 18-21 prosent av kvinnene det (figur 4.1). Det gir et tilsvarende bilde å se på de to eller tre laveste decilene eller de laveste fem percentilene.

I den motsatte enden av fordelingen er bildet snudd, skjønt ørlite mer mangfoldig. De 45 år gamle mennene har 20 prosent av sine i øverste decil og 13 prosent i de øverste fem percentilene. De andre mennene ligger noe lavere. Kvinnene har en prosent i de øverste fem percentilene og en eller to i øverste decil.

Forskjellen mellom kjønnene er altså meget stor. Forskjellen mellom aldersklassene er også tydelig. Igjen ligger de 45 år gamle mennene på topp, fulgt av 60-åringene. Ser vi på bunnen av fordelingen, på lavinntektstakerne, er de tre alderklassene av kvinner

ganske like og dårligere stilt enn de yngste mennene. Derimot er det færre høginntektstakere av de yngste mennene enn det er i de to eldste kvinnegruppene. Sjeldnest finner vi unge kvinner blant de med høg inntekt.

4.6. Sammendrag

Inntekten er tydelig påvirket av inntektsmottakernes kjønn og alder. Kvinners inntekt er betydelig lavere enn menns. Mens kvinners inntekt er ganske lik uansett alder, er mennenes klart høgere blant de middelaldrende enn blant de yngste og de eldste. Mønsteret er det samme enten vi måler inntekten ved hjelp av gjennomsnittsmål eller ved hjelp av mål for andeler i deciler. Disse sammenhengene gjelder for aldersklassene 25-64 år. Yngre og eldre kvinner har noe lavere inntekt enn kvinner i disse aldersklassene.

I resten av analysen kommer jeg til å gjøre bruk av separate utvalg av menn og kvinner i tre forskjellige aldersklasser.

5. VERTIKAL SOSIAL ULIKHET

Vertikal sosial ulikhet viser seg stadig å ha en særlig sterk sammenheng med inntekt (se kap. 2). Det gjelder både utdanningsnivå og sosial lagdeling. Her betrakter jeg begge på samme måte som de øvrige uavhengige variablene jeg studerer, dvs. som egenskaper som skaper skillelinjer på arbeidsmarkedet.

I økonomisk tenkning har utdanning en spesiell stilling, fordi den oppfattes som uttrykk for produktiv evne. Når inntekten stiger med utdanning, er det fordi høgt utdannete skaper større verdier enn lavt utdannete. Det er altså ikke uttrykk for imperfeksjoner i markedet. Det forhinder ikke at den egenskapen, liksom de øvrige, kan bli behandlet som føringer i arbeidsmarkedet som påvirker inntektsfordelingen.

Den sterke effekten av disse variablene på inntekt gjør det nødvendig å kontrollere for dem, når vi skal studere effekten av andre. Av den grunn vil de komme igjen og igjen i de øvrige kapitlene. En annen grunn til å vende tilbake til dem, er at de er teoretisk interessante.

Ettersom jeg i denne analysen er særlig interessert i å sammenlikne og å se på samspillet mellom individ- og posisjonskjennetegn, har jeg valgt å ta for meg virkningen av både utdanningsnivå og sosialt lag i dette kapittelet. Jeg begynner med å se på virkningen av dem hver for seg for så å gå over til å sammenlikne effekten av dem og å se på samspillseffektene fra dem.

5.1. Utdanningslengde

Human Capital og Status Attainment-teoriene gir begge en teoretisk bakgrunn for hvorfor vi kan vente en sammenheng mellom utdanningslengde og arbeidsinntekt. Et hovedpoeng for den første er at utdanning øker individets produktivitet og dermed attraktivitet i arbeidsmarkedet, noe som fører til at hun eller han kan oppnå høgere lønn. Status Attainment-retningen har i tillegg vært opptatt av hvordan utdanningen fungerer som en bro som bringer en generasjons

sosiale og økonomiske fordeler over til den neste (se f.eks. Hernes og Knudsen 1976).

5.1.1. Effekten av utdanningslengde i folketellingsmaterialet

Det er en klar sammenheng mellom gjennomsnittlig arbeidsinntekt og utdanningsnivå (figur 5.1). Det er meget stor forskjell på gjennomsnittsinntekten til de som har lavest og de som har høgest utdanning. Hos de 45-årige mennene, der forskjellen er størst, har de som avsluttet sin utdanning etter sju år en inntekt på 92 000 kroner. Det tilsvarende tallet for de som fullførte atten klassetrinn er 182 000.

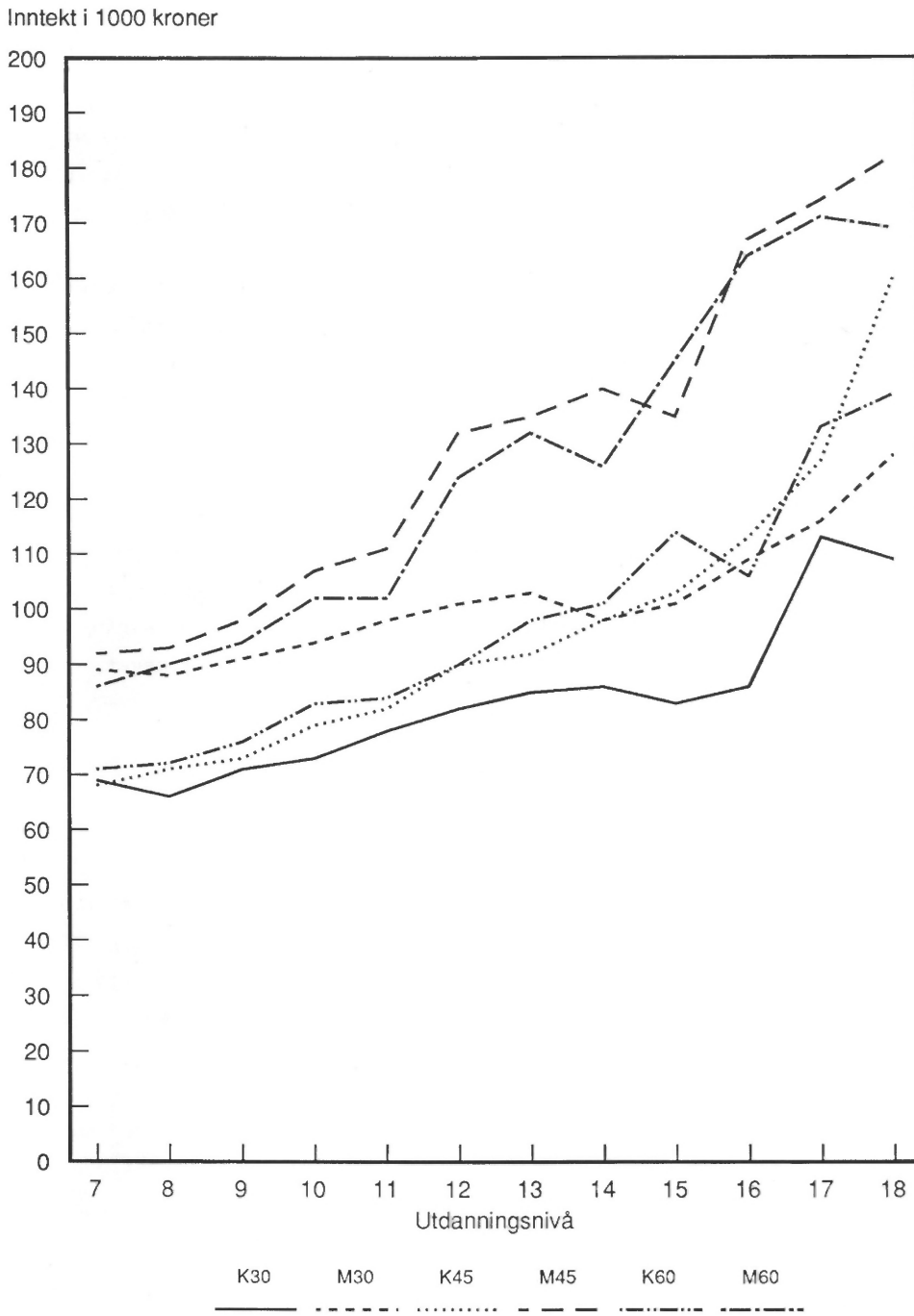
På alle trinn av utdanning vil ett år mer på skolen gi høgere inntekt. Særlig betyr ett år ekstra utdanning mye når inntekten og utdanningsnivået allerede er høgt (se figur 5.1.). Tar vi mennene på 45 år som eksempel, ser vi at de øker inntekten med 15 000 kroner om de øker utdanningen med tre år fra sju til ti. Øker de utdanningen med tre år fra femten til atten år, går inntekten opp 47 000. Den særlig sterke økningen av gjennomsnittsinntekt med utdanning der utdanningen er høg, gjelder uansett alder og kjønn. Men styrken varierer meget.

5.1.2. Utdanningslengde, alder og kjønn

Det er blant de middelaldrende og eldre mennene at utdanningsutbyttet er størst, nesten 8000 1980-kroner for hvert års ekstra utdanning (tabell 5.2. og 5.3). Lavest er effekten for 30 år gamle kvinner og menn (tabell 5.1. og 5.4), der utbyttet ifølge regresjonsmodellen er 3000 kroner for hvert ekstra utdanningsår. Kvinnene på 45 og på 60 kommer med andre ord i en mellomstilling, når det gjelder effekten (tabell 5.5. og 5.6.).

Forklaringskraften til modellen med utdanningslengde som eneste uavhengige variabel, varierer mellom 30 prosent for 60 års menn og 9 prosent for 30 års menn. Dette materialet alene kan ikke fortelle oss om forskjellene beror på alders- eller kohorteffekter.

Figur 5.1
Inntekt etter utdanningsnivå. Menn og kvinner 30, 45 og 60 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner



Human Capital-teorien finner altså støtte i disse resultatene. Det enkelte individs ressurser i form av utdanningslengde gir inntektsutbytte, i alle fall så lenge vi ikke studerer livsinntekt. Men forskjellene mellom aldersklasser og kjønn peker på at utdanning alene gir et mangelfullt bilde av grunnlaget for inntektsforskjeller. I det minste er det slik at andre kjennetegn virker inn på effekten av utdanning på inntekten.

Utdanningslengde har mindre effekt på inntekten blant yngre enn blant middelaldrende og eldre yrkesaktive. Blant disse to er effekten større for menn enn for kvinner.

5.1.3. Hvem har inntektsfordelaktig utdanningslengde?

Når inntekten i så høg grad ser ut til å bero på hvor lang utdanning folk har, blir det viktig hvordan utdanningen er fordelt i befolkningen. Befolkningsgrupper med et høgt utdanningsnivå vil sannsynligvis også være befolkningsgrupper med høgt inntektsnivå. Det er en viktig reservasjon mot denne sammenhengen. Ettersom flere og flere har tatt utdanning, skal det flere år til enn før for å bli høgutdannet og få mye inntekt igjen for utdanningsinvesteringen.

Blant de yngste er det liten forskjell mellom menn og kvinner når det gjelder fordelingen av utdanning. Derimot har mennene en tydelig lengre utdanning i de eldre aldersklassene (NOS B 588:69). På den annen side forklarer forskjellene i utdanningsnivå langt fra hele inntektsforskjellen mellom kjønnene.

Stort sett følger inntekten samme mønster som den gjorde da vi sammenliknet alder og kjønn uansett utdanning (figur 5.2). Helt tydelig er det for mennenes vedkommende. På alle utdanningsnivå tjener de middelaldrende mennene mest, fulgt av de eldre og så av de yngre.

Tabell 5.1. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte menn, 30 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdanningsnivå	3,09 (42,9)				2,65 (36,4)		1,81 (17,8)	1,84 (18,2)	
Kompetansenivå		9,16 (41,2)				7,55 (32,6)	5,28 (18,1)	4,55 (13,7)	7,89 (26,1)
Funksjonær			13,03 (29,2)					-2,67 (-4,7)	-1,05 (-1,7)
Leder				19,44 (33,1)	14,19 (25,9)	13,22 (21,9)		13,11 (23,0)	13,43 (21,8)
Konstant	62,8 (76,3)	78,10 (151,0)	90,67 (284,0)	93,98 (385,0)	65,32 (80,1)	79,20 (154,0)	66,06 (78,8)	66,36 (77,5)	78,99 (150,0)
R^2 (x 100)	9	8	4	5	12	10	10	13	10
N = 19 344									

Tabell 5.2. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte menn, 45 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdanningsnivå	7,88 (68,2)				6,89 (57,1)		6,40 (39,6)	6,18 (38,4)	
Kompetansenivå		20,1 (51,9)				16,08 (37,9)	6,29 (13,0)	2,76 (4,8)	14,12 (25,0)
Funksjonær			34,56 (43,7)					1,63 (1,6)	6,1 (5,3)
Leder				35,24 (40,5)	18,71 (23,8)	19,83 (21,4)		16,85 (19,9)	18,6 (19,4)
Konstant	31,01 (25,4)	68,89 (76,4)	94,38 (171,0)	100,71 (211,0)	35,41 (29,3)	71,40 (79,7)	32,78 (26,8)	36,61 (28,8)	72,94 (77,5)
R^2 (x 100)	24	15	11	10	27	18	25	27	17
N = 15 142									

Tabell 5.3. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte menn, 60 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdanningsnivå	7,61 (61,9)				6,55 (51,5)		5,65 (34,7)	5,33 (32,7)	
Kompetansenivå		19,07 (49,7)				15,23 (36,6)	8,13 (17,6)	5,06 (9,4)	13,03 (24,8)
Funksjonær			32,77 (41,2)					1,44 (1,5)	7,04 (6,5)
Leder				34,48 (38,2)	19,19 (23,7)	19,72 (21,2)		16,31 (19,1)	18,25 (19,1)
Konstant	29,12 (24,1)	64,28 (77,4)	87,52 (171,0)	92,07 (200,0)	34,09 (28,6)	66,51 (81,4)	31,90 (26,8)	35,96 (28,8)	68,23 (79,5)
R^2 (x 100)	30	21	16	14	34	25	32	35	25
N = 9091									

Tabell 5.4. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte kvinner, 30 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdannings-nivå	3,20 (60,2)				3,08 (58,3)		1,67 (22,3)	1,71 (22,7)	
Kompetanse-nivå		8,54 (63,5)				8,09 (59,7)	5,48 (28,7)	4,87 (25,3)	7,88 (55,9)
Funksjonær			10,40 (21,6)					1,04 (2,2)	2,59 (5,6)
Leder				16,32 (26,9)	12,93 (22,9)	10,13 (17,8)		10,62 (18,9)	10,07 (17,7)
Konstant	37,12 (60,1)	55,47 (177,0)	63,97 (141,0)	72,21 (470,0)	37,69 (61,8)	55,74 (180,0)	43,02 (67,2)	42,30 (61,7)	53,87 (118,0)
R^2 (x 100)	16	17	2	4	18	18	19	21	18
N = 19 827									

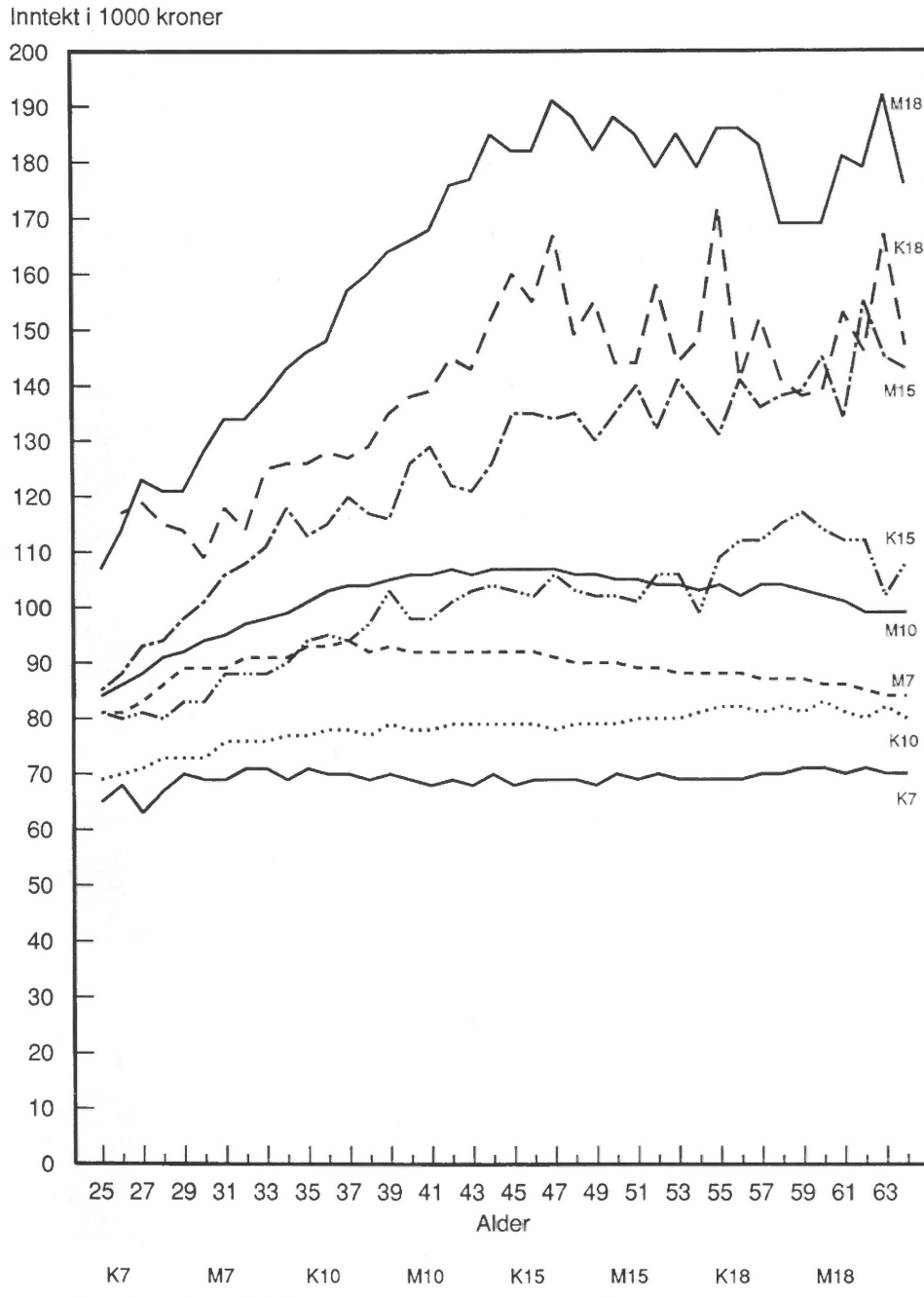
Tabell 5.5. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte kvinner, 45 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdannings-nivå	4,86 (71,4)				4,67 (69,4)		2,92 (34,4)	2,95 (33,9)	
Kompetanse-nivå		12,49 (72,1)				11,94 (66,5)	7,72 (35,3)	6,84 (30,4)	11,45 (62,1)
Funksjonær			12,82 (26,6)					1,43 (3,3)	4,87 (11,1)
Leder				18,50 (27,0)	13,52 (22,5)	6,92 (11,1)		8,50 (14,0)	6,61 (10,6)
Konstant	26,88 (39,9)	52,30 (155,0)	63,01 (26,5)	72,02 (371,0)	27,57 (41,6)	52,68 (156,0)	32,37 (48,7)	31,75 (47,0)	49,54 (113,0)
R^2 (x 100)	26	26	5	5	28	27	32	33	27
N = 14 805									

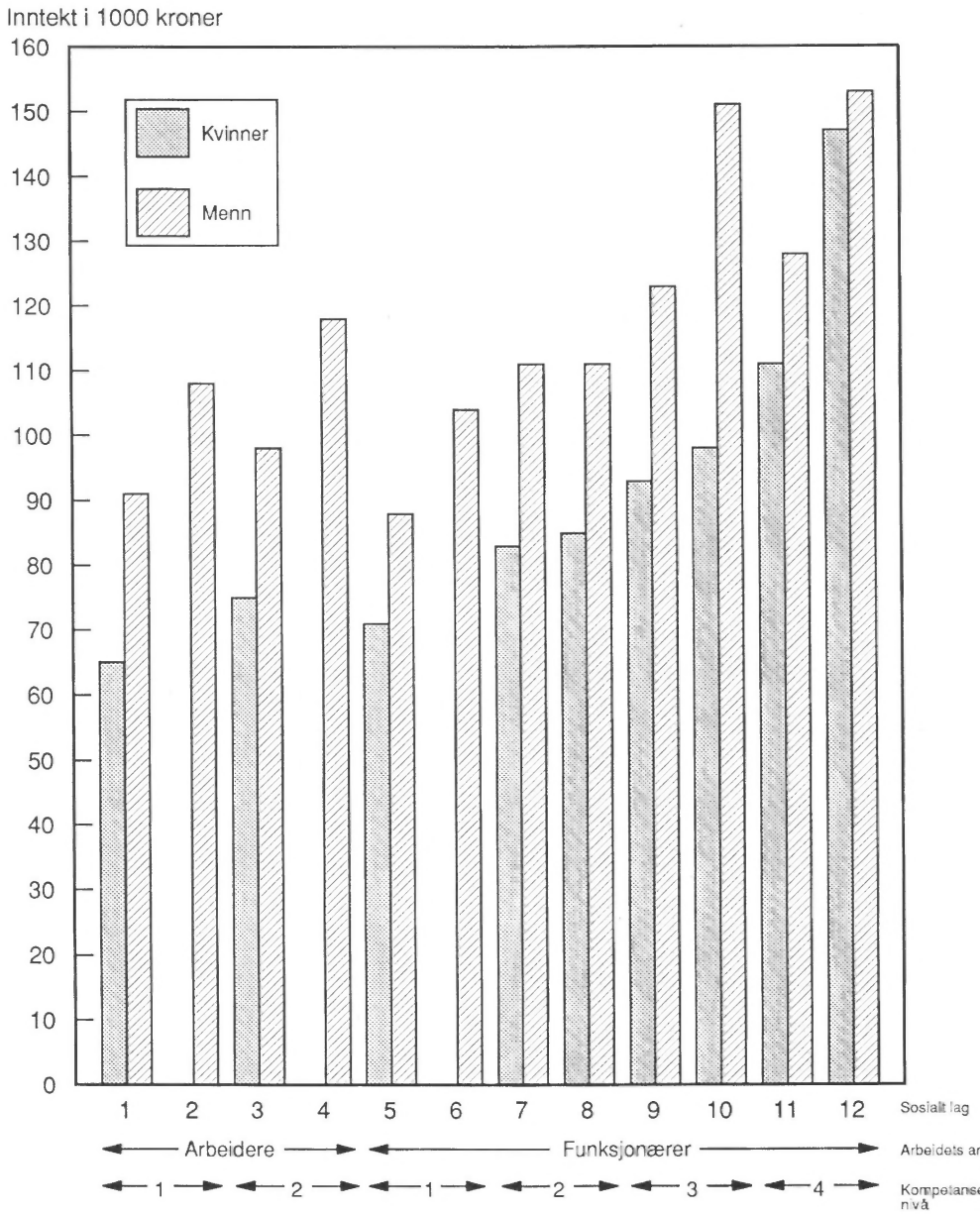
Tabell 5.6. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte kvinner, 60 år								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utdannings-nivå	4,56 (46,5)				4,37 (44,8)		2,67 (22,7)	2,53 (20,8)	
Kompetanse-nivå		11,66 (49,0)				11,11 (44,8)	7,71 (26,7)	6,83 (22,8)	10,27 (40,2)
Funksjonær			13,97 (24,1)					3,68 (6,7)	6,66 (12,2)
Leder				11,41 (19,3)	11,41 (15,4)	5,57 (7,3)		6,17 (8,3)	5,06 (6,6)
Konstant	31,92 (34,6)	54,55 (121,0)	62,86 (124,0)	72,00 (276,0)	32,55 (35,7)	54,87 (122,0)	36,66 (40,6)	35,95 (39,9)	51,17 (95,1)
R^2 (x 100)	21	23	6	4	24	24	28	29	25
N = 8057									

Figur 5.2
Inntekt etter alder. Menn og kvinner på utvalgte utdanningsnivå (skoleår 7, 10, 15 og 18). Gjennomsnitt. Tusen kroner



Figur 5.3
Inntekt etter sosialt lag[1]. Menn og kvinner[2] 45 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner. (Lag 2, 4, 6, 8, 10, og 12 er ledere)



1) Inndelingen etter sosiale lag (sosioøkonomisk status) er forklart i punkt 3.3.3.
2) I sosialt lag 2, 4, og 6 er det for få kvinner til at det er forsvarlig å si noe sikkert om gjennomsnittsinntekten.

Kvinnenes mønster avviker noe fra det vi fant før vi hadde trukket utdanningsnivået inn i bildet. Da hadde de lik gjennomsittsinntekt uansett alder. Når vi holder utdanning konstant, stiger gjennomsnittsinntekten på hvert utdanningsnivå med alderen. Mønsteret med lik inntekt uansett alder, skjulte altså (minst) to motstridende effekter som begge har med alder å gjøre: For det første at inntekten stiger med alderen pga. erfaring, høgere rang e.a. For det andre at inntekten stiger med utdanningslengde og at utdanningsnivået er høgere blant yngre enn eldre kvinner. Flere av de yngre er på utdanningstrinn som er gunstige når det gjelder inntektsutbyttet. Hele 65 prosent av de eldste kvinnene har under ti års skolegang, mens 30 prosent av de yngste har så lite. På samme måte retter de tretti år gamle mennene opp det lave inntektsnivået de ligger på innen hvert utdanningtrinn ved å ha mange med forholdsvis lang utdanning. Og de 45 år gamle mennene øker avstanden til sekstiåringene ytterligere ved å ha en gunstigere utdanningsfordeling enn dem.

Effekten som jeg har beskrevet her, blir ofte framstilt som at den relative betydningen av utdanning har sunket. Flere år på skolen må til for de yngste sammenliknet med de eldre for å nå tilsvarende høge stillinger eller inntektsnivå.

Inntektsforskjellene mellom alderklasser og mellom kjønnene kan altså forklares et stykke på vei av at de som har høge inntekter oftere enn de andre har andre høginntektskjennetegn, f.eks. høg utdanning. Men bare et lite stykke. For som vi akkurat har sett, finnes inntektsforskjellene mellom kjønn og aldersklasser også når vi kontrollerer for utdanning.

5.2. Sosiale lag

Hvilket sosialt lag et individ er plassert i, betyr også mye for inntekten. Det er et uttrykk for at forskjellige posisjoner i samfunnets struktur gir ulike belønninger, bl.a. i form av inntekt.

5.2.1. Effekten av sosialt lag er som ventet

I folketellingsmaterialet følger gjennomsnittsinntekten et forventet mønster. Funksjonærer betales høgere ann arbeidere, ledere har høgere inntekt enn de som ikke er i lederposisjoner og inntekten blir høgere med kompetansenivået som kreves i posisjonen (figur 5.3).

Jeg vil gjøre spesielt oppmerksom på hvor påfallende godt formannssjiktet blant de faglærte arbeiderne tjener sammenliknet med andre arbeidere og andre på samme kompetansenivå. Blant de tretti år gamle mennene må vi helt opp til toppnivået av funksjonærer for å finne inntekter som er høgere. Men denne høge inntekten gjelder bare for mennene, det vil si, blant kvinnene er det så få i dette sjiktet at vi ikke har tall for dem.

Lag med lave inntekter er laveste nivå av både arbeidere og funksjonærer (lag 1 og 5), de som er i yrker som krever det laveste kompetansenivå og ikke har lederoppgaver. Gjennomsnittsinntekten her er uansett alder og kjønn lavere enn det vi finner på laveste utdanningsnivå (sju år), noe som antyder at vi her står overfor andre enn rene utdanningsvirkninger.

Blant menn, særlig i aldrene 45 og 60, har lederne i funksjonærgruppe III høg inntekt. Det er få kvinner i dette laget.

5.2.2. Hvem er i inntektsfordelaktige sosiale lag?

Også når det gjelder sosiale lag, betyr fordelingen mellom posisjoner mye for gjennomsnittet av inntekten. Hver fjerde 45-årige mann er i et av de tre øverste lagene. De like gamle kvinnene har sju prosent av sine i de samme tre lagene, de som gir høgest inntekt. Mennene, og særlig de middelaldrende, har fordel både av høg inntekt i alle lag og av å ha en høg andel i godt betalte lag. Ser vi på den motsatte siden, finner vi 50 prosent av mennene på 45 år som ikke-ledende arbeidere og laveste funksjonærer. 61 prosent av kvinnene er i disse tre lagene.

5.2.3. Lagdelingsdimensjonene

Det er mulig å splitte den sosioøkonomiske inndelingen opp i tre dimensjoner (se 3.3.3) og studere hvordan de virker hver for seg og i sammenheng. Alle de tre dimensjonene viser hver for seg en forventet sammenheng med inntekt. Det gjelder uansett alder og kjønn. Jo høgere kompetansenivå som preger stillingen, dess høgere er inntekten. Funksjonærer har høgere inntekt enn arbeidere og ledere høgere enn stillingene uten lederoppgaver (tabell 5.1-5.6, kol. 2-4).

De tre lagdelingselementene er langt fra innbyrdes uavhengige av hverandre. Det innebærer at modellene ikke vinner så mye i forklaringskraft, etterhvert som vi trekker inn flere av dem. Noe av det mest påfallende er at skillet mellom arbeidere og funksjonærer mister storparten av sin effekt, når vi kontrollerer for kompetansenivå og lederoppgaver. Overbetalingen av funksjonærene beror altså for en stor del på at de hyppigere enn arbeiderne har lederoppgaver eller er på et høgere kompetansenivå. Som vi skal se nedenfor, er ikke disse virkningene like sterke uansett kjønn og alder.

Folk i lederyrker har høgere inntekt enn de som ikke er i yrker med slike oppgaver. Det gjelder på alle nivåer. "Overbetalingen" av lederne er høgest blant lavere funksjonærer. Der er ikke-ledernes inntekt en tredjedel av ledernes. Minst er forskjellen blant funksjonærene på trinnet over, der ikke-lederne tjener om lag 80 prosent av lederne (figur 5.3).

5.2.4. Lagdeling, kjønn og alder

Mønsteret er tydelig forskjellig for menn og kvinner, når det gjelder effekten av de tre dimensjonene i den sosioøkonomiske inndelingen. Hos kvinnene er det yrkets kompetansenivå som særlig virker på inntekten. Litt avhengig av alder øker de sin inntekt med 8-12 000 kroner, om de går til en stilling på kompetansenivået over. Det er inntektsforskjeller mellom kvinner avhengig av de to andre dimensjonene også, men de to dimensjonene forklarer forholdsvis lite av variansen.

Sammenliknet med kvinnene, er det store forskjeller i inntekt

blant mennene avhengig av arbeidets art og lederoppgaver. Når det gjelder kompetansenivå, er effekten også større for menn enn for kvinner. Avhengig av alder fikk menn i 1980 mellom 9 og 20 000 kroner ekstra for hvert kompetansenivå. På den annen side er forklaringskraften til modellen mindre blant menn enn blant kvinner.

Hittil har jeg kommentert de tre dimensjonenes virkninger hver for seg. Nå skal jeg se på de tre i sammenheng (se tabell 5.1-5.6, kol. 9). Om vi ser på forklaringskraften først, finner vi at den varierer mye mellom kjønn og alderklasser. Mens unge menn får 10 prosent av sin inntektsvariasjon forklart av egenskapen sosialt lag, er tallet rundt 25 for de eldre mennene og de middelaldrende og eldre kvinnene. Unge kvinner og middelaldrende menn kommer i en mellomstilling.

Særlig for de unge, blir effekten av skillet mellom arbeidere og funksjonærer lite betydningsfullt, når vi kontrollerer for de to øvrige dimensjonene. Lederdimensjonen er klart viktigere for menn enn for kvinner. For kvinnene er kompetansenivået viktig.

Helt i overensstemmelse med det vi fant for utdanningsnivå, lar de unges inntekter seg forklare atskillig dårligere av modellene med sosialt lag enn de middelaldrendes og eldres gjør. Dette gjelder de unge mennene enda mer enn de unge kvinnene. Om vi her har å gjøre med et forhold som vil endre seg etterhvert som de unge blir eldre og vokser seg mer inn i arbeidsmarkedet (en alderseffekt) eller om forskjellen varsler om nye prosesser på arbeidsmarkedet, er det umulig å si på grunnlag av dette materialet. Men annen forskning (f.eks. Johansen og Selén 1987) kan tyde på at gamle "sikre" sammenhenger er i ferd med å gå i oppløsning på dagens marked.

De unge skiller seg altså ut. Derimot er mønstrene ganske like for 45- og 60-åringene. Det gjelder både kvinner og menn.

Både for menn og kvinner er skillet mellom funksjonærer og arbeidere det minst fruktbare av de kjennetegnene vi har med her, for å forklare inntektsforskjeller.

5.3. Utdanningsnivå og sosialt lag

Både det individuelle kjennetegnet utdanningsnivå og posisjonskjennetegnet sosialt lag har altså en klar sammenheng med inntekten, helt som forventet. Her skal jeg diskutere hvordan disse to

kjennetegnene virker sammen. I to egne avsnitt skal jeg først komme med en vurdering av hvilken av de to variablene som har sterkest effekt. Deretter blir samspillet mellom de to egenskapene diskutert.

5.3.1. En sammenlikning mellom utdanningslengde og sosialt lag

I en sammenlikning mellom forklaringskraften til utdanningslengde og sosialt lag er kvinner og menn ulike. Menn tjener mest på sine individuelle ressurser. Kvinner får størst utbytte av posisjonsressursene. Men forskjellene er ikke veldig store i noen retninger. I alle fall så lenge vi ser på de tre lagdelingsdimensjonene som uttrykk for en variabel, er effektene av individ- og posisjonsmålt sosial ulikhet på inntekt omtrent like sterke (tabell 5.1-5.6, kol. 1 og 9).

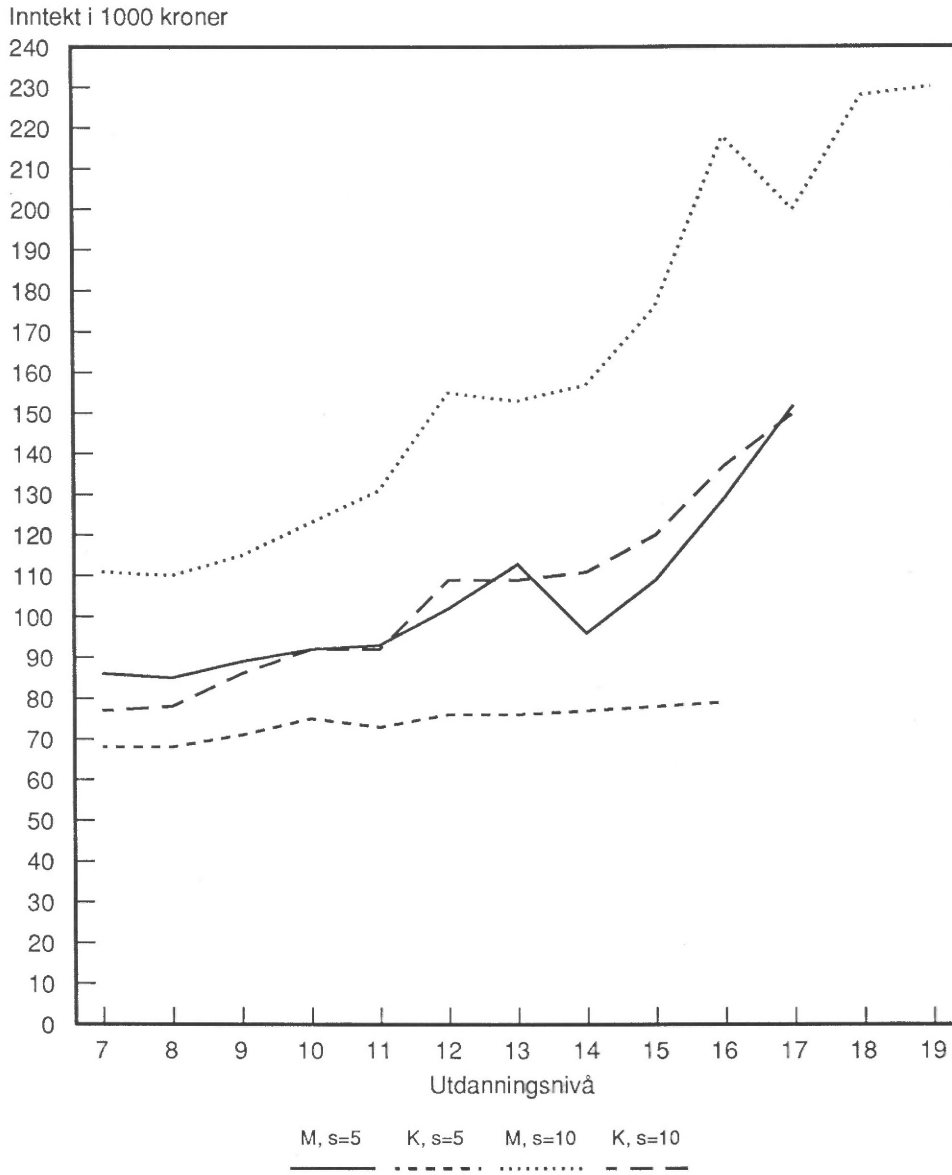
Kvinnenes inntektsutbytte av plassen de har i den sosiale lagdelingen, kommer først og fremst av den sterke effekten av kompetansenivå. Selv målt med en grov firedelt skala, har det kjennetegnet like sterk effekt som den elvedelte utdanningsskalaen.

5.3.2. Samvirket mellom utdanningsnivå og sosialt lag

Det er selvsagt en sammenheng mellom folks utdanningsnivå og hvilket sosialt lag de er i. Derfor forklarer ikke en modell med både utdanningsnivå og de tre lagdelingsdimensjonene mye mer enn en modeller med henholdsvis utdanningsnivå og sosialt lag. Det er likevel en viss økning i forklaringskraften når begge egenskapene prøves samtidig i alle de seks utvalgene jeg trekker fram her (tabell 5.1-5.6).

For mennene gir modeller med bare utdanningsnivå og lederdimensjonen en forklaringskraft som er nesten like sterk som modellen med alle dimensjonene. For kvinnene gir kompetansenivå sammen med utdanningsnivå en sterk forklaring. Både blant menn og kvinner er effekten av arbeider/funksjonærskillet lite i slike sammenhenger som dette.

Figur 5.4
Inntekt etter utdanningsnivå og sosialt lag 5 og 10[1]. Menn og kvinner 40-49 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner



1) Sosialt lag 5: Funksjonærer, kompetansenivå 1, ikke ledere
Sosialt lag 10: Funksjonærer, kompetansenivå 3, ledere

Lineære modeller som de jeg har brukt til nå, skjuler en del av samvirket mellom disse to målene for vertikal sosial ulikhet. Det er betydelige forskjeller i effekten av utdanning avhengig av sosialt lag. Dette blir tydelig, om vi for å illustrere poenget tar for oss noen sosiale lag som ligger langt fra hverandre (figur 5.4). Kvinner i førtiåra som er i den laveste funksjonærgruppa, får knapt noe ekstra for sine utdanningsår. På den motsatte ytterligheten får menn som er funksjonærer og ledere på nest høgeste kompetansenivå, mye igjen. Så selv om forskjellen i inntekt er stor mellom ulike sosiale lag på alle utdanningsnivå, er den mye større på de høge enn på de lave utdanningsnivåene.

Tendensen til at individer av høg rang får mer igjen for sin utdanning enn de som er på lavere nivå, viser seg også når vi skiller mellom to nivåer på hver av de tre lagdelingsdimensjonene (tabell 5.7). På hver av de tre gir et ekstra utdanningsår 3-4000 kroner i ekstra inntekt til de som er i laveste kategori. Til de som er i høgeste kategori er inntektsutbyttet mellom 7 og 9000 kroner.

Tabell 5.7. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Ansatte menn 45 år					
	Kompetansenivå		Arbeidets art		Lederstilling	
	1-2	3-4	Arb.	Funk.	Nei	Ja
Utdannings-nivå	3,52 (21,4)	8,74 (28,4)	3,32 (17,8)	7,31 (29,5)	4,11 (25,2)	8,93 (25,8)
Kompetanse-nivå	5,09 (8,7)	-22,97 -11,3)	3,53 (5,7)	0,82 (0,9)	4,25 (8,1)	-0,62 (-0,4)
Funksjonær art	1,52 (2,1)				4,40 (4,8)	6,44 (2,1)
Leder	7,31 (9,3)	26,34 (15,9)	11,18 (10,9)	19,38 (15,3)		
Konstant	56,56 (39,1)	88,04 (14,7)	60,14 (38,0)	28,96 (10,9)	52,49 (41,5)	26,52 (7,7)
R^2 (x 100)	10	17	8	19	19	20
N =	9 951	5 136	7 766	7 376	10 628	4 514

Lederstillinger er atskillig mer lukrative på de de to øverste kompetansenivåene enn på de to laveste. Tilsvarende gir lederstillinger mer til funksjonærer enn til arbeidere.

Effekten av kompetansenivå er motsatt. Det er fordi inntekten på det nest høgeste funksjonærnivået er høgere enn på det høgeste, når vi kontrollerer for utdanningsnivå og lederskap. Her finner vi blant annet bedrifts- og organisasjonsledere[1].

Et funn i denne samspillsanalysen som er verdt å trekke fram, er at skillet mellom arbeider og funksjonærer virker på effekten av de to andre lagdelingsdimensjonene og effekten av utdanningsnivå, selv om det ikke har noen egen direkte virkning av betydning.

5.3.3. Utdanningseffekter når vi kontrollerer for sosialt lag

Med få og små unntak stiger inntekten med antall års skolegang i alle sosiale lag (tabell 5.8 og 5.9). Men for kvinnene er utdanningseffekten liten i de lavere sosiale lagene, og den er over det hele atskillig svakere enn den er for menn. Blant menn ser vi en inntektstopp ved 13 års utdanning og så et lavere nivå ved 14 og 15 før inntektsnivået stiger igjen. Det mønsteret finnes i alle sosiale lag og kan ikke tolkes som et uttrykk for effekten av høgt inntektsnivå etter en spesiell utdanning.

Effekten av utdanningsnivå på inntekt blir svakere, når vi kontrollerer for effekten av sosial lagdeling (se også tabell 5.1-5.6). Virkningen fra sosialt lag på effekten av utdanning på inntekt, er forskjellig på ulike nivå.

Blant kvinner skiller de "rene" effektene av utdanning seg mer fra effekter i modellen der utdanning var eneste uavhengige variabel enn de gjør blant menn. Det harmonerer med et funn jeg har omtalt tidligere: Kvinnenes inntekter er mer påvirket av sosial lagdeling enn mennenes er.

---

[1] Innplasseringen av dem her og ikke i det øverste sjiktet, må sies å være en uheldig følge av at vi slavisk fastsatte fordelingen av yrker i kompetansenivåer etter det normale utdanningsnivået i yrkene. Bedriftslederne hadde ikke noe videre lang utdanning.

Tabell 5.8. Inntekt for menn 30-59 år etter utdanningsnivå og sosialt lag. Gjennomsnitt. Tusen kroner

Sosialt lag	Alle klasse-trinn	Klassetrinn 7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Totalt	107	90	92	95	102	107	120	126	119	121	141	154	158	174
01 Ufaglærte arbeidere, ikke ledere	89	88	90	90	91	95	94	104	94	100	90	131	88	:
02 Ufaglærte arbeidere, ledere	102	99	100	101	103	109	109	120	127	:	(140)	166	:	:
03 Faglærte arbeidere, ikke ledere	96	89	92	95	97	102	101	114	117	105	133	153	145	:
04 Faglærte arbeidere, ledere	112	103	105	106	109	114	123	137	206	:	(590)	163	(198)	:
05 Funksjonærer I, ikke ledere	89	85	85	87	89	91	96	103	96	121	114	139	116	:
06 Funksjonærer I, ledere	102	100	(95)	100	102	94	107	106	(103)	:	:	:	-	-
07 Funksjonærer II, ikke ledere	107	95	98	100	107	107	113	123	114	128	140	133	146	(118)
08 Funksjonærer II, ledere	108	97	98	100	107	110	116	124	122	137	138	138	150	(133)
09 Funksjonærer III, ikke ledere	115	101	99	101	106	112	115	119	112	108	130	146	146	208
10 Funksjonærer III, ledere	139	110	106	112	119	127	145	147	143	158	202	192	191	249
11 Funksjonærer IV, ikke ledere	121	94	92	94	100	105	111	115	114	113	116	135	131	150
12 Funksjonærer IV, ledere	146	120	110	109	115	121	125	127	123	123	134	155	197	165

Tabell 5.9. Inntekt for kvinner 30-59 år etter utdanningsnivå og sosialt lag. Gjennomsnitt. Tusen kroner. Justert for arbeidstid

Sosialt lag	Alle klasse-trinn	Klassetrinn 7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Totalt	79	69	69	73	78	82	88	92	93	97	101	127	132	129
01 Ufaglærte arbeidere, ikke ledere	66	66	67	64	68	70	72	(69)	75	:	(70)	:	:	-
02 Ufaglærte arbeidere, ledere	80	79	79	81	77	(82)	85	-	:	:	-	-	:	-
03 Faglærte arbeidere, ikke ledere	75	73	75	76	76	82	83	92	82	-	:	:	:	-
04 Faglærte arbeidere, ledere	96	:	:	:	(84)	-	(112)	-	:	-	-	-	-	-
05 Funksjonærer I, ikke ledere	71	69	67	71	73	72	76	76	77	81	76	92	85	:
06 Funksjonærer I, ledere	97	(93)	(97)	94	98	:	98	(99)	:	-	-	-	-	-
07 Funksjonærer II, ikke ledere	83	77	77	80	81	84	89	89	86	93	85	(111)	94	:
08 Funksjonærer II, ledere	84	79	80	83	85	88	92	98	89	(118)	:	:	:	-
09 Funksjonærer III, ikke ledere	89	81	81	84	85	86	92	92	89	92	99	119	115	(120)
10 Funksjonærer III, ledere	96	78	78	86	90	95	105	101	102	115	122	146	118	:
11 Funksjonærer IV, ikke ledere	104	87	89	90	93	96	99	99	101	103	102	124	119	126
12 Funksjonærer IV, ledere	130	102	90	93	92	(100)	100	109	116	119	125	143	181	(160)

I en modell beregnet med kovariansanalyse der effekten av deres plass i den sosiale lagdelingen er rensket ut, spenner inntekten til de 45 år gamle mennene mellom 97 000 hos de som bare har folkeskole til 187 000 hos de som har full embetseksamen fra Universitet. Menn i denne alderen tjener altså nesten dobbelt så mye med universitetseksamen som med folkeskole. De få som har doktorgradstudier bak seg i tillegg, hadde ytterligere 20 000 i inntekt i 1980. Spennet mellom folkeskole og universitetsbakgrunn er mindre for kvinnene. 60 000 kroner er forskjellen mellom bunn og topp. I tillegg er nivået hele veien lavere for kvinnene.

5.3.4. Effekter av sosialt lag når vi kontrollerer for utdanning

Inntekten følger noenlunde samme mønster i sin sammenheng med sosialt lag på alle utdanningsnivå. Men effekten av å være i et lederyrke er sterkere på høgere utdanningsnivå enn på lavere, når det gjelder begge kjønn. For begge kjønn kommer det også tydelig fram at det ikke er forskjell på inntekten til ledere og ikke-ledere i kategorien: funksjonærer II. Det er også en del av mønsteret som går igjen uansett utdanningsnivå (tabell 5.8 og 5.9).

Noe av det mest påfallende er den lave inntekten til menn i den høgeste funksjonærkategorien. Sammenlikner vi det laget med lagene under på de samme utdanningsnivåene, ser vi at inntekten er klart lavere. Det er ironisk at de mest akademikerpregete yrkene gir mindre igjen for utdanning enn de mer handlingsorienterte yrkene som normalt forutsetter en kortere utdanning. En sammenlikning av inntekten til funksjonærkategoriene II og III på samme utdanningsnivå, viser også liten forskjell.

De funnene som er nye eller mye mer tydelig i disse tallene enn i regresjonsberegningene, gjelder formennene blant faglærte arbeidere og de to øverste kompetansenivåene blant funksjonærene. I alle disse lagene beror det høye inntektsnivået for en stor del på at individene i lagene har høg utdanning.

Fortsatt har sosialt lag likevel en betydelig egen effekt. Som sagt flere ganger er den sterkere hos kvinner enn hos menn.

5.3.5. Utdanningsnivå, sosialt lag og alder

Alle regresjonsberegningene jeg har vist resultatene fra hittil, gjelder for de tre aldersklassene 30, 45 og 60 år hver for seg. Her skal jeg i tillegg se hva mønsteret blir i en modell der alder trekkes inn som en uavhengig variabel sammen med målene for vertikal sosial ulikhet.

Utdanningsnivå og lederoppgaver har fortsatt en del betydelige effekter, særlig for mennene. Kompetansenivå gir utslag for både kvinner og menn, mens skillet mellom arbeidere og funksjonærer betyr lite (tabell 5.10).

Som ventet etter resultatene i de aldersbestemte utvalgene, har alder også en egen positiv effekt. Særlig er den sterk for mennene. Effekten er sterkere og forklaringskraften større i modellen der kvadratet av alder også er med. Mønsteret i sammenhengen mellom alder og inntekt blir altså ikke vesentlig annerledes i disse modellene enn i modellen med alder uten utdanning og sosialt lag (tabell 4.2).

5.4. Fordelingsmål

Gjennomsnittsmål kan gi et fordreiet inntrykk av inntektsutbyttet til forskjellige posisjoner og individer, fordi det kan dekke over svært ulike fordelinger (Andersen og Aaberge 1983). I dette avsnittet skal jeg trekke fram noen resultater som viser fordelingen av inntekten. Det skjer ved hjelp av tall for fordelingen mellom deciler og tall for andelene som ligger i de laveste og de høgeste fem percentilene.

Ettersom analysen bare gjelder for ansatte, gir ikke fordelingstallene noe oppsiktsvekkende annerledes bilde enn det vi fikk fra gjennomsnittstallene. Fordelingen følger noenlunde samme mønster i alle grupper. Derfor skal jeg ikke være særlig detaljert i fremstillingen av fordelingstall i denne analysen. Unntaket er dette kapittelet. Her skal jeg presentere noen figurer og beregninger som viser hvilke kjennetegn som har sammenheng med henholdvis lav og høg inntekt.

Tabell 5.10. Virkningen på inntekt av alder, utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn		Kvinner	
	1	2	1	2
Alder	0,75 (32,0)	5,56 (34,5)	0,45 (38,9)	2,19 (28,7)
Alder^2	- -	-0,06 (-30,2)	- -	-0,02 (-23,0)
Utdanningsnivå	4,18 (29,9)	4,54 (33,0)	2,38 (28,5)	2,43 (29,5)
Kompetansenivå	6,48 (14,0)	4,70 (10,3)	5,80 (28,5)	5,32 (26,4)
Funksjonær	-0,70 (-0,9)	-1,96 (-2,5)	0,66 (1,6)	0,65 (1,6)
Leder	17,62 (22,9)	16,57 (22,0)	9,37 (15,6)	9,13 (15,5)
Konstant	9,29 (5,7)	-81,89 (-23,9)	17,05 (18,1)	-13,92 (-8,5)
R^2 (x 100)	22	25	29	31
N =	21 748	21 748	16 565	16 565

5.4.1. Fordelingen mellom kjønnene og aldersklassene

Som jeg pekte på i kapittelet foran, viser tall over fordelingen av inntekten at menn sjeldnere har lav inntekt enn kvinner. Mens 2-4 prosent av mennene havner i laveste decil, gjør 18-21 prosent av kvinnene det.

Skjevheten mellom kjønnene går igjen i alle kategorier. Mens om lag tre prosent av de 45 år gamle mennene i det dårligst stilte sosiale laget (laveste funksjonærgruppe) ligger i laveste decil, gjelder det 40 prosent av kvinnene (ufaglærte arbeidere). Det finnes til og med kvinner med høg utdanning og kvinner i de høgest rangerte funksjonærgruppene med inntekt i laveste decil, endog i de laveste fem percentilene av inntektsfordelingen (figur 5.5 og 5.6).

Motsatt finner vi oftere menn enn kvinner i toppdecilene, når vi splitter opp etter utdanning og lag. Ni av ti 45 eller 60 år gamle menn med atten års utdanning er i øverste decil, seks av ti kvinner på samme nivå havner der. Blant de yngste når færre av begge kjønn så høgt i fordelingen, men dobbelt så mange menn som kvinner gjør det (figur 5.5 og 5.6).

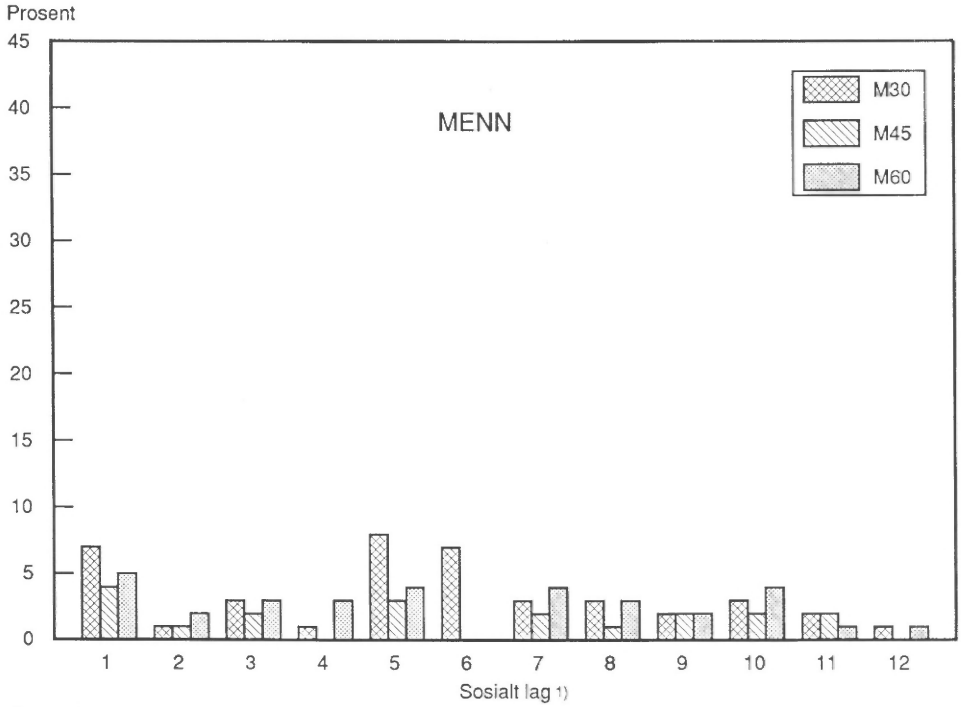
Forskjellen mellom kjønnene er altså meget stor. Forskjellen mellom aldersklassene er også tydelig. Igjen ligger de 45 år gamle mennene på topp, fulgt av 60-åringene. Ser vi på bunnen av fordelingen, på lavinntektstakerne, er de tre alderklassene av kvinner ganske like og dårligere stilt enn de yngste mennene. Derimot er det færre høginntektstakere av de yngste mennene enn det er i de to eldste kvinnegruppene. Sjeldnest finner vi unge kvinner blant de med høg inntekt.

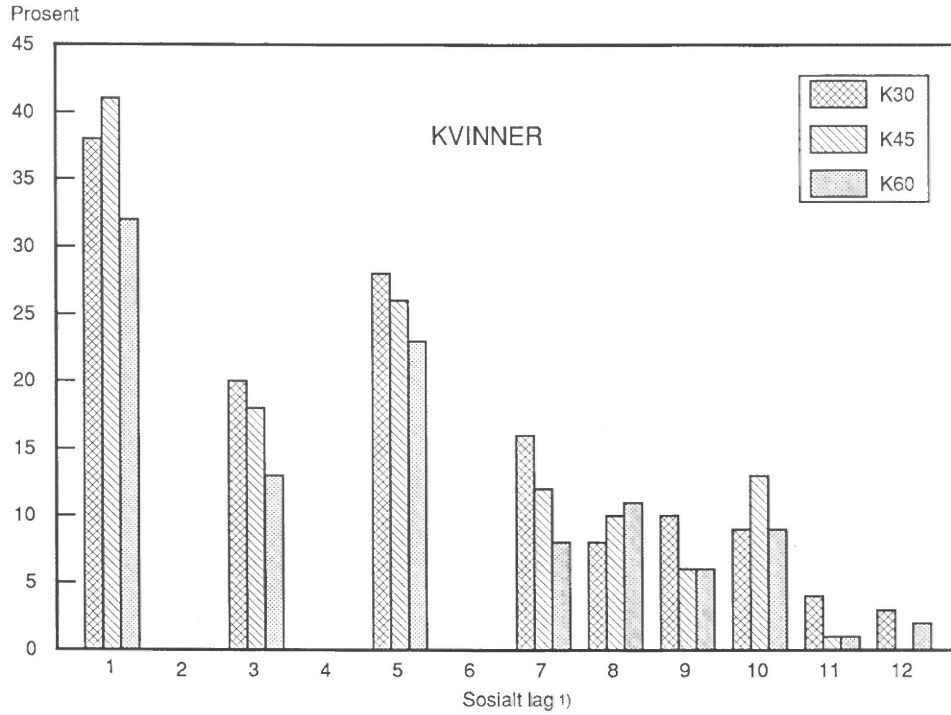
Disse forskjellene mellom kjønn og aldre, kan likevel ikke skjule de store innbyrdes fordelingsulikhetene i alle de seks utvalgene. Her gir tallene nok en gang et bilde av betydelig økonomisk ulempe av kortvarig utdanning og plassering i lavere sosiale lag eller klasser. Tar vi seksti år gamle menn som eksempel, er atten prosent av de ufaglærte arbeiderne i de to laveste decilene og sju prosent i de to øverste. Motsatt er ingen av de høgeste funksjonærene i de to laveste decilene. Men 86 prosent av dem er i de to øverste. Tilsvarende tall for de like gamle kvinnene er henholdsvis 63 og 1, og 2 og 58.

5.4.2. Andelen i første og siste inntektsdecil

Hvilke inntektsmottakere som har svært lave eller svært høge inntekter, blir også påvirket av utdanningsnivå og plass i den sosiale lagdelingen. Innflytelsen fra disse variablene er særlig sterk når det gjelder å skille ut de som har høg inntekt.

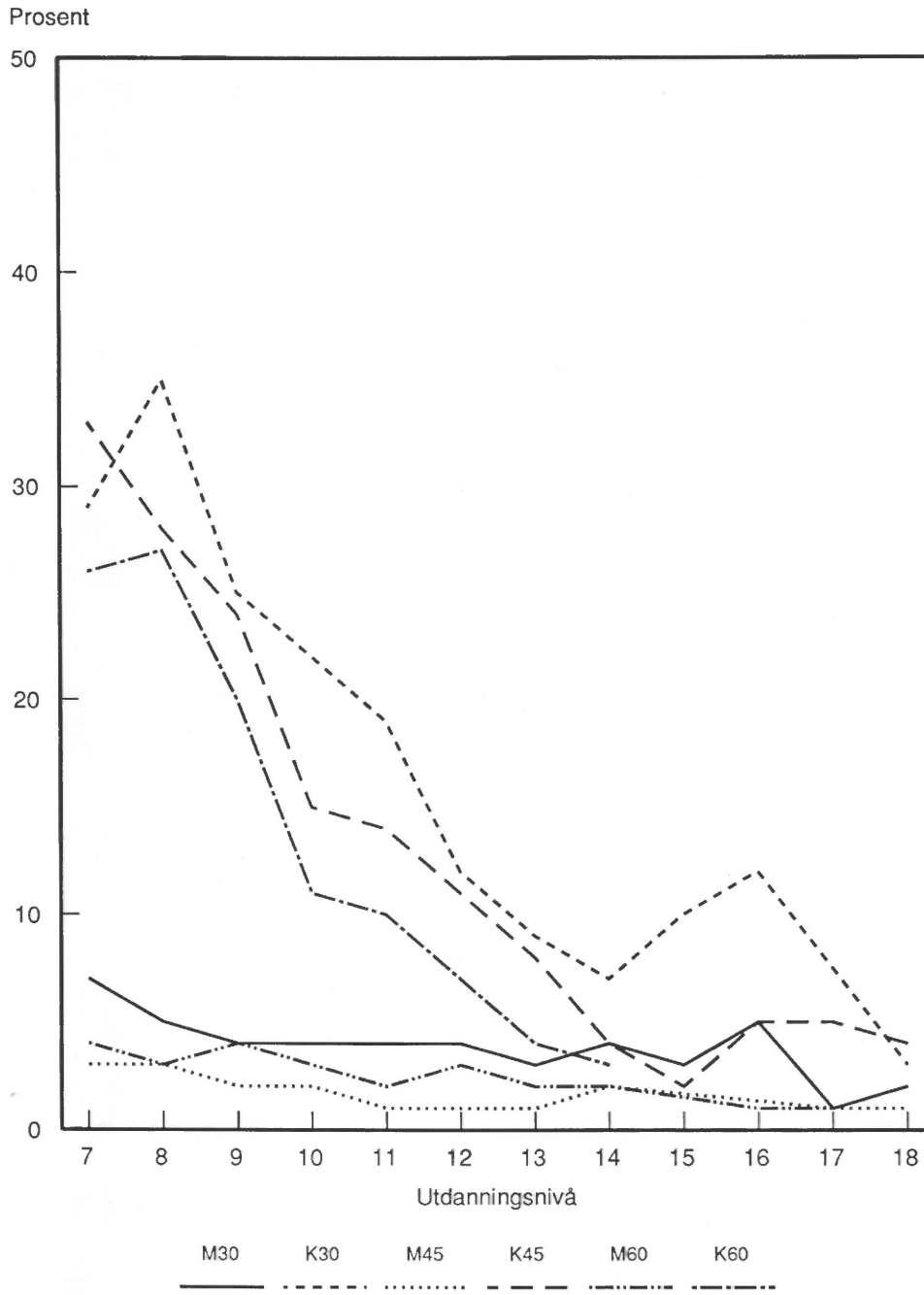
Figur 5.5
Andel med inntekt i laveste decil (decil 1) etter sosialt lag. Menn og kvinner 30, 45 og 60 år. Prosent





1) Se figur 5.3.

Figur 5.6
Andel med inntekt i laveste decil (decil 1) etter utdanningsnivå. Menn og kvinner 30, 45 og 60 år. Prosent



På samme måte som for gjennomsnittet av inntekten er utdanningsnivå og lederoppgaver viktige kjennetegn.

Beregninger med logistisk regresjon viser at høgt utdanningsnivå og kompetansenivå reduserer sjansen for å falle i lavinntektsdecilen. Tilsvarende øker høg utdanning og høgt kompetansenivå sjansen for å falle i høginntektsdecilen. For kvinnene har funksjonærer mindre sannsynlighet enn arbeidere for å få svært lav inntekt. Lederoppgavene i yrket øker på sin side sannsynligheten for å få særlig høg inntekt (tabell 5.11 og 5.12).

Tabell 5.11. Andel med inntekt i 1. decil etter utdanningsnivå og sosialt lag. Menn og kvinner 30, 45 og 60 år. Logistisk regresjon[1]

	Menn 30 år	Kvinner 30 år	Menn 45 år	Kvinner 45 år	Menn 60 år	Kvinner 60 år
Utdanningsnivå	0,67	-0,11	-0,15	-0,18	-0,10	
	(12)	(88)	(21)	(151)	(8)	
Kompetansenivå	-0,69	-0,50	-0,32	-0,65	-0,42	
	(122)	(307)	(11)	(283)	(18)	
Funksjonær	0,11	-0,37	0,50	-0,33	0,25	
	(2)	(47)	(10)	(43)	(2)	
Leder	-0,02	-0,36	-0,28	-0,17	-0,50	
	(0)	(12)	(3)	(3)	(7)	
Konstant	-2,64	1,01	-1,92	1,56	-1,66	
	(240)	(103)	(60)	(199)	(39)	
N =	18 977	19 770	14 872	14 585	9 008	
Andel i 1. decil i utvalget. Prosent	4	18	2	21	4	19

[1] Parameterestimater og chi-kvadrat.

Tabell 5.12. Andel med inntekt i 10. decil etter utdanningsnivå og sosialt lag. Menn og kvinner 30, 45 og 60 år. Logistisk regresjon[1]

	Menn 30 år	Kvinner 30 år	Menn 45 år	Kvinner 45 år	Menn 60 år	Kvinner 60 år
Utdanningsnivå	0,16	0,32	0,33	0,39	0,38	0,39
	(201)	(112)	(937)	(238)	(528)	(136)
Kompetansenivå	0,14	0,51	0,16	0,77	0,27	0,59
	(12)	(25)	(16)	(87)	(24)	(36)
Funksjonær	-0,06	-0,97	0,55	-0,61	0,67	0,56
	(1)	(8)	(54)	(4)	(9)	(1)
Leder	1,00	2,00	0,73	1,24	1,07	1,08
	(326)	(264)	(203)	(90)	(178)	(40)
Konstant	-4,57	-9,06	-5,95	-9,55	-7,37	-0,96
	(2 020)	(547)	(3 392)	(797)	(1 962)	(325)
N =	18 977	19 515	14 872	14 585	9 008	7 977
Andel i 10. decil i utvalget. Prosent	11	2	22	3	15	3

[1] Parameterestimater og chi-kvadrat.

Disse estimatene kan ikke tolkes på samme måte som koeffisientene i lineær regresjon. De estimerte koeffisientene i lineær regresjon forteller om marginale endringer i den avhengige variabelen som følge av marginale endringer i en av de uavhengige. Estimatene i logistisk regresjon har ikke den samme meningen slik de står. Men vi kan beregne marginale endringer med hensyn på den variabelen vi er interessert i. I vår situasjon vil uttrykket for den marginale endringen ikke bare avhenge av regresjonskoeffisientene til variablene, men også av andelen som er i decilen i det utvalget vi ser på[1].

---

[1] Den absolutte endringen i den avhengige variabelen finner vi ved å sette inn de aktuelle tallstørrelsene i uttrykket:

$e_j = p_j \ (1-p_j) \ \beta_x$

Dividerer vi dette uttrykket med andelen i det aktuelle utvalget som faller innen decilen (p_j), får vi den relative endringen. Som det går fram av det matematiske uttrykket, vil endringen på den avhengige variabelen bli svært lik regresjonskoeffisienten når andelen personer i den aktuelle decilen er liten.

Effekten av ett års ekstra utdanning på andelen i øverste decil blir for 30 år gamle kvinner 6 promille[1] i absolutte mål og 31 prosent i relative. For 45 år gamle menn er den tilsvarende effekten 6 prosent[2] og den relative 26 prosent. Siden andelen personer som har inntekter over den øverste decilgrensen er så forskjellig mellom utvalgene, blir den absolutte effekten svært forskjellig. Men den relative effekten er forholdsvis lik fra utvalg til utvalg, når det gjelder utdanning.

For kvinner har kompetansenivået sterk virkning, når vi holder oss til relative mål. I absolutte mål er andelen 45 år gamle menn i øverste decil 3 prosent høgere for hvert kompetansenivå. For like gamle kvinner er den tilsvarende økningen 2 prosent. Koeffisienten er så mye større for kvinner enn menn at den nesten oppveier at andelen i den aktuelle decilen er langt mindre.

Når det gjelder decilen med lavest inntekt, er det langt flere kvinner enn menn. Derfor vil de negative koeffisientene for utdanningsnivå og kompetansenivå veie tyngre for kvinnene enn mennene. Økningen i andelen lavinntektstakere blant kvinnelige arbeidere sammenliknet med kvinnelige funksjonærer vil også være verdt å merke seg. Blant 45 år gamle kvinner er andelen i laveste decil 5 prosent høgere blant arbeiderne enn blant funksjonærene.

Alt i alt følger disse fordelingsmålene som viser andelen høg- og lavinntektstakere, samme mønster som gjennomsnittsmålet. Utdanningsnivå og sosialt lag har en tydelig virkning i forventet retning. Lagdelingsdimensjonen kompetansenivå har større betydning for kvinner enn for menn enten vi ser på andelene med ekstreme inntekter eller på de gjennomsnittlige inntektene. Arbeidets art betyr noe, men ikke mye.

Særegent for andelen med lave inntekter er at lederoppgaver ikke har noen signifikant effekt. Det har denne lagdelingsdimensjonen derimot når det gjelder andelen med høg inntekt. Særegent for andelen med lave inntekter er også at arbeidere er tydelig dårligere stelt enn funksjonærer, så lenge vi ser på kvinnene.

Likheten mellom mønsteret i disse decilmålene og gjennomsnittsmålet gjør at jeg finner det forsvarlig å utelate decilmålene i den videre analysen.

---

[1] [0,02 (1-0,02) 0,32] [2] [0,22 (1-0,22) 0,33]

6. HORISONTAL SOSIAL ULIKHET

Med sosiale lagdelingsmål søker vi å gripe tak i sosiale ulikheter som kan rangeres vertikalt. I det forrige kapittelet ble f.eks. lederyrkene behandlet som om slike yrker har høgere sosial rang enn ikke-lederne. Men det finnes også sosial ulikhet der det ikke gir mening å rangordne variabelverdiene. I dette kapittelet er det sosial ulikhet som ikke kan rangeres, som er emnet.

Horisontal sosial ulikhet har ventelig ikke så sterk sammenheng med inntekt som den vertikale. Var arbeidsmarkedet et idealtypisk marked, ville ikke slik ulikhet virke på inntekten i det hele tatt. Markedsmekanismer skulle nivellere de forskjellene som ble skapt av ubalanse i markedet. Nå vet vi fra tidligere studier at det finnes inntektsforskjeller også langs slike dimensjoner. Om det er tilfelle også i dette materialet, må vi ta det som tegn på at det finnes føringer på arbeidsmarkedet som gjør det annerledes enn det ser ut i den idealtypiske versjonen. Forhåpentligvis kommer vi også på sporet av hva disse føringene består i.

Også i dette kapittelet gjør jeg bruk av både individ- og posisjonsmål. Det er av samme grunner som i forrige kapittel. Jeg ønsker å sammenlikne dem og studere samvirket mellom dem. Som mål for individuelle ressurser bruker jeg det groveste nivået i Standard for utdanningsgruppering (SSH 28). Det viser faget eller utdanningsretningen. På den andre siden, posisjonssiden, bruker jeg fire mål. Først og fremst bruker jeg Nordisk Yrkesklassifiserings (NYK 1965) groveste nivå. For det andre bruker jeg inndelingen i data-, ting- og personyrker (se 3.4). Jeg tar i tillegg med skillet mellom offentlig og privat virksomhet og næring etter den vanlige SSB-standardens øverste nivå (SNS 2). Av de fire posisjonsmålene for slik urangert ulikhet er det den tredje som umiddelbart synes å ha best teoretisk tilknytning, ettersom vi vet at det offentlige og det private markedet er preget av forskjellige styringsmekanismer. Men også de to øvrige kan sette oss på sporet av latente strukturer som preger arbeidsmarkedet.

6.1. Individuelle ressurser

6.1.1. Utdanningsretning

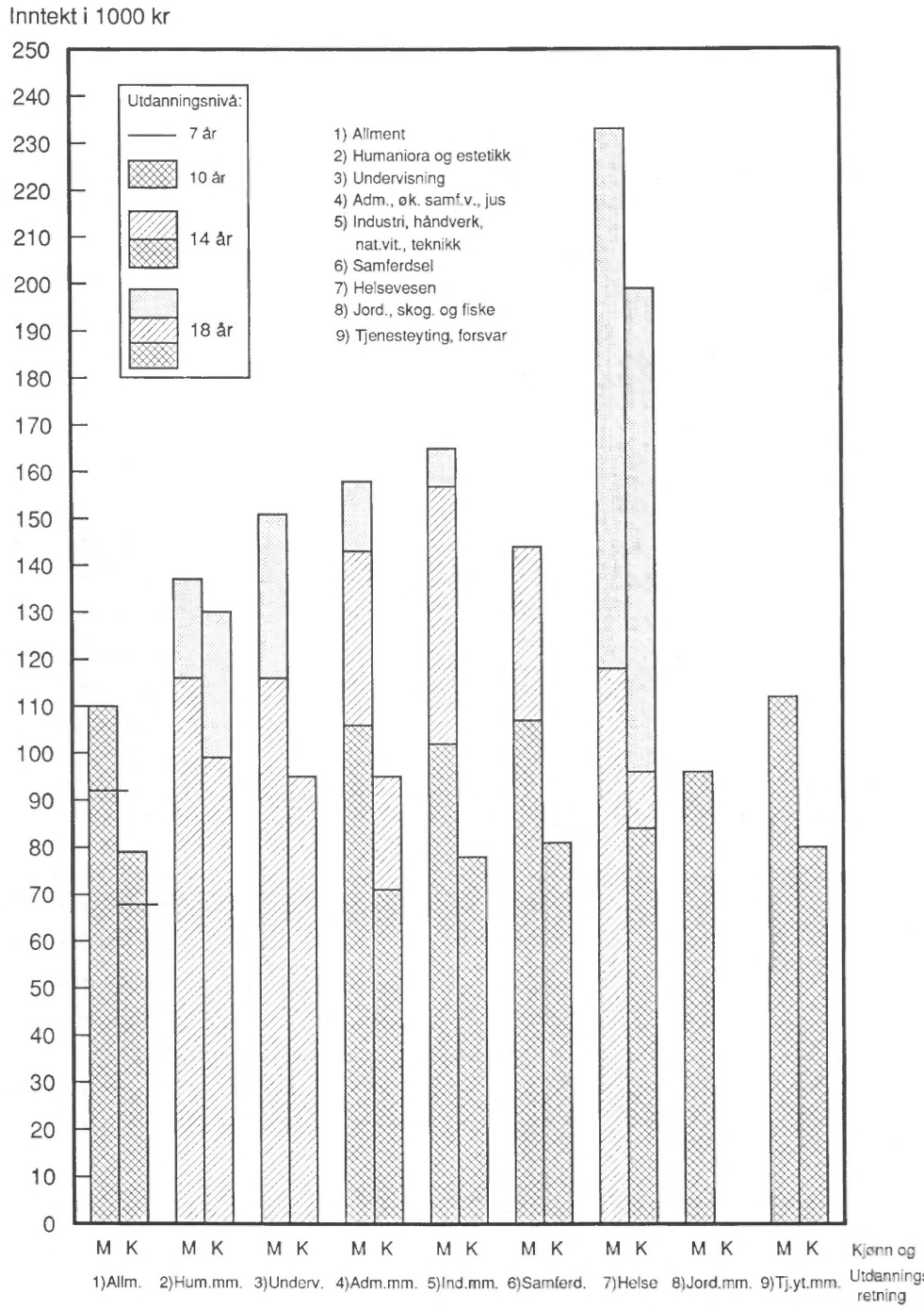
Human Capital-teorien postulerer ikke bare at antall år investert i utdanning gir uttelling i form av inntekt. Den antar også at folk treffer bevisste investeringsvalg, at de velger utdanning med tanke på inntekten. Følger vi den tankegangen, er det rimelig å forestille seg at folk velger utdanningsretning etter samme strategi. Mange vil velge retninger som gir høg inntekt. Markedsmekanismer vil gjøre at inntekten man får igjen for sine utdanningsår, etterhvert blir noenlunde lik uansett retning. Riktignok er det tregheter i systemet, blant annet fordi mange utdanninger tar lang tid og fordi det er inntaksbegrensninger, men hovedmønsteret vil være at like krevende utdanning gir tilnærmet samme inntekt.

Det er betydelige forskjeller i inntektsnivå mellom individer med bakgrunn i ulike utdanningsretninger, selv når vi kontrollerer for den vertikale sosiale ulikheten som er innebygget i utdanningsklassifiseringen på dette grove nivået. Om vi først holder oss til individressurser alene, ser vi store inntektsforskjeller mellom utdanningsretninger på samme utdanningsnivå (figur 6.1).

Holder vi effekten av utdanningsnivå og sosialt lag konstant i en multivariat regresjonsanalyse ser vi på samme måte som i figuren at en utdanning innen humaniora, undervisning eller jordbruk gir lav inntekt, mens helseutdanning bidrar til høg inntekt, spesielt for menn (tabell 6.1 og 6.2, kol. 2).

Sammenhengen mellom inntekt og utdanningsnivå varierer altså etter utdanningsretning. Forskjellene er større, jo lenger utdanning det er snakk om. Menn på 45 år fikk rundt 115 000 kroner igjen for 14 års utdanning i 1980 om de hadde fag innen humaniora eller undervisning. De som hadde utdanning innen administrasjon-økonomi-samfunnsfag, teknikk-naturvitenskap eller samferdsel fikk om lag 30 000 kroner mer. På toppnivået i utdanningssystemet er ytterpunktene humaniora med 137 000 kroner og helsevesen med 232 000 (figur 6.1).

Figur 6.1
Inntekt etter utdanningsnivå og utdanningsretning. Menn og kvinner 45 år
Gjennomsnitt. Tusen kroner



Tabell 6.1. Virkningen på inntekt for privat og offentlig ansatte menn 45 år av utdanningsnivå, sosialt lag, utdanningsretning og yrkesfelt.[1] Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Alle ansatte			Privat	Offentlig
	1	2	3	4	5
Utdanningsnivå	6,39 (38,9)	7,36 (37,7)	7,40 (37,7)	8,84 (34,6)	5,30 (22,4)
Kompetansenivå	1,75 (2,6)	3,92 (6,8)	2,43 (3,7)	5,06 (6,1)	5,45 (6,0)
Arbeidets art	4,77 (2,7)	0,85 (0,8)	4,74 (2,6)	3,40 (1,4)	6,45 (2,7)
Leder	14,23 (15,1)	14,55 (17,2)	12,79 (13,8)	9,77 (8,2)	10,28 (8,5)
Utdanningsretning:					
Humaniora		-29,89 (-9,2)	-28,45 (-8,8)	-29,59 (-5,6)	-13,68 (-4,4)
Undervisning		-37,23 (-16,5)	-35,22 (-15,5)	-29,22 (-4,4)	-19,63 (-9,3)
Administrasjon		-3,26 (-2,4)	-3,73 (-2,8)	-4,61 (-2,9)	-6,45 (-3,0)
Industri		-11,68 (-11,5)	-11,10 (-10,9)	-15,26 (-12,4)	-8,14 (-5,1)
Samferdsel		-3,35 (-2,3)	-5,26 (-3,4)	-9,50 (-5,0)	0,30 (0,1)
Helse		20,70 (6,4)	23,60 (7,3)	-9,26 (-0,9)	47,99 (17,1)
Jordbruk		-19,16 (-9,0)	-18,21 (-8,5)	-17,06 (-6,3)	-16,10 (-6,0)
Tjenesteyting		-7,42 (-4,4)	-2,33 (-1,3)	-2,62 (-1,1)	-2,38 (-1,1)
Yrkesfelt:					
Administrasjon	12,48 (8,8)		9,76 (6,7)	10,85 (5,6)	-6,89 (-3,9)
Kontor	-3,73 (-1,7)		-6,99 (-3,3)	-7,50 (-2,9)	-5,40 (-1,6)
Handel	0,70 (0,4)		-1,50 (-0,9)	-4,34 (-2,1)	-3,43 (-0,2)
Jordbruk	-9,68 (-2,7)		-9,46 (-2,6)	-9,68 (-2,3)	-5,51 (-0,9)
Gruvedrift	38,77 (9,2)		36,12 (8,6)	35,98 (7,7)	- -
Transport	8,49 (4,7)		6,26 (3,2)	6,67 (2,7)	7,31 (2,8)
Industri	3,40 (1,7)		2,10 (1,0)	1,65 (0,6)	7,42 (2,5)
Service	-1,55 (-0,7)		-3,67 (-1,7)	-4,40 (-1,5)	5,11 (2,0)
Militært	-13,37 (-4,8)		-18,20 (-6,2)	- -	-4,39 (-1,8)
Ukjent	3,55 (1,2)		0,92 (0,3)	0,70 (0,2)	7,76 (1,9)
Konstant	32,28 (12,0)	28,99 (19,9)	28,15 (10,1)	14,70 (4,1)	30,93 (8,2)
R^2 (x 100)	28	29	31	28	56
N =	15 142	15 142	15 142	11 847	3 292

[1] Allmennutdanning er basisverdi for utdanningsretning, tekniske yrker for yrkesfelt.

Tabell 6.2. Virkningen på inntekt for privat og offentlig ansatte kvinner 45 år etter utdanningsnivå, sosialt lag, utdanningsretning og yrkesfelt.[1] Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Antall ansatte			Privat	Offentlig
	1	2	3	4	5
Utdanningsnivå	2,48 (26,9)	3,22 (29,9)	2,95 (27,2)	2,12 (12,9)	3,70 (24,7)
Kompetansenivå	5,64 (22,5)	6,94 (30,6)	5,83 (22,9)	7,23 (19,2)	4,04 (10,8)
Arbeidets art	1,14 (1,6)	1,04 (2,4)	1,35 (1,9)	0,84 (0,8)	1,12 (1,1)
Leder	10,16 (16,4)	8,49 (14,0)	9,94 (16,0)	5,01 (5,3)	13,96 (16,3)
Utdanningsretning:					
Humaniora		-4,27 (-3,3)	-5,20 (-4,0)	1,78 (0,8)	-9,32 (-5,7)
Undervisning		-7,14 (-7,6)	-8,83 (-9,1)	0,42 (0,1)	-10,90 (-9,7)
Administrasjon		-1,09 (-2,4)	-1,17 (-2,6)	-0,01 (-0,0)	-2,56 (-3,5)
Industri		-1,97 (-1,8)	-1,82 (-1,7)	-1,69 (-1,1)	-2,07 (-1,3)
Samferdsel		-3,29 (-2,6)	-4,52 (-3,4)	-4,33 (-1,7)	-5,64 (-3,7)
Helse		3,02 (4,9)	-0,53 (-0,8)	-2,70 (-1,3)	-1,90 (-2,4)
Jordbruk		-13,74 (-3,0)	-9,94 (-2,2)	-6,45 (-1,3)	-14,03 (-1,3)
Tjenesteyting		-5,72 (-7,8)	-5,00 (-6,9)	-6,16 (-6,3)	-3,75 (-3,5)
Yrkesfelt:					
Administrasjon	-2,15 (-2,5)		-3,00 (-3,3)	-2,42 (-1,6)	-0,27 (-0,2)
Kontor	-3,27 (-6,9)		-3,78 (-6,7)	-3,46 (-2,9)	-5,18 (-6,8)
Handel	-13,82 (-22,6)		-13,79 (-20,9)	-13,42 (-10,6)	-0,72 (-0,1)
Jordbruk	-34,07 (-12,6)		-32,24 (-11,9)	-32,50 (-10,8)	- -
Gruvedrift	4,54 (0,5)		5,85 (0,6)	5,25 (0,6)	- -
Transport	-3,44 (-4,1)		-2,98 (-3,2)	-2,73 (-1,4)	-3,96 (-3,7)
Industri	-4,86 (-5,1)		-4,57 (-4,6)	-5,61 (-3,5)	-0,92 (-0,2)
Service	-6,58 (-10,1)		-6,18 (-8,9)	-8,00 (-5,8)	-5,24 (-5,9)
Militært	-1,35 (-0,1)		-1,11 (-0,1)	10,70 (0,6)	-8,81 (-0,8)
Ukjent	-8,94 (-7,3)		-8,74 (-7,0)	-11,86 (-6,5)	0,07 (0,0)
Konstant	42,98 (36,6)	30,03 (36,3)	39,17 (32,0)	44,88 (20,8)	35,62 (22,1)
R^2 (x 100)	36	34	36	27	39
N =	14 805	14 805	14 805	7 962	6 843

[1] Se note til tabell 6.1.

Kvinnene ligger allment på et lavere inntektsnivå. Forskjellene mellom utdanningsretningene er også mye mindre blant dem (tabell 6.1 og 6.2 og figur 6.2). Også for kvinner finner vi den største inntektsforskjellen mellom de som har embetseksamen i humaniora eller estetiske fag på den ene siden og de som har slik eksamen i et medisinsk fag på den andre. For de 45-årige mennene med utdanning innen undervisning er inntekten 57 000 kroner lavere enn for de som har medisinsk utdanning, ifølge denne modellen. For kvinnene er forskjellen bare 10 000.

Inntektsforskjellene mellom kjønnene er større i noen fag enn i andre. Om det skulle gå an å ta lærdom for framtida av disse resultatene, burde ei jente som ønsket seg lite lønnsdiskriminering i sitt fag ikke satse på administrative eller økonomiske fag, i alle fall ikke med samme interne fordeling av utdanningsveier innen fagfeltet som 45-åringene i 1980 hadde. Kvinnenes inntekt var her bare to tredjedeler av mennenes blant de som hadde 14 års utdanning.

Det er betydelige forskjeller mellom utdanningsretningene når det gjelder hvor mye inntekten stiger med et ekstra års utdanning. Fjorten års utdanning i helsefag gir kvinner 96 000 kroner. Atten år gir dem 199 000. Det tilsvarende inntektsgapet i humaniora m.v. er 31 000 kroner.

Resultatene viser at det, særlig for menn, har svært mye å si for inntekten hvilke utdanningsveier de velger. "Underbetalingen" av menn i humaniora og undervisning tilsvarer flere skoleår.

Introduksjonen av utdanningsretning i regresjonsmodellen i tillegg til utdanningsnivå og sosialt lag øker forklaringkraften ($R^2 \times 100$) med to prosent for menn og en prosent for kvinner. Slik sett fanger ikke denne egenskapen opp så mye av inntektsforskjellene. Det er tydeligvis intern ulikhet mellom folk med bakgrunn i samme type utdanning. På den annen side er inntektsforskjellene mellom retningene tydelig. Det er rimelig å konkludere med at vi har sett klare tegn til filtre mellom delarbeidsmarkeder. Dette er delmarkeder som har å gjøre med arten av de ferdighetene eller de fagtitlene folk forlater læresteder med.

Utdanningsretningens effekt på inntekten er mye større for menn enn for kvinner. En tolkning av det er at filtrene mellom delmarkedene er tettere for menn enn for kvinner. En annen tolkning er at

kvinner uansett holder seg til et fåtall yrker som blant annet har det kvinnepreget av de er jevnt dårlig betalt. Ifølge begge tolkninger har vi å gjøre med et samspill mellom tendenser til segregering på grunnlag av profesjonalisering eller ferdighetsmonopol på den ene siden og segregering på grunnlag av kjønn på den andre. Med profesjonalisering tenker jeg her på at folk med en viss utdanning har lykkes i å hevde enerett på visse yrker (Freidson 1980, Torgersen 1972). Det trenger ikke nødvendigvis bety at de er de eneste som har ferdighetene som skal til for å utøve yrket. (Profesjonalisering er ellers et interessant eksempel på et mønster i sammenknytningen mellom individ- og posisjonsegenskaper.)

6.2. Posisjonsressurser

6.2.1. Yrkesfelt

Hva slags yrke folk er i, virker på inntekten deres. Men hva slags yrker som er økonomisk gunstige og hvilke som er ugunstige, er forskjellig for menn og kvinner. Når vi holder utdanning og sosialt lag konstant, er det gruve- og oljearbeid som merker seg ut med høge inntekter for mennenes del. Det er særlig oljearbeiderne som trekker nivået opp for dette yrkesfeltet. Administrativt arbeid gir også gode inntekter. Derimot er jordbruks- og militært arbeid lavinntektsvirksomhet (tabell 6.1). Blant kvinnene er teknisk arbeid noe av det som betales best, mens handel betales dårlig. Jordbruksarbeid er spesielt dårlig betalt (tabell 6.2).

Heller ikke yrkesfelt gir noen radikal økning i forklaringskraften til modellen. Men interessant nok er økningen større for kvinner enn for menn. Igjen kan det se ut til at kvinners inntekter preges mest av posisjonsegenskaper, mens mennenes inntekt mer kan settes i sammenheng med deres individuelle egenskaper.

Alt i alt tyder effektene av yrkesklassifiseringen på delmarkeder på en måte som tilsvarer den vi fant for utdanningsretning.

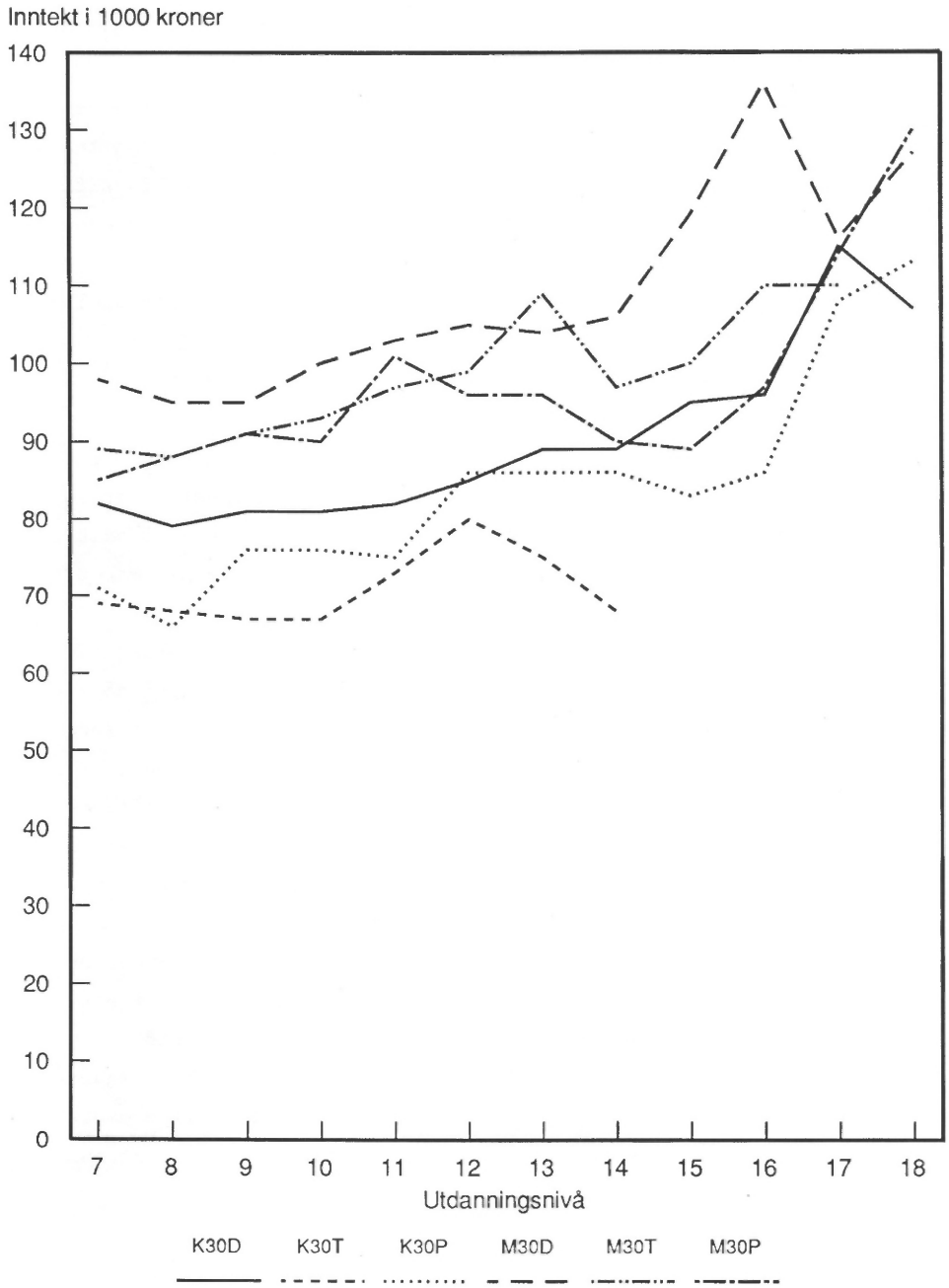
6.2.2. Ting-, person- og datayrker

En annen form for horisontalt ordnet ulikhet som også karakteriserer posisjoner, får vi fram i tredelingen mellom ting-, data- og personyrker (se punkt 3.3.4). Det finnes også yrker som må klassifiseres som kombinasjoner av disse tre typene. Her ser jeg bort fra dem, siden hensikten er å få fram et tydelig poeng heller enn å komme fram til en en uttømmende klassifisering. Denne formen for yrkesklassifisering følger helt andre linjer enn den jeg brukte i avsnittet ovenfor. Den er mer prinsipiell. Så lenge vi utelukker mellomformene burde den kunne holde fra hverandre yrker som det er forholdsvis lite vanlig å forflytte seg mellom, fordi de forutsetter forskjeller både i ferdigheter, innstilling og interesser. Den burde altså kunne gripe delmarkeder. Til gjengjeld er den ganske grov.

Det viser seg også at det er forskjeller i inntektsnivået mellom disse typene av yrker. Stort sett er inntekten høgest i yrkene med arbeid med data, informasjoner eller symboler. Den er lavest i yrkene der arbeidet består i å lage, reparere eller flytte på materielle gjenstander.

Effekten av denne yrkesinndelingen varierer med alder. Utslaget er sterkest for de eldste. Blant dem er inntekten klart høgest i informasjonsyrkene og lavest i tingyrkene, selv når vi kontrollerer for utdanningsnivå. Inntekten følger utdanningsnivået noenlunde likt i alle de tre yrkesklassene, men nivået på inntekten er forskjellig. Det gjelder begge kjønn. Blant de middelaldrende er effekten mer uklar og varierer med utdanningsnivå. De 45 år gamle mennene i tingyrker viser seg å ha høg inntekt, dersom de har lang utdanning. På den annnen side er det få i slike yrker som har det. Blant de tretti år gamle mennene er det personyrkene som har lavest inntekt. Ellers viser trettiåringene samme mønster som 60-åringene, men svakere. Jeg synes det er interessant at industri- og de andre tingyrkene gir kvinnene lavere inntekt enn omsorgs- og de andre personyrkene. I den offentlige debatten er det det lave inntektsnivået i omsorgsyrkene som får størst oppmerksomhet (figur 6.2).

Figur 6.2
Inntekt etter utdanningsnivå. Menn og kvinner 30 år i data-, ting- og personyrker[1]. Gjennomsnitt. Tusen kroner



1) Inndeling i data-, ting- og personyrker er forklart i punkt 3.3.4.

En grundigere multivariat analyse enn den som er mulig å få fram i en figur, viser et annerledes bilde (tabell 6.5). Trekker vi også inn sosial lagdeling og dessuten tar med de yrkesgruppene som er klassifisert som blandete, når det gjelder de tre typene yrker, har tingyrkene den høgeste inntekten. Inntektsmønsteret er noe forskjellig for menn og kvinner.

Tabell 6.5. Virkningen på inntekt av yrkets art,[1] utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 45 år	Kvinner 45 år
Utdanningsnivå	6,47 (42,1)	2,47 (14,8)
Kompetansenivå	0,46 (0,8)	6,63 (13,2)
Funksjonær	5,72 (3,8)	6,74 (4,7)
Leder	19,41 (23,7)	8,32 (7,0)
Yrkets art:		
Personyrker	-7,34 (-3,9)	-0,28 (-0,2)
Datayrker	1,31 (0,9)	-3,35 (-0,2)
Ting- og personyrker	-7,23 (-4,4)	-12,57 (-8,5)
Ting- og datayrker	-15,43 (-6,1)	-10,58 (-3,4)
Person- og datayrker	-13,57 (-7,5)	-2,54 (-1,8)
Konstant	37,91 (30,6)	35,89 (28,1)
R^2 x 100	26	35
N =	18 437	4 468

[1] Tingyrker er basisverdi for yrkets art.

Blant mennene er inntekten over 7 000 kroner lavere i personenn i tingyrker. De rene datayrkene ligger på samme nivå som tingyrkene. Aller lavest er inntekten, merkelig nok, i yrker som både inneholder ting og symbolarbeid. Her er inntekten over 13 000 kroner lavere enn i de rene tingyrkene. Yrker med både person- og dataarbeid har også lav inntekt.

Også blant kvinner er altså tingarbeid godt betalt. Men personyrkene har like høg inntekt og datayrkene ubetydelig lavere. Aller lavest betaling er det i yrker der utøveren både har med andre mennesker å gjøre og arbeider med materielle gjenstander.

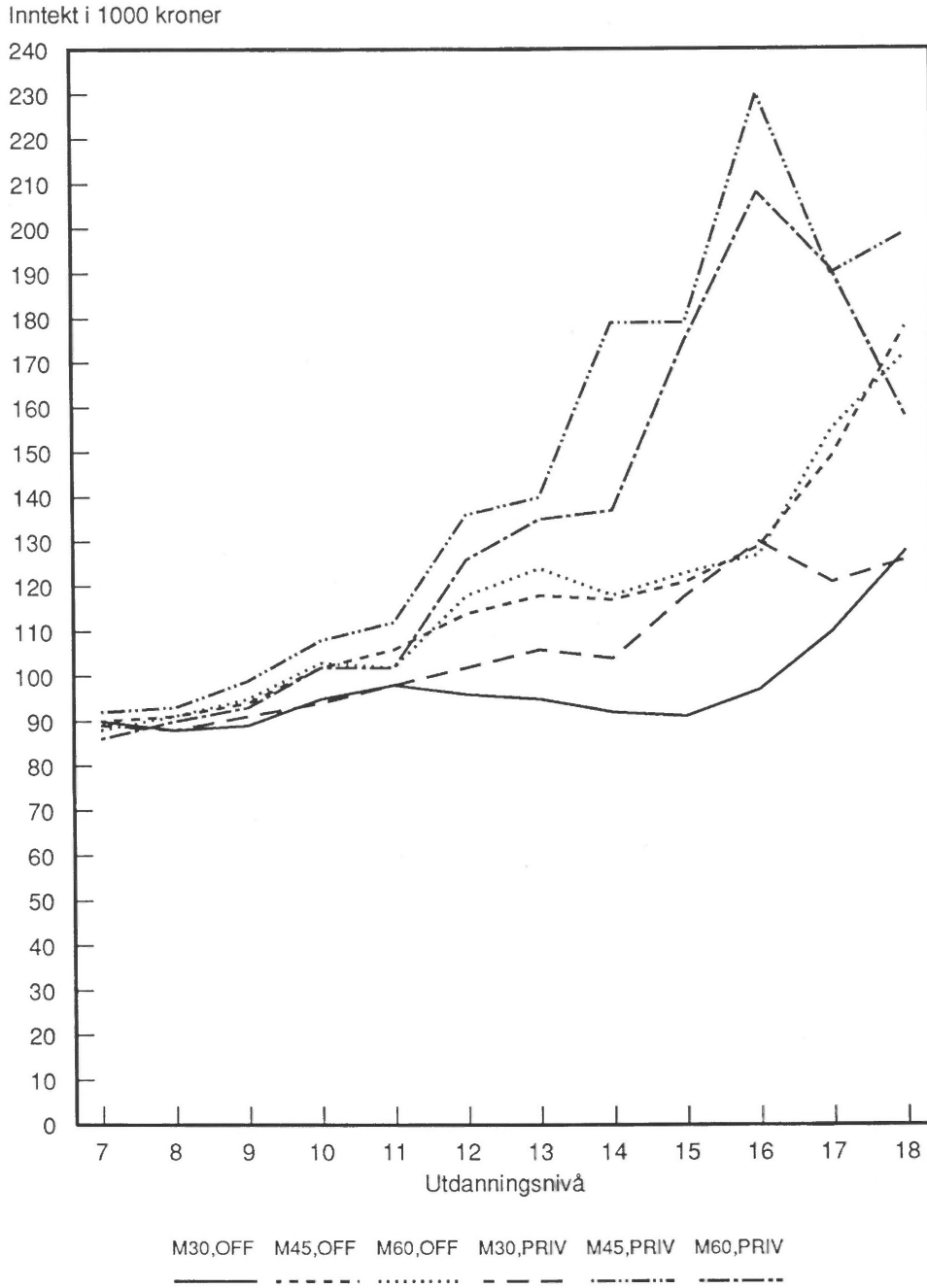
Både blant menn og kvinner fører introduksjonen av denne klassifiseringen i tre typer av yrker til at skillet mellom arbeider og funksjonær får en langt sterkere effekt på inntekten enn det ellers gjør. Vi må se det høge inntektsnivået blant tingyrkene i lys av dette. For tingyrker og arbeideryrker har en god del til felles.

Jeg har presentert denne klassifiseringen som en som ikke rangordner yrker, med andre ord at det ikke er knyttet forskjeller i makt eller prestisje til dem. Kanskje er det en litt tvilsom antakelse. Tredelingen har jo en god del til felles med todelingen mellom arbeidere og funksjonærer, som i alle fall i noen sammenhenger kan oppfattes som en vertikal dimensjon. Datayrker tilsvarer da en type funksjonæryrker og tingyrkene arbeideryrker. Personyrkene er en type yrker som er blitt mer og mer vanlige. Nettopp av den grunn er det skillet mellom arbeidere og funksjonærer har mistet en del av sin fruktbarhet. Når den typen blir tatt bort, ser vi inntektsskillet mellom data- og tingyrkene (funksjonærer og arbeidere).

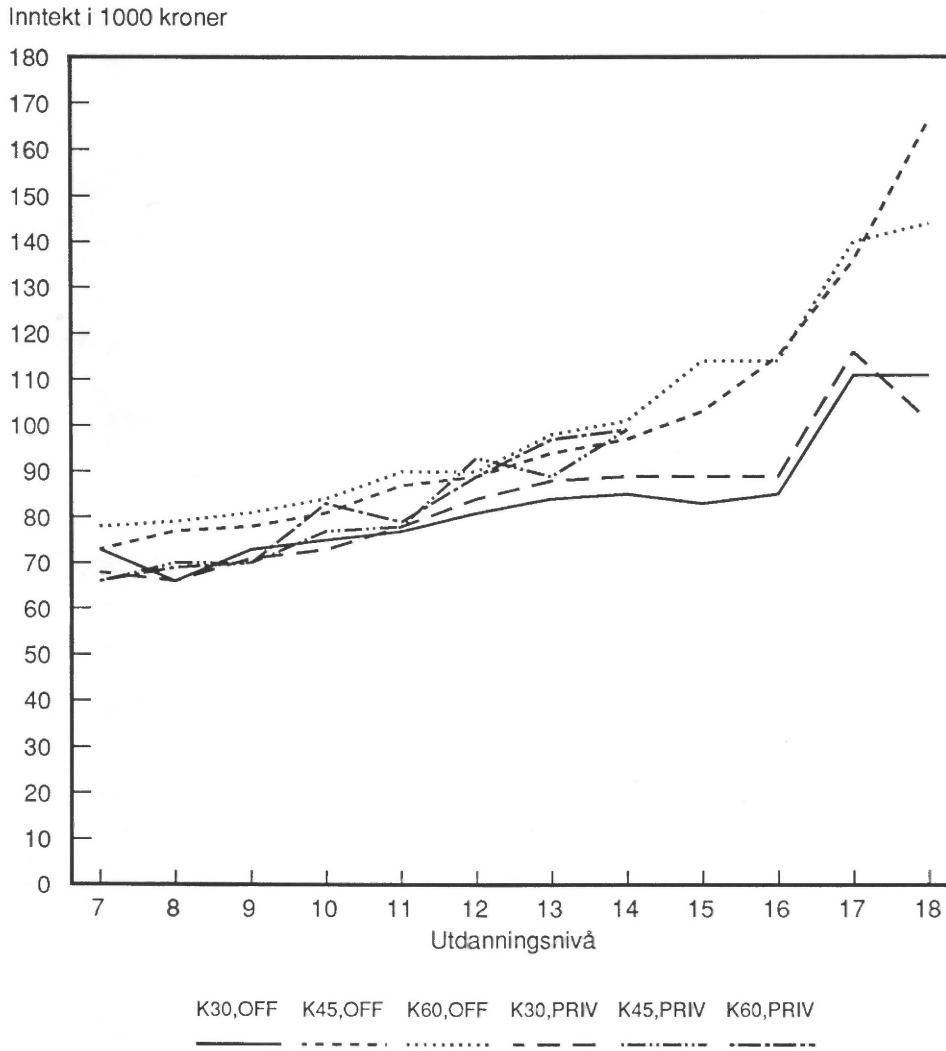
I det hele tatt har inndelingen i data-, ting- og personyrker en svak sammenheng med inntekt. Introduksjonen av den variabelen gir ingen økning i forklaringskraften til regresjonsmodellen. Selv tror jeg at denne inndelingen er for grov, eller av andre grunner er lite treffsikker, at det finnes inntektsforskjeller etter yrkets art også, men at jeg ikke har fått tak i dem med mine empiriske redskaper.

Den svake effekten av yrkets art kan ha med nærheten til variabelen som skiller mellom arbeidere og funksjonærer å gjøre. Funksjonærer øker sin inntektsfordel framfor arbeiderne når person- og datayrker trekkes inn og viser seg å ha lavere inntekt enn tingyrkene.

Figur 6.3
Inntekt etter utdanningsnivå. Menn 30, 45 og 60 år i offentlig og privat sektor. Gjennomsnitt. Tusen kroner



Figur 6.4
Inntekt etter utdanningsnivå. Kvinner 30, 45 og 60 år i offentlig og privat sektor. Gjennomsnitt. Tusen kroner



6.2.3. Offentlig og privat ansatte

En inndeling i offentlig og privat virksomhet basert på næringsklassifiseringen, viser seg å virke på inntektsnivået. Dersom vi ikke kontrollerer for forskjellen i sammensetning av yrkesbefolkningen i de to sektorene, er det de offentlig ansatte som har den høgeste inntekten. Dette gjelder både for kvinner og menn og i alle aldersklasser (tabell 6.6).

Tabell 6.6. Virkningen på inntekt av kjønn[1], alder og sektor. Gjennomsnitt. Tusen kroner

	Menn		Kvinner	
Alder	Offentlig	Privat	Offentlig	Privat
Alle 25-64	109	103	83	73
30	100	97	81	76
45	116	111	86	72
60	111	99	85	72

[1] Kvinnenes inntekter er justert for arbeidstid.

Bildet blir ganske annerledes når det blir tatt hensyn til at ansatte i de to sektorene er ulike med hensyn til en del andre kjennetegn som også virker på inntekten. Da er inntektsnivået i de to sektorene ganske likt for kvinnene. Mennene derimot har klart høgere inntekter i privat enn i offentlig sektor. Sagt på en annen måte er inntektsforskjellene mellom menn og kvinner mindre i offentlig enn i privat sektor (se også figur 6.3 og 6.4). Vi ser altså tegn både til skillelinjer i arbeidsmarkedet som følger sektor og skillelinjer som følger kjønn.

Virkningene på inntekten av utdanningsnivå og sosioøkonomisk status er forskjellig i offentlig og privat sektor. Ansatte i privat sektor får mer igjen for høyere kompetansenivå i yrket. Blant kvinner er bare funksjonærene bedre betalt enn arbeiderene i offentlig, men ikke i privat sektor. Det er også større inntektsfordeler å hente på å være i et lederyrke i offentlig enn i privat sektor. Den forskjellen gjelder for kvinner uansett alder og for de yngste mennene (tabell 6.7-6.9).

Tabell 6.7. Virkningen på inntekt for private og offentlige ansatte menn og kvinner 30 år etter utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 30 år		Kvinner 30 år	
	Privat	Offentlig	Privat	Offentlig
Utdanningsnivå	2,41 (19,3)	1,38 (7,8)	2,00 (17,6)	1,77 (16,1)
Kompetansenivå	5,79 (14,6)	4,53 (7,6)	6,67 (25,0)	3,60 (12,9)
Funksjonær	-2,34 (-3,5)	-1,69 (-1,4)	-0,58 (-1,1)	6,18 (5,2)
Leder	8,98 (13,0)	20,11 (20,8)	3,18 (3,9)	16,34 (21,1)
Konstant	59,81 (53,9)	65,96 (40,8)	38,15 (38,1)	38,95 (28,1)
R^2 (x 100)	12	20	19	20
N =	15 065	4 279	9 269	10 558

Vi finner med andre ord et samspill mellom sosial ulikhet og sektor. Den mest slående forskjellen er at inntekter i offentlig sektor lar seg forklare så mye bedre enn inntekten blant private. Det gjelder både for kvinner og menn. Inntektsfordelingen i offentlig sektor styres altså etter mer målbare, ytre kjennetegn enn i privat sektor.

Blant kvinner er de lavere funksjonærene sammen med det absolutte toppsjiktet i lagdelingen høgere betalt i offentlig enn i privat sektor. Ellers er inntektsnivået ganske likt når vi sammenlikner inntektene i de to sektorene for hvert av de tolv sosiale lagene. Blant menn er formenn for arbeidere og ledere i det nest høgeste funksjonærlaget høgere betalt i privat enn i offentlig sektor (tabell 6.10). Ledere blant høgere funksjonærer har høg inntekt som offentlig ansatte. Forøvrig er det ikke store forskjeller.

Tabell 6.8. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes, av arbeidsinntekt for private og offentlige ansatte menn og kvinner 45 år etter utdanningsnivå og sosialt lag

	Menn 45 år		Kvinner 45 år	
	Privat	Offentlig	Privat	Offentlig
Utdanningsnivå	7,06 (33,9)	6,18 (28,4)	2,48 (17,2)	3,09 (26,9)
Kompetansenivå	5,77 (7,8)	2,41 (3,0)	9,49 (28,0)	4,72 (15,8)
Funksjonær	1,20 (1,0)	-2,07 (-1,3)	-0,10 (-0,2)	3,12 (3,7)
Leder	14,63 (13,8)	14,64 (12,3)	2,76 (3,1)	13,40 (16,6)
Konstant	26,03 (15,2)	31,04 (16,3)	31,93 (28,8)	34,25 (32,1)
R^2 (x 100)	26	43	22	37
N =	11 847	3 295	7 962	6 843

Liksom de faktiske gjennomsnittsinntektene tyder også decilfordelingene på et lavere inntektsnivå blant privat enn blant offentlig ansatte. Dobbelt så mange kvinner og dobbelt så mange menn plasserer seg i første decil i privat som i offentlig sektor. Men hvor mange av kvinnene og hvor mange av mennene som har så lav inntekt, er det selvsagt stor forskjell på. Blant kvinner 25-64 år i privat sektor er det 27 prosent, blant menn 4 prosent. Det er særlig blant lavere funksjonærer at det er mange privat ansatte med lav inntekt. Tilsvarende er det noen flere offentlig enn privat ansatte i 10. decil (tabell 6.11).

Alt alt er inntektsforskjellene i offentlig sektor mindre enn i privat etter de variablene som er med i denne modellen. Samtidig blir de inntektsforskjellen som er, fanget bedre opp blant offentlig ansatte.

Tabell 6.9. Virkningen på inntekt for private og offentlige ansatte menn og kvinner 60 år etter utdanningsnivå og sosialt lag. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 60 år		Kvinner 60 år	
	Privat	Offentlig	Privat	Offentlig
Utdanningsnivå	5,61 (27,0)	5,52 (22,4)	2,64 (12,2)	2,30 (17,2)
Kompetansenivå	7,27 (10,7)	3,81 (4,4)	9,51 (17,7)	4,81 (14,6)
Funksjonær	0,79 (0,7)	0,03 (0,0)	0,97 (1,3)	5,10 (6,1)
Leder	16,06 (15,3)	14,40 (10,5)	3,35 (2,8)	7,97 (9,2)
Konstant	31,21 (18,8)	33,78 (16,2)	30,56 (19,3)	43,56 (38,8)
R^2 (x 100)	31	48	21	33
N =	7240	1851	4284	3773

Tabell 6.10. Andel i 1. og 10. inntektsdecil etter kjønn og sektor

	Menn		Kvinner	
Sektor	Offentlig	Privat	Offentlig	Privat
Decil 1	2	4	12	27
Decil 10	20	15	3	2

Tabell 6.11. Virkningen på inntekt av sosialt lag, kjønn og sektor. Alder 25-64 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner

		Sosiale lag												
Kjønn	Sektor	Alle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Kvinner	Offentlig	83	68	81	75	(83)	76	98	81	86	86	97	102	133
	Privat	73	66	80	75	93	67	90	81	81	88	94	101	103
Menn	Offentlig	109	82	90	90	103	83	106	102	106	100	118	117	147
	Privat	103	88	102	95	115	87	91	103	106	117	140	125	142

6.2.4. Næring

Inntekten varierer betydelig mellom næringer (se f.eks. NOS B 273). Her skal jeg ikke gå i detalj når det gjelder de forskjellene. Jeg skal nøye meg med å vise inntektsforskjellene mellom næringene ifølge det groveste nivået i den vanlige næringsklassifiseringen, men kontrollere for utdanningsnivå og sosialt lag. Poenget er igjen å demonstrere at det finnes delmarkeder som følger bransje. I et senere kapittel (kapittel 8) skal jeg ta for meg hva som ligger bak.

Inntektsforskjellene mellom næringene er ikke de samme for kvinner og menn. Blant menn er offentlig og privat tjenesteyting lite givende, sett i forhold til utdanning og lagdelingsposisjon. Men også jordbruk og kraft- og vannforsyning gir små inntekter. Høgest inntektsutbytte i forhold til kvalifikasjoner og posisjon har de ansatte i bergverk. Der er inntekten nesten 45 000 kroner høgere enn innen tjenesteyting. Nest høgest er inntekten i bank og finans (tabell 6.12).

Kvinnene har lavest inntekt som ansatte i jordbruk. Men heller ikke handel, restaurant og hotell er særlig lukrativt. Høgest er inntekten innen bergverk. Men det er til gjengjeld ingen typisk kvinnenæring. Også blant kvinnene er bank og finans forholdsvis godt betalt i forhold til kvalifiksjoner og posisjon i lagdelingen. Motsatt det som gjelder for mennene, er inntektsnivået forholdsvis høgt i offentlig og privat tjenesteyting. Denne forskjellen mellom kjønnene kan vi sette i sammenheng med forskjellen mellom dem når det gjelder offentlig og privat sektor (tabell 6.12).

6.2.5. Sammenlikning av utdanningsretning, yrkets art og sektor

Resultatene i dette kapittelet passer til mine antakelser på forhånd. Vi har sett spor etter strukturer i arbeidsmarkedet som virker på inntektsnivået. I dette avsnittet skal jeg se nærmere på hvordan de horisontale målene virker sammen. Jeg skal gi størst oppmerksomhet til utdanningsretning og yrkesfelt, men også knytte noen kommentarer til skillet mellom offentlig og privat sektor.

Tabell 6.12. Virkningen på inntekt av næring, utdanningsnivå og sosialt lag.[1] Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 45 år	Kvinner 45 år
Utdanningsnivå	6,42 (42,5)	2,57 (16,1)
Kompetansenivå	4,13 (7,6)	6,67 (16,3)
Funksjonær	1,12 (1,1)	3,02 (3,3)
Leder	18,41 (23,0)	8,49 (7,7)
Næring:		
Jordbruk	4,08 (1,3)	-29,38 (-9,6)
Bergverk	44,35 (13,6)	17,52 (2,5)
Industri	14,41 (14,8)	-1,18 (-1,3)
Kraft	5,22 (2,2)	-0,34 (-0,1)
Bygg	18,82 (15,1)	-1,83 (-0,8)
Handel	10,04 (8,6)	-8,90 (-11,5)
Kommunikasjon	17,90 (15,0)	0,11 (0,1)
Finans	31,76 (20,4)	2,01 (1,7)
Konstant	18,92 (11,8)	37,20 (25,7)
R^2 (× 100)	28	36
N =	18 437	4 468

[1] Offentlig administrasjon er basisverdi for næring.

Resultatene viser spor etter strukturer, men de gir ikke særlig tydelige hint til hvor grensene mellom eventuelle delmarkeder

går. Det er liten overensstemmelse mellom bildet utdanningsretning og yrkesfelt gir, bortsett fra at jordbruk gir liten inntekt enten du har det som utdanning eller driver med det som yrke. Den mest nærliggende grunnen til det er at de to klassifiseringene er bygget opp ulikt. Vi har ikke å gjøre med "matchende" klassifiseringer fra henholdsvis individ- og posisjonssida. En annen tolkning er at det ikke er en så klar sammenheng mellom hva en person utdanner seg til og hva slags yrke han eller hun får senere. Det norske samfunnet er ikke så gjennomprofesjonalisert. Men om det er tilfellet, er det enda mindre grunn til å tro at navnet på utdanningsretningen kan fortelle oss hvor delmarkedene er.

En modell der begge de to variablene trekkes inn samtidig, kan fortelle oss om de to griper tak i de samme eller forskjellige tendenser. Svaret er at utdanningsretning og yrke måler ulike fenomen. Koeffisientene påvirkes lite av at den andre variabelen tas med i modellen (tabell 6.1 og 6.2). Når vi trekker inn både individ- og posisjonsmålet i samme modell, øker forklaringskraften ytterligere for mennenes vedkommende, sammenliknet med modellene der bare en av de var med. Det er også et tegn på at vi her måler delvis uavhengige egenskaper.

De store inntektsforskjellene mellom privat og offentlig sektor for menn holder seg også om vi kontrollerer for utdanningsretning og yrkesfelt. Forskjellene ser altså ikke ut til å skyldes at de offentlig ansatte mennene har en annerledes bakgrunn enn de privat ansatte. Disse resultatene styrker troen på at vi her har å gjøre med velavgrensete arbeidsmarkeder med fordelingsmekanismer som kan være forskjellige.

På den annen side gir ikke samme utdanningsretning og samme yrkesfelt den samme inntektsvirkningen i privat som i offentlig sektor. Om vi først ser på virkningen av utdanningsretning for 45 år gamle menn, ser vi at utslagene av utdanningsretning stort sett er mindre i offentlig enn privat sektor. Som offentlig ansatt får man ikke så mye lavere lønn enn de andre av å være utdannet i humaniora eller undervisning. (Men siden inntektsnivået er lavere i offentlig sektor, er det ikke sikkert humanistene der tjener mer enn privat ansatte humanister. Det er bare forskjellene i forhold til de andre i offentlig sektor som er mindre.) Helseutdanning betyr noe helt annet i privat enn i offentlig tjeneste. I det offentlige er inntektsfordelene

store. I det private er det en ulempe. Den forskjellen beror nok på at det er leger som preger helseutdanningen blant offentlig ansatte middelaldrende menn.

Den mest påfallende forskjellen mellom offentlig og privat ansatte i samme yrkesfelt er at privat administrasjon er høgt betalt, mens offentlige administrasjonsyrker er lavt betalt sammenliknet med andre yrkesfelt innen det offentlige. På den annen side er offentlig service relativt godt lønnet. Ellers er det verdt å merke seg at inntektsutslagene er mindre i det offentlige.

Motsatt det som gjaldt for mennene, tjener kvinner relativt sett dårligere i offentlig sektor med utdanningsbakgrunn innen undervisning eller humaniora. Også jordbruksutdanning gir dårligere kår i det offentlige.

Forklaringskraften til modellen med utdanningsretning og yrkesfelt i tillegg til utdanningsnivå og sosialt lag blir meget stor for ansatte i offentlig sektor. Den er også blitt betraktelig større av at vi trakk inn de to variablene for horisontal ulikhet. Alt i alt er med andre ord inntektsfordelingen i offentlig sektor lett å forklare med målbare kjennetegn.

7. YRKES- OG NÆRINGSDEMOGRAFI

I dette kapittelet skal jeg ta for meg utviklingen i tallet på ansatte og sammensetningen med hensyn til alder og kjønn i yrker og næringer, for så å sette disse egenskapene ved yrkene og næringene i sammenheng med inntekten til de som er i dem i 1980.

Jeg gjør det for å studere effekten av tre prosesser som skal virke på inntekten, ifølge mitt teoretiske utgangspunktet.

Den første prosessen gjelder tilbud og etterspørsel etter arbeidskraft i delarbeidsmarkeder. Her tar jeg for meg vekst eller tilbakegang i sysselsettingen. Jeg forventer at yrker og næringer der sysselsettingen var større i 1980 enn i 1970, isolert sett har gitt de ansatte en høgere inntekt enn i yrker og næringer der sysselsettingen har gått tilbake. Det er fordi vekst i sysselsettingen forutsetter større etterspørsel som igjen fører til at arbeidskjøperne må tilby en relativt sett høgere pris for å få varen de trenger. Riktignok trenger ikke økt etterspørsel innebære press i arbeidsmarkedet. Men jeg går ut fra at det ofte gjør det.

Jeg gjør altså ingen forsøk på å avgrense delarbeidsmarkedene ut fra noe teoretisk grunnlag. Men jeg antar at yrke og næring er blant kjennetegnene som bestemmer utstrekningen og tettheten i slike markeder.

En annen prosess i slekt med denne første, vil jeg forsøke å avlede fra alderssammensetningen til yrkene og næringene. Tanken er at yrker og næringer med en arbeidsstokk med mange eldre arbeidstakere også vil være yrker og næringer med stor avgang. De vil derfor også være yrker og næringer med stor etterspørsel etter arbeidskraft. Vi kan forvente høgere inntekter der enn i andre yrker og næringer.

Denne antakelsen er ganske usikker. En innvending er at en næring som har mange eldre nå ikke trenger å ha vært igjennon noen periode med stor avgang ennå. En viktigere innvending er at en næring med mange eldre godt kan være en næring i stagnasjon. (Skjønt det burde det være mulig å kontrollere for ved hjelp av tallene for sysselsettingsutvikling.) For det tredje går det an å påstå at yrker og næringer med mange unge også kan være næringer med stor etterspørsel etter arbeidskraft. Det ungdommelige kan nettopp være tegn på at mange er blitt skiftet ut.

Den tredje prosessen har å gjøre med forskjellene i samfunnets vurdering av unge, middelaldrende og gamle og av kvinner og menn.

Det har allerede kommet fram her (kapittel 4) og er velkjent fra før at kvinner har langt lavere inntekt enn menn. Det kommer av at menn oftere enn kvinner har de individuelle ressursene og har erobret de posisjonene der inntekten er størst. Det kommer også av at menn får mer igjen for disse ressursene og disse posisjonene enn kvinner gjør.

Her tar jeg, for meg et forhold som utdyper de årsakene jeg nevnte først, at kvinner oftere enn menn er i ugunstige posisjoner. Spørsmålet jeg stiller, er om disse posisjonene som kvinner ofte er i, kan være ugunstige nettopp fordi de er dominert av kvinner. Spørsmålet kan også formuleres motsatt: Er kvinner i de posisjonene fordi de er ugunstige? Spørsmålene er ikke nye. Det nye består i at folketellingen gir et godt datamateriale til å gi svar. Jeg vil blant annet legge vekt på å få fram hvilken effekt det har på menns inntekter å være i et kvinneyrke.

På tilsvarende måte har jeg satt meg fore å undersøke om yrker og næringer som er preget av ungdom eller eldre er godt eller dårlig betalt. Men om jeg skulle få et slikt resultat, vil det være vanskelig å tolke, ettersom jeg ovenfor har satt fram hypoteser av en helt annen karakter som skal belyses med akkurat samme beregninger.

Jeg gjør altså kvinne- ungdoms- og eldreandelen i yrker og næringer til egenskaper ved yrkene og næringene. De individuelle egenskapene alder og kjønn blir aggregert og brukt til å få fram viktige egenskaper ved posisjoner.

7.1. Tilbud av og etterspørsel etter ulike typer arbeidskraft

Det er et problem i analysen at det er vanskelig å skille effekten av tilbud og etterspørsel fra andre føringer som f. eks. konvensjoner, ulikheter i bransjers og foretaks betalingsevne og av maktforholdet mellom partene. Jeg gjør likevel et forsøk. De tre andre typene effekter blir delvis behandlet i andre kapitler.

7.1.1. Operasjonaliseringer

Jeg har operasjonalisert balansen mellom tilbud og etterspørsel på tre delvis forskjellige måter.

I den første bruker jeg folketellingsdata til å måle utviklingen i antall sysselsatte i ulike bransjer (Vekstnæring). Hypotesen er at en bransje med tilbakegang i sysselsettingen kjennetegnes ved overskuddstilbud på arbeidskraft, mens en bransje i vekst kjennetegnes av underskudd og høg etterspørsel. Når andre vilkår holdes konstant, vil derfor folk i den første typen bransje ha lavere inntekt enn folk i den andre typen. Som nevnt tidligere er det et problem at jeg ikke kan operasjonalisere størrelsen på etterspørselen og størrelsen på tilbudet hver for seg.

Den andre operasjonaliseringen er annerledes, i det jeg bruker sysselsettingsutviklingen i yrker i stedet for i bransjer for å nærme meg delmarkedene (Vekstyrke). Data er fra folketellingene.

For det tredje har jeg hentet data fra arbeidsdirektoratet som viser antallet arbeidssøkere og antallet ledige stillinger etter yrke i årene like før 1980 (Stramhet).

I neste kapittel vil jeg belyse samme spørsmål med data fra industristatistikk og nasjonalregnskap. Jeg behandler det der, fordi det inngår i en videre analyse av hvordan utviklingen i næringer virker på inntekten.

7.1.2. Vekst i yrker og næringer

Hypotesen er at inntekten er høgere i yrker og næringer i framgang og lavere i yrker og næringer i tilbakegang. Den empiriske støtten til denne hypotesen er ikke overveldende. Riktignok er koeffisientene positive, men langt fra alltid signifikante. Dessuten varierer det med kjønn og alder om det er utviklingen i næringer eller i yrker som har størst betydning. Klarest er sammenhengen for de seksti år gamle kvinnene, der en vekst på tusen sysselsatte i næringsgruppa de er ansatt i, gir 170 kroner høgere inntekt i året. Forklaringskraften til modellen stiger likevel bare med ett prosentpoeng av at de

to variablene blir tatt med (tabell 7.1). I fire av de seks utvalgene øker ikke forklaringskraften noe.

Tabell 7.1. Virkningen på inntekt av veksten i yrker og næringer 1970-1980[1)]

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Vekstyrke	0,0097	0,051	0,0426	0,0109	0,0455	0,0145
	(0,5)	(2,7)	(2,2)	(0,8)	(2,2)	(0,9)
Vekstnæring	0,049	0,012	-0,0007	0,0836	0,0667	0,173
	(1,9)	(0,7)	(-0,0)	(7,2)	(2,2)	(13,5)
R^2 (× 100)	16	22	29	36	32	36
Stramhet	-6,55	-2,62	-5,07	-5,02	-1,99	1,46
	(-4,52)	(-3,1)	(-3,1)	(-6,2)	(-1,1)	(1,5)
R^2 (× 100)	16	22	29	36	32	36
R^2 uten disse	15	22	29	36	32	35
N =	9 707	9 691	15 437	14 588	10 170	9 831

1) Tabellen viser resultatene fra en regresjonsberegning. Utdanningsnivå og de tre variablene som danner sosialt lag samt utdanningsretning og yrkesfelt var også med i beregningene. Koeffisientene for de variablene blir ikke oppgitt her. "R^2 uten disse" er R^2 uten de variablene som vises i tabellen.

I neste kapittel, om hvordan økonomiske forhold i ulike bransjer i industrien virker på inntekten, har jeg også med tall for hvordan sysselsettingsutviklingen virker. Effektene er heller ikke der særlig sterke. Men de er noe sterkere enn disse.

7.1.3. Stramheten på arbeidsmarkedet

En indikator for stramheten i ulike yrkesgrupper på arbeidsmarkedet, burde vise positiv sammenheng med inntekten. For der det er mange ledige stillinger i forhold til antall arbeidssøkere, kan vi vente at de som kjøper arbeidskraft vil by høgere for å få fyllt sine stillinger.

Resultatet er det motsatte (tabell 7.1). Der sammenhengene er

signifikante, er de negative. En nærliggende tolkning er at stillinger av den typen står ledige nettopp fordi de byr på dårlige lønnsforhold.

En annen tolkning har sammenheng med datagrunnlaget for denne indikatoren. Stort sett er det personer i lavtlønnsyrker som melder seg ledige hos Arbeidsformidlingen. Bedriftene er noe mindre selektive i sin meldingsatferd. Stramhet målt for yrkesgrupper hver for seg kan derfor gi uventete utslag. For det tredje er det verdt å merke seg at mine resultater gjelder lønnsnivå. Mål for lønnsendring kan gi andre resultater (Nymoen 1988).

7.2. Kvinneandelen i yrket

Andelen kvinner i yrket et individ er i, har en klar effekt på inntekten. Det gjelder selv når vi kontrollerer for de variablene som hittil har vist seg å ha en betydningsfull virkning på inntekten. Både for menn og kvinner er inntekten klart lavere i kvinne- enn i mannsyrker (tabell 7.2). Resultatene tyder på at tanken om at det er et skille mellom et kvinne- og et mannsarbeidsmarked, har noe for seg.

Effekten er større for menn enn for kvinner. I de tre utvalgene med menn går inntekten ned med om lag 250 kroner for hvert prosentpoeng flere kvinner det er i yrket deres (tabell 7.2). Det innebærer f.eks. at menn på tretti år tjener 99 000 kroner i yrker der det er opptil en fjerdedel kvinner og 83 000 i yrker der det er minst tre fjerdedeler (tabell 7.3).

For kvinnene er effekten omtrent halvparten så stor, dvs. at de "taper" 125 kroner for hvert prosentpoeng kvinnedominansen øker. Det betyr at tretti år gamle kvinner har en inntekt på 81 000 kroner i mannsyrkene med under 25 prosent kvinner og 71 000 i kvinneyrkene med mer enn 75 prosent (tabell 7.2 og 7.3). Når vi skal vurdere størrelsen på disse effektene, må vi ha i tankene at kvinners inntekter er lavere enn mennenes, slik at den relative effekten ikke er så mye mindre.

T-verdiene til disse regresjonskoeffisientene er alle forholdsvis høge, noe som tyder på at mønsteret er signifikant.

Hvor stor virkning det har på inntekten å være ansatt i et kvinneyrke, varierer en del avhengig av andre kjennetegn.

Tabell 7.2. Virkningen på inntekt av andelen kvinner i yrket etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	-0,26	-0,13	-0,27	-0,14	-0,23	-0,11
	(-12,4)	(-13,0)	(-11,5)	(-17,0)	(-9,5)	(-11,0)
R^2 (× 100)	18	23	29	37	33	36
Klassetrinn 7-9	-0,14	-0,09	-0,14	-0,09	-0,12	-0,06
	(-7,0)	(-8,3)	(-6,2)	(-9,3)	(-6,5)	(-5,4)
Klassetrinn 10-12	-0,20	-0,15	-0,27	-0,15	-0,32	-0,18
	(-10,9)	(-16,0)	(-6,6)	(-10,2)	(-6,5)	(6,9)
Klassetrinn 12 og over	-0,36	-0,17	-0,63	-0,30	-0,51	-0,26
	(-14,6)	(-13,5)	(-7,2)	(-10,9)	(-5,7)	(-6,8)
Sosialt lag 1,3,5	-0,13	-0,11	-0,05	-0,11	-0,13	-0,08
	(-6,2)	(-9,9)	(-2,0)	(-11,4)	(-6,2)	(-6,6)
Sosialt lag 2,4	0,02	-0,49	-0,32	-0,02	-0,19	-0,00
	(0,1)	(-1,7)	(-1,4)	(-0,1)	(-2,1)	(0,0)
Sosialt lag 6,7,8,9	-0,26	-0,12	-0,27	-0,10	-0,21	-0,07
	(-11,9)	(-12,0)	(-6,4)	(-6,7)	(-4,1)	(-3,0)
Sosialt lag 10,11,12	-0,44	-0,21	-0,42	-0,38	-0,54	-0,32
	(-6,8)	(-6,9)	(-3,0)	(-7,7)	(-4,2)	(-4,6)
Sosialt lag 10 og 12	-0,58	-0,41	-0,94	-0,60	-1,06	-0,35
	(-5,7)	(-6,6)	(-4,3)	(-6,9)	(-5,0)	(-3,0)
Privat	-0,15	-0,13	-0,22	-0,12	-0,21	-0,13
	(-8,1)	(-13,8)	(-6,6)	(-11,3)	(-7,5)	(-8,3)
R^2 (× 100)	15	23	26	28	28	29
Offentlig	-0,29	-0,16	-0,19	-0,19	-0,25	-0,10
	(-14,1)	(-14,8)	(-5,8)	(-14,5)	(-6,1)	(-6,2)
R^2 (× 100)	36	23	59	41	57	37

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Tabell 7.3. Inntekt etter andelen kvinner i yrket de arbeider i[1]. Privat og offentlig ansatte[2]. Gjennomsnitt. Tusen kroner

Kvinneandel i yrket. Kvartiler	Sektor	1 Menn 30 år	2 Kvinner 30 år	3 Menn 45 år	4 Kvinner 45 år	5 Menn 60 år	6 Kvinner 60 år
1	Alle	99	81	112	82	103	81
2		92	76	104	76	93	75
3		88	71	99	73	91	74
4		83	71	101	71	92	71
1	Privat	97	76	110	73	100	73
2		92	74	104	71	90	68
3		91	67	99	67	90	70
4		91	66	104	64	93	63
1	Off-	104	87	118	95	114	89
2	entlig	98	79	115	82	108	82
3		89	75	103	80	98	80
4		81	74	102	78	93	79

1) Tallene er justert for effektene av utdanningsnivå, utdanningsretning, sosialt lag og yrkesfelt vha. kovariansanalyse.
2) Beregningsmåten gjør at det ikke gir mening å sammenlikne inntektsnivåer til private og offentlige ansatte.

For det første er effekten på inntekten av kvinneinnslag i yrket større i offentlig enn i privat sektor. Her er riktignok 45 år gamle menn og 60 år gamle kvinner unntak. Forskjellene er heller ikke veldig store (tabell 7.2). Det er uansett grunn til å kommentere at den offentlige sektoren ikke kommer så godt ut av denne testen på inntektslikestilling som den gjorde da vi så på inntektene til individuelle kvinner og menn i forrige kapittel.

For det andre øker effekten med vertikal sosial ulikhet, og den forskjellen er betydelig. Jeg ser først på virkningen av utdanningsnivå. Blant de som bare har grunnutdanning, er det også høgere inntekter dess færre kvinner det er i yrket et individ utøver. De øker sin inntekt med fra 60 til 140 kroner i året for hvert prosentpoeng kvinneandelen i yrket går ned. Men forskjellen i inntekt på manns- og kvinneyrker er langt større blant de som har videregående skole og enda mye større blant de som har høgere utdanning. For 45-årige menn med utdanning på gymnasnivå eller høgere er inntektstapet 630 kroner for hvert prosentpoeng kvinneandelen stiger. Utslagene er mindre for

kvinner enn for menn og de er mindre for de yngste enn for de to eldste aldersklassene (tabell 7.2). Jeg har da kontrollert for effekten av andre variabler som samvarierer med kvinneandel.

Det samme bildet kommer også fram om vi bruker sosial lagdeling som ulikhetsmål (tabell 7.2). En 45-årig mann taper nesten 1000 kroner i året for hvert prosentpoeng større andel kvinner det blir i yrket hans, dersom han er leder i et av de to øverste funksjonærlagene. Individer i samme lag som ikke er ledere, taper 300 kroner og ikke-ledere i de laveste arbeider- og funksjonærlagene taper bare 100 kroner.

Føringene som ligger på arbeidmarkedet når det gjelder kjønnspreget yrker har, ser altså ut til å være sterkere jo høgere rang individet og posisjonen deres har. I de høgere lagene er forskjellen mellom kjønnene og mellom aldersklassene forholdsvis store. Effekten er sterkest hos de middelaldrende og eldre mennene. For dem er inntekten i kvinneyrker mange tusen kroner lavere enn i mannsyrker.

Folketellingsdata tyder på at yrker med mange kvinner er dårlig betalte yrker. Akkurat hvordan det har blitt slik, forteller ikke disse tallene om. Det trenger ikke å skyldes at de kvinnepregete yrkene blir dårligere betalt. Prosessen kan også være den motsatte, at yrker som er dårlig betalt, blir kvinneyrker, ved at kvinner mer enn menn forblir i yrker der inntektsnivået er på vei ned eller også går inn i yrker der inntektsnivået er lavt.

For å få en pekepinn om den siste hypotesen har noe for seg, går det an å se om endringer i kjønnssammensetningen i yrket virker på inntektsnivået. Jeg kommer tilbake til det spørsmålet senere i kapittelet.

7.3. Kvinneandelen i næringer

Inntekten viste seg å være lavere jo større andel kvinner det er i det yrket et individ er ansatt i. Nå skal jeg se på om andelen kvinner i næringen har en tilsvarende effekt.

Tabell 7.4. Virkningen på inntekt av andelen kvinner i næringen etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	-0,22	-0,08	-0,25	-0,07	-0,21	-0,06
	(-10,4)	(-8,1)	(-11,1)	(-8,8)	(-8,7)	(-6,8)
R^2 (× 100)	16	22	29	37	33	36
Klassetrinn 7-9	-0,19	-0,07	-0,22	-0,06	-0,19	-0,05
	(-6,1)	(-4,9)	(-12,4)	(-7,0)	(-8,4)	(-5,0)
Klassetrinn 10-12	-0,21	-0,08	-0,22	-0,05	-0,18	-0,09
	(-6,8)	(-6,0)	(-6,9)	(-3,9)	(-3,4)	(-4,9)
Klassetrinn 12 og over	-0,26	-0,06	-0,31	-0,09	-0,17	-0,09
	(-6,4)	(-3,2)	(-4,1)	(-3,5)	(-1,8)	(-3,2)
Sosialt lag 1,3,5	-0,18	-0,06	-0,20	-0,05	-0,18	-0,05
	(-6,8)	(-4,6)	(-10,0)	(-6,8)	(-9,4)	(-5,1)
Sosialt lag 2,4	-0,36	-0,80	-0,18	-0,05	-0,46	-0,18
	(-1,3)	(-0,9)	(-2,0)	(-0,4)	(-3,1)	(-2,2)
Sosialt lag 6,7,8,9	-0,27	-0,12	-0,26	-0,11	-0,16	-0,06
	(-6,9)	(-7,4)	(-7,5)	(-6,8)	(-2,8)	(-2,8)
Sosialt lag 10,11,12	-0,21	-0,02	-0,21	-0,06	-0,21	-0,18
	(-3,3)	(-0,5)	(-2,9)	(-1,3)	(-2,5)	(-3,7)
Sosialt lag 10 og 12	-0,22	0,04	-0,27	-0,01	-0,25	-0,24
	(-2,6)	(0,5)	(-3,1)	(-0,2)	(-2,5)	(-3,2)
Privat	-0,21	-0,09	-0,21	-0,11	-0,23	-0,15
	(-7,2)	(-6,2)	(-6,9)	(-10,0)	(-7,1)	(-11,3)
R^2 (× 100)	15	23	26	28	28	29
Offentlig	-0,06	-0,07	-0,09	-0,05	-0,11	-0,02
	(-1,8)	(-4,1)	(-3,5)	(-4,0)	(-3,2)	(-1,8)
R^2 (× 100)	34	21	59	39	56	36

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Det er en klar sammenheng mellom innslaget av kvinner i en næring og inntekten i den. Men effektene er noe svakere enn effekten fra kvinneinnslag i yrket. Økningen i forklaringskraft i sammenlikning med en modell som er lik den som er brukt her, bortsett fra at vari-

ablene som måler kvinnedominans ikke er tatt med, er også større med yrkes- enn med næringsvariabelen. Like fullt må vi slå fast at det virker uheldig på inntekten å være ansatt i en kvinnenæring.

På samme måte som når det gjelder yrke, er det mennenes inntekter som blir sterkest berørt av kvinnepreget. For hvert prosentpoeng større andel kvinner i næringen, blir inntekten om lag 250 kroner lavere i året. For kvinnene er det tilsvarende beløpet mellom 60 og 80 kroner. Det er ikke noe særlig forskjell på effekten av alderen til de ansatte (tabell 7.4).

Effekten er en god del sterkere for privat enn for offentlig ansatte. Det kan oppfattes som et tegn på noe mindre lønnsdiskriminering etter kjønn i offentlig sektor. På den annen side er tallet på næringer i offentlig sektor atskillig mindre, slik at vi må være varsomme med å trekke for bastante konklusjoner.

Når det gjaldt kvinnepreget på yrker, viste det seg at utslagene var avhengig av individets og posisjonens sosiale rang. Det samme gjelder ikke for næring. Her er den sammenhengen svak for noen og ikke til stede i det hele tatt for andre. Sagt på en annen måte er virkningen på inntekten av å være ansatt i en kvinnenæring, noe som preger alle ansatte uansett rang.

7.4. Kvinner i yrket og i næringen

Også når vi tar kvinneyrke og kvinnenæring med i samme modell, har begge virkning på inntekten. Koeffisienten er litt lavere enn i modellene der de to variablene ble studert hver for seg, men de er signifikante. Forklaringskraften øker ikke særlig mye, rundt ett prosentpoeng sammenliknet med modellene med bare næring (tabell 7.5).

En 45-årig mann taper 220 kroner i året på hvert prosentpoeng kvinner i yrket og ytterligere 190 kroner for hvert prosentpoeng flere kvinner i næringen. Inntektsforskjellene blir betydelige, om vi sammenlikner en arbeider i et kvinneyrke i en kvinnenæring med en som arbeider i et mannsyrke i en mannsnæring.

Tabell 7.5. Virkningen på inntekt av andelen kvinnelige, andelen unge og andelen eldre arbeidstakere i yrker og næringer etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Kvinneyrke	-0,21	-0,11	-0,22	-0,15	-0,18	-0,10
	(-9,4)	(-10,7)	(-8,6)	(-9,3)	(-7,4)	(-9,7)
Kvinnenæring	-0,15	-0,04	-0,19	-0,02	-0,16	-0,04
	(-6,6)	(-3,6)	(-8,1)	(-1,8)	(-6,4)	(-4,5)
R^2 (x 100)	17	23	30	38	33	36
Ungdomsyrke	0,15	-0,00	0,15	-0,20	-0,01	-0,18
	(4,1)	(-0,1)	(4,2)	(-5,1)	(-0,3)	(-6,9)
Ungdomsnæring	0,33	0,02	0,46	0,02	0,13	-0,03
	(8,6)	(0,6)	(10,7)	(0,5)	(2,4)	(-1,1)
R^2 (x 100)	17	22	30	37	32	36
Eldreyrke	-0,45	-0,15	-0,38	0,07	-0,18	0,13
	(-8,5)	(-3,3)	(-7,8)	(1,0)	(-4,2)	(3,1)
Eldrenæring	-0,45	-0,08	-0,59	-0,08	-0,17	-0,06
	(-9,0)	(-2,0)	(-11,2)	(-1,5)	(-3,1)	(-1,7)
R^2 (x 100)	18	22	30	37		36
Kvinneyrke	-0,21	-0,11	-0,21	-0,16	-0,19	-0,12
	(-9,6)	(-9,8)	(-8,4)	(-10,0)	(-7,8)	(-11,9)
Kvinnenæring	-0,12	-0,04	-0,18	-0,02	-0,17	-0,03
	(-5,2)	(-3,6)	(-7,7)	(-1,3)	(-6,7)	(-3,9)
Ungdomsyrke	-0,32	-0,02	-0,31	-0,47	-0,44	-0,32
	(-5,1)	(-0,7)	(-4,8)	(-7,2)	(-6,6)	(-7,6)
Ungdomsnæring	0,00	0,00	0,09	-0,03	-0,10	-0,16
	(0,0)	(0,1)	(1,2)	(-0,4)	(-1,1)	(-3,6)
Eldreyrke	-0,74	-0,09	-0,68	-0,42	-0,51	-0,13
	(-8,3)	(-1,2)	(-7,7)	(-3,7)	(-7,3)	(-1,9)
Eldrenæring	-0,44	-0,08	-0,48	-0,08	-0,26	-0,22
	(-4,5)	(-1,1)	(-4,8)	(-0,9)	(-2,6)	(-3,7)
R^2 (x 100)	19	23	31	39	34	37
N =	9 707	9 691	15 347	4 468	10 170	9 831

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

De to andre aldersklassene med menn jeg har med her, ligger ikke langt etter. For kvinnene derimot er effektene klart mindre, både fra næringen og fra yrket.

7.5. Ungdomsandelen i yrker

Det betyr også noe for inntekten om du arbeider i et yrke som er preget av unge arbeidstakere eller ikke. Det ser ut til å være en fordel for unge å være i et ungdomsyrke og en ulempe for eldre. Alderen til den enkelte ansatte og alderspreget til yrket han eller hun er i, bør altså stemme overens.

Men her er også et mønster som har med kjønn å gjøre. Menn har fordel av å være i ungdomsyrker selv når de er blitt middelaldrende. For de seksti år gamle mennene gjør det hverken fra eller til å være i et ungdomsyrke. Kvinnene har ulempe av å være i et ungdomsyrke allerede fra de er middelaldrende. For de tretti år gamle kvinnene gjør det hverken fra eller til (tabell 7.6).

Denne sammenhengen har mye med sosial rang å gjøre. Det er særlig de 45 år gamle mennene som er sjefer eller har høg rang gjennom lang utdanning som tjener godt i ungdomsyrker. Denne sammenhengen finnes ikke for de andre. For de middelaldrende kvinnene gir høg sosial rang endog motsatt virkning. For dem blir den negative virkningen av å være i et ungdomsyrke, sterkere med sosial ulikhet. Det samme er tilfelle for 60 år gamle kvinner og menn. De kvinnelige 60 år gamle topplederne (i lag 10 og 12) taper 950 kroner for hvert prosentpoeng flere ungdom det er i yrket de arbeider i.

Både for offentlig og privat ansatte er det gunstig å arbeide i et yrke som har et alderspreg som samsvarer med deres egen alder. Men det gir større negative utslag på inntekten i offentlig enn i privat sektor å være "for gammel" i forhold til yrket. Selv 30 år gamle kvinner er gamle i denne betydning, når de arbeider i offentlig sektor. Til gjengjeld strekker den positive effekten av å være i et ungdomsyrke seg helt til de middelaldrende kvinnene. For 60-åringene i privat sektor er det ingen effekt i det hele av denne variabelen. Offentlig sektor "behandler" sine ansatte som eldre enn privat sektor gjør.

Tabell 7.6. Virkningen på inntekt av andelen unge i yrket etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	0,24	0,00	0,23	-0,15	-0,00	-0,18
	(6,6)	(0,2)	(6,5)	(-7,4)	(-0,1)	(-7,0)
R^2 (x 100)	16	22	29	37	32	36
Klassetrinn 7-9	0,17	0,03	0,03	0,06	0,03	0,01
	(4,9)	(1,1)	(0,7)	(2,2)	(1,0)	(0,3)
Klassetrinn 10-12	0,19	0,10	0,22	-0,09	-0,06	-0,20
	(5,6)	(4,3)	(3,7)	(-2,4)	(-0,8)	(-3,3)
Klassetrinn 12 og over	0,17	0,05	0,36	-0,21	-0,17	-0,33
	(3,8)	(2,5)	(3,6)	(-5,2)	(-1,2)	(-5,1)
Sosialt lag 1,3,5	0,23	0,26	0,12	0,23	0,02	0,27
	(8,1)	(7,3)	(3,3)	(6,3)	(0,6)	(4,3)
Sosialt lag 2 og 4	0,18	0,66	0,22	0,11	-0,34	-0,05
	(0,4)	(0,0)	(1,3)	(0,2)	(-1,9)	(-0,1)
Sosialt lag 6,7,8,9	0,11	0,00	-0,16	-0,08	-0,37	-0,17
	(2,1)	(0,1)	(-1,6)	(-2,6)	(-3,2)	(-3,5)
Sosialt lag 10 og 12	0,17	0,15	0,22	-0,13	-0,50	-0,73
	(2,1)	(2,2)	(2,0)	(-1,3)	(-3,5)	(-4,9)
Sosialt lag 10 og 12	-0,21	0,13	0,17	-0,18	-0,55	-0,95
	(-2,1)	(1,3)	(1,4)	(-1,2)	(-3,2)	(-4,4)
Privat	0,18	0,13	0,12	0,14	-0,02	-0,07
	(5,9)	(5,9)	(2,6)	(4,3)	(-0,3)	(1,2)
R^2 (x 100)	15	23	26	27	28	28
Offentlig	0,10	-0,06	-0,04	-0,29	-0,26	-0,32
	(3,2)	(-3,2)	(-1,0)	(-11,1)	(-4,2)	(-10,0)
R^2 (x 100)	34	21	59	40	57	38

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

7.6. Ungdomsandelen i næringer

Hvor stor andel unge det er i bransjen, virker i første rekke på inntekten til de 30 og de 45 år gamle mennene. For dem er det en fordel å være i en ungdomsbransje. Mønsteret er altså det samme som vi fant for yrke, når det gjelder akkurat dem. Effektene er også forholdsvis sterke. Igjen er det de 45 år gamle mennene utslagene er størst for. 500 kroner stiger inntekten for hvert prosentpoeng andelen 25-34- åringer øker i bransjen deres. For dem er virkningen av å være i en ungdomsbransje større enn virkningen av å være i en kvinnebransje, og effekten går altså motsatt vei.

På samme måte som for ungdomsyrke, er det særlig sjefer og andre med høg rang som får høge inntekter i ungdomsnæringene. 1400 kroner tjener toppfunksjonærene i lag 10 og 12 mer for hvert prosentpoeng flere ungdomnmer det er i næringen deres.

Også blant de yngre mennene er effekten av ungdomsnæring avhengig av sosial rang.

Igjen gjelder den negative effekten av ungdomspreg for flere av de ansatte i offentlig enn i privat sektor.

7.7. Unge i yrker og næringer

Andelen unge i yrket og andelen unge i bransjen har effekt på inntekten uavhengig av hverandre (tabell 7.7). For 30 eller 45 år gamle menn gir det en inntektsfordel om arbeidet deres foregår i både en ungdomsbransje og ungdomsyrke. Det er bransjen som har størst virkning.

7.8. Eldreandelen i yrker

Som nevnt, tydet effekten av variablene ungdomspreg i yrker og næringer på at det lønte seg å være ansatt i et yrke som hadde samme alders preg som utøveren selv hadde. Med andre ord var det bedre for unge mennesker å være i ungdomsyrker enn det var for eldre.

Tabell 7.7. Virkningen på inntekt av andelen unge i næringen etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	0,37	0,01	0,50	-0,02	0,13	-0,05
	(10,2)	(0,4)	(11,8)	(-1,1)	(2,5)	(-2,1)
R^2 (x 100)	16	22	30	36	32	36
Klassetrinn 7-9	0,18	0,03	0,13	0,01	-0,00	-0,01
	(3,8)	(0,8)	(3,9)	(0,4)	(0,0)	(-0,4)
Klassetrinn 10-12	0,25	0,02	0,63	0,00	0,39	0,05
	(4,7)	(0,5)	(10,1)	(0,1)	(3,3)	(0,9)
Klassetrinn 12 og over	0,65	0,10	1,10	-0,01	0,16	-0,09
	(8,8)	(2,3)	(8,1)	(-0,1)	(0,9)	(-1,2)
Sosialt lag 1,3,5	0,20	0,00	0,15	0,00	0,05	-0,00
	(5,3)	(0,1)	(4,1)	(0,2)	(-1,2)	(-0,2)
Sosialt lag 2 og 4	0,02	0,42	0,16	-0,23	0,88	-0,34
	(0,0)	(0,2)	(1,0)	(-0,7)	(2,6)	(-1,0)
Sosialt lag 6,7,8,9	0,40	0,02	0,47	-0,08	0,07	-0,14
	(5,6)	(0,3)	(6,5)	(-2,2)	(0,5)	(-2,8)
Sos.lag 10,11,12	0,72	0,11	1,18	0,10	0,28	-0,10
	(5,5)	(1,1)	(8,1)	(0,9)	(1,6)	(-0,8)
Sosialt lag 10 og 12	0,74	0,28	1,44	0,25	0,22	-0,09
	(4,3)	(1,6)	(8,5)	(1,5)	(1,4)	(-0,5)
Privat	0,33	0,11	0,45	0,09	0,07	0,04
	(7,9)	(3,4)	(9,1)	(2,9)	(1,2)	(1,0)
R^2 (x 100)	15	23	27	27	28	28
Offentlig	0,10	-0,10	0,12	-0,14	0,11	-0,19
	(1,4)	(-2,8)	(1,8)	(-5,0)	(1,1)	(-6,1)
R^2 (x 100)	34	21	59	39	56	37

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Tabell 7.8. Virkningen på inntekt av andelen eldre i yrket etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1)2)] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	-0,61	-0,17	-0,53	0,03	-0,21	0,12
	(-12,0)	(-4,0)	(-11,4)	(0,8)	(-5,3)	(2,8)
R^2 (x 100)	17	22	29	36	33	36
Klassetrinn 7-9	-0,38	-0,14	-0,19	-0,13	-0,13	-0,06
	(-9,0)	(-3,0)	(-4,3)	(-3,1)	(-3,6)	(-1,1)
Klassetrinn 10-12	-0,46	-0,21	-0,59	0,06	-0,16	0,13
	(-9,6)	(-5,1)	(-7,5)	(1,0)	(-2,1)	(1,3)
Klassetrinn 12 og over	-0,58	-0,34	-0,97	0,12	-0,42	0,58
	(-8,0)	(-6,2)	(-5,8)	(1,2)	(-2,6)	(4,0)
Sosialt lag 1,3,5	-0,39	-0,42	-0,24	-0,35	-0,09	-0,36
	(-11,3)	(-8,5)	(-5,5)	(-6,9)	(-2,5)	(-5,0)
Sosialt lag 2,4	-0,09	-1,30	-0,39	0,09	-0,09	-0,05
	(-0,3)	(-2,6)	(3,0)	(0,3)	(-0,8)	(-0,3)
Sosialt lag 6,7,8,9	-0,42	-0,02	-0,06	0,15	0,10	0,31
	(-5,2)	(-0,5)	(-0,5)	(2,3)	(1,1)	(3,4)
Sos.lag 10,11	-0,54	-0,34	-0,61	-0,34	0,09	0,49
	(-4,2)	(-3,7)	(-3,3)	(-2,3)	(0,5)	(2,2)
Sosialt lag 10,11,12	-0,41	-0,68	-0,65	-0,26	-0,02	0,71
	(-2,3)	(-4,3)	(-3,0)	(-1,1)	(-0,1)	(2,0)
Privat	-0,45	-0,27	-0,42	-0,26	-0,18	-0,18
	(-11,2)	(-1,1)	(-6,6)	(-5,3)	(-3,9)	(-2,5)
R^2 (x 100)	16	23	26	27	28	28
Offentlig	-0,44	-0,21	0,00	0,24	0,33	0,50
	(-7,9)	(-4,3)	(0,0)	(4,3)	(4,1)	(7,8)
R^2 (x 100)	35	21	59	39	56	37

1) Eldre er her 55-64 år.
2) Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Effektene av variabelen eldreyrke tyder på noe av det samme. Det er en ulempe for unge arbeidstakere å være ansatt i et yrke som er preget av eldre ansatte, mens det er en svak fordel for eldre å være

det. Men her igjen spiller kjønn inn. Mens menn taper inntekt av å være i et eldreyrke helt opp til de er seksti, er det bare de tretti år gamle kvinnene som gjør det. For de 45 år gamle kvinnene har ikke eldrepreget i yrket noen betydning. For de eldste kvinnene gir det en inntektsfordel å være i et yrke med eldre arbeidstakere (tabell 7.8).

For de yngste og de middelaldrende mennene er effekten av denne variabelen ganske sterk. For hvert prosentpoeng flere eldre det blir i yrket deres, går inntekten ned med over 500 kroner i året.

For trettiåringene gjør det ingen forskjell om de er ansatt i offentlig og privat sektor. Ulempen av å arbeide i et eldreyrke er i alle fall sterk. Men for de middelaldrende og eldre betyr det mye hvlken sektor de er i. I privat sektor er det en klar ulempe å arbeide i et eldreyrke. I offentlig sektor er det en fordel. Fordelen blir større dess eldre de ansatte er, og den er større for kvinner enn for menn. Inntektstapet for ungdom i eldreyrker er heller ikke særlig sterkt påvirket av deres utdanningsnivå eller av hvilket sosialt lag de tilhører. For de middelaldrende og eldre mennene derimot stiger inntektstapet med sosial rang. For de like gamle kvinnene stiger inntektsfordelen med rang. Særlig gjelder det de eldste, sekstiåringene. Mens 30 år gamle kvinner i de sosiale lagene 10 og 12, dvs. lederne blant høgere funksjonærer, taper nær 700 kroner for hver prosents økning av eldre ansatte i yrket deres, vinner de seksti år gamle kvinnene i de samme lagene like mye.

7.9. Eldreandelen i næringer

Hvor stor andel eldre ansatte det er næringen, virker på inntekten nesten på samme måte (tabell 7.9). Mange eldre i næringen er en ulempe for de yngre ansatte, og det er en større ulempe for menn enn for kvinner.

For alle menn uansett alder blir inntekten lavere jo flere eldre det er i yrket de jobber i. Men effekten er minst for de eldste mennene. For kvinnene er det bare signifikante utslag for de yngste. Heller ikke for dem er effekten særlig sterk.

Igjen er den negative effekten på inntekten sterkere i privat enn i offentlig sektor. Det gjelder uansett kjønn og alder. Forskjel-

len mellom de to sektorene er meget stor. For eksempel vil en seksti år gammel kvinne tape 230 kroner for hver prosent flere elder det blir i yrket hennes. om hun arbeider i privat sektor. Arbeider hun i offentlig sektor, vil hun vinne 380 kroner.

Tabell 7.9. Virkningen på inntekt av andelen eldre i næringen etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor.[1] Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Alle	-0,58	-0,10	-0,71	-0,06	-0,24	-0,05
	(-12,5)	(-2,7)	(-14,0)	(-2,2)	(-4,5)	(-1,5)
R^2 (x 100)	17	22	30	36	33	36
Klassetrinn 7,8,9	-0,38	-0,08	-0,22	-0,08	-0,06	-0,07
	(-6,5)	(-1,4)	(-5,5)	(-2,4)	(-1,2)	(-1,9)
Klassetrinn 10,11	-0,44	-0,12	-0,95	-0,10	-0,58	-0,16
	(-6,3)	(-2,3)	(-12,9)	(-1,9)	(-4,7)	(-2,3)
Klassetrinn 12 og over	-0,99	-0,21	-1,64	0,01	-0,59	0,03
	(-9,8)	(-2,8)	(-9,5)	(0,6)	(-2,9)	(0,3)
Sosialt lag 1,3,5	-0,38	-0,03	-0,22	-0,04	0,02	-0,06
	(-8,1)	(-0,7)	(-5,5)	(-1,4)	(0,5)	(-1,7)
Sosialt lag 2 og 4	-0,09	-2,81	-0,46	0,46	-0,78	0,82
	(-0,2)	(-0,7)	(-2,9)	(1,1)	(-2,3)	(2,0)
Sosialt lag 6,7,8,9	-0,79	-0,17	-0,89	-0,01	-0,39	0,02
	(-7,6)	(-2,6)	(-9,9)	(-0,2)	(-2,5)	(0,3)
Sosialt lag 10,11,12	-1,02	-0,14	-1,56	-0,17	-0,50	0,08
	(-5,9)	(-0,9)	(-8,3)	(-1,0)	(-2,5)	(0,5)
Sosialt lag 10 og 12	-1,08	-0,22	-1,83	-0,31	-0,53	0,07
	(-4,8)	(-0,8)	(-8,3)	(-1,2)	(-2,3)	(0,3)
Privat	-0,60	-0,28	-0,65	-0,29	-0,22	-0,23
	(-11,2)	(-6,1)	(-11,1)	(-7,4)	(-3,7)	(-5,1)
R^2 (x 100)	16		27	27	28	28
Offentlig	-0,00	0,17	-0,10	0,28	0,05	0,38
	(-0,0)	(2,7)	(-1,1)	(6,1)	(0,4)	(7,6)
R^2 (x 100)	33	21	59	39	56	37

[1] Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Utdanning og sosial lagdeling spiller ingen rolle for hvor sterk effekten blir, så lenge vi holder oss til kvinnene. For mennene derimot, betyr det mye. 45 år gamle arbeidere og lavere funksjonærer går ned 200 kroner i året for hver prosent flere eldre det blir i yrket deres. Like gamle ledende høgere funksjonærer går ned 1800 kroner.

7.10. Eldre i yrker og næringer

Eldreandelen i yrker og i næringer viser seg å virke ganske uavhengig av hverandre på inntekten (tabell 7.5). Effektene går ikke særlig mye ned om vi prøver begge variablene i samme modell, sammenliknet med modeller der to ble prøvd hver for seg. Forklaringskraften øker likevel ikke i den nye modellen i forhold til i den gamle.

Det er særlig de 30 og de 45 år gamle mennene som får inntekten sin påvirket av andelen eldre de er sammen med i yrkene og bransjene de arbeider i.

7.11. Kvinneliggjøring av yrker og næringer

En mulig del av prosessen bak de lave inntektene til ansatte i kvinneyrker og kvinnenæringer, er at kvinner kommer inn i yrker og næringer som har lav lønn, eller at menn flytter ut av dem. Uansett ville vi vente at yrker og næringer som fikk en større andel kvinner, ville ha lavere inntekter enn andre yrker og næringer. Jeg venter altså en negativ sammenheng mellom vekst i antallet kvinner og inntekten.

Jeg har kontrollert for effekten av vekst i det store og hele og for effekten av at yrket eller næringen er kvinnedominert ved tidspunktet for undersøkelsen. Jeg har også tatt hensyn til alderssammensetningen i yrket.

Men negativ sammenheng mellom inntekt og økt kvinneandel er det bare for de seksti år gamle kvinnene, og da bare med vekst i kvinneantallet i yrket. Derimot finnes det en positiv sammenheng, særlig med utviklingen i næringene (tabell 7.10).

Tabell 7.10. Virkningen på inntekt av veksten i yrker og næringer. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner[1)]

	M30	K30	M45	K45	M60	K60
Vekstyrke	0,035	0,006	0,053	0,009	0,041	0,006
	(1,6)	(-0,2)	(2,5)	(0,4)	(1,8)	(0,2)
Vekstnæring	0,006	0,039	0,031	-0,020	0,041	0,092
	(0,2)	(1,1)	(0,7)	(-0,8)	(0,9)	(3,1)
Stramhet	-7,67	0,47	-8,79	-2,39	-2,49	4,37
	(-5,0)	(0,5)	(-4,8)	(-2,7)	(-1,2)	(4,1)
Kvinnevekstyrke	0,068	0,093	-0,040	-0,052	0,086	-0,098
	(0,8)	(2,3)	(-0,5)	(-1,8)	(-1,0)	(-2,8)
Kvinnevekst-næring	0,243	0,210	0,031	0,321	0,225	0,276
	(2,2)	(3,4)	(0,3)	(6,8)	(1,6)	(5,3)
Kvinneyrke	-0,24	-0,12	-0,20	-0,12	-0,21	-0,10
	(-9,4)	(-9,9)	(-6,8)	(-13,1)	(7,7)	(-9,9)
Kvinnenæring	-0,13	-0,07	-0,17	-0,08	-0,17	-0,11
	(-5,2)	(-5,7)	(-6,3)	(-9,2)	(-6,1)	(-10,9)
Eldreyrke	-0,67	0,05	-0,81	-0,41	-0,70	-0,49
	(-6,8)	(-0,6)	(-7,6)	(-5,7)	(-6,8)	(-5,8)
Eldrenæring	-0,48	-0,08	-0,35	-0,10	-0,20	-0,10
	(-4,8)	(-1,1)	(-3,3)	(-1,9)	(-1,9)	(-1,7)
Ungdomsyrke	-0,21	0,01	-0,30	-0,34	-0,51	-0,42
	(-2,9)	(0,1)	(-4,1)	(-8,4)	(-6,3)	(-8,4)
Ungdomsnæring	-0,04	-0,02	0,14	-0,14	-0,12	-0,22
	(-0,5)	(-0,5)	(1,5)	(-3,6)	(-1,2)	(-4,9)
R^2 (× 100)	20	24	31	38	34	38

1) Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Vi finner altså ingen støtte for hypotesen om at yrker og næringer som har fått en større andel kvinner enn før har lave inntekter. I den grad utviklingsvariablene slår ut, er det i motsatt retning. En økt andel kvinner i næringene gir høgere inntekter. Denne effekten er faktisk større enn effekten av den samlete økningen i sysselsatte i næringen. Samtidig er de negative effektene av kvinneandelen i yrker og næringer tydelige.

7.12. Sammenfatning

Helt til slutt i denne delen om hvordan kjønns- og alderssammensetningen i yrker og næringer virker på inntekten, skal jeg se nærmere på hvordan disse seks kjennetegnene virker samtidig. Jeg skal også vende tilbake til hypotesene jeg la fram i teorikapittelet og i begynnelsen av dette kapittelet for å reflektere over om data tyder på at de hadde noe for seg.

Med unntak av andelen unge i næringen, har alle variablene en selvstendig signifikant virkning på inntektene. Bortsett fra den samme ene variabelen er det heller ingen som taper stort av effekten sin av at de blir prøvet simultant. For en variabel, andelen eldre i yrket, har det motsatte skjedd. Effektene av den er blitt sterkere i denne modellen enn de var da den ble prøvd alene eller sammen med andelen eldre i næringen (tabell 7.10).

I det store og hele betyr sammensetningen av yrket mer enn sammensetningen av næringen. Det innebærer at det ikke er karakteren til bedriftens virksomhet som spiller størst rolle. Det er egenskaper knyttet til den virksomheten som den enkelte ansatte utøver, som har størst virkning.

Kvinneyrker og kvinnenæringer gir lavere inntekt til alle. Men den rene effekten av disse variablene er større for menn enn for kvinner. Det samme gjelder forøvrig for alle de seks variablene (og for de aller fleste andre forklaringsvariablene som blir prøvd i denne rapporten). Det er større variasjonsbredde i menns inntekter og i menns spredning på yrker og næringer. Svært mange kvinner har lave inntekter, og svært mange holder til i de samme kvinnedominerte virksomhetene. Hadde jeg undersøkt virkningen på inntekten av sammensetningen med hensyn til kjønn og alder i forskjellige utdanningsretninger, ville jeg ganske sikkert funnet det samme.

For de som vil ha høge inntekter, er det best å holde seg i yrker og næringer som er dominert av middelaldrende menn. Særlig er det viktig for middelaldrende menn. I tillegg gir det å være en middelaldrende mann høgest inntekt mer generelt.

Aller minst berørt av disse forholdene er de tretti år gamle kvinnene. For dem betyr ikke alderssammensetningen noe. Men kjønnssammensetningen gjør.

Tabell 7.11. Virkningen på inntekt av andelen kvinner, eldre og unge i yrker og næringer etter utdanningsnivå, sosialt lag og sektor. Menn 45 år. Regresjonskoeffisienter og t-verdier[1)]

			Klassetrinn			Sosialt lag				
	Offentlig	Privat	7,8,9	10,11,12	12+	1,3,5	2 og 4	6 til 9	10-12	10 og 12
Kvinneyrke	-0,16	-0,17	-0,10	-0,23	-0,44	-0,04	-0,13	-0,17	-0,26	-0,76
	(-5,4)	(-5,2)	(-4,9)	(-6,4)	(-4,9)	(-1,7)	(-0,6)	(-4,8)	(-1,8)	(-3,1)
Kvinnenæring	-0,07	-0,16	-0,19	-0,15	-0,20	-0,19	-0,24	-0,17	-0,15	-0,14
	(-2,7)	(-5,0)	(-10,0)	(-4,7)	(-2,5)	(-9,0)	(-2,4)	(-4,8)	(-2,0)	(-1,5)
Ungdomsyrke	0,03	-0,42	-0,43	-0,36	-0,11	-0,24	-0,23	-0,27	0,01	-0,04
	(0,4)	(-4,6)	(-6,8)	(-3,9)	(-0,6)	(-3,1)	(-0,9)	(-2,2)	(0,1)	(-0,2)
Ungdomsnæring	0,22	-0,07	-0,06	-0,04	0,24	-0,08	-1,05	-0,23	0,61	0,78
	(2,1)	(-0,7)	(-0,9)	(-0,3)	(1,0)	(-1,1)	(-3,2)	(-1,8)	(2,3)	(2,4)
Eldreyrke	-0,08	-0,71	-0,61	-0,69	-0,94	-0,43	-0,33	-0,31	-0,69	-0,66
	(-0,8)	(-6,0)	(-7,9)	(-5,5)	(-3,3)	(-4,5)	(-1,6)	(-1,8)	(-2,2)	(-1,6)
Eldrenæring	-0,02	-0,61	-0,20	-0,85	-1,22	-0,25	-1,35	-1,12	-0,81	-0,87
	(-0,2)	(-4,9)	(-2,4)	(-5,9)	(-3,8)	(-2,8)	(-3,6)	(-6,9)	(-2,4)	(-2,0)
K^2	159	27	12	20	21	10	25	17	21	
N =	4 080	14 357	8 932	5 995	4 760	9 201	798	4 057	4 381	3 569

1) Effektene er standardisert for utdanningsnivå, -retning, sosialt lag og yrkesfelt. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Da vi studerte effektene av yrkers og næringers alderssammensetning for seg, så det ut til å være en fordel å arbeide blant folk som var lik deg. Det så ut til å være bra for unge å være i ungdomsyrker osv. I den simultane modellen blir bildet litt annerledes. Ifølge den er det ikke en fordel for noen hverken å være i et eldreyrke/næring eller et ungdomsyrke/næring. Men inntektstapet ved å være i et eldreyrker eller en eldrenæring er større for de yngre enn for de eldre. Det er også en svak tendens til at inntektstapet ved å være i et ungdomsyrke er større for de eldre enn for de unge.

Virkningen av kjønns- og alderspreget til yrkene har vist seg å være påvirket av sektor, utdanningsnivå og sosialt lag. Også dette mønsteret holder seg, når vi ser samtidig på alle de seks variablene. Jeg holder meg her til 45 år gamle menn. Det er fordi de har vært den mest påvirkete gruppen (tabell 7.11).

De negative virkningene er klart større i privat enn i offentlig sektor.

Ulempen med å arbeide i eldreyrker og særlig eldrenæringer øker med utdanningsnivå og sosialt lag. På den annen side øker fordelen med å arbeide i ungdomsyrker.

Når det gjelder kvinnedominans, er det tydelig større tap av å være i et kvinneyrke jo høyere rang du har. For kvinnenæring finnes ikke et tilsvarende mønster.

Av funnene i dette kapittelet vil jeg særlig framheve effekten på inntekten av yrkenes og næringenes alderssammensetning. Innflytelsen fra kjønn var interessant nok. Men den var ikke noen ny oppdagelse, selv om sammenhengen er formulert på en ny måte her. Derfor mener jeg aldersfunnene kan gi opphav til ny innsikt. Sett under ett er også effektene av ungdoms- og eldreandelen større enn effekten av kvinneandel.

Alle tre egenskapene viser betydningen av inntektsmottakerens plass i den sosiale strukturen. Kjønn og alder er ikke bare viktige individuelle egenskaper. Kjønn og alder har her vist seg å være innebygget i den sosiale strukturen. Inntektsvirkningen av kjønn og alder blir til gjennom et samspill mellom kjønn og alder som individuelle kjennetegn og strukturkjennetegn.

8. ØKONOMISKE FORHOLD I NÆRINGER

Arbeidsmarkedsteoriene jeg bygger på, postulerer en del sammenhenger mellom de ansattes inntekter og den økonomiske situasjonen i bedriftene og næringene de er ansatt i. Den første antakelsen er at bedrifter og bransjer i framgang vil gi sine ansatte en høgere inntekt enn en som er i tilbakegang. Det er både fordi bedrifter og bransjer i vekst etterspør mer arbeidskraft og må betale mer for å få den, og fordi de har råd til å betale. En motsatt hypotese er selvsagt også mulig. De er økonomisk sterke fordi de lykkes bedre enn andre i å utbytte arbeidskraften.

En annen antakelse som springer ut av disse teoriene er at bedrifter som er store, vil betale bedre enn de små. Det er dels fordi de som store er bedre rustet til å kontrollere markedet. Det er også fordi store bedrifter gjerne får en kompleks organisasjon med et internt arbeidsmarked med opprykksmuligheter.

For det tredje virker det på inntekten hvor stor verdiskapingen er, siden verdier som er skapt, kan bli brukt til lønninger.

En fjerde antakelse som lar seg avlede av disse teoriene, gjelder sammensetningen av kapitalen. I bedrifter og bransjer der lønnsutgiftene utgjør en stor del av utgiftene, vil ventelig lønningene være lavere enn der utgifter til råstoffer og maskiner dominerer. Kapitalens organiske sammensetning virker altså på lønnsnivået.

Den femte antakelsen er at tilknytning til offentlige myndigheter øker lønnsnivået, fordi slik tilknytning sikrer avsetning. Man blir ikke så sårbar overfor markedets skiftinger. Mine data gir ikke grunnlag for å se på en slik hypotese. Jeg retter i stedet oppmerksomheten mot spørsmålet om det er noen sammenheng mellom inntektsnivået i bransjene på den ene siden og størrelsen på offentlige avgifter og støtte på den andre.

En sjette antakelse gjelder tilknytning til utlandet. Også her er mine data begrenset. Jeg må nøye meg med å undersøke sammenhengen mellom eksportens størrelse og inntektene.

Endelig, for det sjuende, vil jeg se på virkningen av fagforeningsandelen i næringen. Under ellers like forhold vil antakeligvis næringer med stor fagforeningsaktivitet ha et høgere lønnsnivå enn næringer med liten.

Antakelser om slike sammenhenger finnes ikke bare i den typen arbeidsmarkedsteori som jeg bygger på. I populær debatt er det f.eks. også vanlig å anta at vekstnæringer blir attraktive fordi de belønner sine folk bedre enn næringer i stagnasjon eller tilbakegang.

Jeg skal ta for meg disse sju settene av variabler etter tur som partielle analyser. Med en slik framgangsmåte kan det ikke komme fram hvordan egenskaper ved økonomien som her er plassert i forskjellige sett, virker sammen. På den annen side ville så store regresjonsberegninger bli for uoversiktlige. De ville heller ikke være særlig treffende modeller for de sosiale og økonomiske prosessene jeg leter etter tegn til. Datagrunnlaget er først industristatistikken som dekker næringsgrupper i bergverk og industri. Jeg skal holde meg til industrien. Opplysningene fra industristatistikken er koplet til datasettet fra folketellingen med de femsifrete næringskodene som bindeledd.

Etter gjennomgangen av resultatene med industridata, skal jeg presentere noen resultater med data fra nasjonalregnskapet. De er koplet til ved hjelp av produksjonssektor, en variabel som er en avledning og forenkling av næringsgruppe. Data herfra er altså mindre detaljerte. Til gjengjeld dekker de noe mer enn bare industri. I seg selv er det også interessant om nasjonalregnskapets data kan vise seg fruktbare til bruk i analyser som gjelder individers økonomiske stilling.

8.1. Industridata

8.1.1. Utviklingen i næringene

Jeg bruker her data som gjelder utviklingen mellom 1972 og 1977 og ser dem i sammenheng med inntekten i 1980. Jeg kontrollerer hele tida for utdanningsnivå og sosialt lag. Når 1977 er valgt som siste året i perioden, er det fordi jeg venter at det kan gå en stund før forholdene i næringen slår ut i lønnsforholdene.

Det er sammenheng mellom utviklingen i næringene og inntekten, men den er ikke sterk. Forklaringskraften øker fra 16 til 20 prosent i

det utvalget der utslaget er størst, 30 år gamle menn. Den øker ikke i det hele tatt for 30 år gamle kvinner (tabell 8.1). Jeg sammenlikner da med en modell der utdanningsnivå og sosialt lag er eneste uavhengige variabler (tabell 8.2). Men selv om sammenhengene er svake, er de signifikante for de fleste av variablene og de fleste av de seks utvalgene.

Tabell 8.1. Virkningen på inntekt av utviklingen i næringer 1972-1977. Industri. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Syssels.v.	0,88	0,80	0,56	0,42	2,10	0,81
	(2,2)	(1,9)	(1,5)	(1,4)	(5,4)	(2,3)
Oms.v. p.s.	-4,50	-5,54	-6,48	-3,37	-6,96	-9,31
	(-1,4)	(-1,8)	(-2,2)	(-1,4)	(-2,3)	(-2,9)
Verdisk. v.p.s.	9,52	18,18	21,38	18,02	19,25	35,39
	(1,3)	(2,4)	(3,4)	(3,1)	(4,1)	(4,1)
Invest. v. p.s.	30,20	46,99	36,90	23,00	2,95	24,48
	(3,7)	(5,5)	(3,6)	(4,1)	(0,3)	(3,0)
Driftsi. v.p.s.	61,91	16,19	46,94	21,20	68,61	27,27
	(2,5)	(0,6)	(2,0)	(1,1)	(3,0)	(1,0)
R^2 (× 100)	17	20	21	35	27	40
N =	2 374	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Effektene er kontrollert for utdanningsnivå og sosialt lag. Koeffisientene for disse variablene blir ikke oppgitt her.

Som forutsagt er det en positiv sammenheng mellom utviklingen i antall sysselsatte og inntektsnivået[1]. For eksempel innebærer en økning på tusen sysselsatte en inntektsheving på 880 kroner for 30 år gamle kvinner. Effekten er altså sterkere her blant de ansatte i industrien enn den var i materialet som dekket alle heltids yrkesaktive, uansett næring.

[1] Variablene som er brukt, er forklart i punkt 3.3.6.

Derimot er effekten av utviklingen i omsetning (brutto produksjonsverdi pr. sysselsatt) motsatt av det forventete. Selve volumet på virksomheten gir altså ikke grunnlag for økt inntekt.

Tabell 8.2. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Industri. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Utdanningsnivå	1,68	1,79	1,98	6,13	2,24	5,29
	(8,1)	(7,5)	(8,2)	(38,7)	(8,8)	(22,5)
Kompetansenivå	5,40	6,44	7,30	4,37	8,00	5,66
	(10,7)	(8,0)	(13,3)	(7,3)	(13,0)	(7,1)
Funksjonær	0,08	-1,73	2,40	4,15	3,08	7,02
	(0,1)	(-1,1)	(3,0)	(3,8)	(3,7)	(4,7)
Leder	9,34	8,92	4,02	18,22	8,22	18,82
	(4,9)	(6,1)	(2,1)	(21,1)	(4,9)	(15,1)
Konstant	44,34	64,29	40,46	34,28	38,40	35,19
	(29,9)	(28,2)	(21,8)	(25,2)	(20,9)	(18,1)
R^2 (× 100)	17	16	20	33	25	39
N =	2 374	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

Størrelsen på veksten i verdiskapingen (bearbeidingsverdien) pr. sysselsatt har helt tydelig en effekt på inntekten. Størrelsen på effekten er noe forskjellig avhengig av alder og kjønn. Men for fire av de seks utvalgene gir en økning i bearbeidingsverdien pr sysselsatt på en million om lag 20 000 kroner i merinntekt. Effekten er altså ikke så sterk.

Også økning i investeringene slår positivt ut på inntekten. For eksempel gir en økning i investeringene på en million kroner pr. sysselsatt en inntektsøkning for 30 år gamle menn på om lag 45 000 kroner.

Det samme gjelder driftsinntektene. Her viser også resultatene det mønsteret som vi kunne vente. Økte driftstinntekter pr. sysselsatt gir økning i de enkelte ansattes inntekter. Her er overraskelsen at ikke sammenhengen er sterkere. Den er knapt nok signifikant for tre av utvalgene og ikke signifikant for de øvrige tre. Kanskje kan vi tolke

dette dithen at norske bedrifter i denne tida førte en lønnspolitikk som hadde lite med deres økonomiske styrke å gjøre.

Disse resultatene tyder i det hele tatt på at lønninger i svært liten utstrekning avspeiler utviklingen i markedet bedriftene virker i. Utdanningsnivå og plasseringen i samfunnets sosiale lagdeling betyr ulike mye mer.

Det kan tenkes at sammenhengen slår sterkere ut i noen befolkningsgrupper enn i andre. For å undersøke det, skal jeg presentere noen resultater som viser effekten av næringsutviklingen på inntekten i ulike sosiale lag. Men før det, skal jeg knytte noen kommentarer til den sosiale lagdelingen innen industrisektoren.

8.1.2. Inntekt og sosial lagdeling i industrien

Mønsteret i sammenhengen mellom vertikal sosial ulikhet og inntekt er noe forskjellig innen industri sammenliknet med befolkningen som helhet (tabell 5.1-5.6 og 8.2). Det er særlig arbeidets art som har en annen effekt i industrien. 45 og 60 år gamle funksjonærer i industrien har høgere inntekt enn arbeidere.

For kvinnene er forklaringkraften til modellen sterkere for industriansatte, for mennene er den svakere blant de industri- enn blant alle ansatte.

Blant middelaldrende og eldre menn er inntektsfordelen av å være funksjonær større i industrien. Blant kvinnene er inntektsfordelen av å være i et lederyrke mindre innen industri enn den er ellers.

8.1.3. Effekten av næringsutvikling i ulike sosiale lag

Det er tenkelig at inntektsfordelen eller -ulempen ved å være i den ene eller andre næringen kan variere etter sosialt lag. Her har jeg slått sammen den tolvdelte inndelingen etter sosioøkonomisk status til en firedelt klassifisering. I den første kategorien finnes lavere funksjonærer og ufaglærte og faglærte arbeidere (1, 3 og 5). I den

andre er arbeidsformennene (2 og 4). Så kommer funksjonærer i midtsjiktet (6, 7, 8 og 9) og i den fjerde høyere funksjonærer (10, 11 og 12). Jeg tar her bare for meg de middelaldrende mennene.

Effekten av næringsutvikling varierer noe mellom de fire kategoriene. Forklaringskraften er klart sterkest for formennene. Om det går godt eller dårlig for bedriftene i den næringen de arbeider i, slår altså tydelig ut i inntekten deres. De følger det forventente mønsteret. På den annen side er det ingen effekt i det hele tatt for toppfunksjonærene. Det overrasker meg. Jeg ville ventet at de som i særlig høg grad er ansvarlige for bedriftenes utvikling også ville merke suksess eller fiasko på sin egen pengepung (tabell 8.3). Grunnen kan være at min operasjonalisering favner for vidt. Det øverste funksjonærsjiktet inkluderer her flere enn topplederne i organisasjonene.

Tabell 8.3. Virkningen på inntekt av næringsutvikling 1972-77 etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Syssels.v.	0,44 (2,1)	-1,08 (-1,0)	1,14 (1,6)	0,74 (0,4)
Oms.v. p.s.	-2,68 (-1,6)	7,87 (1,0)	-9,66 (-1,6)	-5,14 (-0,3)
Verdisk. v.p.s.	12,21 (3,0)	51,10 (2,2)	21,08 (1,1)	27,02 (0,8)
Invest. v.p.s.	30,52 (6,5)	26,05 (2,0)	9,92 (1,0)	14,41 (0,4)
Driftsi. v.p.s.	41,19 (2,9)	-58,66 (-1,0)	63,15 (1,5)	-70,11 (-0,6)
R^2 (× 100)	11	17	28	18
N =	7 390	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

Retningen på sammenhengene er den samme i alle lag, om vi holder oss til de effektene som er signifikante.

8.1.4. Bedrifts- og næringsstørrelse

Dette settet av effekter tar jeg for meg i tre deler, først størrelsen målt i forhold til antall ansatte i bransjen, så i forhold til antall bedrifter og til slutt størrelsen på bedriftene og antallet bedrifter i bransjen. Det siste gir et mål for konsentrasjon.

8.1.4.1. Økonomisk størrelse pr. ansatt

Den første av disse tre, størrelsen pr ansatt, har en virkning på inntekten og øker forklaringskraften i fire av de seks utvalgene (tabell 8.4).

Tabell 8.4. Virkningen på inntekt av næringens størrelse pr. sysselsatt. Industri[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Oms. p.s.	0,90	8,52	2,86	3,74	-3,86	-1,27
	(0,7)	(7,4)	(1,8)	(4,4)	(-3,2)	(-1,2)
Realkap. p.s.	1,27	-9,93	8,76	-0,66	9,79	7,29
	(0,6)	(-4,6)	(3,8)	(-0,4)	(4,5)	(3,6)
Invest. p.s.	25,00	77,28	-1,30	22,04	-25,53	-4,68
	(2,1)	(6,2)	(-0,1)	(2,48)	(-1,8)	(-0,4)
R^2 (× 100)	17	19	22	34	26	39
N =	2 372	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Stor omsetning pr. sysselsatt gjør inntekten høgere, som ventet. Unntaket er her de eldste. En høg realkapital gir også høgere inntekt, igjen som ventet. Unntak er her de yngste mennene. For det tredje kan et høgt investeringsnivå pr. sysselsatt gi høgere inntekt, men effektene er bare signifikante i et av utvalgene, de 30 år gamle mennene.

I sammenfatning har resultatet mye til felles med det vi fant da vi så på effekten av næringsutviklingen. Effektene er stort sett i samsvar med det som var forutsagt av teoriene, men effektene er svake.

8.1.4.2. Økonomisk størrelse pr. ansatt i ulike sosiale lag

Igjen kan det være interessant å undersøke om utbyttet av økonomisk størrelse kan være forskjellig fra lag til lag. Av praktiske hensyn begrenser jeg meg også nå til middelaldrende menn.

Og igjen er resultatet at det ikke er noen virkning i det hele tatt for toppfunksjonærene (tabell 8.5). For de øvrige tre øker forklaringskraften omtrent like mye sammenliknet med en modell med bare utdanningsnivå og sosialt lag.

Tabell 8.5. Virkningen på inntekt av næringens størrelse pr. sysselsatt etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Oms. p.s.	4,34 (6,7)	4,37 (1,8)	3,38 (1,7)	8,84 (1,6)
Realkap. p.s.	-0,89 (-0,8)	0,84 (0,2)	-2,49 (3,4)	-10,95 (-1,0)
Invest. p.s.	31,04 (4,4)	14,18 (0,6)	18,21 (17,9)	53,25 (0,9)
R^2 (x 100)	11	14	27	18
N =	7 930	744	1 505	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.5. Økonomisk styrke pr. bedrift

Om vi heller ser på hvor sterk hver enkelt bedrift er, blir effektene tydeligere. Forklaringkraften øker i alle de seks utvalgene sammenliknet med en modell med bare vertikal sosial ulikhet. Igjen er økningen litt større blant yngre menn en blant de øvrige (tabell 8.6).

Tabell 8.6. Virkningen på inntekt av næringens størrelse pr. bedrift. Industri[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Oms. p.b.	0,02	0,08	0,05	0,06	0,00	0,03
	(1,6)	(9,5)	(2,9)	(10,0)	(-0,0)	(2,8)
Realkap. p.b.	-0,01	-0,07	-0,03	-0,06	-0,01	-0,02
	(-1,3)	(-7,9)	(-2,3)	(-8,5)	(-0,9)	(-2,4)
Invest. p.b.	0,35	0,49	0,28	0,49	0,18	0,34
	(3,7)	(5,7)	(2,4)	(6,9)	(1,8)	(3,9)
Andel store b.	0,07	0,07	0,09	0,12	0,17	0,11
	(2,4)	(2,7)	(3,2)	(6,6)	(6,1)	(4,5)
R^2 (x 100)	19	20	22	35	28	41
N =	2 372	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Omsetning pr. bedrift samvarierer positivt med inntekt. Størrelsen på kapitalen har en negativ sammenheng. Stor kapital bundet i bygg, maskiner og lagre gir altså lavere inntekt for de ansatte. Et høgt investeringsnivå gir på den annen side en høgere inntekt. Det er også en fordel for de ansatte med tanke på inntekten om bransjen har en høg andel store bedrifter (bedrifter med minst 100 ansatte).

8.1.6. Økonomisk styrke pr. bedrift og sosialt lag

Arbeidsformennenes inntekter er mer preget av disse variablene enn inntektene i de andre lagene er. Igjen er inntektene til funksjonærene lite berørt av situasjonen i bransjen (tabell 8.7).

Tabell 8.7. Virkningen på inntekt av næringens størrelse pr. bedrift etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Oms. p.b.	0,06 (12,0)	0,06 (4,2)	0,05 (4,6)	0,11 (3,0)
Realkap. p.b.	-0,06 (-10,5)	-0,05 (-3,1)	-0,04 (-2,9)	-0,14 (-3,2)
Invest. p.b.	0,50 (9,2)	0,42 (2,8)	0,47 (3,1)	0,79 (1,8)
Andel store b.	0,07 (5,1)	0,23 (4,4)	0,06 (1,4)	0,05 (3,6)
R^2 (x 100)	13	21	28	19
N =	7 930	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.7. Bedriftenes størrelse

Antall ansatte pr. bedrift i bransjen viser seg å ha en forholdsvis klar sammenheng med inntekten. En bransje med store bedrifter gir de ansatte høgere lønn enn en bransje med små. Ifølge modellen vil en bransje med et gjennomsnittstall for ansatte pr bedrift som er tusen mer enn gjennomsnittstallet i en annen bransje, ha en årsinntekt i 1980 som er fra 12 000 til 27 000 kroner høgere, avhengig av de ansattes alder og kjønn. Kvinner har større inntektsgevinst å hente på å være i en storbedriftsbransje enn menn har (tabell 8.8).

Tabell 8.8. Virkningen på inntekt av antall ansatte pr. bedrift i næringen. Industri[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Syssels. p.b.	21,68	11,97	22,48	18,51	27,22	18,04
	(6,7)	(3,6)	(7,9)	(8,8)	(8,1)	(6,4)
Antall store b.	696,50	735,34	1785,92	1009,00	1558,48	496,35
	(1,7)	(1,3)	(4,9)	(2,0)	(4,3)	(1,0)
Antall b.	2,10	-3,42	2,65	-4,10	0,82	-8,01
	(1,0)	(-1,3)	(1,4)	(-2,2)	(0,4)	(-3,3)
R^2 (× 100)	18	17	22	34	28	41
N =	2 372	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Tilsvarende gir det også en inntektsfordel å være i en bransje der det er noen store bedrifter.

For menn virker det negativt på inntekten å være ansatt i en bransje der det er mange bedrifter i alt. For kvinnene er det motsatt. Men effektene her er svake og knapt signifikante.

Arbeidere og lavere funksjonærer har ikke samme inntektsfordel av å være i en bransje med store bedrifter som de andre tre lagene har (tabell 8.9). For dem virker det også negativt om næringen deres har mange bedrifter. Arbeidsformennenes inntekter er igjen preget av forholdene i næringen. Ifølge modellen vil en bransje som har i gjennomsnitt tusen flere ansatte i hver bedrift enn en annen bransje, gi arbeiderne 40 000 kroner større årsinntekt.

Tabell 8.9. Virkningen på inntekt av antall ansatte pr. bedrift i næringene etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Syssels. p.b.	12,37 (8,0)	41,53 (6,7)	20,68 (4,6)	44,59 (3,1)
Antall store b.	-50,81 (-0,2)	2 811,39 (2,4)	1 540,30 (1,8)	4 034,00 (1,7)
Antall b.	-6,16 (-4,5)	3,06 (0,6)	2,51 (0,5)	-1,01 (-0,1)
R^2 (x 100)	11	19	27	19
N =	7 930	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.8. Verdier skapt

Trekker vi inn størrelsen på de verdiene som blir skapt i de forskjellige bransjene, oppdager vi igjen at inntekten blir påvirket, men ganske lite. Flere av variablene har likevel en effekt som er klart signifikant.

Bearbeidingsverdien pr. sysselsatt viser seg å ha en positiv sammenheng med inntekten, slik som både teorien og hverdagslig økonomisk tenkning forutsier. En million kroner større bearbeidingsverdi pr. sysselsatt gir 12-30 000 kroner høgere årsinntekt (tabell 8.10).

Sammenhengen med mitt mål for profittraten er derimot negativ. Denne variabelen tar tak i en liten del av variansen og gir bare signifikant effekt i tre av de seks utvalgene.

Mer overraskende er det at sammenhengen er negativ med bearbeidingsverdien pr. omsetning. Jeg hadde ventet at bransjer med høg verdiskaping i forhold til den samlete omsetning kunne gi forholdsvis høg betaling.

Et mål som ligger en del på siden av de andre, er utgifter brukt til forskning og utvikling. Jeg har tatt det med her, fordi jeg tenker meg at grunnen til å bruke penger til slike formål er å øke

produktiviteten ved å ta i bruk mer avansert teknologi. Sammenhengene er også ganske tydelige. Tusen kroners innsats pr. sysselsatt gir en inntektsheving på fra 300 til 1000 kroner pr. år. Sammenhengene er klart signifikante.

Tabell 8.10. Virkningen på inntekt av verdiskapningen i næringer. Industri[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Verdisk. p.s.	11,62 (2,2)	28,06 (5,4)	29,88 (5,6)	26,00 (7,2)	12,70 (3,0)	17,66 (4,3)
Profittrate	-28,90 (-0,7)	-195,61 (-2,9)	-57,60 (1,2)	-168,70 (-3,9)	-10,20 (-0,2)	-112,76 (-2,5)
Verdisk. p.o.	-0,75 (-0,3)	-6,40 (-2,4)	-3,87 (-1,6)	-7,33 (3,8)	-1,55 (-0,7)	1,69 (0,7)
FoU-utg. p.s.	276,16 (2,8)	603,92 (4,6)	469,78 (4,8)	615,02 (6,3)	744,42 (7,2)	973,04 (7,3)
R^2 (x 100)	17	18	22	34	27	40
N =	2 372	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Forklaringkraften til en modell som måler omfanget av verdiskapingen i næringene er "som vanlig" større i de to laveste enn i de to høgeste lagene. Igjen er det særlig arbeidsformennene som får sin inntekt berørt av næringens egenskaper (tabell 8.11).

Høg bearbeidingsverdi pr. sysselsatt øker inntekten i alle lag. Høg profittrate gir det helt motsatte resultatet, men størrelsen på effektene er svært forskjellige fra lag til lag. På samme måte gir en høg bearbeidingsverdi i forhold til omsetningen lavere inntekt i alle lag. Bransjer med stor innsats i forskning og utvikling gir høgere inntekter for alle enn bransjer med liten innsats rettet mot det formålet. Alt i alt ser det likevel ikke ut til at størrelsen på verdiene som blir skapt i en bransje, har noen sterk virkning på arbeidsinntekten til de som er ansatt i bransjen.

Tabell 8.11. Virkningen på inntekt av mål for verdiskapning i næringen etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Verdisk. p.s.	19,17 (6,9)	49,54 (4,2)	22,37 (3,1)	38,31 (1,7)
Profittrate	-76,15 (-2,4)	-330,40 (-2,6)	-214,27 (-2,2)	-481,53 (-2,0)
Verdisk. p.o.	-5,00 (-3,5)	-11,74 (-1,9)	-3,95 (-0,8)	-12,82 (-1,1)
FoU-utg. p.s.	689,65 (9,1)	728,14 (2,5)	321,73 (1,8)	507,53 (1,0)
R^2 (x 100)	11	16	27	18
N =	7 930	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.9. Kapitalintensitet

Kapitalintensitetet bidrar noe til å forklare inntektsvariasjonene. Den er målt på tre forskjellige måter.

Det første målet er størrelsen på omsetningen minus lønnskostnader pr. sysselsatt i næringen. Det sier noe om hvor stor kapitalen er i gjennomsnitt for hver ansatt. Resultatene gir ikke noe klart bilde. Effektene er tallmessig svært små. For middelaldrende menn er effekten på inntekten negativ. Stor innsats i bransjen når det gjelder kjøp av råstoffer og utstyr, fører til lavere inntekt. I de andre utvalgene er derimot sammenhengen positiv (tabell 8.12).

Kapitalens organiske sammensetning har bare signifikant sammenheng med inntekten i ett av utvalgene. Vi må konkludere med at den variabelen ikke påvirker inntekten.

Tabell 8.12. Virkningen på inntekt av kapitalintensitet i næringen. Industri[1)]

	K30	M30	K45	M45	K60	M60
Kapitalint. p.s.	1,48	3,71	9,73	2,53	0,60	1,94
	(1,5)	(4,8)	(6,1)	(-4,7)	(0,7)	(2,6)
Organisk sms.	-0,02	-0,16	-0,07	-0,06	0,05	0,02
	(-0,5)	(-3,6)	(-1,8)	(-1,9)	(1,2)	(0,4)
Konstant kap.	0,00	0,03	-0,02	0,03	-0,02	-0,01
	(0,5)	(8,4)	(-3,4)	(10,1)	(-3,6)	(-2,0)
R^2 (x 100)	17	20	21	35	25	39
N =	2 372	2 633	2 366	11 666	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Et mål for størrelsen på den konstante kapitalen har en tydelig virkning på inntekten. Imidlertid veksler det noe om sammenhengen er positiv eller negativ.

Effektene går i samme retning i alle sosiale lag. Men de er særlig store blant de ledende funksjonærene. På den annen side er t-verdiene høgest blant arbeidere og lavere funksjonærer (tabell 8.13).

Tabell 8.13. Virkningen på inntekt av kapitalintensiteten i næringer etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Kapitalint. p.s.	3,19	4,27	1,73	2,59
	(6,4)	(3,1)	(2,2)	(0,9)
Organisk sms.	-0,08	-0,08	-0,04	-0,30
	(-3,4)	(-0,9)	(-0,7)	(-1,5)
Konstant kap.	0,03	0,02	0,04	0,09
	(10,6)	(2,9)	(4,8)	(4,6)
R^2 (x 100)	12	15	28	19
N =	7 930	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.10. Offentlige avgifter og tilskudd

Målet som er brukt her, viser størrelsen på tilskuddene fra det offentlige. Negative tall betyr altså at avgiftene er større enn tilskuddene. Koeffisientene er negative og innebærer at næringer som betaler mye i avgifter har høgere inntekt enn de som betaler lite eller mottar støtte (tabell 8.14).

Tabell 8.14. Virkningen på inntekt av offentlige avgifter og støtte i næringen pr. sysselsatt. Industri[1)]

	K30	M30	K60	M60
Offentlige tilsk.	-3,80 (-0,8)	-8,32 (-1,5)	-8,84 (-2,9)	-12,79 (-2,8)
R^2 (x 100)	17	16	25	39
N =	2 372	2 633	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.11. Eksport

Næringer med stor eksport i forhold til sysselsettingen belønner sine ansatte bedre enn næringer med liten eksport. Det gjelder uansett sosialt lag (tabell 8.16 og 8.17).

Tabell 8.16. Virkningen på inntekt av eksportverdien for næringen. Industri[1)]

	K30	M30	K60	M60
Eksport p.s.	17,01 (4,2)	19,15 (5,2)	18,34 (4,5)	21,45 (6,8)
R^2 (x 100)	17	17		40
N =	2 372	2 633	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Tabell 8.17. Virkningen på inntekt av eksportverdi pr. sysselsatt i næringen etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Eksport p.s.	18,39 (9,9)	42,90 (6,3)	19,76 (4,4)	38,77 (2,3)
R^2 (× 100)	11	17	27	18
N =	7 930	744	1 585	1 401

1) Se note til tabell 8.1.

8.1.12. Fagforeningsmedlemsskap

Innen industri som vi ser på her, er inntekten høgere i næringer med en høg andel fagorganiserte enn i næringer med en lav andel (tabell 8.18 og 8.19).

Tabell 8.18. Virkningen på inntekt av fagforeningsmedlemmer i næringen. Industri[1)]

	K30	M30	K60	M60
Andel fagf.m.	0,20 (3,9)	0,28 (5,6)	0,39 (6,4)	0,32 (7,1)
R^2 (× 100)	17	17	26	40
N =	2 372	2 633	2 209	3 913

1) Se note til tabell 8.1.

Tabell 8.19. Virkningen på inntekt av andel fagforeningsmedlemmer i næringen etter sosialt lag. Menn 45 år. Industri[1)]

	Sosialt lag			
	1,3,5	2,4	6,7,8,9	10,11,12
Andel fagf.m.	0,27 (11,3)	0,61 (6,6)	0,30 (3,6)	0,66 (2,8)
R^2 (× 100)	11	17	27	18

1) Se note til tabell 8.1.

8.2. Data fra nasjonalregnskapet

I denne delen presenterer jeg resultatene fra en tilsvarende analyse som den jeg akkurat har omtalt. Den viktigste forskjellen er at datagrunnlaget er et annet. Jeg henter nå data fra nasjonalregnskapet. En stor del av opplysningene som danner grunnlag for nasjonalregnskapet, kommer fra industristatistikken. Men det er også data fra andre næringer, slik at jeg i denne delen kan favne noe bredere. Offentlig virksomhet er ikke med i analysen, heller ikke halvoffentlige virksomheter som post- og televerket. Jeg nøyer meg med å gi tall for de 45 år gamle kvinnene og mennene.

Når jeg presenterer resultatene i en egen del, er det også fordi variablene delvis er annerledes. I nasjonalregnskapet knytter man næringsopplysningene til såkalte produksjonssektorer, som er en næringsklassifisering som er noe grovere enn den som finnes i industristatisikken. Fordi det kan ha interesse å se hvor mye tapet av detaljerte næringsdata betyr for resultatene, har jeg også med en del resultater for industri alene. I det hele tatt er det interessant å undersøke hvor fruktbart økonomiske aggregatdata av denne typen kan være i en undersøkelse på individnivå.

Siden oljebransjen er så spesiell at det er uheldig om den preger resultatene for mye, har jeg også presentert egne tabeller for alle sektorene unntatt olje.

I tabell 8.20 viser jeg effektene av utdanningsnivå og sosialt lag i de tre næringsutvalgene. Effektene av disse variablene varierer lite.

Tabell 8.20. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå og sosialt lag. Nasjonalregnskapets private sektorer

	K45			M45		
	Alle	Alle u/olje	Industri	Alle	Alle u/olje	Industri
Utdannings-nivå	2,01 (8,3)	2,00 (8,2)	1,98 (8,2)	6,52 (35,2)	6,10 (39,0)	6,13 (38,7)
Kompetanse-nivå	7,31 (13,2)	7,29 (13,2)	7,30 (13,3)	4,42 (6,4)	4,18 (7,1)	4,37 (7,3)
Funksjonær	2,30 (2,8)	2,31 (3,0)	2,48 (3,0)	3,86 (3,0)	4,25 (3,9)	4,15 (3,8)
Leder	3,91 (2,0)	3,94 (2,0)	4,02 (2,1)	17,26 (17,2)	18,14 (21,3)	18,22 (21,1)
Konstant	40,37 (21,9)	40,52 (21,9)	40,46 (21,8)	31,68 (20,0)	35,01 (26,2)	34,28 (25,2)
R^2 (× 100)	19	19	20	27	33	33
N =	2 415	2 415	2 391	12 060	11 991	11 697

8.2.1. Konkurransetype

I nasjonalregnskapet er det en egen klassifisering av produksjonssektorene etter konkurransetype. I denne delen er også offentlig virksomhet med. Vi kunne ventet oss at skjermete næringer kunne holde det høgeste inntektsnivået, siden de forholdsvis lett kan velte lønnskostnader over på prisene. Ellers vet vi at oljesektoren betaler godt (tabell 8.21).

Tabell 8.21. Virkningen på inntekt av konkurransetype[1)2)]

	K45			M45		
	Alle	Alle u/olje	Industri	Alle	Alle u/olje	Industri
Utekonkur.	7,33	7,33	6,87	3,48	3,48	5,24
	(6,5)	(6,5)	(6,2)	(3,3)	(3,8)	(6,7)
Hjemme-	-0,38	-0,38	-	-2,36	-2,39	-
konkur.	(-0,5)	(-0,5)	-	(-2,8)	(3,2)	-
Olje	21,99	-	-	124,58	-	-
	(1,4)	-	-	(27,7)	-	-
R^2 (x 100)	21	21	21	32	34	34
N =	2 415	2 415	2 391	12 060	11 991	11 697

1) Se note til tabell 8.1.
2) Skjermete næringer er basisverdi.

Det viser seg ganske riktig at oljebransjen ligger langt over de øvrige, når det gjelder de ansattes inntekter. Kvinner i olje tjente 22 000 kroner mer enn ansatte i skjermete næringer i 1980, menn hele 125 000 kroner mer.

Også ansatte i utekonkurrerende næringer tjente mer enn ansatte i skjermete. I hjemmekonkurrerende næringer derimot, er inntekten litt lavere.

Typologien bidrar noe til å forklare variansen i modellen. R^2 ligger noen prosentpoeng høgere med denne modellen enn den gjør uten.

8.2.2. Næringsutvikling

Næringer i vekst gir de ansatte høgere inntekt enn næringer i tilbakegang. Det er resultatet med begge de to målene for næringsutvikling som er brukt her, antall sysselsatte og faktorinntekt. For hver ansatt som var kommet i tillegg i 1980 sammenliknet med 1970, ble inntekten 60 kroner høgere for kvinner og 110 kroner høgere for menn (tabell 8.22).

Tabell 8.22. Virkning på inntekt av næringsutvikling[1)]

	K45			M45		
	Alle	Alle u/olje	Industri	Alle	Alle u/olje	Industri
Syssels.v.	0,63	0,38	0,57	1,13	1,14	1,17
	(3,8)	(3,3)	(3,2)	(4,2)	(5,0)	(5,1)
Faktori.v.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	(1,8)	(1,6)	(2,1)	(26,7)	(5,5)	(6,0)
R^2 (x 100)	21	20	21	33	35	35
N =	2 415	2 415	2 391	12 060	11 991	11 697

1) Se note til tabell 8.1.

Sysselsettingsutvikling betyr mer for menns enn for kvinners inntekter. Særlig betyr utviklingen innen oljesektoren mye for sammenhengen mellom vekst i faktorinntekten og inntekt. Sammenhengen mellom næringsutvikling og inntekt er tydeligere her enn i det rene industrimaterialet, kanskje fordi oljebransjen får sterkere innflytelse her.

8.2.3. Økonomisk størrelse

At bransjen er stor har i seg selv en positiv virkning på inntekten. Det gjelder både bruttoproduksjonsverdi og nettoprodukt pr. sysselsatt. Virkningen av nettoproduktet slår særlig sterkt ut for menn når vi tar med oljebransjen. For kvinnene har oljebransjen mindre betydning (tabell 8.23).

Tabell 8.23. Virkningen på inntekt av økonomisk størrelse[1])

	K45			M45		
	Alle	Alle u/olje	Industri	Alle	Alle u/olje	Industri
Oms. p.s.	0,03	0,04	0,04	0,01	0,02	0,02
	(4,2)	(4,6)	(4,7)	(3,7)	(5,4)	(5,4)
Nettoprod. p.s.	0,05	0,18	0,19	0,16	0,00	0,01
	(2,2)	(4,9)	(5,2)	(21,7)	(0,2)	(0,1)
R^2 (x 100)	21	22	22	32	34	34
N =	2 415	2 415	2 391	12 060	11 991	11 697

1) Se note til tabell 8.1.

8.2.4. Verdiskapning

Bruttoprodukt pr. sysselsatt og faktorinntekt i forhold til omsetningen er her brukt som uttrykk for størrelsen på verdiskapingen. Den første virker positivt på inntekten, slik det teoretiske utgangspunktet leder oss til å tro. Den andre har derimot en negativ virkning (tabell 8.24). Resultatet er i overensstemmelse med det vi fant med data fra industristatistikken. De ansatte får altså ingen fordel av å skape store verdier.

Tabell 8.24. Virkningen på inntekt av verdiskapning[1])

	K45			M45		
	Alle	Alle u/olje	Industri	Alle	Alle u/olje	Industri
Bruttoprod. p.s.	0,08	0,23	0,24	0,16	0,13	0,12
	(4,4)	(6,6)	(6,8)	(28,2)	(3,8)	(3,6)
Faktori. p.o.	-0,63	-0,75	-0,70	-1,44	-1,41	-1,40
	(-2,1)	(-2,5)	(-2,4)	(-4,4)	(-4,9)	(-4,7)
R^2 (x 100)	21	21	22	32	34	34
N =	2 415	2 415	2 391	12 060	11 991	11 697

1) Se note til tabell 8.1.

8.3. Sammenfatning

Kapittelet har vist at det er mulig å gjøre bruk av data fra industristatistikk og nasjonalregnskap når formålet er å analysere fordeling av inntekt på individnivå.

Med få unntak har effektene av de variablene som jeg hentet fra disse to kildene gått i den retningen som var forventet på bakgrunnen av tankegangen jeg presenterte i kapittel 2. Bransjer i framgang gir høgere inntekter enn bransjer i tilbakegang. Bransjer med store enheter gir høgere inntekter enn bransjer med små enheter. Tilsvarende effekt har enkelte mål for nivået på verdiskapingen i bransjene og innsats på forsking og utvikling. Eksportbransjene betaler sine ansatte godt. Inntekten har også sammenheng med andelen som er fagorganisert. Som ventet gir data fra nasjonalregnskapet stort sett samme resultater som data fra industristatistikken. Det finnes likevel uventede resultater. Det er negativ sammenheng mellom inntektsnivået og gjennomsnittsstørrelsen på realkapitalen. Det er også negativ sammenheng med mitt mål for profittrate. Tilsvarende er det i nasjonalregnskapsmaterialet lavere inntekter der faktorinntekten er lav i forhold til omsetningen. Høg verdiskaping gir altså ikke med nødvendighet høg inntekt for de ansatte. Det mest slående ved resultatene er likevel at sammenhengene er så svake.

De økonomiske vilkårene som gjelder i næringene, betyr ikke så mye for inntektsfordelingen sammenliknet med mer sosiale og individuelle kjennetegn.

Det kan tolkes som uttrykk for imperfeksjoner i markedet. Kjennetegn ved arbeidstakerne og yrket de arbeider i, legger så sterke restriksjoner på arbeidsmarkedets muligheter for tilpasning at de økonomiske vilkårene slår svakt igjennom.

Men det kan også tolkes motsatt. De svake effektene kan være utrykk for at de imperfeksjonene i markedet som disse variablene skal gripe tak i, ikke finnes.

En slik tolkning virker lite troverdig. For de uavhengige variablene i modellene viser at det ikke er balanse i markedet. Dessuten peker de variablene som er blitt behandlet i de foregående kapitlene, på at det er føringer i produkt- og arbeidsmarkedene som gjør

dem annerledes enn den idealtypiske forestillingen om markeder.

Det synes derfor som om den første av de to tolkningene jeg har lansert står sterkest. De økonomiske vilkårene for bedriftsorganisasjonene står svakt i forhold til de sosiale og kulturelle vilkårene.

9. SOSIAL MOBILITET

Dette kapittelet skiller seg fra de øvrige ved at at jeg trekker inn data om individenes livsløp. Jeg skal undersøke hvilken virkning deres mobilitet mellom 1970 og 1980 har på inntekten i 1980. Sosial mobilitet får den største plassen, men jeg skal også drøfte effekten av geografisk mobilitet, yrkesmobilitet, næringsmobilitet og mobilitet mellom sektorer.

Spørsmålene jeg stiller, dreier seg ikke om inntekten har steget eller sunket i forbindelse med mobiliteten. Her som i de foregående kapitlene, er det inntekten i 1980 som er den avhengige variabelen. For å ta sosial mobilitet som eksempel: Spørsmålet dreier seg om sammenhengen mellom sosial lagdeling og inntekt i 1980, blir påvirket av plasseringen i lagdelingen i 1970. Har to ufaglærte arbeidere i 1980 forskjellig inntekt, om den ene var ufaglært arbeider i 1970 og den andre var funksjonær på et mellomnivå? Det er den samme typen spørsmål jeg stiller under behandlingen av de andre typene mobilitet også.

9.1. Sosial mobilitet

Teorikapittelet har ikke gitt noen klare hypoteser om hva slags sammenhenger vi kan forvente. Det ville ikke være urimelig om effekten av lag i 1970 var svak, at det er den posisjonen de er i nå, folk får igjen for.

På den annen side kunne vi også vente oss at de som hadde endret status til en som ga høgere inntekt enn den de var i i 1970, ville ha høgere inntekt enn de andre på samme nivå i 1980, fordi de var folk med styrke, folk på opptur. Tilsvarende ville da de som var på nedtur ikke bare miste den inntektsfordelen de hadde hatt. De ville mistet mer, siden de tydeligvis ikke hadde så stor kapasistet i arbeidsmarkedet.

Men det ville heller ikke være helt overraskende om folk som hadde "steget i gradene" hang litt etter de øvrige i laget de tilhører nå, fordi de ennå ikke hadde oppnådd alle de fordelene som deres likemenn og likekvinner med lang ansiennitet i posisjonen hadde tilegnet seg.

Tabell 9.1. Inntekt etter sosialt lag i 1970 og 1980. Menn 30-59 år. Tusen kroner

Sosialt lag 1980	Alle sosiale lag 1970	Sosialt lag 1970					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
Total	107	92	99	99	112	129	153
01	89	89	91	88	92	99	118
02	102	101	105	98	99	115	164
03	96	91	97	91	99	111	129
04	114	111	107	105	122	131	148
05	89	84	88	88	93	100	111
06	102	(93)	(88)	103	101	104	(117)
07	107	97	100	99	112	114	125
08	108	98	103	100	111	117	130
09	116	102	108	103	111	120	135
10	140	113	117	115	129	150	173
11	122	106	105	105	112	119	136
12	148	124	119	139	125	134	170

N = 475 955

Tabell 9.2. Inntekt etter sosialt lag i 1970 og 1980. Kvinner 30-59 år. Tusen kroner. Justert for arbeidstid

Sosialt lag 1980	Alle sosiale lag 1970	Sosialt lag 1970					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
Total	79	71	78	78	86	96	121
01	66	67	71	69	71	78	:
02	80	80	:	81	87	(88)	-
03	75	75	82	78	83	85	:
04	96	:	:	(101)	:	:	-
05	71	71	71	73	78	78	82
06	97	(92)	:	99	(96)	(99)	-
07	83	77	81	83	86	93	99
08	84	80	80	82	90	90	112
09	89	83	84	87	90	94	106
10	96	86	83	89	100	106	120
11	104	92	95	95	98	108	118
12	131	104	:	112	109	119	159

N = 166 267

Tilsvarende er det en mulighet at de som hadde blitt "deklassert", fortsatt fikk nyte godt av noen av fortidas privilegier.

Resultatene viser at det betyr mye for inntekten i 1980 hvilket sosialt lag individet tilhørte i 1970. Kvinner og menn er like hverandre i denne henseende; for begge har 1970-plasseringen en egen virkning. Inntekten i 1980 følger også lagdelingen i 1970. Det gjelder uansett hvilket lag individet tilhører i 1980 (tabell 9.1 og 9.2). Faktisk ser effekten av plasseringen i samfunnets lagdeling i 1970 ut til å være like sterk som plasseringen i 1980 (tabell 9.3).

Mønsteret i sammenhengen mellom inntekt og sosial lagdeling er den samme for 1970-lagdelingen som den vi allerede er kjent med fra 1980 (se kapittel 5).

Tabell 9.3. Virkningen på inntekt av flytting 1970-1980 etter utdanningsnivå og sosialt lag 1970-80. Menn og kvinner 45 år. Regresjonskoeffisienter, t-verdier i parentes. Tusen kroner

	Menn 45 år		Kvinner 45 år	
Utdanningsnivå	5,07 (34,0)		2,36 (19,1)	
Kompetansenivå	0,42 (0,8)		5,37 (18,8)	
Funksjonær	1,13 (1,1)		1,22 (1,8)	
Leder	18,81 (27,2)		9,24 (13,4)	
Flytter	1,54 (2,1)	12,66 (15,2)	-0,83 (-1,5)	4,17 (7,9)
Kompetansenivå 1970	5,18 (10,0)		3,88 (11,6)	
Funksjonær 1970	0,64 (0,7)		0,82 (1,4)	
Konstant	41,93 (39,6)	108,11 (307,5)	36,49 (41,5)	73,33 (355,8)
R^2 (× 100)	32	1	36	4
N =	18 437	18 437	14 588	14 588

Når vi leser disse tabellene og beregningene, er det nødvendig å huske på at utvalget ikke er representativt for de ansatte i 1970. Særlig gjelder det for kvinnene. Hver tredje kvinne mellom 30 og 60 år som er heltids yrkesaktiv ansatt i 1980 var ikke yrkesaktiv i 1970. Særlig er det få av 1980s arbeidere og lavere funksjonærer som hadde noen plass i den delen av lagdelingen som vi studerer, i 1970.

Antallet lange overganger er ikke særlig stort. Hverken blant kvinnene eller mennene var det så mye som en prosent av de som var i et av de fire arbeiderlagene i 1980 som hadde vært i det høgeste funksjonærlaget i 1970. Men fire prosent av mennene som var i lag 12 i 1980 hadde vært ufaglærte arbeidere i 1970. Blant kvinnene var det en prosent.

Effekten av plassen i lagdelingen i 1970 og 1980 forsterker, med andre ord hverandre. Spennvidden mellom høgeste og laveste gjennomsnittsinntekt går, for kvinnene, mellom 66 000 (i lag 1) og 131 000 kroner (i lag 12) i 1980. Trekker vi inn virkningen av 1970 i tillegg, går den mellom 67 000 kroner i (lag 1 begge år) og 159 000 (lag 12 begge år) (tabell 9.2).

For meg var disse resultatene, i alle fall styrken på effektene, en overraskelse. De inviterer til noen flere tolkningsforsøk enn de jeg kom med i begynnelsen av avsnittet om sosial mobilitet.

Jeg tar først fram en tolkning som har med metode å gjøre. Det kan være at 1970-plasseringen retter opp feil i kodingen av yrke i 1980. Panel-metoder er meget sårbare for feil i datainnsamling eller koding. Mange målte overganger viser seg å være falske. Det gjelder selv overganger mellom tilsynelatende harde og enkelt registrerbare statuser (Bergman og Wärneryd, 1982). Det er også tenkelig at 1970-målingen retter opp "feil" i selve klassifiseringen av yrker til sosiale lag. I begge tilfelle har vi å gjøre med spurioese overganger. Jeg tror ikke denne tolkningen er den rette. Effektene er såpass sterke at feilene måtte ha vært større enn jeg finner sannsynlig. Feil av denne typen ville dessuten heller trukket resultatene henimot likhet enn i retning forskjeller.

Min tro går i en litt annen retning, men ikke i en helt annen. Jeg tror det er riktig at variabelen sosialt lag 1980 ikke riktig evner å gripe viktige sosiale forskjeller som også er med og bestemmer inntektsfordelingen.

Samfunnsendringer i 1970-åra har ført til at de klassiske forklaringene av inntektsforskjeller ikke er så gode som før. Inntekt bestemmes ikke i samme grad som før av utdanningsnivå, sosial lagdeling og andre velkjente bakgrunnsvariabler. Med data fra svenske levnadsnivåundersøkningar fant Johansson og Selén (1987) at andelen forklart varians i en modell med timelønn som avhengig variabel, hadde sunket fra 59 prosent i 1968 til 35 prosent i 1981.

Nå kan de høge inntektene også hentes i posisjoner og med individuelle ressurser som ifølge modellene gir ganske små inntekter. Disse posisjonene og ressursene har inntektsgunstige egenskaper som ikke kan gripes med de tradisjonelle variablene. Vi får indirekte tak i dem ved å følge individene tilbake til 1970, da posisjonene fortsatt var betydningsfulle.

9.2. Geografisk mobilitet

Geografisk mobilitet, eller flytting som vi pleier å kalle det, er ofte motivert av ønsker om å bedre sin situasjon på arbeidsmarkedet. Noen ganger er det snakk om finne arbeid i det hele tatt, andre ganger er formålet å finne en mer tiltrekkende jobb. Flytting henger altså ofte sammen med sosial mobilitet. Den geografiske fordelingen av ulike posisjoner i arbeidsmarkedet og forandringene i denne strukturen av posisjoner, betyr mye både for flyttestrømmene og for inntektsnivået i ulike geografiske områder.

Flyttere har allment et høgere inntektsnivå enn de som bor i samme fylke i 1970 og 1980. Men den forskjellen beror på at flytterne har større posisjons- og individuelle ressurser. I seg selv gir det ingen inntektsgevinst å flytte på seg, om vi ser alle fylker under ett (tabell 9.3). Det overrasker litt, ettersom inntektsnivået varierer mellom fylkene, selv om vi kontrollerer for utdanningsnivå og sosialt lag (tabell 9.4).

Tabell 9.4. Virkningen på inntekt av arbeidsfylke. Standardberegning justert for utdanningsnivå og sosialt lag. Gjennomsnitt. Tusen kroner. Menn og kvinner 45 år

Fylke	Menn 45 år	Kvinner 45 år
Østfold	108	72
Akershus	114	74
Oslo	121	79
Hedmark	104	73
Oppland	100	72
Buskerud	110	72
Vestfold	108	71
Telemark	108	73
Aust-Agder	112	68
Vest-Agder	109	68
Rogaland	123	72
Hordaland	111	72
Sogn og Fjordane	102	73
Møre og Romsdal	103	70
Sør-Trøndelag	107	74
Nord-Trøndelag	102	72
Nordland	105	73
Troms	106	72
Finnmark	106	76
R^2 (x 100)	32	35

9.3. Yrkesmobilitet

Som vi så i kapittel 6, er det noen yrker som over tid får flere medlemmer og andre som får færre. Det alene må føre til mobilitet mellom yrker. I tillegg er det selvsagt også utskifting av medlemmene i posisjoner som fortsatt består.

Det er stor forskjell på størrelsen på mobiliteten mellom yrkesfeltene. Fire av fem 30-59 år gamle menn som arbeidet i industriyrker i 1980, hadde også arbeidet i slike yrker i 1970. Den tilsvarende andelen for gruveyrker var 25 prosent. 43 prosent av de gruveansatte i 1980 kom nettopp fra industri. Slike forskjeller kommer for en stor del av at yrkesfeltene har ulik størrelse. Stabiliteten i industri skjuler store interne yrkesforflytninger.

Her skal jeg som i avsnittene foran, undersøke om det betyr noe for inntekten i 1980 hvilket yrke individet hadde i 1970. Resultatene er som vi fant dem for sosial mobilitet. Det er fordel for inn-

tekten i 1980 å ha vært i et yrkesfelt med høgt inntektsnivå tidligere. For eksempel har de mennene som arbeider i et teknisk yrke i 1970 høgere inntekt i 1980 enn de som kom fra andre yrkesfelt, uansett hva slags yrke de arbeidet innen i 1980 (tabell 9.5 og 9.6). Men tabellen som viser denne sammenhengen er vanskelig å tolke, ettersom forskjeller i utdanningsnivå og plass i den sosiale lagdelingen ligger bak og påvirker inntekten forskjellig i det ene og det andre yrkesfeltet.

Tabell 9.5. Inntekt etter yrkesfelt i 1970 og 1980. Menn 30-59 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner

Yrkesfelt i 1980	Alle yrkesfelt 1970	Yrkesfelt i 1970								
		0	1	2	3	4	5	6	7-8	9
Total	107	132	144	110	108	86	99	103	95	103
0 Teknisk	126	132	140	113	116	98	111	112	107	109
1 Administrasjon	137	148	155	121	129	112	125	116	113	116
2 Kontor	104	113	118	105	99	86	(89)	98	93	99
3 Handel	106	127	127	111	106	94	(90)	95	95	98
4 Jordbruk	76	97	103	83	76	75	68	74	75	74
5 Gruve	130	164	141	141	137	108	105	134	119	119
6 Transport	103	112	111	101	93	95	92	106	94	96
7-8 Industri	93	111	108	95	91	84	96	92	93	89
9 Service	98	105	104	97	93	87	85	95	89	105

Tabell 9.6. Inntekt etter yrkesfelt i 1970 og 1980. Kvinner 30-59 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner. Justert for arbeidstid

Yrkesfelt i 1980	Alle yrkesfelt 1970	Yrkesfelt i 1970								
		0	1	2	3	4	5	6	7-8	9
Total	79	96	108	85	70	63	:	84	72	75
0 Teknisk	92	97	117	90	82	81	:	86	81	83
1 Administrasjon	98	118	118	97	88	88	:	96	87	88
2 Kontor	79	79	92	83	73	68	:	79	75	75
3 Handel	64	78	84	82	65	57	-	70	65	62
4 Jordbruk	42	(54)	:	(67)	(51)	37	-	:	(57)	44
5 Gruve	93	:	-	:	:	:	-	-	:	:
6 Transport	81	83	:	82	73	73	-	86	76	80
7-8 Industri	70	78	86	78	71	65	:	78	71	71
9 Service	69	73	85	73	68	62	-	73	69	73

Regresjonsberegningene viser en enklere modell enn tabellen. Den ser på effektene av yrkesfelt i 1970 og 1980, men ikke på effektene av hver enkelt strøm mellom yrkesfelt. Resultatene bekrefter at yrket i 1970 har en selvstendig effekt på inntekten i 1980. Men effektene er langt fra så sterke som de ukontrollerte tallene tydet på. Mønsteret i effektene er likevel interessant fordi det styrker antakelsen om at tidligere tilknytning til posisjoner forteller noe om personens ressurser eller videre karriere til nye posisjoner (tabell 9.7).

9.4. Mobilitet mellom data-, ting- og personyrker

Tingyrkene er klart dårligst betalt for både kvinner og menn. Det gjelder både om personen arbeidet med ting i 1980 og om hun eller han gjorde det i 1970. Data- og personyrker gir ganske lik inntekt.

Blant de som er i tingyrker i 1980 er inntekten høgere hos de som kommer fra datayrker enn hos de som kommer fra personyrker eller har holdt seg i tingyrker. Personyrker er altså bra nok å være i, men de er ugunstige å komme til et tingyrke fra (tabell 9.8 og 9.9).

Med kontroll for vertikal sosial ulikhet og med alle kombinasjonskategorier av de tre yrkestypene blir bildet annerledes og mer mangfoldig. Yrker som kombinerer ting- og dataarbeid eller person- og dataarbeid i 1980 er særlig dårlig betalt. Yrkets art i 1970 har ikke så stor betydning. Men rene personyrker og kombinasjonen person- og data- gir lav inntekt (tabell 9.10).

Tabell 9.7. Virkningen på inntekt av yrkesfelt etter sosialt lag i 1970 og 1980 og utdanningsnivå 1980[1]. Menn 45 år

	M45		K45	
	YRKE80	YRKE70	YRKE80	YRKE70
Utdanningsnivå	5,48 (35,9)		2,15 (16,8)	
Kompetansenivå	0,02 (0,0)		4,12 (12,4)	
Funksjonær	4,25 (2,6)		1,35 (1,3)	
Leder	15,49 (20,5)		10,58 (14,8)	
Kompetansenivå 1970	4,90 (8,2)		4,02 (10,7)	
Funksjonær 1970	1,86 (1,1)		-2,10 (-2,3)	
Yrkesfelt:				
Administrasjon	6,12 (4,8)	16,48 (11,1)	-2,85 (-2,5)	9,49 (4,8)
Kontor	-5,82 (-3,1)	3,71 (2,1)	-4,48 (-5,6)	5,65 (6,2)
Handel	-1,92 (-1,2)	3,17 (2,0)	-11,18 (-11,5)	0,14 (0,1)
Jordbruk	-9,71 (-2,8)	-2,55 (-0,8)	-28,03 (-8,7)	-7,23 (-4,6)
Gruve	26,55 (7,0)	5,20 (1,3)	18,96 (1,0)	-
Transport	5,21 (2,9)	8,47 (4,7)	-4,64 (-3,5)	2,03 (1,6)
Industri	2,06 (1,1)	5,88 (3,1)	-3,37 (-2,4)	0,23 (0,2)
Service	-3,32 (-1,6)	4,70 (2,1)	-4,77 (-5,0)	1,25 (1,2)
Militær	-11,67 (-2,4)	-	-4,33 (0,5)	-
Ukjent	5,31 (2,1)	-	-7,72 (-4,6)	-
Konstant		31,40 (12,6)		44,61 (24,56)
R^2 (x 100)		33		39
N =		18 437		14 588

1) Tekniske yrker er basisverdi for yrkesfelt.

Tabell 9.8. Inntekt etter yrkets art i 1970 og 1980. Menn 30-59 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner

Ting-, person- og datayrker i 1980	Alle ting-, person-, og data-yrker 1970	Ting-, person- og datayrker 1970		
		Ting-yrker	Person-yrker	Data-yrker
Total	107	96	131	131
Tingyrker	95	94	96	109
Personyrker	123	102	133	129
Datayrker	128	109	134	135
Rest	101	92	115	116

Tabell 9.9. Inntekt etter yrkets art i 1970 og 1980. Kvinner 30-59 år. Gjennomsnitt. Tusen kroner. Justert for arbeidstid

Ting-, person- og datayrker i 1980	Alle ting-, person-, og data-yrker 1970	Ting-, person- og datayrker 1970		
		Ting-yrker	Person-yrker	Data-yrker
Total	79	72	94	94
Tingyrker	69	71	72	80
Personyrker	90	81	96	99
Datayrker	90	82	98	97
Rest	72	68	76	85

Tabell 9.10. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå 1980, sosialt lag 1970 og 1980 og yrkets art 1970 og 1980. Menn og kvinner 45 år. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner.

	M45		K45	
Utdanningsnivå	6,55	5,37	2,28	2,31
	(40,8)	(35,3)	(13,5)	(9,8)
Kompetansenivå	-0,88	-0,64	6,10	4,98
	(1,5)	(-1,1)	(12,1)	(7,3)
Funksjonær	5,52	4,99	6,29	5,75
	(3,7)	(3,4)	(4,5)	(2,7)
Leder	29,71	19,08	8,05	7,94
	(24,1)	(26,8)	(6,9)	(5,9)
Kompetansenivå 1970		4,83		4,07
		(8,4)		(5,4)
Funksjonær 1970		2,76		1,84
		(1,9)		(0,9)
Yrkets art 1980:				
Personyrke	-2,30	1,18	-0,70	0,60
	(-1,1)	(0,6)	(-0,5)	(0,3)
Datayrke	0,70	-0,37	-7,34	-2,92
	(0,4)	(-0,2)	(-4,4)	(-1,2)
Ting- og personyrke	-5,71	-4,93	-13,03	-11,15
	(-3,2)	(-3,0)	(-8,0)	(-5,0)
Ting- og datayrke	-16,37	-15,50	-9,14	-7,75
	(-6,1)	(-6,6)	(-2,9)	(-1,9)
Person- og datayrke	-10,90	-10,63	-5,78	-4,43
	(-5,6)	(-6,0)	(-4,1)	(-2,1)
Yrkets art 1970:				
Personyrke 1970	-8,62	-8,62	4,21	-5,36
	(-5,0)	(-4,2)	(3,9)	(-2,3)
Datayrke 1970	-0,68	-1,22	11,46	0,03
	(0,6)	(-0,8)	(8,0)	(0,0)
Ting- og personyrke 1970	-1,54	-1,15	3,11	-1,84
	(-0,9)	(-0,7)	(3,0)	(-0,8)
Ting- og datayrke 1970	4,22	1,83	-6,39	-14,98
	(1,6)	(0,7)	(-1,5)	(-3,0)
Person- og datayrke 1970	-5,62	-4,43	9,66	2,54
	(-3,2)	(-2,6)	(10,0)	(1,2)
Konstant	36,75	41,83	37,47	36,36
	(28,4)	(35,3)	(28,7)	(21,2)
R^2 (× 100)	26	32	37	39
N =		18 437		4 468

1) Tingyrke er basisverdi for yrkets art, tingyrke 1970 er basisverdi for yrkets art 1970.

9.5. Mobilitet mellom næringer og sektorer

Som jeg var inne på i kapittel 6, er finans og bergverk høg-inntektsnæringer. Tar vi hensyn til kvalifikasjoner og posisjoner innen næringene er det fortsatt bergverk og finans som har særlig høge inntekter. Jordbruk representerer den motsatte ytterligheten.

Næringstilknytningen i 1970 betyr ikke så mye for inntekten i 1980 (tabell 9.11).

Det gir en inntektsfordel å ha vært i privat sektor i 1970, særlig for menn. Den gevinsten kommer altså uavhengig av effekten fra sektortilknytningen i 1980 (tabell 9.12).

Tabell 9.11. Virkningen på inntekt av utdannningsnivå 1980, sosialt lag 1970 og 1980 og næring i 1970 og 1980. Menn og kvinner 45 år. Regresjonskoeffisienter og t-verdier.

	M45		K45	
	NÆRING80	NÆRING70	NÆRING80	NÆRING70
Utdanningsnivå	5,27 (35,5)		2,24 (18,0)	
Kompetansenivå	2,10 (4,1)		4,92 (17,5)	
Funksjonær	1,15 (1,1)		1,50 (2,0)	
Leder	17,24 (24,9)		10,20 (14,8)	
Kompetansenivå 1970	5,54 (10,8)		3,64 (11,2)	
Funksjonær 1970	1,14 (1,1)		-0,11 (-0,2)	
Næring:				
Jordbruk	2,67 (0,8)	-6,35 (-2,6)	-28,61 (-12,1)	-4,90 (-3,9)
Bergverk	26,30 (8,0)	-1,80 (-0,5)	13,78 (2,6)	-1,81 (-0,3)
Industri	11,02 (10,2)	3,11 (2,9)	-1,68 (-2,2)	1,81 (2,5)
Kraft	5,00 (2,0)	-1,87 (-0,7)	-1,00 (0,3)	-1,99 (-0,5)
Bygg	15,12 (12,2)	3,74 (3,0)	-1,92 (-1,1)	4,56 (2,2)
Handel og hotell	7,76 (6,3)	0,22 (0,2)	-6,89 (-10,7)	0,83 (1,3)
Kommunikasjon	13,47 (9,8)	4,89 (3,7)	-0,28 (-0,3)	-0,33 (-0,3)
Finans	28,53 (18,8)	-5,11 (-2,6)	4,35 (4,9)	1,34 (1,2)
Konstant		24,34 (16,0)		40,31 (36,3)
R^2 (x 100)		34		39
N =		18 437		14 588

1) Offentlig administrasjon er basisverdi for næring.

Tabell 9.12. Virkningen på inntekt av utdanningsnivå i 1980, sosialt lag i 1970 og 1980 og sektor i 1970 og 1980. Menn og kvinner 45 år. Regresjonskoeffisienter og t-verdier. Tusen kroner

	Menn 45 år	Kvinner 45 år
Utdanningsnivå	5,49 (14,7)	2,22 (17,6)
Kompetansenivå	1,96 (3,8)	5,38 (18,9)
Funksjonær	1,69 (1,7)	0,71 (1,1)
Leder	16,79 (24,2)	9,55 (13,8)
Kompetansenivå 1970	5,46 (10,6)	3,83 (11,6)
Funksjonær 1970	0,02 (0,0)	1,11 (1,9)
Privat ansatt	10,84 (11,2)	-3,21 (-6,2)
Privat ansatt 1970	3,95 (3,6)	1,51 (2,8)
Konstant	22,82 (14,7)	38,63 (35,1)
R^2 (× 100)	33	36
N =	18 437	14 588

10. AVSLUTNING

Det overordnete formålet med denne undersøkelsen har vært å yte et bidrag til forståelsen av de sosiale og økonomiske prosessene som fører til skjev fordeling av inntekter. Med det for øyet har jeg presentert et teoretisk utgangspunkt og analysert et empirisk materiale.

Analysen har vist at sosial ulikhet målt ved hjelp av mål for sosial lagdeling og utdanningslengde, betyr svært mye for inntekten. Mennenes inntekt er mer utdanningspreget enn kvinnenes, og kvinnenes mer lagdelingspreget.

Bortsett fra kjønn har ingen andre av de egenskapene jeg har trukket inn i analysen, hatt en virkning som nærmer seg virkningen av vertikal sosial ulikhet. Det betyr ikke at andre faktorer er uten virkning. Horisontal sosial ulikhet virker også. Det er ganske store forskjeller på inntekten til folk avhengig av hvilken type utdanning de har tatt. For eksempel leder utdanning innen humaniora eller undervisning til jobber som gir liten belønning i form av penger.

På en tilsvarende måte er det forskjell på inntekten avhengig av hva slags yrke folk er i og om de er offentlig eller privat ansatt. Begge effekter gjelder uavhengig av hvordan yrket er plassert i lagdelingen.

Markedsforholdene virker også inn på inntekten. Yrker og næringer i framgang har en litt høgere inntekt enn de som går tilbake. Noen økonomiske kjennetegn ved næringer virker på inntektsnivået i dem. Alt i alt har likevel de næringsøkonomiske kjennetegnene forholdsvis liten virkning på inntekten. Sett i forhold til den politiske debatten om lønnsutvikling er effekten overraskende liten.

En egenskap ved yrker og næringer som betyr en god del for inntekten, er om de er kvinne- eller mannsdominerte. Inntektsnivået synker med stigende innslag av kvinner. Utslaget av denne egenskapen er særlig stor for middelaldrende og eldre menn. Hvilke aldersklasser som preger yrker og næringer, virker også på inntekten. Men virkningen er avhengig av alderen til det enkelte individet. Kjønn og alder virker på inntekten som en egenskap ved strukturen i arbeidsmarkedet, ikke bare som individuelle egenskaper.

Slik jeg har lagt opp analysen, har jeg ikke hele veien kunnet få fram hvor forskjellig inntektsnivået er for kvinner og menn. Jeg

har lagt større vekt på å undersøke om mekanismene som virker på inntekten er forskjellige for de to kjønnene. På samme måte har jeg, når det gjelder alder, sett mer etter forskjeller i hvordan ulike variabler virker på inntekten enn på sammenlikninger mellom nivå.

Det har likevel kommet fram at det er stor forskjell på menns og kvinners inntektsnivå, og at inntektsnivået varierer med alder, når det gjelder menn. I det hele tatt er inntektsvariasjonene større for menn enn kvinner.

Kvinnenes inntekter lar seg forklare litt bedre med de modellene jeg har brukt, enn det mennenes gjør. Men sannsynligvis har det å gjøre med at en større andel av kvinnene er offentlig ansatte. Modellene har større forklaringskraft på offentlig enn på privat ansatte. Ser vi på de to sektorene hver for seg, er det mennene modellene passer best for.

Som før sagt har posisjonskjennetegn forholdsvis sterk effekt på kvinners inntekter, mens individuelle kjennetegn betyr mye for menn. Kvinnenes inntekt beror altså på egenskaper ved jobben og mennenes på egenskaper ved dem selv. Sett i sammenheng med inntektsnivået kan vi tenke oss at menn mer enn kvinner evner å få ut inntektsgoder basert på personlige ressurser.

De unges inntekter lar seg dårligere forklare av modellene enn de middelaldrendes og de eldres. Det kan være at de ennå ikke har vokst helt inn i det alminnelige arbeidsmarkedet. Men det kan også tenkes at de innvarsler en ny tid, der disse modellenes variabler betyr mindre enn før. De sterke virkningene av egenskapene ved arbeidet de var i ti år tidligere som vi så i kapittel 9, kan tolkes i den samme retningen.

Denne analysen kan plasseres innen subdisiplinene arbeidsmarkedssosiologi og økonomisk sosiologi. Det betyr at den delvis dekker emner som også blir behandlet med teoretiske og empiriske redskaper fra økonomi.

Selv om det har kommet bidrag blant annet fra institusjonell økonomi, må den teoretiske tradisjonen jeg har holdt meg til, sies å være mer sosiologisk enn økonomisk inspirert. Et viktig budskap i denne retningen er at arbeidsmarkedet er preget av sosiale og kulturelle føringer som gjør at det avviker betydelig fra det idealtypiske markedet.

Dels har vi å gjøre med en oppsplitting i delmarkeder, der hver av delene fungerer som et åpent marked, men det er filtre som hemmer bevegelsene mellom dem. Denne oppsplittingen har ikke nødvendigvis å gjøre med arbeidstakernes "faktiske" kompetanse til å utføre arbeidet. Ofte vil filtrene bero på sosialt og kulturelt gitte oppfatninger om kvalifikasjoner og oppgaver, oppfatninger som vanskelig kan begrunnes rasjonelt.

Men avviket fra det idealtypiske markedet trenger ikke bestå i oppsplitting i delmarkeder, i alle fall ikke i det alene. Tanken om delmarkeder inneholder en forutsetning om at transaksjonene innen hver del foregår etter rene markedsprinsipp. Det trenger ikke være tilfelle. For eksempel kan vidt delte oppfatninger om at visse typer arbeidstakere og visse typer arbeid skal ha særlig god betaling, føre til at lønna blir høgere blant dem enn den ville blitt om markedstilpasning alene skulle bestemme.

Et av sosiologiens bidrag til analyser av arbeidsmarkeder og inntektsfordeling kan være å peke på hvor, hvordan og i hvilken grad den klassiske økonomiens forutsetninger om markeder gjelder. Slik sett utfyller sosiologi og økonomi hverandre. Men det gir også mening å se de to fagenes perspektiv som alternativ og stille spørsmål om hvor mye økonomiske og hvor mye sosiale og kulturelle forhold hver for seg betyr i de prosessene som fører fram til inntektsfordelingen. Det spørsmålet er ikke enkelt å svare entydig på, fordi det ikke finnes noe klart skille mellom sosiale og økonomiske forhold. Jeg vil likevel komme med noen antydninger.

Skillet mellom de to typene av forklaringer kan bare delvis trekkes som et skille mellom forklaringsvariabler. Noen av variablene har likevel en sterkere forankring i den ene eller den andre tenkemåten. Jeg oppfatter f.eks. variabler som dekker næringsøkonomiske forhold (i kapittel 8) som mer økonomiske enn de som karakteriserer kjønns- og alderspreget til yrker og næringer (kapittel 7). Disse to kapitlene forteller at sosiale kjennetegn ved posisjonene betyr mer enn økonomiske.

Både utdanningsnivå og sosial lagdeling kan brukes innen økonomiske og sosiologiske tankeskjemaer. Utdanningsnivå er knyttet til produktivitet innen Human Capital-teorien. Ved hjelp av den funksjonalistiske teorien til Davis og Moore (1945) (se kapittel 2) kan sosial

lagdeling oppfattes på noenlunde samme måte, selv om den teorien er sosiologisk og forklarer overbetalingen med sosial nødvendighet mer enn ved økonomisk produktivitet. Den sterke effekten av vertikal sosial ulikhet kan vise betydningen både av sosiale og av økonomiske forhold.

For å ta enda et eksempel på en variabel med sterk effekt: Kjønn må i denne konteksten etter mitt syn oppfattes som et i hovedsak sosialt og kulturelt kjennetegn. Det er ikke direkte knyttet til økonomisk produktivitet, til markedstilpasning eller andre sentrale økonomiske begrep.

Funnene i denne undersøkelsen bekrefter forøvrig at det er betydelige inntektsforskjeller mellom deler av arbeidsmarkedet, om vi deler det opp etter individenes utdanningsretning, etter yrke eller (privat og offentlig) sektor. En del av disse forskjellene kan nok skyldes ulik produktivitet eller ulik økonomisk evne med bakgrunn i andre faktorer. Det synes likevel som om slike økonomiske omstendigheter bare kan forklare noe av inntektsforskjellene. Sosiale og kulturelle forhold som forskjeller i makt eller lønnstradisjoner virker for meg som vel så sannsynlige forklaringer.

Faren er til stede for at jeg med min faglige bakgrunn lettere ser sosiale enn økonomiske forklaringsmuligheter. Uansett ser det for meg ut til at variabler og resonnementer som utelukkende ser økonomiske forhold i snevrere forstand, utelater viktige kjennetegn ved arbeidsmarkedet. De økonomiske prosessene foregår innenfor sosiale strukturer med betydelig virkning på inntekten.

Et inntrykk fra denne studien er at arbeidsroller er ganske stive, eller at kombinasjoner av slike roller og individer er det. Det kan synes som om de langt på vei er gitte sosiale og kulturelle størrelser som bare i liten grad er påvirket av ubalanse i markeder. Mengden av ulike slag arbeid og kombinasjoner av arbeid og individer endres med den næringsøkonomiske utviklingen og med endringer i tilgang på folk med ulike utdannings- og yrkesbakgrunn. Men forestillingene om hva slags inntekt som hører til den ene og den andre typen av rolle-individ-kombinasjoner ser ut til å være solid sosialt og kulturelt fundert. Disse forestillingene fører til at rent markedsøkonomiske forhold knyttet til individer, jobber, bedrifter og næringer får en begrenset gjennomslagskraft.

APPENDIKS 1

Justering av inntekt på grunnlag av opplysninger om arbeidstid fra tilleggsundersøkelsen til arbeidskraftundersøkelsen 1980

I denne undersøkelsen blir opplysninger om arbeidsinntekt fra selvangivelsene brukt som inntektsmål. Jeg ser bare på heltids yrkesaktive. Med andre ord bruker jeg et års arbeidsinntekt som et tilnærmet uttrykk for en årslønn.

Et av problemene med denne løsningen er at folketellingen har grove kategorier for arbeidstid. For å skille ut de heltids yrkesaktive må vi ta med alle som arbeider 1300 timer eller mer i året. Dermed får vi også med mange som arbeider såkalt "lang deltid". Standardiseringen for arbeidstid blir med andre ord ikke helt vellykket. Inntektsforskjellene vi finner kan også skyldes forskjeller i arbeidstid, ikke bare at ulike posisjoner og individer belønnes ulikt.

For å korrigere for den feilkilden har jeg tatt i bruk et annet datamateriale, der arbeidstidsopplysningene er mer presise enn i Folketellingen. Det er tilleggsundersøkelsen til AKU som ble gjennomført samme år som folketellingen - i 1980. Ved å få fram mønsteret i arbeidstidsvariasjonene blant alle som arbeider over 1300 timer ved hjelp av variabler som finnes både i Folketellingen og i AKU, kan jeg justere inntektstallene i Folketellingen slik at de blir bedre standardisert for arbeidstid.

Når vi studerer mønsteret i fordelingen av arbeidstid blant de som arbeider minst 1300 timer i året, finner vi at kjønn er den klart viktigste faktoren. Brutto arbeidstid (fratrukket ferie) for kvinnelige ansatte er 1901 timer i året. For mennene er det tilsvarende tallet 2024. Det vil si at kvinnenes arbeidstid er 93 prosent av mennenes. Denne forskjellen mellom kjønnene holder seg uten svært store variasjoner på tvers av yrke, næring, bosted, familieforhold og alder (tabellene A1-A7). Det samme er tilfellet om vi gjør tilsvarende beregninger hver for seg av aldersklassene rundt alderstrinnene jeg har trukket utvalg fra. Det er arbeidstidsvariasjoner både for kvinner og menn avhengig av de nevnte variablene, men variasjonene er små sammenliknet med kjønnsforskjellen (tabellene A8-A13).

Av den grunn velger jeg å nøye meg med en enkel kjønnsstandardisering. Jeg justerer (i enkelte beregninger) opp kvinnenes arbeidsinntekt med brøken 2024/1901.

Det går an å argumentere for at alle inntekter burde justeres tilsvarende. Dersom inntekten skulle brukes som en tilnærming til timelønn, ville det vært rimelig. Men her brukes årsinntekten snarere som en tilnærming til årslønn. Arbeidstiden, målt i timer, som må ytes for å oppnå den normale årslønna, varierer mellom yrker og næringer.

Tabell A1. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og ekteskapelig status

Ekteskapelig status	Kjønn	
	Menn	Kvinner
Alle	2023	1901
Ugift	1991	1928
Gift, samboende	2031	1887
Før gift	2020	1906
N = 3601		

Tabell A2. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og tallet på barn under 16 år

Ekteskapelig status	Kjønn	
	Menn	Kvinner
Alle	2024	1901
0 barn	2014	1920
1 barn	2037	1892
2 barn	2024	1845
3 barn	2042	1752
4 eller flere	2056	
N = 3601		

Tabell A3. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og næring

	Kjønn	
Næring	Menn	Kvinner
Alle	2024	1901
1. Jordbruk, skogbruk, fiske	2136	1920
2-4. Bergverk, industri m.v.	2015	1895
5. Bygg og anlegg	1996	-
6. Handel, hotell m.v.	2065	1919
7. Transport	2071	1886
8. Bank, finans	2008	1891
91. Offentlig administrasjon	1963	1924
93. Undervisning, helse, sosial	2052	1891
92,94,95. Rengjøring og andre tj.	1981	1915

N = 3601

Tabell A4. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og yrke

	Kjønn	
Yrke	Menn	Kvinner
Alle	2024	1901
0. Teknisk, humanistisk m.v.	2013	1902
1. Administrasjon, forvaltn. m.v.	2080	1881
2. Kontor	1961	1894
3. Handel	2062	1915
4. Jordbruk, skogbruk, fiske	2125	-
5. Gruve, sprengning	-	-
6. Transport	2076	1898
7-8. Industri m.v.	2006	1927
9. Service	2046	1883
10. Militært o.a.	2047	-

N = 3601

Tabell A5. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og utdanningsnivå

	Kjønn	
Utdanningsnivå	Menn	Kvinner
Alle	2025	1900
1. Ungdomsskolenivå	2017	1888
2. Gymnasnivå 1	2024	1894
3. Gymnasnivå 2	2022	1911
4. Universitets og høgskolenivå 1	1990	1909
5. Universitets og høgskolenivå 2, 3	2090	1935

N = 3601

Tabell A6. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og fylkespar - regioner

	Kjønn	
Regioner	Menn	Kvinner
Alle	2024	1901
1. Akershus	2052	1865
2. Oslo	1993	1902
3. Hedmark, Oppland	2031	1917
4. Buskerud, Telemark	1995	1877
5. Østfold, Vestfold	1998	1907
6. Agder, Rogaland	2015	1896
7. Hordaland, Sogn og Fjordane	2044	1915
8. Møre og Romsdal	2119	1896
9. Sør- og Nord-Trøndelag	2013	1898
10. Nordland	1984	1953
11. Troms, Finnmark	2073	1927

N = 3601

Tabell A7. Gjennomsnittlig antall brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og alder

	Kjønn	
Aldersklasser	Menn	Kvinner
Alle	2024	1901
25-35 år	2027	1901
40-50 år	2044	1888
55-65 år	2010	1890
Øvrige	2013	1913
N = 3601		

Tabell A8. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter ekteskapelig status. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Ekteskapelig status	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	97	100	99	99
Ugift	100	98	99	103	103	100
Gift, samboende	100	101	98	99	99	98
Før gift	(100)	101	100	99	100	101
N = 3601						

Tabell A9. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og tallet på barn under 16 år. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Ekteskapelig status	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	99	100	99	99
0 barn	100	99	99	102	101	99
1 barn	101	103	99	100	97	-
2 barn	100	100	-	98	(99)	-
3 barn	101	102	-	(93)	-	-
4 eller flere	(98)	106	-	-	-	-
N = 3601						

Tabell A10. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og næring. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Næring	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	99	100	99	99
1. Jordbruk, skogbruk, fiske	-	-	(104)	-	-	-
2-4. Bergverk, industri m.v.	99	101	99	97	99	100
5. Bygg og anlegg	98	99	101	-	-	-
6. Handel, hotell m.v.	102	103	103	100	101	100
7. Transport	105	103	98	(100)	(95)	(101)
8. Bank, finans	99	100	(102)	98	(103)	-
91. Offentlig administrasjon	98	97	95	(106)	99	(97)
93. Undervisning, helse og sosial	101	103	98	100	99	99
92,94,95. Rengjøring og andre tj.	100	(98)	(96)	-	-	-
N = 3601						

Tabell A11. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og yrke. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Yrke	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	99	100	99	99
0. Teknisk, humanistisk m.v.	98	103	98	102	98	99
1. Administrasjon og forv. m.v.	103	102	102	-	(99)	(99)
2. Kontor	97	99	97	100	99	100
3. Handel	102	103	97	97	101	(99)
4. Jordbruk, skogbruk, fiske	(106)	-	(105)	-	-	-
5. Gruve, sprengning	-	-	-	-	-	-
6. Transport	106	103	98	(101)	-	-
7-8. Industri m.v.	99	100	100	(102)	(100)	(99)
9. Service	103	99	98	96	100	99
10. Militært o.a.	-	-	-	-	-	-
N = 3601						

Tabell A12. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og utdanningsnivå. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Utdanningsnivå	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	99	100	99	99
1. Ungdomsskolenivå	99	100	99	101	98	99
2. Gymnasnivå 1	101	102	98	98	100	99
3. Gymnasnivå 2	101	100	99	102	98	(99)
4. Univ. og høgskoleniv. 1	98	102	96	101	99	(101)
5. Univ. og høgskoleniv. 2, 3	101	103	104	(110)	(98)	(101)
N = 3601						

Tabell A13. Relativ arbeidstid i brutto arbeidstimer unntatt ferie for ansatte med netto årlig arbeidstid på minst 1300 timer, etter kjønn og fylkespar - regioner. Alle menn = 100 og alle kvinner = 100

	Kjønn					
	Menn			Kvinner		
Regioner	25-35 år	40-50 år	55-65 år	25-35 år	40-50 år	55-65 år
Alle	100	101	99	100	99	99
1. Akershus	102	101	101	100	99	(94)
2. Oslo	98	101	99	103	98	99
3. Hedmark, Oppland	100	103	98	(96)	(105)	(100)
4. Buskerud, Telemark	98	99	99	97	96	-
5. Østfold, Vestfold	99	99	100	(101)	(102)	(97)
6. Agder, Rogaland	98	102	99	101	100	(99)
7. Hordaland, Sogn og Fjordane	102	101	101	100	99	101
8. Møre og Romsdal	110	102	99	(100)	(98)	-
9. Sør- og Nord-Trøndelag	99	102	100	100	(99)	(98)
10. Nordland	100	95	96	(99)	(100)	-
11. Troms, Finnmark	101	103	(97)	(101)	-	-
N = 3601						

Aaberge, R. — Om måling av ulikskap. Rapporter 82/9. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1982.

Aaberge, R. — Bruttostrømmer på arbeidsmarkedet. NAUT-rapport 1988:3. Nordisk Ministerråd, København 1988.

HENVISNINGER

Album, D. — Sosioøkonomisk gruppering. Arbeidsnotater 79/10. Statistisk Sentralbyrå, Oslo, 1979.

Album, D. — Kommentarer til inndeling etter sosioøkonomisk status. Rapport 88/18. Statistisk Sentralbyrå, 1988.

Album, D. og I. Stangeby — Velferdsproblemer i Norge. Sosialt utsyn. Statistisk sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger 1983.

Album, D. og R. Aaberge — Opphopning av velferdsonder. Innlegg på "Seminaret om levekår og sosial rapportering". Utø, 1984.

Alfabetisk yrkesregister — Folketellingskontoret, Statistisk Sentralbyrå, 1981.

Allern, S. — Klasse og alvorlig sykelighet. Magistergradsavhandling. Instituttet for sosiologi. Oslo, 1974.

Andersen, A. S. og R. Aaberge — Analyse av ulikhet i fordelinger av levekår. Rapporter 83/21. Statistisk Sentralbyrå, Oslo, 1983.

Arbo, P. N. — Strukturering av arbeidsmarkeder. Hovedoppgave i samfunnsvitenskap. Universitetet i Tromsø, 1985.

Averitt, R. T. — The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure. Horton, New York, 1968.

Baron, J. N. and W. T. Bielby — "Bringing the Firms Back In". Am. Soc. Rev. Vol. 45: 737-765, 1980.

Baron, J. N. and W. T. Bielby — "The Organization of Work in a Segmented Economy". Am. Soc. Rev. Vol. 49: 454-437, 1984.

Beck, F. M., P. M. Horan and C. M. Tolbert II — "Stratification in a Dual Economy". Am. Soc. Rev. Vol. 43: 703-720, 1978.

Beck, F. M., P. M. Horan and C. M. Tolbert II — "Social Stratification in Industrial Society". Am. Soc. Rev. Vol. 45: 712-718, 1980.

Becker, G. — Human Capital. Norton, New York, 1964.

Bergmann, L. R. og B. Wärneryd — Om datainsamling i surveyundersøkningar. Statistiska Centralbyrån, Stockholm, 1982.

Bjerkholt, O., T. Wennemo og R. Aaberge — Ulikhet i fordelingen av inntekter for jordbrukshushold. Fordelingseffekter av økte offentlige tilskott. Interne notater 87/37. Statistisk Sentralbyrå, Oslo, 1987.

Blau, P. M. og O. D. Duncan — The American Occupational Structure. Wiley, New York, 1967.

Berg, I. (ed.) — Sociological Perspectives on Labor Markets. Academic Press, New York, 1981.

Børke, S. — Folke og boligtelling 1980. Dokumentasjon. Rapporter fra SSB 84/15, 1984.

Baadshaug, M. B. og F. Eeg-Henriksen — Kvinner: Utdanning, yrkesarbeid og likestilling. Instituttet for sosiologi, Universitetet i Oslo. Arbeidsnotater 71, 1976.

Colbjørnsen, T., G. Hernes og K. Knudsen — Klassestruktur og klasseskiller. Universitetsforlaget, Bergen, 1982.

Colbjørnsen, T., G. Hernes og K. Knudsen — "EDB(m-1): Klasseanalyse og feilklassifisering". Materialisten, nr. 1, 1983.

Davis K. and W. A. Moore — "Some Principles of Stratification". Am. Soc. Rev. Vol. 10: 242-249, 1945.

Duncan, G. J. and J. N. Morgan (ed.) — Five Thousand American Families - Patterns of Economic Progress. Institute for Social Research, Michigan, 1983.

Durkheim, E. — Den sociologiske metode. Fremad, København, 1972.

DOT — Dictionary of Occupational Titles. U.S. Department of Labor, Washington D.C., 1977.

Edwards, R. C. "The Social Relations of Productions in the Firm and Labor Market Structure". In: R. C. Edwards et al. (ed.): Labor Market Segmentation. Heath, Lexington, Massachusetts, 1975.

Edwards, R. C. Contested Terrain. Basic, New York, 1979.

Elstad, J. I. Kroniske lidelser og sosial klasse. Arbeidsnotater nr. 170. Instituttet for sosiologi, Oslo, 1981.

Elstad, J. I. "Et gjennombrudd for empirisk samfunnsforskning?". Materialisten, nr. 4, 1982.

Fløttum, E. Nasjonalregnskapet i Norge. Samfunnsøkonomiske studier, 45. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1980.

Granovetter, M. "Toward a Sociological Theory of Income Differences". In: Ivar Berg (ed.): Sociological Perspectives on Labor Markets. Academic Press, New York, 1981.

Gulowsen, J. "Samlet og sterk eller splittet og svak?". Tidsskrift for arbeiderbevegelsens historie, nr. 1, 1985.

Hauser, R. M. "On "Stratification in a Dual Economy"". Am. Soc. Rev. Vol. 45: 702-712, 1980.

Heldal, J. Kvalitetskontrollundersøkelsen fra Folke- og Boligtellingen 1980. Rapporter, 84/21. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1984.

Hodson, R. Worker's Earnings and Corporate Economic Structure. Academic Press, New York, 1983.

Hvinden, B. "Yrkesinnholdet endret seg sterkt i 70-årene - mer vekst i "menneskebehandling" enn i "informasjonsbehandling"". Søkelys på arbeidsmarkedet, nr. 1. ISF, Oslo, 1984.

Johanson, S. og J. Selén — Minkad lönespridning 1968-1981. Hur arbetskrav och individegenskaper försvagats som förklaringsfaktorer. Statistiska Centralbyrån, Stockholm, 1987.

Kalleberg, A. L. and L. Griffin — "Class, Occupation, and Inequality in Job Rewards". AJS, Vol. 85, no. 4: 731-768, 1980.

Kalleberg, A. L., M. Wallace and R. P. Althauser — "Economic Segmentation, Worker Power and Income Inequality". AJS, Vol. 87, no. 3: 651-683, 1981.

Lønø, K. — Kurs i tabellkjøring på IBM. Systemkontoret, Statistisk Sentralbyrå, Oslo, 1986.

March, J. and J. P. Olsen — Ambiguity and choice in organizations. Universitetsforlaget, Bergen, 1976.

NOS A 823 — Folke- og boligtelling 1970. Hefte VI, Kontrollundersøkelse. Statistisk Sentralbyrå, Oslo, 1976.

NOS B 273 — Industristatistikk 1980. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1982.

NOS B 456 — Industristatistikk 1982. Hefte I, Næringstall. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1984.

NOS B 485 — Nasjonalregnskap 1972-1983. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1984.

NOS B 546 — Folke- og boligtelling 1980. Hefte 3, Familier og husholdninger. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1985.

NOS B 552 — Nasjonalregnskap 1975-1984. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1985.

NOS B 569 — Inntektsstatistikk 1982. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1985.

NOS B 588 — Folke- og bustadteljing 1980. Hefte 4. Hovudtal frå teljingane i 1960, 1970 og 1980. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1986.

NYK — Nordisk Yrkesklassifisering. Arbeidsdirektoratet, 1965.

Nymoen, R. — "Integrerte variable og empiriske lønnsrelasjoner". Norsk Økonomisk Tidsskrift. Hefte 3: 193-215, 1988.

Pansophic Systems — Easytrieve Plus. Reference Manual. Westmont, Illinois, 1984.

Petersen, T. — "Timelønnsforskjeller mellom heltidsansatte kvinner og menn: En empirisk analyse". T. f. Samf., bd. 25: 415-432, 1984.

Reiss, A. — Occupations and Social Status. Free Press of Glencoe, New York, 1961.

Rødseth, T. — Inntektsfordelingen i Norge. NOU 1977:44.

Statistical Analysis System — SAS User's Guide: Statistics. Cary, SAS Institute Inc., 1982.

Statistical Analysis System — SAS User's Guide: Basics. Cary, SAS Institute Inc., 1985.

Solheim, T. — Sosiale klasser og boligforhold. Delrapport 6, Boforholdsundersøkelsen 1973. NBI og NIBR, Oslo, 1977.

SNS 2 — Standard for næringsgruppering. Standarder for norsk statistikk 2. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1983.

SNS 4 — Standard for kommuneklassifisering. Standarder for norsk statistikk 4. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1985.

SNS 5 — Standard for inndeling etter sosioøkonomisk status. Standarder for norsk statistikk 5. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1985.

Stang Dahl, T. "Kvinners rett til penger". I: R. Haukaa, M. Hoel og H. Haavind: Kvinneforskning: Bidrag til samfunnsteorien. Universitetsforlaget, Oslo, 1982.

Stjernø, S. Den moderne fattigdommen. Universitetsforlaget, Oslo, 1985.

Sørensen, B. Å. "Ansvarsrasjonalitet: Om mål-middel-tenkning hos kvinner". I: H. Holter (red.): Kvinner i fellesskap. Universitetsforlaget, Oslo, 1982.

Sørensen, Aa. B. and A. L. Kalleberg "An Outline of a Theory of the Matching of Persons to Jobs". In: I. Berg (ed.): Sociological Perspectives on Labor Markets. Academic Press, New York, 1981.

Thorkildsen, F. (red.) Utdanning og arbeidsmarked 1986. NAVFs utredningsinstitutt, Oslo. Melding 1986:1.

Tolbert C., P. M. Horan and E. M. Beck "The structure of Economic Segmentation: A Dual Economy Approach". AJS, Vol. 55, no. 5: 1095-1116, 1980.

Torgersen, U. Profesjonssosiologi. Universitetsforlaget, Oslo, 1972.

Vassenden, K. Folke- og boligtellingene 1960, 1970 og 1980. Dokumentasjon av de sammenliknbare filene. Rapporter 87/2. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Konsgsvinger, 1987.

Wärneryd, Bo och L. Hall Rapport över ULF-panelprov. Mätteknisk vurdering. Statistisk Centralbyrån, Stockholm, 1984.

Weber, M. Makt og byråkrati. Gyldendal, Oslo, 1981.

Wright, E. O. Class Structure and Income Dynamics. Academic Press, New York, 1979.

Østerberg, D. "Om rettferdiggjørelse av inntektsforskjeller". T. f. s. f., nr. 1, 1967.

Aaberge, R. Om måling av ulikskap. Rapporter 82/9. Statistisk Sentralbyrå, Oslo-Kongsvinger, 1982.

Aaberge, R. Bruttostrømmer på arbeidsmarkedet. NAUT-rapport 1988:3. Nordisk Ministerråd, København 1988.

Utkommet i serien Sosiale og økonomiske studier (SØS)

Issued in the series Social and Economic Studies (SES)

* Utsolgt Out of sale

Nr. 6* Bedriftsskatter i Danmark, Norge og Sverige Corporate Taxes in Denmark, Norway and Sweden 1958 Sidetall 101 Pris kr 4,00

- 7* Det norske skattesystemet 1958 The Norwegian System of Taxation 1958 Sidetall 159 Pris kr 6,50

- 8* Produksjonsstruktur, import og sysselsetting Structure of Production, Imports and Employment 1959 Sidetall 129 Pris kr 5,50

- 9 Kryssløpsanalyse av produksjon og innsats i norske næringer 1954 Input-Output Analysis of Norwegian Industries 1960 Sidetall 614 Pris kr 10,00

- 10 Dødeligheten og dens årsaker i Norge 1856 - 1955 Trend of Mortality and Causes of Death in Norway 1962 Sidetall 246 Pris kr 8,50

- 11 Kriminalitet og sosial bakgrunn Crimes and Social Background 1962 Sidetall 194 Pris kr 7,00

- 12 Norges økonomi etter krigen The Norwegian Post-War Economy 1965 Sidetall 437 Pris kr 15,00

- 13 Ekteskap, fødsler og vandringer i Norge 1856 - 1960 Marriages, Births and Migrations in Norway 1965 Sidetall 221 Pris kr 9,00

- 14* Foreign Ownership in Norwegian Enterprises Utenlandske eierinteresser i norske bedrifter 1965 Sidetall 213 Pris kr 12,00

- 15 Progressiviteten i skattesystemet 1960 Statistical Tax Incidence Investigation 1966 Sidetall 95 Pris kr 7,00

- 16* Langtidslinjer i norsk økonomi 1955 - 1960 Trends in Norwegian Economy 1966 Sidetall 150 Pris kr 8,00

- 17 Dødelighet blant spedbarn i Norge 1901 - 1963 Infant Mortality in Norway 1966 Sidetall 74 Pris kr 7,00

- 18* Storbyutvikling og arbeidsreiser En undersøkelse av pendling, befolkningsutvikling, næringsliv og urbanisering i Oslo-området Metropolitan Growth, Commuting and Urbanization in the Oslo Area 1966 Sidetall 298 Pris kr 12,00

- 19 Det norske kredittmarked siden 1900 The Norwegian Credit Market since 1900 Sidetall 395 Pris kr 11,00

- 20 Det norske skattesystemet 1967 The Norwegian System of Taxation 1968 Sidetall 146 Pris kr 9,00

- 21 Estimating Production Functions and Technical Change from Micro Data. An Exploratory Study of Individual Establishment Time-Series from Norwegian Mining and Manufacturing 1959 - 1967 Estimering av produktfunksjoner og tekniske endringer fra mikro data. Analyser på grunnlag av tidsrekker for individuelle bedrifter fra norsk bergverk og industri 1971 Sidetall 226 Pris kr 9,00 ISBN 82-537-0014-8

- 22 Forsvarets virkninger på norsk økonomi The Impact of the Defence on the Norwegian Economy 1972 Sidetall 141 Pris kr 9,00 ISBN 82-537-0149-7

Nr. 23 Prisutvikling og prisatferd i 1960-årene En presentasjon og analyse av nasjonalregnskapets prisdata 1961 - 1969 The Development and Behaviour of Prices in the 1960's Presentation and Analysis of the Price-Data of the Norwegian National Accounts 1974 Sidetall 478 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-0279-5

- 24* Det norske skattesystemet I Direkte skatter 1974 The Norwegian System of Taxation I Direct Taxes 1974 Sidetall 139 Pris kr 9,00 ISBN 82-537-0399-6

- 25* Friluftsliv, idrett og mosjon Outdoor Recreation, Sport and Exercise 1975 Sidetall 114 Pris kr 8,00 ISBN 82-537-0469-0

- 26 Nasjonalregnskap, modeller og analyse En artikkelsamling til Odd Aukrusts 60-årsdag National Accounts, Models and Analysis to Odd Aukrust in Honour of his Sixtieth Birthday 1975 Sidetall 320 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0530-1

- 27 Den repræsentative undersøgelsesmethode The Representative Method of Statistical Surveys 1976 Sidetall 64 Pris kr 8,00 ISBN 82-537-0538-7

- 28 Statistisk Sentralbyrå 100 år 1876 - 1976 Central Bureau of Statistics 100 Years 1976 Sidetall 128 Pris kr 9,00 ISBN 82-537-0557-3

- 29 Statistisk Sentralbyrås 100-årsjubileum Prolog og taler ved festmøtet i Universitetets aula 11. juni 1976 Central Bureau of Statistics Prologue and Addresses at the Centenary Celebration, University Hall 1976 Sidetall 32 Pris kr 7,00 ISBN 82-537-0637-5

- 30 Inntekts- og forbruksbeskatning fra et fordelingssynspunkt - En modell for empirisk analyse Taxation of Income and Consumption from a Distributional Point of View - A Model for Empirical Analysis 1976 Sidetall 148 Pris kr 9,00 ISBN 82-537-0647-2

- 31* Det norske skattesystemet II Indirekte skatter og offentlige trygdeordninger 1976 The Norwegian System of Taxation II Indirect Taxes and Social Security Schemes 1977 Sidetall 124 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0713-4

- 32 Inntekt og forbruk for funksjonshemma Income and Consumer Expenditure of Disabled Persons 1977 Sidetall 166 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0732-0

- 33 Prinsipper og metoder for Statistisk Sentralbyrås utvalgsundersøkelser Sampling Methods Applied by the Central Bureau of Statistics of Norway 1977 Sidetall 105 Pris kr 11,00 ISBN 82-537-0771-1

- 35 Flyttemotivundersøkelsen 1972 Survey of Migration Motives 1978 Sidetall 233 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-0783-5

- 36 Konjunkturbølger fra utlandet i norsk økonomi International Cycles in Norwegian Economy 1979 Sidetall 141 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0910-2

- 37 Norske lytter- og seervaner Radio Listening and Television Viewing in Norway 1979 Sidetall 216 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0931-5

- 38* Analyse av investeringsatferd Problemer, metoder og resultater Analysing Investment Behaviour Problems, Methods and Results 1979 Sidetall 91 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0952-8

- 39 Kvinners yrkesdeltaking i Norge Female Labour Activity in Norway 1979 Sidetall 162 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0961-7

Nr. 40 Framskriving av befolkningens utdanning til år 2000 Projections of the Education Characteristics of the Population to the Year 2000 1979 Sidetall 112 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0998-6

- 41 Nordmenns feriereiser Holiday Trips by Norwegians 1979 Sidetall 222 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-0999-4

- 42 Analyse av sammenhengen mellom forbruk, inntekt og formue i norske husholdninger Analysing the Relationship between Consumption, Income and Wealth in Norwegian Households 1980 Sidetall 95 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-1012-7

- 43 MODIS IV A Model for Economic Analysis and National Planning MODIS IV Modell for økonomisk analyse og nasjonal planlegging 1980 Sidetall 189 Pris kr 13,00 ISBN 82-537-1014-3

- 44 Holdninger og atferd på arbeidsmarkedet Attitudes and Behaviour in the Labour Market 1980 Sidetall 223 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-1186-7 ISSN 0085-4344

- 45 Nasjonalregnskapet i Norge System og beregningsmetoder National Accounts of Norway System and Methods of Estimation 1980 Sidetall 313 Pris kr 18,00 ISBN 82-537-1191-3 ISSN 0085-4344

- 46 Inntektsfordeling og levekår Income Distribution and Level of Living 1980 Sidetall 263 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-1195-6 ISSN 0085-4344

- 47 Fruktbarhetsutvikling og fruktbarhetsteorier Norge i et internasjonal perspektiv Trends and Theories in Fertility Norway in an International Context 1981 Sidetall 120 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-1236-7 ISSN 0085-4344

- 48 Framskriving av arbeidsstyrken 1979 - 2000 Labour Force Projections 1981 Sidetall 109 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-1556-0 ISSN 0085-4344

- 49 Fruktbarhet blant norske kvinner Resultater fra Fruktbarhetsundersøkelsen 1977 Fertility among Norwegian Women Results from the Fertility Survey 1981 Sidetall 349 Pris kr 20,00 ISBN 82-537-1621-4 ISSN 0085-4344

- 50 Flyttemønstre Norge 1971 - 1974 Patterns of Migration Norway 1971 - 1974 1982 Sidetall 238 Pris kr 20,00 ISBN 82-537-1709-1 ISSN 0085-4344

- 51 Utdanning og sosial bakgrunn Education and Social Background 1982 Sidetall 210 Pris kr 15,00 ISBN 82-537-1759-8 ISSN 0085-4344

- 52 Econometrics of Incomplete Cross-Section/Time-Series Data: Consumer Demand in Norwegian Households 1975 - 1977 Økonometrisk analyse av ufullstendige tverrsnitts/tidsserie data: Konsumetterspørselen i norske husholdninger 1982 Sidetall 307 Pris kr 20,00 ISBN 82-537-1782-2 ISSN 0085-4344

- 53 Analysis of Supply and Demand of Electricity in the Norwegian Economy Analyse av tilbud og etterspørsel etter elektrisitet i norsk økonomi 1983 Sidetall 334 Pris kr 20,00 ISBN 82-537-1815-2 ISSN 0085-4344

- 54 Et valg i perspektiv En studie av Stortingsvalget 1981 1983 Sidetall 285 Pris kr 24,00 ISBN 82-537-1932-9 ISSN 0085-4344

- 55 Endringer i kvinners arbeidsmarkedstilpasninger Changes in Women's Employment Patterns 1984 Sidetall 371 Pris kr 24,00 ISBN 82-537-2039-4 ISSN 0085-4344

Nr. 56 An Economic Model of Fertility, Sex and Contraception En økonomisk modell for fruktbarhet, seksuell aktivitet og prevensjonsbruk 1984 Sidetall 334 Pris kr 24,00 ISBN 82-537-2094-7 ISSN 0085-4344

- 57 Uformell omsorg for syke og eldre Informal Care of Sick and Elderly 1984 Sidetall 265 Pris kr 24,00 ISBN 82-537-2101-3 ISSN 0085-4344

- 58 Individual Labour Supply in Norway Individenes tilbud av arbeidskraft 1984 Sidetall 177 Pris kr 24,00 ISBN 82-537-2114-5 ISSN 0085-4344

- 59 Økonomi, befolkningsspørsmål og statistikk Utvalgte arbeider av Petter Jakob Bjerve Economy, Population Issues and Statistics Selected works by Petter Jakob Bjerve 1985 Sidetall 431 Pris kr 50,00 ISBN 82-537-2236-2 ISSN 0085-4344

- 60 Framskriving av befolkningens utdanning Revidert modell Projections of the Educational Characteristics of the Population A Revised Model 1985 Sidetall 95 Pris kr 25,00 ISBN 82-537-2296-6 ISSN 0085-4344

- 61 Vannkvalitet og helse Analyse av en mulig sammenheng mellom aluminium i drikkevann og aldersdemens Water Quality and Health Study of a Possible Relation between Aluminium in Drinking Water and Dementia. 1986 Sidetall 77 Pris kr 30,00 ISBN 82-537-2370-9 ISSN 0085-4344

- 62 Dødelighet blant yrkesaktive Sosiale ulikheter i 1970-årene Mortality by Occupation Social Differences in the 1970s. 1986 Sidetall 54 Pris kr 40,00 ISBN 82-537-2398-9 ISSN 0085-4344

- 63 Levekår blant utenlandske statsborgere 1983 Living Conditions among Foreign Citizens. 1987 Sidetall 299 Pris kr 55,00 ISBN 82-537-2432-2 ISSN 0085-4344

- 64 Tidsbruk og aktivitet i nærmiljø Neighbourhood Activity and the Use of Time 1987 Sidetall 91 Pris kr 45,00 ISBN 82-537-2534-5 ISSN 0801-3845

- 65 Natural Resource Accounting and Analysis The Norwegian Experience 1978 - 1986 Naturressursregnskap og analyser Norske erfaringer 1978 - 1986 1987 Sidetall 71 Pris kr 40,00 ISBN 82-537-2560-4 ISSN 0801-3845

- 66 Støy og helse Analyse av støyopplevelser i Norge Noise and Healt Study on Noise Annoyance in Norway 1988 Sidetall 71 Pris kr 45,00 ISBN 82-537-2574-4 ISSN 0801-3845

- 67 Modeling Demand for Natural Gas A Review of Various Approaches Etterspørsel etter naturgass En oversikt over ulike modellopplegg 1988 Sidetall 81 Pris kr 40 ISBN 82-537-2665-1 h

- 68 Miljøstatistikk 1988 Naturressurser og miljø Environmental Statistics Natural Resources and the Environment 1988 Sidetall 291 Pris kr 70,00 ISBN 82-537-2664-3

- 69 Velgere, partier og politisk avstand Sidetall 329 Pris kr 125,00 ISBN 82-537-2762-3

- 70 Sosialt utsyn 1989 Social Survey 1989 Sidetall 230 Pris kr 125,00 ISBN 82-537-2776-3 ISSN 0801-3845

- 71 Normalisering av deltidsarbeidet En analyse av endring i kvinners yrkesaktivitet og arbeidstid i 80-årene Normalization of Part-Time Work A Study of Women's Employment and Working Time Patterns in the 1980s 1989 Sidetall 127 Pris kr 75,00 ISBN 82-537-2779-8

Pris kr 85,00
Publikasjonen utgis i kommisjon hos H. Aschehoug & Co. og Universitetsforlaget, Oslo, og er til salgs hos alle bokhandlere.

Statistisk sentralbyrå

ISBN 82-537-2850-6
ISSN 0801-3845