

Carl-Johan Wörn

Examensarbete, 30 HP

Juristprogrammet

Juridiska institutionen

Handelshögskolan vid Göteborgs universitet

### **Angiveri av svartarbete**

– En tillämpning och kritisk granskning av rättsekonomisk metod

Handledare Jens Andreasson

Examinator Mats Glavå

# Innehåll

<b>1. Förord</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Introduktion</b> .....	<b>2</b>
<b>3. Bakgrund</b> .....	<b>2</b>
3.1. Svartarbetets omfattning i Sverige	
3.2. Relevansen av utredningen	
3.3. Definitioner	
3.4. Varför sker svartarbete?	
3.5. Vem svartarbetar?	
3.6. Vem efterfrågar svartarbete?	
3.7. Påverkansfaktorer på svartarbete	
3.8. Vem drabbas av svartarbete?	
3.9. Vem gynnas av svartarbete?	
3.10. Svartarbetets framtida utveckling	
3.11. Utveckling av skattebehov	
<b>4. Syfte</b> .....	<b>11</b>
<b>5. Frågeställning</b> .....	<b>11</b>
<b>6. Metod</b> .....	<b>12</b>
6.1. Metodhantering	
6.2. Metodval	
<b>7. Avgränsningar</b> .....	<b>14</b>
<b>8. Rättsläget</b> .....	<b>14</b>
<b>9. Rättsekonomisk metod</b> .....	<b>15</b>
9.1. Deskription och preskription	
9.2. Min användning av metoden	
9.3. Rättsekonomins grundläggande antaganden	
9.3.1. Konsekventialism	
9.3.2. Funktionalitet	
9.3.3. Effektivitet	
9.3.4. Rationalitet	
9.4. Centrala aspekter av rättsekonomi	
9.4.1. Transaktionskostnader och informationsekonomi	
9.4.1.1. Överbryggnig av informationsekonomiska problem	
9.4.1.2. Informationsekonomi som argument mot avtalsfrihet	
9.4.2. Rättsekonomi och omfördelning	
9.4.2.1. Ett fördelningsanpassat effektivitetsmått	
9.4.3. Coase-teoremet	
9.4.3.1. Avvägningar mellan optimala incitament för olika aktörer	
9.4.4. Spelteori	
9.4.4.1. Fångens dilemma	
9.4.4.2. Kampen om lojalitet	

<b>10. Kritik av rättsekonomisk metod.....</b>	<b>31</b>
10.1. Antagandet om rationalitet	
10.2. Risken för metodologiska cirkelresonemang	
10.3. Antagandet om effektivitet som mål	
10.4. Nyinstitutionell teori som kritik av metodologisk individualism	
10.5. Osynliggörandet av fördelningens betydelse	
10.5.1. Antagandet om att effektivitet kan mätas i pengar	
10.5.2. Fördelningens ekonomiska effekter	
10.5.3. Fördelningens sociala effekter	
10.5.4. Bristande förståelse för optimal konsumtion	
10.6. Maktblindhet och antagandet om att förhandlingsstyrka inte spelar roll	
10.7. Betydelsen av sociala normer	
10.7.1. Upprätthållande av sociala normer	
10.7.2. Rättsekonomens oförmåga att förstå sociala normers dynamik	
10.7.3. Ekonomiska incitaments utträngande effekt på sociala normer	
10.7.4. Ekonomiska incitament värderar och förändrar betydelsen av sociala fenomen	
10.7.5. En felaktig värdering av ett socialt fenomen är korruption	
10.7.6. Korruption bryter ner sociala normer	
10.7.7. Ekonomiska incitament förändrar sociala fenomenens moraliska laddning	
<b>11. Ett förslag för att motverka svartarbete.....</b>	<b>47</b>
11.1. Närliggande förslag	
<b>12. Tillämpning av rättsekonomisk metod på förslaget.....</b>	<b>48</b>
12.1. Fångens dilemma	
12.1.1. Ändamålsenlighet	
12.1.2. Att använda fångens dilemma för att bryta intressegemenskap	
12.1.2.1. En intressegemenskaps försvarsresurser	
12.1.2.2. Tänkbara effekter av en stärkt möjlighet att ange	
12.1.2.2.1. Eskalerande privatsanktioner	
12.1.2.2.2. Konkurrens effekter	
12.2. På spaning efter optimala incitament	
12.2.1. Risken för underhandsuppgörelser	
12.2.2. Angiveri-bonus	
12.2.2.1. En stor bonus kan bli problematisk	
<b>13. Tillämpning av kritiken mot rättsekonomisk metod på förslaget.....</b>	<b>56</b>
13.1. Effekt	
13.2. Fördelning	
13.3. Korruption	
13.3.1. Utträngning av sociala normer	
13.3.1.1. Reciprocitet	
13.3.1.2. Paketering och symbolik	
13.3.2. Straff som instrument eller moralisk förtjänst	
<b>14. Slutkommentar.....</b>	<b>61</b>
14.1. Slutsats av den rättsekonomiska tillämpningen på förslaget	
14.2. Slutsats av tillämpningen av kritiken mot rättsekonomi på förslaget	
14.3. Metodologiska slutsatser	
14.4. Bevisproblematik	

14.5. Till den pågående rättspolitiska debatten

**15. Källförteckning.....64**

## **Tack**

Jag tillägnar denna uppsats det svenska generella välfärdssystemet som har betalt min utbildning och delar av mitt uppehälle samt ingjutit en känsla av medborgerlighet i mitt unga bröst.

Jag vill också tacka Avlant Nilsson för den ursprungliga idén.

## 1. Förord

Johan Falk (Polis): *Du kommer inte överleva två timmar när dom får det bandet, så korkad som du är. Men, om du samarbetar med oss, så glömmet vi det där. Och säger till åklagaren: den där killen, han måste få mildast möjliga straff. Allt i största hemlighet förstås.*

Smågangster/nationalist: *Vadå kan ni göra det?*

Johan Falk (Polis): *Tror inte du, att vi kan göra precis vad vi vill? Nå, hur ska du ha det? Ok, då ger vi dem bandet. Eller så går du med oss, va?*

Smågangster/nationalist: *Ok!*<sup>1</sup>

Spänningen mellan mål och medel är ett vanligt dramaturgiskt tema. Det engagerar. Hjälten bryter mot olika typer av processregler för att nå målet. Eller tvärt om: Hjälten hindrar människor från att komma i kläm när skurken inte skyr några medel för att nå sin utopi. Om en film inleds med en misshandel upplevs våldet typiskt sett som illegitimt. Om samma våld skildras i slutet av en film om en förtryckt som reser sig upplevs våldet istället som legitimt. Vi bedömer situationer utifrån det sammanhang vi ser dem i. Kampen om vad som är rätt handlar därför till stor del om att definiera sammanhanget.

Denna kamp om sammanhanget är central i all juridik. Tillämpningen av rätt sker genom att verkligheten jämförs med de normer som finns. Robert Pålsson uttrycker detta genom att hävda att ett av juridikens fundament är valet mellan analogi-slut eller motsats-slut.<sup>2</sup> Stämmer verkligheten in på det normen beskriver eller handlar det om olika sammanhang?

Tolkningsprocessen där verkligheten jämförs med normen är ofrånkomligt subjektiv.<sup>3</sup> Vi använder vår världsbild som verktyg. För mig är det denna del av juridiken som är rolig och stimulerande. Tolkningsprocessen är ett kreativt och utforskande arbete där juristen försöker ordna verkligheten, kategorisera verkligheten, förstå verkligheten. I denna process är sakkunskap viktigt, kunskap om sammanhanget. En ändamålsenlig tolkning av en norm kräver att juristen förstår det som normen är avsedd att styra och har insikt om de intressen som normen är avsedd att balansera. Juridik handlar alltså inte om färdiga svar; kunskap om normerna i sig är otillräckligt för att producera rätt.<sup>4</sup> För att producera rätt måste juristen navigera i en osäker, skiftande och motsägelsefull norm-massa<sup>5</sup> med sin världsbild som kompass.

Juristprogrammet är inte en särskilt bra förberedelse inför detta. Utbildningen har fokus på

<sup>1</sup> Johan Falk: De 107 patrioterna 2012 58 minuter in i filmen

<sup>2</sup> Pålsson 2011 s88

<sup>3</sup> Pålsson 2011 s94

<sup>4</sup> Gustafsson 2011

<sup>5</sup> Gustafsson 2011

kunskap om normer istället för på vad normerna är avsedda att styra och vilka intressen normerna är avsedda att balansera. Utbildningen ger inte studenterna tillgång till de olika argumentationsmodeller som kan byggas upp utifrån normernas syften och intressenter. Den kunskap som förmedlas blir därmed till största delen ytlig och i en föränderlig värld slutligen värdelös.

I denna uppsats vill jag gestalta vad juristprogrammet hade kunnat vara. Jag kommer att använda relevanta argumentationsmodeller för att på ett öppet och analytiskt sätt hantera konflikter och gemensamma intressen kring regleringen av vissa samhällliga mål.

## **2. Introduktion**

Den här uppsatsen handlar om svartarbete och ett förslag för att motarbeta svartarbete som går ut på att arbetstagaren kan ange sin arbetsgivare till Skatteverket utan att själv riskera rättslig påföljd. Analysen av detta förslag görs utifrån rättsekonomisk metod och en genomgång av grunderna i denna metod presenteras därför. Genomgången av rättsekonomisk metod kompletteras av en sociologiskt inspirerad kritisk granskning av rättsekonomins antaganden och användbarhet. På detta sätt försöker jag synliggöra rättsekonomins förtjänster såväl som dess begränsningar.

## **3. Bakgrund**

### *3.1. Svartarbetets omfattning i Sverige*

Svartarbete är ett problem i alla industrialiserade länder. Dels hindrar det möjligheten att upprätthålla en god offentlig service och dels snedvrider det konkurrensen genom att de som betalar skatt som man ska få högre kostnader jämfört med de som fuskar.<sup>6</sup> Skatteverket har beräknat att uteblivna skatteintäkter på grund av svartarbete uppgår till c:a 66 miljarder kronor årligen. Större delen av svartarbetet förekommer i mindre företag och det rör sig främst om uteblivna socialavgifter.<sup>7</sup>

Det finns en rad metodproblem när det gäller att mäta svartarbetets kostnader. För det första är det svårt att mäta något som aktivt döljs. För att göra en uppskattning använder man olika typer av stickprov och enkäter, men sådana metoder kan bara komma i närheten av hur det egentligen ligger till. För det andra är det sannolikt att en hel del svartarbete inte skulle ha utförts om det hade behövt vara vitt eller åtminstone skulle ha utförts på andra ekonomiska villkor såsom andra lönenivåer. Att modellera detta är svårt. Slutligen kan det vara svårt att göra gränsdragningen mellan svartarbete och vänskapliga tjänster eller ideellt arbete. Här kan lagstiftningen förstås vara

<sup>6</sup> SOU 1997:17 s219

<sup>7</sup> Skatteverkets rapport 2008:1 s7

en utgångspunkt, men denna bygger på kulturella uppfattningar om vad som anses vara arbete och är därför i ständig förändring.

Dessa metodproblem gör 66 miljarder till en mycket osäker siffra och det finns andra mätningar som visar andra resultat. Denna uppsats handlar emellertid inte om exakta beräkningar utan om principiella ställningstaganden, vilket gör exakta empiriska mätningar av underordnat intresse. Det centrala vi hittills kan konstatera är att svartarbetet i Sverige undandrar det allmänna betydande resurser.

### 3.2. Relevansen av utredningen

Flera politiska reformer har införts de senaste åren med det explicita syftet att motverka svartarbete såsom RUT-avdrag, ROT-avdrag, sänkt restaurangmoms, lägre inkomstskatt, krav på kassaregister och personalliggare inom frisör- och restaurangverksamhet och omvänd momsskyldighet inom byggsektorn. Att motverka svartarbete är inte reformernas enda syfte, men det är väl använda argument från dem som fört fram reformerna.<sup>8</sup> Det är därmed tydligt att kampen mot svartarbete är en prioriterad fråga politiskt och att regeringen är öppen för mer okonventionella metoder för att minska svartarbetet.

Sveriges två största partier, Moderaterna och Socialdemokraterna, har under det senaste året tillkännagivit att de är öppna för användning av ett så kallat kronvittnesystem.<sup>9</sup> Ett kronvittnesystem kan vara utformat på olika sätt, men i grunden handlar det om att en brottsling som underlättar utredningen av andras brottslighet ges en förmånligare behandling. Tidigare har det funnits ett brett politiskt konsensus emot kronvittnesystem på straffrättens område, men detta har alltså ändrats radikalt på kort tid.

Dessa omständigheter gör denna uppsats aktuell och samhällsrelevant. I en tid av politisk omsvängning är det värdefullt med djupare analyser som kan bidra med förståelse och höja nivån i det offentliga samtalet.

I övrigt är förhindrandet av svartarbete en viktig framtidsfråga. Hot som ökad rörlighet av arbetskraft, mer flyktiga och informella anställningar, behov av ökat skattetryck och förändring av sociala normer kan ställa krav på administrativa innovationer när det gäller förebyggande, kontroll och indrivning av skatter. Mer om detta nedan.

---

<sup>8</sup> Se exempelvis <http://www.centerpartiet.se/Centerpolitik/Politikomraden/Foretagande-och-naringspolitik/Politik-A---O/Svartarbete/>

<sup>9</sup> Moderaterna: [http://www.svd.se/nyheter/inrikes/ask-vill-infora-kronvittnessystem\\_7925050.svd](http://www.svd.se/nyheter/inrikes/ask-vill-infora-kronvittnessystem_7925050.svd)  
Socialdemokraterna: <http://rod.se/s-hj%C3%A4lpsam-brottsling-kan-f%C3%A5-l%C3%A4gre-straff>

### 3.3. Definitioner

Jag använder Riksrevisionens definition av svartarbete:

*"Med svart arbete avseende arbetstagare menas arbete som utförs av en arbetstagare mot ersättning som, trots att den skall beskattas, inte redovisas till skattemyndigheten. Med svart arbete avseende företagare menas arbetsinkomster i en näringsverksamhet som kommer företagaren till godo och som, trots att de skall beskattas, inte redovisas till skattemyndigheten. I princip innefattas såväl arbete där kontant ersättning utgår som sådant som ersätts genom byten eller genom olika typer av förmåner och skattemässiga avdrag."*<sup>10</sup>

Det är svårt att beskriva angiveri på ett neutralt sätt. De olika orden för att beskriva fenomenet har värdeladdade konnotationer som ofta väljs utifrån vilken normativ syn man har på det hela. Whistleblowing, angiveri, informatörer och kronvittne är exempel på begrepp som kan användas. Jag använder begreppet angiveri eftersom jag uppfattar detta mest pedagogiskt.

### 3.4. Varför sker svartarbete?

Svartarbete kan vara ekonomiskt fördelaktigt för både köpare och säljare. Att transaktionen inte beskattas leder till att parterna själva kan dela på vinsterna, utan att dela med sig till det allmänna. Lägre kostnader leder i sin tur att båda parter får en konkurrensfördel i förhållande till konkurrenter som betalar skatt. Skillnaden mellan vad en arbetsköpare behöver betala för arbetskraft och vad en arbets säljare får ut att disponera kallas skattekil.<sup>11</sup> Att det kallas just skattekil beror sannolikt på att denna effekt ser ut som en kil när man lägger in den i en grafisk utbuds- och efterfrågekurva.

Höga skatter leder till stora skattekil. Stora skattekil leder till att färre än optimalt anställs. Anta exempelvis att det är värt 2000 kr för mig om någon målar om mitt kök och att en målare skulle kunna tänka sig att måla om mitt kök om hen fick 1500 kr i handen. Det optimala vore då om målaren målade om mitt kök, eftersom det skulle leda till en samhällsvinst på 500 kr. Men eftersom målaren behöver betala moms, inkomstskatt och egenavgifter måste målaren ta kanske 3500 kr betalt för att det ska vara värt för honom att måla mitt kök. Eftersom jag bara kan tänka mig att betala max 2000 kr anlitar jag inte målaren. Detta är ett exempel på att skatter kan leda till att resurser inte används på bästa sätt.

Att skatter på detta vis kan leda till att ekonomin fungerar sämre är allmänt vedertaget. Hur

---

<sup>10</sup> RRV 1998:28 s16

<sup>11</sup> Sjöberg 2000 s25



mycket skatter skadar ekonomin beror till stor del på efterfrågans och utbudets elasticitet. I fallet med målandet av mitt kök är efterfrågans elasticitet i vilken grad jag är beredd att köpa tjänsten om den går upp eller ner i pris. Utbudets elasticitet är i vilken grad målaren är beredd att utföra tjänsten beroende om den går upp eller ner i pris. Om jag kommer att anlita målaren oavsett vad det kostar och målaren är villig att måla oavsett vad hen får i ersättning är efterfrågan och utbudet mycket oelastiskt. I en sådan situation har inte skatten någon negativ effekt på ekonomin, eftersom den inte påverkar parternas handlingsätt.

Vissa skatter påverkar parternas handlingsätt, men på ett önskvärt sätt. Punktskatt på alkohol leder exempelvis till att mindre alkohol säljs, vilket förbättrar människors hälsa och minskar andra problem som alkohol orsakar. Om människor köper lika mycket alkohol oavsett skatten betyder detta att efterfrågan är väldigt oelastisk. Skatten har ingen påverkan på handlingsätt, utan skattens enda effekt är att omfördela resurser.

Ibland vill vi att en skatt ska ha en påverkan på handlingsätt, ibland vill vi att en skatt inte ska påverka handlingsätt utan bara användas som omfördelare av resurser. I denna uppsats är det skatt på arbete som är intressant. När det gäller dessa skatter vill vi typiskt sett inte ha någon påverkan på handlingsätt.<sup>12</sup> Skatternas syfte är omfördelning. Tyvärr leder emellertid skatterna på arbete till en påverkan på handlingsätt, bland annat genom betydande svartarbete.

### 3.5. Vem svartarbetar?

Män svartarbetar i ungefär dubbelt så stor utsträckning som kvinnor.<sup>13</sup> En vanlig fördom är att svartarbete är vanligt bland arbetslösa. Så verkar emellertid inte vara fallet. Undersökningar visar tvärt om på motsatsen; svartarbete är mindre vanligt bland arbetslösa<sup>14</sup> och då särskilt långtidsarbetslösa.<sup>15</sup> Förklaringar till detta kan vara att arbetslösa, särskilt långtidsarbetslösa, har en sämre koppling till arbetsmarknaden. De har ingen ordinarie vit verksamhet som kan användas som utgångspunkt för svarta inkomster vid sidan om och vanligtvis ett sämre nätverk. Arbetslösa kan också ha svårt att hänga med i utvecklingen som sker inom deras fält. Utifrån OECDs studier finns det inte mycket som tyder på att arbetslösa använder svartarbete som komplement i särskilt stor utsträckning.<sup>16</sup>

Istället verkar det vara individer med hög utbildning och hög inkomst som är vanligast

---

<sup>12</sup> Ökade skatter på arbete kan förvisso tjäna som makroekonomisk avkylning vid överhettning eller inflation, men detta syfte är i sammanhanget ganska marginellt.

<sup>13</sup> RRV 1998:29 s73

<sup>14</sup> Skattestatistisk årsbok 1998 s138

<sup>15</sup> RRV 1998:29 s73ff

<sup>16</sup> Skattestatistisk årsbok 1998 s138

förekommande bland svartarbetare. I detta skikt är det vanligt med svarta ersättningar för arbete i annat än monetära medel, det vill säga förmåner av olika slag. Riksrevisionen har därför konstaterat att hur väl etablerad man är i den vita ekonomin hänger samman med hur etablerad man är i den svarta.<sup>17</sup>

### 3.6. *Vem efterfrågar svartarbete?*

Som nämnt inledningsvis är det främst småföretagare som är inblandade i svartarbete.<sup>18</sup> Ett större företag har ofta fler ägare som inte arbetar i verksamheten, en större byråkrati och mer arbetsdelning. Att anställa svart i ett stort företag kräver typiskt sett fler personer som är inblandade i brottsligheten, vilket rimligen är avhållande. Detta betyder emellertid inte att branscher med enbart större företag är opåverkade. Det har blivit allt vanligare att lägga ut delar av verksamheten på entreprenad till mindre företag och delar av ett stort företags verksamhet kan därför i praktiken använda sig av svartarbete.

De som efterfrågar svarta tjänster är främst höginkomsttagare i storstäder.<sup>19</sup> Man kan bara spekulera i vad detta beror på, men åtminstone en delförklaring kan vara att dessa grupper har ekonomisk marginal att efterfråga mycket tjänster överhuvudtaget. En annan förklaring kan vara att redan privilegierade har en tendens att fuska mer.<sup>20</sup> I storstäder kan sådant fusk ske mer anonymt och därmed undvika social kontroll.

### 3.7. *Påverkansfaktorer på svartarbete*

Riksrevisionen har listat några faktorer som kan påverka förekomsten av svartarbete.<sup>21</sup>

Social kontroll är en viktig faktor. Beroende på vilka sociala normer som är förhärskande och hur synligt svartarbetet är kan det antingen öka eller minska svartarbetet. Om svartarbete upplevs klandervärt samtidigt som det är svårt att dölja – när det förekommer i en liten by exempelvis – har det sannolikt en starkt avhållande effekt. Om viss typ av svartarbete upplevs legitimt kan emellertid detta underlättas i ett mindre samhälle genom enkla kontakter och en samförståndsanda.

Olika institutionella faktorer kan påverka incitamenten till svartarbete. Stora marginaleffekter gör det mer attraktivt att svartarbete, det vill säga att man på grund av ökad skatt

---

<sup>17</sup> RRV 1998:29 s73–76

<sup>18</sup> Skatteverkets rapport 2008:1 s7

<sup>19</sup> Skattestatistisk årsbok 1999 s162

<sup>20</sup> <http://www.svt.se/nyheter/vetenskap/overklassen-far-skammas>

<sup>21</sup> RRV 1998:29 s81–101

eller minskade bidrag får relativt lite behållning av en ökad bruttoinkomst. Om det är administrativt krångligt att anställa vitt har detta givetvis också betydelse. Fördelar med att anställa vitt såsom försäkringar och tillgång till rättsväsende för att backa upp sina avtal minskar intresset av svartarbete. Konkurrenssituationen kan också bidra: I branscher där skattefusk är vanligt kan det vara en förutsättning att fuska själv om man inte vill bli utkonkurrerad.

Utbudet och efterfrågan på svart arbetskraft i förhållande till vitt kan också variera beroende på olika typer av minimilöner i den vita sektorn. Om en enskilds produktivitet är lägre än minimilönen eller om en enskild inte har möjlighet att vitt gå ner i lön för att konkurrera med mer produktiva arbetssökande ger det incitament till svartarbete för arbets säljaren. Arbets säljaren kan också sakna arbetstillstånd, exempelvis eftersom denne inte har laglig rätt att vistas i landet. Vitt anställning är då inte ett alternativ. I en undersökning av Riksrevisionen angav 11% av de som jobbat svart att de gjorde det för att de inte hade något val.<sup>22</sup> Arbetsköparen kan också sakna olika typer av tillstånd eller laglig rätt till sin verksamhet, vilket inte gör vita anställningar till ett lämpligt alternativ för denne.

På individplanet är den främsta anledningen till att människor jobbar svart att de vill öka sin inkomst, i en undersökning av Riksrevisionen angav 77% av de som jobbat svart detta.<sup>23</sup> Normer och värderingar har också betydelse. En del av detta som Riksrevisionen identifierat som en strakt bidragande orsak till svartarbete är att vissa känner svag samhörighet med samhället. De känner sig inte som en del av samhället och uppfattar vissa delar av samhället som illegitima, exempelvis politiker och höga tjänstemäns omoraliska beteende.

Risken för upptäckt, eller snarare den upplevda risken för upptäckt, har betydelse för människors agerande. I en undersökning av Riksrevisionen från 1997 upplevde 90 procent av de som svartarbetade att risken för upptäckt var mycket eller ganska liten. De som inte svartarbetade upplevde dock upptäcktsrisken som högre och generellt upplevde kvinnor och arbetslösa upptäcktsrisken som högre.

### *3.8. Vem drabbas av svartarbete?*

Vem som drabbas av svartarbete beror på i vilket sammanhang det sker, men generellt kan såklart sägas att det allmänna förlorar skatteintäkter, vilket gör att de som drar nytta av skatteintäkter förlorar. Ett annat sätt att se på det kan vara att det allmänna kompenserar bortfallet genom att höja skatterna, vilket då drabbar skattebetalarna.<sup>24</sup> Om bara vissa aktörer på en marknad använder sig av

---

<sup>22</sup> RRV 1998:29 s98

<sup>23</sup> RRV 1998:29 s98

<sup>24</sup> Ingelstam 1995 s107

svarta tjänster kommer dess konkurrenter att få lägre vinster, samtidigt som ineffektiv konkurrens leder till en sämre allokering och därmed lägre tillväxt och högre konsumentpriser. I de flesta fall leder sannolikt svartarbete till att vita anställningar som konkurrerar med dessa tvingas att sänka sina löneanspråk.

Svartarbete - liksom fusk i allmänhet - minskar sannolikt legitimiteten för skattesystemet och socialförsäkringarna. De som gynnas av eller föredrar utbyggda sådana system kan därför också sägas vara drabbade. Även den som själv svartarbetar kan sägas drabbas eftersom denne inte får tillgång till de försäkringssystem och den arbetsrätt vitt arbete inkluderar, men detta förutsätter att arbetstagaren önskar eller åtminstone borde önska sig dessa försäkringar och skyddslagstiftning.

### *3.9. Vem gynnas av svartarbete?*

Den som med möjligheten att välja vitt arbete väljer att anställa eller arbeta svart tror sig antagligen tjäna på detta. Om alternativet är att arbetet inte blir utfört eller utförs av någon annan tjänar också de inblandade. Generellt kan sägas att vinsterna av svartarbete är individuella medan kostnaderna är kollektiva. Det finns emellertid undantag. Som ovan anfört leder exempelvis skatteklrar till att arbete som optimalt borde utföras inte utförs. Arbetsdelningen blir mindre optimal. Svartarbete kan också spara administrativa kostnader vilket leder till ökad produktivitet. Dessa argument är emellertid förrädiska eftersom de kan leda till negativa dynamiska effekter: Om vissa personer, företag eller branscher är mer effektiva på villkor som inte är tillgängliga för andra riskerar dessa att få en konkurrensmässig fördel som leder till att en icke-optimal andel resurser allokteras till de "effektivare" personer, företagen eller branscherna.

### *3.10. Svartarbetets framtida utveckling*

Enligt en undersökning från Riksrevisionen kunde 44 procent tänka sig att arbeta svart, men enbart drygt 10 procent hade gjort detta.<sup>25</sup> Det kan alltså vara så att det finns en stor potential till ökat svartarbete, även om acceptansen för detta främst verkar gälla svartarbete som extraknäck snarare än som huvudsaklig sysselsättning. Om potentialen till ökat svartarbete realiserar beror på hur de olika påverkansfaktorerna ovan utvecklas.

Det är mycket möjligt att framtiden kommer att erbjuda mer raffinerade kontrollmöjligheter för myndigheterna. En allt större del av penningströmmarna är idag digitala och därför lättare att hålla koll på. Samtidigt har acceptansen för olika typer av övervakning och alternativa brottsutredningsmetoder ökat. Min bedömning är att dessa utvecklingslinjer kommer att fortsätta framöver. Om sociala normer mot svartarbete försvagas ställer detta högre krav på kontroll. Om en

<sup>25</sup> RRV 1998:29 s101 ff

ökad kontroll sedan leder till stärkta eller försvagade sociala normer är svårt att svara på.

Globaliseringen innebär ökad gränsöverskridande handel och detta försvårar kontrollen för nationella myndigheter. Rörligheten av arbetskraft inom EU har sannolikt ökat svartarbetet. Utvecklingen går emellertid mot mer internationellt samordnad kontroll. Arbetskraftens rörlighet gör också skatter på arbete till en mer elastisk skattebas; Höga skatter på arbete riskerar att vissa arbetstagare flyttar utomlands. Detta kan minska de praktiska möjligheterna att ha höga skatter på arbete, vilket skulle kunna leda till ett fokus på andra skattebaser såsom utsläpp, fastigheter och naturresurser. En lägre beskattning på arbete skulle mina incitamenten till svartarbete. Det är emellertid inte bara nivån på arbetsbeskattningen som avgör utan även försäkringsmässigheten, det vill säga vilka förmåner du som individ får av en extra betald krona i skatt.

Det är svårt att sja om normers utveckling. Yngre svenskar har en högre acceptans för svartarbete<sup>26</sup>, men det är möjligt att de byter inställning när de blir äldre. Jag tror att Sverige på sikt kommer att fortsätta utvecklas i ekonomiskt liberal riktning med större lönespridning och en mer selektiv snarare än generell välfärdsmodell. Länder med selektiva välfärdsmodeller har lägre skattetryck, men också lägre skattebetalningsvilja. När de rika inte får några direkta förmåner av skattesystemet minskar deras betalningsvilja. Selektiva välfärdssystem upplevs generellt ofta mindre legitima, eftersom de kräver mycket byråkrati och öppnar för fusk.<sup>27</sup> Hur mycket pengar du tjänar kommer att få ökad betydelse, vilket ökar incitamenten till svartarbete. Det ökar också incitamenten till korrupktion. Korrupktion är i sig något som är avgörande för skattebetalningsviljan.<sup>28</sup> Om ekonomiskt missgynnade upplever samhället orättfärdigt riskerar skattebetalningsnormer att brytas ner i dessa grupper, samtidigt som privilegierade grupper har en tendens att fuska mer när de upplever sig befinna sig i en särställning.<sup>29</sup>

Större lönespridning kan antas leda till en högre grad av arbetsdelning. Fler har möjlighet att anställa andra för att utföra vardagliga sysslor såsom tvätt, städ och matlagning. De som redan idag har möjlighet till detta – höginkomsttagare i storstäder – är som ovan anført överrepresenterade bland både de som jobbar svart och anställer svart arbetskraft. Detta talar för att ökad lönespridning leder till ökat svartarbete. Samtidigt leder lönespridningen till att det är mer realistiskt att anställa någon vitt för att utföra dessa sysslor. Skattekilarnas relativa betydelse minskar eftersom inkomstskillnaderna är så stora att det kan löna sig att anställa någon som städar hemma trots de skattekilarnas vitt arbete innebär. Min gissning är emellertid att mer personliga tjänsters informella

---

<sup>26</sup> RRV 1998:29 s21

<sup>27</sup> Rothstein 2010

<sup>28</sup> Rothstein 2003

<sup>29</sup> <http://www.svt.se/nyheter/vetenskap/overklassen-far-skammas>

karaktär leder till att dessa branscher kommer att präglas av svartarbete även i ett samhälle med större lönespridning. Den utveckling av dessa branscher som en ökad lönespridning ger borde därför ge upphov till ökat svartarbete som del av BNP. Internationella studier borde kunna ge ökad klarhet kring detta.

### *3.11. Utveckling av skattebehov*

Det är mycket möjligt att det totala skattetrycket som del av BNP kommer att behöva öka i framtiden. Detta främst av två skäl:

Dels har Sverige en demografisk struktur som innebär att andelen åldringar kommer att öka framöver. Även om dessa kommer att kunna vara produktiva längre än tidigare kommer de förr eller senare behöva vård. Metoderna för att vårda åldringar har blivit allt mer avancerade och därmed dyrare. Metoder för att lindra problem som tidigare ledde till döden har möjligtvis förlängt den improduktiva delen av ålderdomen, men jag har bristande insikt i detta. Det är nog inte omöjligt att en mindre del av befolkningen kommer att arbeta jämfört med idag, vilket lägger en större försörjningsbörda på de som arbetar.

Dels är det sannolikt att kostnaderna för offentlig service kommer att öka snabbare än den allmänna BNP-tillväxten. Den allmänna tendensen de senaste hundra åren är att produktivitetens utvecklingen är snabbare för varor och kapital än för tjänster. Lönerna har emellertid ökat ungefär lika mycket i alla branscher. Detta har lett till att tjänster blivit relativt sett dyrare än varor. Mellan 1955 och 1985 ökade exempelvis kostnaden för att klippa sig hos frisör 3,8 gånger mer än konsumentprisindex.<sup>30</sup> Detta kallas Baomols kostnadssjuka.

Offentliga sektorns utgifter består till stor del av löner, produktionen kräver relativt lite kapital. Detta gör att lönekostnaderna ökar snabbare än produktivitetens utvecklingen i den offentliga sektorn. Om samma standard ska kunna erbjudas måste därför skattetrycket som andel av BNP ständigt öka. Tillväxt är ingen lösning på välfärdens finansiering, tvärtom skapar det problem för välfärdens finansiering.

Det finns två sätt att komma runt detta: Antingen genom att hålla nere lönerna i offentlig sektor eller genom att öka produktivitetens utvecklingen i offentlig sektor exempelvis genom en ökad kapitalanvändning. Lönerna i offentlig sektor är redan relativt låga och konkurrerar åtminstone delvis med privat sektor, så att hålla lönerna nere har en begränsad potential. Att öka kapitalanvändningen har stor potential, många myndigheter har exempelvis kunnat öka sin produktivitet genom digital hantering. Verksamheter såsom olika typer av omsorg är emellertid svårare att effektivisera genom kapitalanvändning och själva omsorgstjänsten är också svår att

<sup>30</sup> Ingelstam 1995 s165

förbättra på ett radikalt sätt. Åtminstone delvis kommer man därför sannolikt att behöva acceptera ett ökat kostnadsläge.

Finansieringsproblem i välfärden kan såklart också hanteras genom att avskaffa vårt välfärdssystem av idag, men för närvarande verkar det finnas ett brett politiskt konsensus om att någon form av välfärdssystem ska vara närvarande även framöver. Risken för ett högre skattetryck är därmed ganska stor och detta kommer att sätta frågor om svartarbete ännu högre upp på dagordningen. Incitamenten till svartarbete riskerar att öka med ett högre skattetryck. Känslan av att alla är med och bidrar kommer att vara avgörande för systemets legitimitet. Att upprätthålla denna legitimitet kommer samtidigt att bli svårare då stora delar av skatteintäkterna kanaliseras till delar av befolkningen som inte arbetar såsom pensionärer och ålderssjuka. Det är också sannolikt att den tekniska utvecklingen gör lågproduktiva individer obsoleta på arbetsmarknaden i än högre grad än idag, eller åtminstone skapar stora grupper som relativt sett bidrar mycket lite.

#### **4. Syfte**

Att motverka svartarbete är centralt för att bevara vårt samhällssystem, då skatter hänförliga till arbete utgör större delen av den offentliga sektorns finansiering. Sverige är ett land med relativt höga skatter, vilket gör svartarbetet till en större störning i ekonomin än i lågskatteländer. Det är också sannolikt att skattnivåerna på lång sikt kommer att höjas. En åldrande befolkning, mer avancerad sjukvård och högre produktivitet utveckling i privata sektorn kommer sannolikt att kräva högre skatter, om inte den offentliga sektorns åtagande förändras på ett radikalt sätt. Att hitta metoder för att säkra skatteindrivning är alltså en viktig systemfråga idag som kommer att bli än mer aktuell i framtiden.

Jag har valt att utreda angiveri som metod för att minska svartarbete. Angiveri är ett tillvägagångssätt som gjorts aktuellt i den rättspolitiska debatten och att analysera angiveri i ett skattesammanhang kan bidra med fördjupad insikt till denna debatt. Även de teoretiska ansatserna jag valt är inspirerade av de motsättningar som finns i aktuell rättspolitisk debatt och jag hoppas att även mitt resonering kring dessa kan fördjupa den aktuella debatten.

#### **5. Frågeställning**

Hur skulle en bortfallande skatteplikt tillsammans med en finansiell bonus vid angiveri av svartarbete i anställningsförhållande kunna påverka förekomsten av svartarbete i Sverige?

## 6. Metod

### 6.1. Metodhantering

Jag kommer att ta mitt avstamp i den nuvarande situationen, eller med andra ord "gällande rätt". Vad detta mer exakt innebär är en komplicerad fråga, men detaljerna i nuvarande reglering är mindre intressanta utan fungerar främst som en utgångspunkt för eventuell förändring. Min ansats är således problem-orienterad snarare än tillämpande<sup>31</sup> och vikten av att problematisera begreppet "gällande rätt" minskar därmed.

Jag kommer i uppsatsen att beskriva relevanta delar av rättsekonomisk metod samt delar av den kritik som kan riktas mot denna metod. Utifrån denna teoretiska referensram kommer jag sedan att analysera vilka konsekvenser användning av angiveri av svartarbete skulle kunna få.

Metodfrågor har en central roll i denna uppsats. Att resonera kring metodfrågor är en del av syftet och att ha en speciell rubrik för metod är därför något motsägelsefullt. Det jag gör under denna rubrik är emellertid inte att kritiskt granska mina metoder i sig själva: Det jag gör är att motivera valet av metoder.

### 6.2. Metodval

Inom samhällsvetenskapen handlar mycket om att anlägga olika perspektiv på saker och ting. Mitt intryck är att många i strävan att vara objektiva försöker anlägga så många perspektiv som möjligt. Problemet är att antalet perspektiv på saker i princip är oändligt. Man måste välja perspektiv och detta val måste motiveras. Det handlar om vilka perspektiv som är relevanta och det är en fråga som inte nödvändigtvis har något objektiva svar. För att behålla vetenskaplighet måste därför dessa val synliggöras och problematiseras.

Att förklara mitt metod- och teorival har två dimensioner: Dels mina personliga drivkrafter och dels varför valen är relevanta även för mina potentiella läsare.

Personligen är jag fascinerad av ekonomisk metod eftersom den bygger på konsekventialistiskt tänkande, vilket jag som utilitarist stimuleras av. Tack vare att metoden är systematisk och konsekvent leder den ofta in tankarna i nya banor och föreslår lösningar som är kontra-intuitiva och revolutionerande. Detta tror jag är ett tecken på styrka då jag tror att människan bör stäva efter tankemodeller som befriar oss från de bias (genetiska och kulturella) vårt intuitiva tänkande är befläckt med. Kontra-intuitiva lösningar är dessutom betydligt mer intellektuellt stimulerande att arbeta med. Vidare har jag studerat en del ekonomi, så det är ett tankesätt som ligger mig nära till hands. Ekonomisk diskurs har blivit en slags överideologi i vår kultur, vilket gör

---

<sup>31</sup> Dikotomin hämtad från Westberg 1992 s421ff



den till ett mäktigt verktyg för den som kan hantera den. Det är en drivkraft för mig att lära mig hantera ekonomisk diskurs ännu bättre då jag gärna påverkar samhällsutvecklingen i den riktning jag tror är bra.

Genom mina övriga studier, kanske framförallt i politisk filosofi, har jag kommit att se brister i vår tids ekonomiska diskurs som jag tycker att samhället bör ta hänsyn till. Även kritiken av den ekonomiska diskursen kan därför sägas ligga mig nära till hands. Överhuvudtaget är denna uppsats i stora delar en konsolidering och syntesisering av mina studier i politiskt filosofi, ekonomi, juridik och beslutspsykologi. Min personliga motivation handlar till stor del om att samla upp relevanta insikter jag fått under dessa studier och försätta dem i stridsdugligt skick.

Mina personliga drivkrafter kan vara användbara för att göra en kritisk granskning av denna uppsats, men det säger inget om varför mitt metodval är relevant för er som läsare. Som nyss nämnt har den ekonomiska diskursen blivit en överideologi i vår kultur, ett centralt maktspråk. Denna diskurs är något som är nödvändigt att förhålla sig till om man vill förstå och påverka den samtida debatten. Oavsett om du är entusiastisk eller kritisk till diskursen är det centralt att bemästra den teoretiskt för att vinna legitimitet i dagens kontroverser och konkurrens. Just eftersom den ekonomiska diskursen är något av en överideologi är det lätt hänt att ta dess antaganden för självklart om man inte utbildats i att kritiskt granska den. Jag skulle därför hävda att förståelse och förmågan till kritisk granskning av dominerande diskurser är en förutsättning för att bilda sig en autentisk ståndpunkt.

Den ekonomiska diskursen har en dominerande ställning, men den är inte ohotad. Från att nyliberalismen de senaste 30 åren fört ett segertåg gör sig kommunitära reaktioner allt mer gällande. Från både höger och vänster efterfrågas andra värdemätare än den ekonomiska. De nationalistiska rörelsernas framväxt i Europa är ett uttryck för detta. Nation, folk och ras lyfts fram som värdefulla gemenskaper, utan att detta motiveras med ekonomiska argument. Från yttersta vänstern och miljörelsen kritiserar konsumtionshets, egoism och förhållningssätt till naturen. Begreppet "babilon" sammanfattar kritiken mot det moderna projektet och den ekonomiska diskursens avsaknad av moral och mänskliga värden. Många religiösa rörelser är inne på samma spår. Det är inte innehållet som förenar dessa kommunitära strömningar, utan kritiken av den ekonomiska rationaliteten. Den ekonomiska måttstockens överhöghet antas leda till moraliskt förfall.<sup>32</sup>

Det är sannolikt att denna konflikt kommer att intensifieras framöver i takt med att de kommunitära strömningarna vinner mark. Detta gäller särskilt om företrädarna för den ekonomiska rationaliteten inte lyckas möta de problem många upplever med ojämlikhet, otrygghet,

---

<sup>32</sup> Nilsson m fl. 2008

miljöproblem och så vidare.<sup>33</sup> I denna diskursiva kamp kommer förståelse för motsättningarna att vara avgörande för den som vill positionera sina intressen.

## 7. Avgränsningar

Jag avgränsar mig i två dimensioner: Jag fokuserar på skatteindrivningsmetoden angiveri snarare än andra skatteindrivningsmetoder och jag fokuserar på angiveri i skatteindrivningssituationer snarare än angiveri i allmänhet. I den inledande teori-delen beskriver jag emellertid teorierna ganska allmänt för att ge en mer generell förståelse som ibland går något utanför vad som aktualiseras i tillämpningsdelen.

För att avgränsa begreppet svartarbete behöver man definiera vad arbete är, vilket kan vara filosofiskt komplicerat. Vänskapsrelationer bygger ofta på reciprocitet och utbyte av tjänster i olika former, men när kan man kategoriera dessa som arbete? Kulturella uppfattningar om vad som är arbete och inte kan vara motsägelsefulla och sakna rationell grund. En hemmafrus verksamhet betecknas av många inte som arbete och hennes tjänster beskattas inte, men om någon som inte har en personlig relation till mannen utför samma tjänster anses det i allas ögon vara arbete som ska beskattas. För att ducka den typen av problem har jag valt en rättslig utgångspunkt för vad arbete är (se bakgrund), som tar kulturens inkonsekvenser för givna.

Slutligen har jag valt att i princip inte problematisera bevisfrågor i denna uppsats. Dels eftersom jag är okunnig kring hur bevisfrågor fungerar i praktiken och dels eftersom det komplicerar för mycket och därmed grumlar min teoritillämpning.

## 8. Rättsläget

Arbetsgivare är skyldiga att erlägga arbetsgivareavgifter<sup>34</sup> och inkomstagare är skyldiga att deklarerar inkomst.<sup>35</sup> Att inte göra detta är i regel brottsligt. Det finns olika typer av skattebrott beroende på uppsåt och situation.<sup>36</sup> Den som på eget initiativ ser till att skatt kan påföras tidigare svart verksamhet döms dock inte för brott.<sup>37</sup> Det är alltså möjligt att tillbakaträda från eller "läka" ett skattebrott. Samma princip gäller skattetillägg,<sup>38</sup> som är ytterligare en sanktion som kan drabba någon som anställer eller arbetar svart.<sup>39</sup>

---

<sup>33</sup> Nilsson m fl. 2008

<sup>34</sup> 10 § Socialavgiftslag (2000:980)

<sup>35</sup> 3 § 1 Kapitlet Inkomstskattelag (1999:1229)

<sup>36</sup> Se Skattebrottslag (1971:69)

<sup>37</sup> 12 § Skattebrottslag (1971:69)

<sup>38</sup> Andra punkten 10 § 49 kapitlet Skatteförfarandelag (2011:1244)

<sup>39</sup> Se 49 kapitlet Skatteförfarandelag (2011:1244)

Likabehandlingsprincipen kräver att staten de facto tar ut skatt där lagen stipulerar skatt.<sup>40</sup> Det är idag därför inte möjligt att befria någon från skattskyldighet som drivkraft för att ange någon annan.

## 9. Rättsekonomisk metod

### 9.1. Deskription och preskription

Rättsekonomi är en tillämpning av nationalekonomisk teori på juridik. Tillämpningen kan vara deskriptiv genom att den förklarar en norm som finns eller preskriptiv genom att den förordar en viss norm som lösning på ett problem.<sup>41</sup>

Posner har föreslagit att den lag som finns är en tillämpning av rättsekonomisk metod, åtminstone den delen av lagen som är skapad av domstolar i det anglo-saxiska common law-systemet.<sup>42</sup> Mycket talar dock för att detta inte stämmer helt,<sup>43</sup> men tesen verkar trots allt ha ett betydande förklaringsvärde. Det betyder att den som funderar över varför en domstol dömt som den gjort ofta har nytta av rättsekonomisk metod för att förstå domarnas tankesätt, *ratio decidendi*. Det betyder också att den som vill förutse hur en domstol kommer att döma har stor nytta av att förstå rättsekonomisk metod. Eftersom det juridiskt rätta är en social konstruktion<sup>44</sup> där domarkollektivet har en viktig roll, kommer rättsekonomisk metod även till nytta för domare när de ska besluta om vad de ska döma. Den rättsekonomiska metoden är därmed en del av den rättsliga hypercykeln, en social konstruktion som återskapar sig själv.<sup>45</sup>

Förutsatt att rättsekonomisk metod till åtminstone viss del kan förutsäga domslut är metoden tveklöst rättsligt relevant. Ekonomi som disciplin är en del av gällande rätt.<sup>46</sup> För en domare blir då rättsekonomisk metod mer än deskription, den blir preskriptiv. Upplösningen av skiljelinjen mellan deskription och preskription kan verka förvirrande, men det är en grundläggande egenskap hos juridiken.<sup>47</sup> Att beskriva och systematisera normer är ett sätt att skapa normernas innehåll.

### 9.2. Min användning av metoden

Min ambition med denna uppsats går emellertid längre än gällande rätt, eftersom jag ska utreda

---

<sup>40</sup> Pålsson 2011 s86f

<sup>41</sup> Friedman 2000 s15

<sup>42</sup> Friedman 2000 s297

<sup>43</sup> Friedman 2000 s303

<sup>44</sup> Se exempelvis Gustafsson 2011

<sup>45</sup> Teubner 1993 s31 och s40

<sup>46</sup> Se exempelvis Brännström 2010 s33ff om hur rätten inkorporerar den ekonomiska diciplin.

<sup>47</sup> Gustafsson 2011 s62f

möjliga konsekvenser av en reglering som med stor säkerhet kan sägas *inte* är gällande rätt. *De lege ferenda*, som en uppblåst juriststudent skulle uttrycka sig. Jag ska därmed ägna mig åt preskriptiva frågor på ett annat sätt än juristen som genom sin deskription är preskriptiv. Min teoretiska bas är inte rätten i sig, utan ett par externa teorier om hur världen hänger ihop. Jag gör i huvudsak inte anspråk på att uttala mig om gällande rätt. Det jag gör anspråk på är att anlägga några centrala nytto-resonemang på ett lagförslag. Genom att systematiskt tillämpa teorierna visar jag hur de kan användas för att bygga upp respektive kritisera argumentationslinjer i lagstiftningssammanhang. Förståelsen för dessa argumentationslinjer är inte bara viktig vid lagstiftning, utan vid juridisk argumentation i allmänhet. Även om min *frågeställning* sannolikt inte är relevant för en svensk domstol idag är min *argumentation* mycket relevant för de problem svenska domstolar idag ställs inför.

### 9.3. Rättsekonomin grundläggande antaganden

#### 9.3.1. Konsekventialism

Rättsekonomi bygger på konsekventialism.<sup>48</sup> En åtgärd bedöms utifrån vilken effekt den har. Detta betyder emellertid inte att man måste vara renlärig konsekventialist för att ha nytta av metoden. Deontologiska normativa teorier är sällan heltäckande, många situationer går inte att lösa utan konsekventialistiskt resonerande. Vilken deontologisk teori kan exempelvis svara på frågan om hur stort omfånget bör vara på patent? För den deontologiskt lagda har rättsekonomin tydliga begränsningar, men slutar inte att vara relevant.

För mig som är konsekventialistiskt lagd är det lätt att se hur deontologiska rättigheter, förbud och dogmer i själva verket är kristalliserade konsekvensavvägningar. Att inte äta griskött var rationellt för tusen år sedan, äktenskapet var en funktionell social institution i det förmoderna samhället och mänskliga rättigheter låter tilltalande för att vi inte vill att hemska saker ska hända människor och för att vi vill distansera oss från 1900-talets illdåd. Utan att gå för djupt in i denna diskussion kan konstateras att de intuitioner om "rättvisa" vi har ofta härstammar från ett konsekventialistiskt tänkande.<sup>49</sup> Om konsekventialism är grunden vi bygger intuitionerna på, borde inte dessa intuitioner stå i vägen för en djupare analys av konsekvenser. Här är rättsekonomin ett användbart verktyg som kan ta oss ur den tvångströja våra intuitioner innebär. Rättsekonomi är ett sätt att komma fram till hur vi bör göra för att våra syften ska uppnås.<sup>50</sup> Svaren man får kan ofta vara överraskande och kontraintuitiva. Det är just det som är rättsekonomin analytiska styrka, men

---

<sup>48</sup> Schäfer 2004 s4

<sup>49</sup> Friedman 2000 s23

<sup>50</sup> Friedman 2000 s111

också det som gör metoden så underhållande.

### 9.3.2. *Funktionalitet*

Rättsekonomens angreppssätt på lagen är alltså funktionellt: utgångspunkten är lagens syfte.<sup>51</sup> Ett implicit antagande i detta är att lagen har ett syfte och att detta syfte är utläsbart för tillämparen.<sup>52</sup> Det är inte självklart att så är fallet. Lagstiftning är ofta en produkt av politiskt kompromissande mellan motsägelsefulla mål. Det är heller inte svårt att tänka sig att en hel del lagar inte är tänkta att göra någon skillnad, de är författade mer som en symbolhandling för att politiska partier vill profilera sig eller "sända en signal". Som juriststudent slås man ofta av att många lagar har ambitiöst uttrycka mål, samtidigt som verktygen för att nå dessa mål är uppenbart underdimensionerade. Att som tillämpare trots detta behandla lagstiftningen funktionellt kan emellertid bli en självuppfyllande profetsia. Genom att ta lagstiftningens mål på allvar och därmed tolka in de befogenheten som krävs för målets realiserande skapar man incitament för politiker att stifta ärligare och mer transparent lagstiftning. EU-domstolens praxis är ett bra exempel på detta: Utifrån de stora orden i traktaten har domstolen tolkat in mycket långtgående kompetenser för EUs institutioner. Det är självklart att denna funktionalism påverkar politikerna i lagstiftningsprocessen, hur de uttrycker målstadganden får en enorm påverkan.

### 9.3.3. *Effektivitet*

Det mest centrala begreppet inom rättsekonomin är effektivitet. Genom effektivitet blir det sammalagda utfallet så gynnsamt som möjligt, kakans storlek maximeras.<sup>53</sup> Inga preferenser ger företräde och heller ingen fördelning. Bedömningen skiljer sig här från en utilitaristisk kalkyl, där resurser ofta ges ett större värde om de fördelas till någon som behöver dem mer.

Vanliga verktyg för att definiera effektivitet är Pareto-optimalitet och Kaldor-Hicks-optimalitet. En fördelning är Pareto-optimal om ingen kan få det bättre utan att någon annan får det sämre.<sup>54</sup> Samma fördelning är även Kaldor-Hicks-optimal om ingen kan få det bättre utan att någon annan får det mer dåligt än den som får det bättre får det bättre.<sup>55</sup> Kaldor-Hicks-optimalitet är alltså största möjliga storlek av sammanlagda resurser.

Varför är då effektivitet ett så centralt värde? Ett argument är att det är något som domare i stor grad kan påverka. Fördelning är, åtminstone inom civilrätten, ofta svårt för en domare att

---

<sup>51</sup> Friedman 2000 s111

<sup>52</sup> Friedman 2000 s4

<sup>53</sup> Friedman 2000 s230

<sup>54</sup> Schäfer 2004 s22

<sup>55</sup> Schäfer 2004 s28ff

påverka.<sup>56</sup> Om en svagare part ges mer rättigheter kommer detta normalt sett kompenseras genom att den starkare parten tar ut ett högre pris respektive kräver ett lägre pris för att kompensera sig.<sup>57</sup> Effektivitet framstår också som mer objektivt, det är en maxim som inte kräver att domaren tar ställning för en viss grupp. Det är önskvärt att konflikter om kakans fördelning hanteras på den politiska nivån eftersom den är anpassad till att hantera dessa. Demokrati, representativitet och andra konflikthanterande mekanismer existerar inte i domstolarna. Om rätten är effektiv blir det mer för den politiska nivån att fördela, vilket borde ligga i de flestas intresse. Effektivitet är också ett värde som är del av många etiska resonemang,<sup>58</sup> det ligger nära människan att inte behöva arbeta i onödan.

Hur uppnås effektiva regler? Genom att utvärdera vilka incitament olika aktörer har och skruva på dessa kan man göra det i dessa aktörers intresse att agera på ett sätt som är effektivt. Ett annat sätt är att försöka förutse vem som värderar en nyttinghet mest, för att parterna ska slippa handla med varandra. Det handlar inte om att "avreglera", en fri marknad är exempelvis något som kräver kostsamma regler.<sup>59</sup> Regler och dess efterlevnad är en investering för att nå ett effektivt handlingsmönster.

#### 9.3.4. Rationalitet

En förutsättning för att incitament ska vara ett fungerande sätt att styra beteende på är att människor svarar på incitament, att de är rationella.<sup>60</sup> Rationell innebär i det här sammanhanget att man strävar efter sina mål på ett ändamålsenligt sätt.<sup>61</sup> Om priset på bensin ökar minskar min vilja att köra bil, allt annat lika. Detta förutsätter emellertid att jag känner till incitamenten,<sup>62</sup> exempelvis att jag vet att priset på bensin har ökat. Att förutsätta att människor ska vara helt rationella är inte särskilt realistiskt, mycket av vårt beteende beror på irrationella känslor och tankefel.<sup>63</sup> Trots detta är rationalitet ändå ett huvuddrag i människors beteende och dessutom är det ett beteende som är relativt lätt att förutsäga, vilket gör det användbart som utgångspunkt för kvantifiering och styrning. Graden av rationalitet är ytterst en empirisk fråga, men i den mån empiri om den aktuella situationen inte finns att tillgå får man försöka analogisera från närliggande empiri. Antagandet om rationalitet är en sådan allmän analogi. Det är viktigt att vara medveten om detta, eftersom det finns

---

<sup>56</sup> Friedman 2000 s298

<sup>57</sup> Friedman 2000 s16

<sup>58</sup> Schäfer 2004 s47

<sup>59</sup> Friedman 2000 s45

<sup>60</sup> Friedman 2000 s4

<sup>61</sup> Friedman 2000 s9

<sup>62</sup> Friedman 2000 s318

<sup>63</sup> Hur vi bedömer något beror exempelvis på om det framställs som en vinst eller förlust, se Kahneman m fl. 1979

en risk att analogin i vissa tillämpningar är felaktig. Detta gäller särskilt när den tillämpas på förhållanden utanför nationalekonomins klassiska tillämpningsområde; handel med varor och tjänster.<sup>64</sup>

#### *9.4. Centrala aspekter av rättsekonomi*

##### *9.4.1. Transaktionskostnader och informationsekonomi*

Ronald Coase har visat på att transaktionskostnader spelar stor roll för människors beteende. Transaktionskostnader är kostnader som uppstår vid handel och fördelning, enkelt uttryckt det krångel som uppstår när resurser ska nå sin optimala användare.<sup>65</sup> Om jag ska köpa en mobiltelefon är transaktionskostnader de resurser jag behöver lägga ner på att välja ut den mest lämpliga telefonen, ta kontakt med säljare, förhandla med olika säljare om pris och andra villkor. Skulle sedan telefonen visa sig vara trasig och jag inleder en rättsprocess för att få en ny är kostnaderna förenade med detta också transaktionskostnader.

Förekomsten av transaktionskostnader är ett problem i sig, men dessutom hindrar de en optimal användning av resurser. I och med att det tar så mycket energi att hitta den bästa telefonen kommer jag kanske inte ens försöka, utan ta första bästa. Jag kanske inte kan komma överens med säljaren om ett pris, även om telefonen är värd mer för mig än för säljaren. Hela processen kanske är så omständlig att jag struntar i att köpa en telefon, även om jag skulle behöva en. I detta sammanhang kan man använda begreppet informationsekonomi. Om jag kan lita på att försäljaren inte ljuger kommer detta minska mina besvär att hitta en prisvärd telefon. Tillit är något som sparar informationskostnader.<sup>66</sup> Beroende på vilken typ av nyttighet det handlar om uppstår olika typer av informationsekonomiska problem. Grovt kan man dela in nyttigheterna i kategorierna "search goods", "experience goods" och "credence goods".<sup>67</sup> "Search goods" kan du utvärdera genom att undersöka det, du kan exempelvis undersöka om ett äpple är fräscht. "Experience goods" kräver att du använder något under en längre tid för att kunna konstatera kvaliteten, såsom ett par skor. "Credence goods" är sådant som du inte kan utvärdera, exempelvis för att du saknar tillräcklig kunskap. När du behandlas av en läkare kan du inte avgöra om just den behandling du får är den bästa, eller om den ens är nödvändig.

---

<sup>64</sup> Sandel 2012 s84ff

<sup>65</sup> Friedman 2000 s36ff

<sup>66</sup> Schäfer 2004 s355

<sup>67</sup> Schäfer 2004 s359

#### 9.4.1.1. Överbrygning av informationsekonomiska problem

Det finns många sociala institutioner som syftar till att överbrygga informationsekonomiska problem.<sup>68</sup> Det enklaste exemplet är kanske att det i de flesta situationer inte är socialt accepterat att ljuga. Som du kanske har noterat fungerar inte denna institution felfritt. I många situationer är det så gynnsamt att ljuga att människor gör det även om beteendet riskerar att utsätta dem för andras missaktning. Denna skillnad mellan det förväntade straffet av att ljuga och nyttan av att ljuga kallas "opportunist premium".<sup>69</sup> En hög "opportunist premium" gör det mer frestande att ljuga. En social institution för att minska denna premium är professionell etik.<sup>70</sup> En advokat som blåst sin klient på pengar anses inte bara ha begått ett brott, utan även brutit mot god advokatsed. Detta ger ett starkare socialt stigma och yrkesetiska råd som advokatsamfundet kan återkalla advokatens legitimation. Den förmodligen vanligaste sociala institutionen för att hantera problem med höga "opportunist premiums" är rykte.<sup>71</sup> Om jag ljuger för dig kanske du börjar informera dina övriga bekanta om att jag inte är att lita på. Om de inte har anledning att tvivla på ditt skvaller är det värdefull information för dem som de kan använda när de träffar mig. Både du och bekanta runt mig slutar lita på vad jag säger och min "opportunist premium" sjunker därmed. Motsvarande funktion i handeln är varumärken. Genom att ett varumärke förknippas med hög kvalitet eller schyssta villkor får varumärket ett högre värde, eftersom märkningen innehåller värdefull information för kunderna. Om ett varumärke känt för hög kvalitet säljer en serie lågkvalitativa varor skulle det förstöra deras varumärke, så som kund kan du därför känna dig trygg i att det aktuella varumärket är en kvalitetsmärkning. På detta sätt kan du som kund göra ett antagande om kvalitet, trots att du mycket svårt eller endast efter lång tid kan utvärdera nyttighetens faktiska kvalitet.

Ytterligare en social institution som syftar till att överkomma informationsekonomiska problem är "the invisible handshake",<sup>72</sup> att du gör det i din motparts intresse att inte utnyttja ett informationsövertag. Om du anställer någon som ambulerande glassförsäljare är det svårt att veta om personen anstränger sig så mycket som ni kommit överens om. Om du däremot ger försäljaren en andel av försäljningsintäkterna får denne ett starkare intresse av att inte utnyttja sitt informationsövertag till att ligga och sola. Ett annat exempel är att kräva garanti när du köper en begagnad bil. Säljaren har normalt sett mer information om hur bra bilen egentligen är, så vill säljaren inte ge garanti eller ta väldigt mycket betalt för en sådan kan det vara ett tecken på att bilen är sämre än vad säljaren försöker påskina.

---

<sup>68</sup> Schäfer 2004 s370

<sup>69</sup> Schäfer 2004 s370

<sup>70</sup> Schäfer 2004 s364ff

<sup>71</sup> Schäfer 2004 s364ff

<sup>72</sup> Schäfer 2004 s364ff



#### 9.4.1.2. Informationsekonomi som argument mot avtalsfrihet

En central insikt inom informationsekonomi är att det kostar både att ta reda på information och att ge information om nyttigheter. På grund av detta handlar inte rationella aktörer utifrån perfekt information om alternativen, utan utifrån den information som de bedömer det är värt att ta reda på. Ekonomiska kalkyler utgår ofta från att aktörer har full information, exempelvis att konsumenter köper den bästa av jämförbara produkter. Informationsekonomin visar oss att så ofta inte är fallet, vilket förändrar vilka regler som är effektiva.

Enligt ett nytt EU-direktiv kommer det att bli obligatoriskt för tågbolag att ersätta sina kunder för förseningar enligt vissa tariffer.<sup>73</sup> Enligt klassisk ekonomisk teori är detta en meningslös och kontraproduktiv regel. Om kunder värdesätter en garanti mot förseningar kommer de att vara beredda att betala ett högre pris för biljetten och tågbolaget kommer att införa garantin om de kan ta ut ett tillräckligt högre pris. Enligt informationsekonomisk teori skulle dock direktivet kunna motiveras: När konsumenter tar ställning till vilken tågbiljett de ska köpa av vilket tågbolag samlar de inte in all information om alternativen innan de gör sitt val. Det skulle kanske ta en hel dag. Den typiske konsumenten jämför kanske i bästa fall pris mellan de största bolagen. Våldigt få konsumenter lägger ner energi på att förstå varje tågbolags förseningsersättningsvillkor, vilket ett vinstmaximerande företag gärna utnyttjar. På en konkurrensmarknad leder detta till att förseningar inte kompenseras, även om konsumenterna är beredda att betala för det. Detta leder till en så kallad välfärdslust som uppgår till det samlade konsumentöverskottet som hade uppstått av förseningsförsäkringen i en värld utan informationskostnader, alltså där alla konsumenter på förhand känt till alla villkor och lyckats väga in dessa i sin bedömning. Om det kan antas att de ersättningstariffer EU-direktivet påbjuder ligger närmare det som hade varit resultatet i en värld utan informationskostnader än resultatet i en värld med informationskostnader (den verkliga världen!), leder EU-direktivet till en mer effektiv marknad. Att det är kostsamt att ta reda på information om en nyttighet kan alltså få samma effekt som att det är omöjligt, eftersom rationella konsumenter inte tar reda på den information som finns.<sup>74</sup>

#### 9.4.2. Rättsekonomi och omfördelning

Marknadsekonomi har i många fall visat sig vara ett smidigt system för att producera och fördela nyttigheter utifrån vem som är beredd att betala mest. Ett känt faktum är emellertid att den som är beredd att betala mest för en viss nyttighet inte alltid är den som har bäst nytta av nyttigheten, i utilitaristisk mening. Denna problematik kommer att utvecklas i senare kapitel, men först kommer

---

<sup>73</sup> <http://www.eu-upplysningen.se/Du-i-EU/Resa-i-EU/Problem-under-resan/>

<sup>74</sup> Schäfer 2004 s370ff

jag att resonera lite kring rättsekonomens svar på detta. Om den fördelningen marknaden producerar överhuvudtaget är ett problem är styrning av marknadsvillkor ett ineffektivt sätt att omfördela resurser. En sämre fungerande marknad kommer att vara kostsamt, samtidigt som fördelningseffekterna till stora delar kommer att utebli eftersom marknadens aktörer kommer att hitta andra sätt att nå det verkliga marknadspriset, exempelvis genom svarthandel eller genom att kompensera artificiell prissättning med andra avtalsvillkor.<sup>75</sup>

Rättsekonomisk teori föreslår alltså att om den fria marknadens resultat inte är önskvärt bör detta lösas genom omfördelning av resurser snarare än ingrepp i transaktionsvillkoren. Vårt samhälle har valt att omfördela en viss mängd resurser eftersom marknadens fördelning av nyttigheter inte bedöms tillfredsställande. Den politiska nivån anser att marknadsresultatet behöver kompletteras med fördelning efter behov och fördelning för att uppnå ökad jämlikhet. Dessa omfördelningar innebär transaktionskostnader, bland annat i form av skatteklivar som har förklarats ovan. En viktig tillämpning av rättsekonomisk metod är därför att komma fram till metoder för skatteindrivning och redistribution som innebär så små effektivitetsförluster som möjligt.<sup>76</sup>

#### *9.4.2.1. Ett fördelningsanpassat effektivitetsmått*

Idag är redistribution en given förutsättning i vårt samhälle. Jag anser därför att kaldor-hicks-kriteriet måste modifieras för att göras användbart i dagens kontext. Även om en åtgärd uppfyller kaldor-hicks-kriteriet och i det direkta ledet skapar ökat välstånd, kan åtgärden innebära en nettoförlust för samhället ekonomiskt om åtgärden accentuerar ekonomisk ojämlikhet. De redistributionsåtgärder som en ökad ojämlikhet kräver leder nämligen i sig till transaktionskostnader i form av skatteklivar och liknande som minskar det samlade välståndet. Kaldor-hicks-kriteriet bör därför kompletteras med en faktor som motsvarar marginalkostnaden för redistribution. Denna kostnad kan beroende på åtgärdens fördelningsprofil även vara negativ, det vill säga en åtgärd som på ytan kan verka ineffektiv kan i själva verket vara effektiv eftersom den minskar behovet av omfördelning. Att på detta sätt bedöma skattefrågor integrerat med den direkta effektivitetsbedömningen tror jag är nödvändigt för att man inte ska skapa suboptimala system.

Kaldor-hicks-kriteriet är fördelningspolitiskt indifferent, men det är inte samma sak som fördelningspolitiskt neutralt. Att komplettera kriteriet med transaktionskostnader eller transaktionsvinster i skattesystemet behöver inte vara överdrivet svårt och det skulle stärka den praktiska ändamålsenligheten.

Att bedöma skattefrågor integrerat i effektivitetsbedömningen belyser betydelsen av

---

<sup>75</sup> Friedman 2000 s24

<sup>76</sup> Schäfer 2004 s9

effektiva skatteindrivningsmetoder. Om en åtgärd är effektiv eller inte är nämligen avhängigt kostnaden för skatteindrivning. Innovation avseende skatteindrivningen är något som öppnar för mer effektiva samhällslösningar utanför skatteområdet.

#### 9.4.3. Coase-teoremet

En sätt att studera något ur ett rättsekonomiskt perspektiv är att utgå från varje aktörs incitament och hur man därmed kan anta att denne kommer att agera. Genom att på olika sätt justera de olika incitamenten kan man försöka uppnå ett önskat handlingsmönster hos parterna, nämligen det handlingsmönster som leder till högst samlat ekonomiskt utfall. En teoretisk utgångspunkt för en sådan studie är Coase-teoremet. Kärnan i Coase-teoremet är att i en värld utan transaktionskostnader spelar det ingen roll för effektiviteten vem som tilldelas en rättighet, så länge rättigheten är klart definierad.<sup>77</sup> Rättigheten, eller nyttigheten, kommer att överföras till den som värderar den högst. Med denna utgångspunkt spelar det ingen roll vad lagen säger, så länge den är tydlig. De fria marknadskrafterna kommer att skapa effektivitet ändå.

Nu lever vi emellertid inte i en värld utan transaktionskostnader, transaktionskostnader är en betydelsefull del av det ekonomiska livet. Men genom tankeexperimentet om en värld utan transaktionskostnader kan man komma fram till vad som är en effektiv fördelning av rättigheter eller nyttigheter. Om det inte fanns några transaktionskostnader, vem skulle då i slutändan tilldelas rättigheten? Den som i detta hypotetiska fall i slutändan skulle äga rättigheten är den som också bör tilldelas rättigheten i vår verkliga värld där transaktionskostnader finns.<sup>78</sup>

Det kan vara svårt och omständligt att skapa en lagstiftning som är så situationsanpassad att den som värderar en rättighet högst också är den som äger den. Ett alternativ kan då vara att titta på vilka som typiskt sett är kandidater för att värdera rättigheten högst och från vem dessa skulle kunna förvärva rättigheten med så låga transaktionskostnader som möjligt.<sup>79</sup>

Samma princip kan användas när det handlar om att allokeras risk.<sup>80</sup> Risk är en slags negativ nytta. Rättigheter och nyttigheter bör fördelas utifrån vem som har bäst användning av dem, risk bör fördelas utifrån vem som är bäst på att hantera den. Detta kan sammanfattas i tesen att *incitament bör läggas där de gör störst nytta*.<sup>81</sup> Detta är en mycket central teoretisk slutsats.

Att hantera risk kan dels handla om kapacitet att absorbera oförutsedda kostnader och dels om kapacitet att minska risken. Dessa olika kapaciteter har olika stor betydelse i olika sammanhang

---

<sup>77</sup> Friedman 2000 s38

<sup>78</sup> Friedman 2000 s42

<sup>79</sup> Friedman 2000 s113

<sup>80</sup> Friedman 2000 s63

<sup>81</sup> Friedman 2000 s68

och kapaciteten att absorbera kan ligga hos en part medan kapaciteten att minska risken kan ligga hos en annan. Återigen kan svårigheten att helt situationsanpassa reglering göra att man kan utgå från vilken part som typiskt sett har en viss kapacitet och vilken part som till lägst transaktionskostnad kan distribuera risk till andra parter.

Ett försäkringsbolag är en typisk aktör som har god kapacitet att absorbera risk. Genom att samla många oberoende risker eller sprida ut risk på olika aktörer kan konsekvenserna av risken minimeras, även om riskens realiserande givetvis inte påverkas.<sup>82</sup> En motsvarande aktör som har god kapacitet att minska risk kan exempelvis vara en transportör. Genom att transportören har stor möjlighet att påverka om en vara blir försenad eller skadad kan transportören minska risken för skada eller försening.<sup>83</sup>

Ofta finns flera aktörer som kan påverka riskens realiserande. En faktor som man i sådana fall bör undersöka är elasticiteten för de olika aktörernas beteende.<sup>84</sup> Elasticitet är hur påverkbart ett beteende är. Kommer jag exempelvis att köpa dubbelt så mycket potatis om priset halveras? Kommer jag att sluta köpa potatis om priset dubblas, eller kommer jag att köpa ungefär lika mycket potatis oavsett? Om man vill påverka beteenden är det bästa att sätta in stöten där elasticiteten är som högst. Om en handlare har fått in extra mycket potatis som handlaren vill bli av med är det bästa alltså att ge rabatt till sådana kunder som köper mer potatis när det är billigt. Att ge rabatt till dem som ändå kommer att köpa lika mycket är att slänga pengar i sjön.

Samma princip gäller för all fördelning av rättigheter och risker. För att styra mot ett effektivt utfall placeras incitamentet där det leder till störst skillnad i önskvärd riktning.<sup>85</sup>

#### *9.4.3.1. Avvägningar mellan optimala incitament för olika aktörer*

Detta kan låta enkelt, men ett incitament som på ett sätt leder mot ett önskat resultat leder ofta samtidigt mot ett oönskat resultat i ett annat avseende. Avvägningar måste därför göras och det är därför i många fall uteslutet med helt effektiva incitament. Anta att det är effektivt att jag går till jobbet varje dag, men att uttråkade gatugång patrullerar min väg på helgerna. Om jag går till jobbet på helgerna riskerar jag därför att rånas och misshandlas, vilket är en stor kostnad för mig. Om jag blir rånad och misshandlad kan jag begära skadestånd av förövarna för min skada, men detta skadestånd kommer inte fullt ut kompensera den olägenhet som jag utsatts för. Om jag ska få skadestånd kräver detta nämligen att polisen får tag i förövarna, att jag kan styrka mina skador och

---

<sup>82</sup> Friedman 2000 s161

<sup>83</sup> Friedman 2000 s162

<sup>84</sup> Friedman 2000 s123

<sup>85</sup> Friedman 2000 s162

att domstolen dömer rätt.<sup>86</sup> Även om rättsregeln innebär att jag får 100% kompensation för mina skador är inte chansen att denna kompensation kommer att utdömas 100%. När jag står i hallen en lördag och funderar på att gå till jobbet kommer därför min förväntade kompensationsgrad understiga 100%. För att den förväntade kompensationsgraden ska vara 100% måste den rättsliga kompensationsgraden ökas med en faktor som motsvarar sådant som risken att förövarna kommer undan, att jag inte kan bevisa mina skador och att domstolen dömer fel. För att min förväntade kompensationsgrad ska bli 100% måste den rättsliga kompensationsgraden då vara kanske 150%. Bara då skulle jag få rätt incitament till att gå till jobbet.

Problemet är att en rättslig kompensationsgrad på 150% skulle skapa andra oönskade incitament. Det skulle skapa starka drivkrafter för människor att ljuga om att de blivit överfallna,<sup>87</sup> bete sig mycket oförsiktigt<sup>88</sup> eller till och med gå runt på stan på helger och provocera gatugång för att sedan kunna stämma dem.<sup>89</sup> Detta skulle skapa mycket onödiga kostnader i form av fler rån och mindre trovärdiga vittnesmål från påstådda offer. Mindre trovärdiga offer skulle försvåra korrekta domar och därmed kräva ännu högre rättslig kompensationsgrad för att hålla den förväntade kompensationsgraden kring 100%, vilket ytterligare förvärrar problemet.

Även om man bortser från de problematiska delarna av potentiella offers incitament så är det inte sannolikt att de incitament som är lämpliga för offren är desamma som de incitament som vore lämpliga för förövarna.<sup>90</sup> Varför skulle en rättslig kompensationsgrad om just 150% vara den bästa åtgärden för att hindra gatugången från att råna folk? Istället för att lägga resurser på att döma ut straff skulle kanske det bästa incitamentet för att hindra rånen vara att öka upptäktstrisken genom polisnärvaro. Brottslingar är generellt mer känsliga för upptäktstrisk än för straff.<sup>91</sup>

En rationell rånare kanske skulle bedöma det vara värt risken att råna någon, om det enda denne riskerar är att betala tillbaka plus ett mindre påslag för upptäcktstrisk och andra administrativa kostnader. Om ett högt skadestånd istället skulle fastställas skulle detta kanske fungera bättre som incitament för rånaren, men som anfört ovan skulle det ge problematiska incitament för offret. Ett alternativ är då att delar av skadeståndet går till någon annan, exempelvis staten, eller att skadeståndet inte går till någon, det vill säga ett straff. Det svenska systemet fungerar till stora delar på detta sätt. Man vill inte kompensera offret för mycket för att förhindra missbruk, men denna

---

<sup>86</sup> Friedman 2000 s55

<sup>87</sup> Friedman 2000 s290

<sup>88</sup> Friedman 2000 s168

<sup>89</sup> Friedman 2000 s287

<sup>90</sup> Friedman 2000 s98

<sup>91</sup> Friedman 2000 s235

kompensation är otillräcklig som påföljd för förövaren.<sup>92</sup> Förövaren måste därför betala böter eller sitta i fängelse.

Att ge förövaren en hårdare påföljd än offrets kompensation riskerar emellertid att undergrävas genom att offret och förövaren gör upp i godo. Om förövaren "förlikas" med offret utanför myndigheternas kontroll kan både förövare och offer tjäna på detta om kompensationen ligger någonstans mellan offrets lagliga rätt till kompensation och förövarens förväntade påföljd.<sup>93</sup> Detta spektrum kallas förhandlingsutrymme. Eftersom sådan förlikning undergräver systemet är det förbjudet, men eftersom båda parter potentiellt kan tjäna på en förlikning är det svårt att upptäcka. För att en förlikning ska kunna nås krävs emellertid att parterna kan träffas i tid och att de kan lita på varandra, vilket normalt sett är svårt när det gäller sådant som rån. I andra fall kan det emellertid bli mer aktuellt och de institutionella förutsättningarna för att upprätthålla överenskommelser blir då avgörande, vilket jag återkommer till nedan.

Ju större förhandlingsutrymme är, ju svårare är det att komma överens och ju större resurser kommer parterna att lägga på att förhandla. Eftersom förhandlingskostnader är en transaktionskostnad som inte bidrar med något värde utan bara avgör fördelning<sup>94</sup> är stort förhandlingsutrymme vanligtvis problematiskt. Även om en förlikning inte skulle motarbeta systemet kan möjligheter till förlikning därför vara problematiskt.<sup>95</sup> I sociala miljöer där aktörer upprepat möter stort förhandlingsutrymme kan olika regler och konventioner upprättas vilket minskar transaktionskostnaderna, men i fall där det hela tiden är nya parter som förhandlar är det mindre sannolikt att sådana praktiker kan uppstå.

Det är ett problem att många känner till brott som de inte rapporterar. Om den som lider skada av ett brott får skadestånd ifall den misstänkte döms ger detta offret ett incitament att anmäla brottet och underlätta utredningen. Ibland kan som ovan nämnts skadeståndet till och med vara så mycket av ett incitament att människor väljer att ljuga om att brott har begåtts. I vissa fall kan man som offer emellertid veta att förövaren ändå inte har några pengar och därför inte kommer att kunna betala ett skadestånd. För att ändå upprätthålla offrets incitament kan i dessa fall staten betala åtminstone en del av förövarens skadestånd.<sup>96</sup> I Sverige sker detta genom brottsofferfonden. Ett problem med den typen av lösningar är emellertid att det kan skapa incitament för fabricerade brott för att få ut ersättning. I praktiken fungerar skadeståndet vid brott inte bara reparativt och avhållande, utan också som en angiveri-bonus för offret.

---

<sup>92</sup> Friedman 2000 s229

<sup>93</sup> Friedman 2000 s289

<sup>94</sup> Friedman 2000 s191

<sup>95</sup> Friedman 2000 s212

<sup>96</sup> Friedman 2000 s282

#### 9.4.4. Spelteori

Vi konstaterade ovan att ett stort förhandlingsutrymme ofta medför stora transaktionskostnader. Dessa består till stor del av olika spel människor spelar mot varandra för att få så stor del av kakan som möjligt. Eftersom det finns mycket att vinna i att spela dessa typer av spel lägger människor ner mycket tid, energi och resurser på dem. Det finns en hel forskningsgren som fokuserar på hur dessa spel ser ut och hur de kan vinnas som kallas spelteori och kan sägas ha grundats av John von Neumann.<sup>97</sup> Den kanske enklaste varianten är när två parter ska komma överens om priset på en vara. En vill köpa och en vill sälja och det finns många olika prisnivåer där båda skulle tjäna. Vad priset slutligen blir är inte givet och förhandlingarna kan bli långa och energikrävande, vilket nog alla som prutat på en marknad kan känna igen.

En taktik är att undanhålla eller ljuga om hur mycket pengar man har eller var ens brytpunkt ligger, alltså vid vilket pris man inte längre är intresserad. En annan taktik är att på olika sätt låsa sig vid ett bud.<sup>98</sup> Om den första lägger ett bud som inte går att ändra är det rationellt för den andra att acceptera budet om det ligger inom intervallet där båda tjänar, även om den första tar större delen av vinsten. Kommer de båda sannolikt att förhandla om andra saker i framtiden kan det emellertid vara en mot-taktik att förkasta även detta bud, för att minska den förstas incitament att upprepa samma taktik vid nästa förhandling. Psykologiska experiment har dessutom visat att människor tenderar att förkasta även bud som de rationellt borde acceptera, eftersom de värdesätter att straffa människor som vill sno åt sig större delen av kakan.<sup>99</sup> När båda parter försöker lägga ut dimridåer och låsa sig vid olika bud är det risk för att förhandlingarna drar ut på tiden och kanske kommer inte någon överenskommelse till stånd överhuvudtaget, trots att båda skulle tjänat på det.<sup>100</sup>

Dessa exempel gestaltar betydelsen av stora förhandlingsutrymmen i det ekonomiska samlivet. Jag ska nedan fortsätta beskriva hur spelteoretiska svårigheter kan hindra effektiva utfall. När du läser detta vill jag emellertid att du ska ha följande i bakhuvudet. Att bygga institutioner för att hantera stora förhandlingsutrymmen och andra spelteoretiska problem är en central uppgift för samhället och därmed juridiken. För att samarbetet oss emellan ska löpa på smidigt och vi alla ska vinna är det helt avgörande att överbrygga spelteoretiska problem som gör oss alla till förlorare. Jag skulle med miljöproblemen i åtanke till och med vilja hävda att överbryggandet av spelteoretiska problem är den viktigaste utmaningen vår civilisation står inför.

I vissa fall är det emellertid inte önskvärt att underlätta lösningar på spelteoretiska problem.

---

<sup>97</sup> Friedman 2000 s85

<sup>98</sup> Friedman 2000 s86

<sup>99</sup> Kahneman m fl 1986

<sup>100</sup> Friedman 2000 s87f

Vissa samarbeten vill vi inte ska komma till stånd. Vi vill exempelvis försvåra för kriminella att handla med vapen och droger. Här har juridiken en unik möjlighet att styra var samarbete och effektivitet ska komma till stånd och var det inte ska göra det. Ska man använda juridiken för att bygga upp respektive radera institutioner för samarbete är det en grundläggande förutsättning att förstå de spelteoretiska problem som är grunden till att samarbete kan hindras. Genom den spelteoretiska teorin kan vi förstå hur juridiken knyter och sliter lojalitetsband och det är genom denna förståelse vi kan bygga ett bättre samhälle.

#### 9.4.4.1. Fångens dilemma

Den klassiska beskrivningen av fångens dilemma är två misstänkta brottslingar som förhör separert för ett brott de begått tillsammans. Varje fånge ges ett erbjudande av förhørsledaren: Om du erkänner och anger din kumpan slipper du fängelse medan din kumpan får 10 år. Om även din kumpan erkänner och anger dig får ni dock sitta 2 år var. Erkänner ingen får ni 6 månader var i fängelse.<sup>101</sup> Läger man in alternativen i en matris ser det ut såhär:

	Kumpan erkänner	Kumpan nekar
Du erkänner	Du 2 år, Kumpan 2 år	Du går fri, Kumpan 10 år
Du nekar	Du 10 år, Kumpan går fri	Du 6 mån, Kumpan 6 mån

Deras gemensamma bästa är att ingen erkänner. Om varje person försöker minimera sitt eget straff leder detta emellertid till att båda erkänner.<sup>102</sup> Att erkänna och ange den andre är en dominant strategi, eftersom den alltid är det bästa alternativet för en rationell egoist. Erkänner båda kan man benämna detta ett nash ekvilibrium, eftersom ingen enskild part har något att vinna på att ändra sitt beslut.<sup>103</sup> Detta hypotetiska exempel finns i många variationer inom spelteori såsom "public good problem", "travelers dilemma", "unscrupulous diner's dilemma" och "volunteer's dilemma". I grunden beskriver de alla samma princip: Att rationella egoister kan skapa ett resultat som gör det sämre för alla.

Om denna typ av spel upprepas flera gånger är det emellertid troligare att ett samarbete uppstår. Parterna kan genom sitt handlande bygga upp en trovärdighet inför varandra, vilket gör att

<sup>101</sup> Friedman 2000 s90

<sup>102</sup> Friedman 2000 s90

<sup>103</sup> Turocy m fl 2001 s12



man kan maximera det gemensamma bästa. En viktig förutsättning är i sådana fall att spelet inte är begränsat till ett visst antal rundor, då kommer samma misstro att slå till igen eftersom man inte kan lita på den andre i sista omgången, och därmed inte heller i omgången före den, eller omgången före den och så vidare.<sup>104</sup>

I praktiken försöker människor därför lösa denna typen av problem dels genom att spelet upprepas och dels genom att se till att antalet rundor inte är bestämt på förhand. Om vänskapsrelationer hade ett bestämt utgångsdatum då man inte ska ses mer är det exempelvis lätt att tänka sig att slutet av relationen inte skulle präglas av särskilt stora uppoffringar. Vidare skulle verklighetens brottslingar i "fångens dilemma" kanske inte lika självklart ange sina medbrottslingar eftersom dessa skulle kunna hämnas när de släpps fria från fängelset, om inte tidigare. En sådan hämnd blir i praktiken en fortsättning på spelet, eller en förändring av incitamenten i spelet om man så vill.

Det har visat sig att den bästa strategin för att maximera det egna utfallet när "fångens dilemma" upprepas okänt antal gånger är att först samarbeta och därefter göra samma val som motparten gjorde i förra omgången.<sup>105</sup> Detta skapar en förutsägbar struktur där motparten inser att det bästa sättet att få det den vill ha är att ge dig det du vill ha. Reciprocitet. Många av våra intuitiva uppfattningar om rättvisa bygger också på denna princip. Människor ska förtjäna nyttigheter och om de tar mer än de förtjänar ska de straffas. På en primitiv nivå ligger därför kanske en del av lösningen på "fångens dilemma" i våra gener, men i takt med att mänskligt samarbete blivit allt mer komplext blir dessa primitiva intuitioner allt mer otillräckliga. Många av dagens samhällsproblem är strukturella och är svåra att skylla på en enskild individ. Att i sådana situationer utgå från intuitioner om förtjänst och hämnd blir lätt kontraproduktivt.

Strategierna för att hantera den typ av problem som "fångens dilemma"-situationer skapar påminner om de som används för att hantera informationsekonomiska problem som beskrevs ovan. Sociala normer som påbjuder att man ska vara schysst och solidarisk. Ryktesspridning kring vilka som följer normer och vilka som inte gör det. Sanktionerade regler för vilket beteende som är acceptabelt och andra försök att göra det som är bra för det gemensamma i den enskildes intresse. Altruism och kärlek är också betydelsefulla funktioner, om än främst utanför affärlivet.

#### *9.4.4.2. Kampen om lojalitet*

Det är inte ovanligt att olika gruppstillhörigheter konkurrerar om ovan nämnda institutioner för att lösa "fångens dilemma". Ett kriminellt gäng kan sällan stödja sig på samhällsnormer, lagregler eller

---

<sup>104</sup> Friedman 2000 s93

<sup>105</sup> Axelrod 1984

altruism, vilket kräver att de tar till extrema metoder för att knyta medlemmarnas lojalitet och därmed kunna uppnå ett effektivt samarbete. Altruismen i ett kärleksförhållande kan som känt "övervinna allt" och samarbete kan i ett sådant uppstå trots avsaknad av annat institutionellt stöd. Släktband, religiösa grupperingar och nationer är andra sådana grupptillhörigheter som konkurrerar om institutionellt stöd. När Bismarck upprättade den första välfärdsstaten var det för att knyta medborgarnas lojalitet till staten.<sup>106</sup> Detta har med tiden visat sig vara effektivt, men har samtidigt försvagat lojaliteten till familj och släktband i takt med att dessa grupptillhörigheter förlorat institutionell kraft.<sup>107</sup> Detta gestaltar hur samarbetskapande institutioner i en krets påverkar andra kretsars samarbetskapande institutioner. Det är därför långt ifrån givet att starka förutsättningar till samarbete i en viss grupp är av godo, utan dessa måste ses i sitt sammanhang för att kunna bedömas normativt. Det är vanligt med intressekonflikter mellan olika gemenskaper och när vi normativt bedömt vilken gemenskap som bör få företräde kan vi använda juridiken till att påverka detta. Styrade institutionella förutsättningarna för samarbete. Det är just det denna uppsats handlar om.

Att styra med lagstiftning har emellertid sina begränsningar. Den kanske viktigaste mekanismen för att upprätthålla samarbete är rykte.<sup>108</sup> Om du har visat dig opålitlig vill ingen göra affärer med dig, oavsett vilka lagar du följt. Är inte lagarna väl anpassade för människors samarbete kommer de att skapa egna system istället. Även om dessa system inte har tillgång till någon formell exekutionsmakt kan de upprätthållas genom att det förväntas att vissa regler ska följas. Bryter någon mot dessa svärta det ryktet och kan leda till formell eller informell uteslutning ur gruppen.<sup>109</sup> Denna typ av parallella system förekommer egentligen i alla vänskaps- och bekantskapskretsar. Hur man ska bete sig socialt definieras i väldigt liten utsträckning av formella lagar men det finns ändå tydliga regler som alla är medvetna om. I vissa sociala kluster har dessa informella regler formaliserats och givits bestämda sanktioner. Religiösa och etniska subgrupper har ofta en gemensam värdegrund som skiljer sig från det omgivande samhället, vilket lägger grund för att bygga ett parallellt system.<sup>110</sup> Det förekommer exempelvis att muslimer och romer låter en auktoritet inom subgruppen lösa konflikter baserat på gruppens värdegrund istället för att använda den vanliga rättskedjan.

I kriminella kretsar är det uteslutet att använda den vanliga rättskedjan eftersom denna inte understödjer avtal om kriminell verksamhet. Samtidigt är enbart uteslutning ur gruppen ofta en relativt ineffektiv sanktion eftersom insatserna är så höga; Det kan vara värt att bli utesluten

---

<sup>106</sup> Edebalk 2003 s354f

<sup>107</sup> Lindbladh m fl 2004 s29

<sup>108</sup> Friedman 2000 s145

<sup>109</sup> Friedman 2000 s146

<sup>110</sup> Friedman 2000 s147

eftersom den personliga vinsten av att bryta en regel är så stor. Vill du sluta verka i den kriminella världen behöver uteslutning inte ens vara ett problem. Det är därför inte ovanligt att våld används som sanktion.

I dessa olika subgrupper har lagen ganska lite inflytande över hur saker och ting går till.<sup>111</sup> På civilrättens område ses inte dessa parallella system som något problem, tvärtom är de ibland understödda av rättskedjan genom öppna rekvisit såsom sedvana och branschpraxis. Det går också att få exekutionstitel från ett parallellt system genom lag om skiljeförfarande<sup>112</sup>. På straffrättens område försöker det allmänna dock konkurrera ut parallella rättssystem. Denna konkurrens från det allmänna gör de parallella systemen mindre effektiva men det kan också leda till en sanktionskapprustning. Om en person i ett kriminellt nätverk upplever sig kunna undslippa subgruppens normsystem genom stöd av det allmännas lagsystem finns det risk att den kriminella subgruppen ser det som nödvändigt att öka sanktionerna i det egna normsystemet. Detta kommer att kräva mer resurser, men det kan säkert vara värt det om upptrappningen håller subgruppens normsystem intakt. Det allmännas konkurrens med kriminella normsystem kan därför leda till grövre våldsanvändning i subgruppen.

Normsystem som utvecklats organiskt i lokala gemenskaper är ofta effektiva.<sup>113</sup> Mycket lagstiftning är därför kodifiering av sådan utbildad sedvänja. Problemet är att normsystemen bara är effektiva för dem som finns i gemenskapen, de är mindre väl rustade för att hantera gränsöverskridande problem<sup>114</sup> som en grups påverkan på en annan, samordning mellan grupper och så vidare. För att lösa sådan problem kan en central administration behöva destabilisera lokala praktiker.

## 10. Kritik av rättsekonomisk metod

Sammanfattningsvis går den kritik som kan riktas mot rättsekonomi som metod ut på att även symboler spelar roll. Olika sätt att allokera resurser har meningsskapande betydelse; Nyttigheter definieras inte bara utifrån sin funktion utan också utifrån nyttigheternas sätt att fördelas. Rättsekonomins ointresse för fördelningsfrågor osynliggör det faktum att en krona för dig kan ha ett helt annat värde än en krona för mig och att relativa ekonomiska styrkeförhållanden påverkar inte bara möjligheterna att utöva makt i den ekonomiska sfären utan mellanmänniska relationer överhuvudtaget.

---

<sup>111</sup> Friedman 2000 s276

<sup>112</sup> SFS 1999:166

<sup>113</sup> Friedman 2000 s276

<sup>114</sup> Friedman 2000 s277

De senaste decennierna har marknadslogiken som utgångspunkt för fördelning av nyttigheter spritt sig till allt fler områden av mänsklig samvaro.<sup>115</sup> Pengar har fått en allt större betydelse genom att de tillåts styra områden som tidigare präglats av andra principer. En allt större acceptans för detta har växt fram och nya generationer ser det som en självklarhet då de inte upplevt något annat. Precis som adelns privilegier en gång gick från självklarhet till historiskt nonsense har idag marknaden blivit det självklara valet framför andra fördelningsprinciper såsom plikt och kösystem.

I vissa avseenden är det otvivelaktigt så att verksamheter har effektiviserats. Men i takt med att marknadslogiken penetrerat delar av tillvaron som väsentligen skiljer sig från nationalekonomins klassiska domäner kan negativa bieffekter uppstå. Biverkningar som är svåra att förutsäga och hantera med ekonomisk teori.

### *10.1. Antagandet om rationalitet*

Ekonomi är i grunden en empirisk vetenskap. Ironiskt nog verkar det emellertid vara så att ju längre ifrån nationalekonomins klassiska områden vi befinner oss, ju ovanligare blir det med empiri. Rimligen borde det ju vara tvärt om! Nationalekonomins antagande om den rationella egoistiske fritänkaren, *the economic man*, tas i många fall för självklart alltför lättvindigt. Att teoretiska antaganden på detta sätt tas för givna är ett tecken på en hegemonisk ställning. När en teori eller ideologi på detta sätt intar en hegemonisk ställning är kunskap om teorin eller ideologin central för att påverka samtiden. Dels att kunna utnyttja teorin för sina egna syften, men också att kunna se teorins svagheter när andra är kulturellt förblindade.

När ett ekonomiskt perspektiv anläggs på frågor långt ifrån dess klassiska fält utan att kopplas till empiri finns det risk att ekonomi blir en reduktionistisk form av hobbysociologi. Lösa gissningar utifrån antagandet att alla gör vad som gynnar deras egna ekonomiska intresse. Även om empiri används är det inte säkert att den ekonomiska metoden att kvantifiera mätbara variabler är framkomlig för att förklara en viss företeelse. Varför människor frivilligt ställer upp på att riskera bli dödade i krig kan exempelvis tänkas ha psykologiska förklaringar kring lojaliteter, ideal och indoktrinering som svårligen kan omvandlas till siffror i en kalkyl. När ekonomiska rekommendationer ges är det därför viktigt att vara medveten om att dessa kan ha konsekvenser som ekonomisk metod inte är rustad att se eller hantera.

Ekonomisk metod är reduktionistisk och behöver vara det för att tydliga kvantitativa resultat ska kunna ges. Detta är både en styrka och en begränsning. Vid analys av klassiska varumarknader är det en styrka, men vid analys av komplexa mänskliga sociala processer gör det metoden mindre lämplig. Vissa som menar att ekonomisk metod kan ge svar på det mesta hävdar implicit att annan

---

<sup>115</sup> Sandel 2012 s7

beteendeforskning än ekonomi är onödig. Detta förefaller märkligt eftersom snäv egennytta knappast kan vara det enda som driver människor; Det är inte svårt att komma på situationer där människor är mer eller mindre altruistiska. För att förklara även sådana fall kan man omformulera definitionen av egennytta till att även gälla ens preferenser inför andra. Alltså om jag vill att någon annan ska ha det bra är detta en del av min egennytta och det är därför i någon mån egoistiskt av mig att gynna denne. Problemet med en sådan breddning av begreppet egennytta är att det tömmer begreppet på all innebörd. Den som säger att alla handlingar är egoistiska förmår inte säga något om handlingars beskaffenhet; ett begrepp måste göra distinktioner för att inte vara nonsens. Ett alltför brett egennytto-begrepp blir därför analytiskt oklart.

Antagandet om människans rationalitet stämmer ofta i tillräckligt hög grad för att det ska kunna användas som analytisk utgångspunkt i många fall, men även vad gäller detta antagande finns det skäl att vara vaksam på hur det faktiskt ser ut i verkligheten. Vårt samhälle är fullt av irrationella strukturer såsom slipsmode och könsroller. Många människor "väljer" att leva plågsamma liv, trots att de i någon mening har möjlighet till annat. Vi är till stora delar fast i sociala mönster, även när det gäller sådant som finansiella beslut. Många människor som äger sitt boende tar exempelvis en stor risk i och med att priserna kan sjunka, ändå är det väldigt få som är intresserade av att försäkra sig mot boprisfall. När det gäller aktier är emellertid inställningen en annan, det är sannolikt få som satsar alla sina pengar i en aktie (om de inte själva är aktiva i företaget). Ekonomisk teori förmår inte förklara sådana oregelbundenheter, vilket visar på betydelsen av att använda kompletterande teorier där ekonomisk metod visar sig inte nå fram empiriskt.

### *10.2. Risken för metodologiska cirkelresonemang*

Likt alla metoder finns det risk för att med ekonomisk metod överbetona det som metoden kan mäta och är kapabel att identifiera. Det är frestande att vilja acceptera utgångspunkterna om rationalitet och att nytta kan mätas i pengar eftersom det är först då metoden blir riktigt användbar. Det är lätt hänt att bagatellisera fördelningsfrågor och påverkan på sociala normer, effektiviteten höjs ju! Mer nyttigheter till folket! Det kan då vara på sin plats att fråga sig: Varför ens bry sig om effektivitet? Varför är det så viktigt?<sup>116</sup>

### *10.3. Antagandet om effektivitet som mål*

Effektivitet innebär mer resurser till mindre ansträngning. Potentiellt kan fler preferenser uppfyllas. Fler kan få en dräglig levnadsstandard. I vissa avseenden kräver detta en viss fördelning, men

---

<sup>116</sup> Sandel 2012 s88

rättsekonomi kan användas också för att få till stånd en viss fördelning. Rättsekonomi motsätter sig inte fördelning utan kan snarare visa på hur fördelning kan ske så effektivt som möjligt. Det som rättsekonomin främst vänder sig emot är regler som bygger på konvention eller olika rättviseuppfattningar som leder till ett ineffektivt resultat. Många lagregler finns till för att de av många intuitivt uppfattas som rättvisa eller rimliga. Rättsekonomin har istället perspektivet att lagregler bör ha ett syfte och sedan vara anpassade att uppfylla detta syfte, även om regeln i sig kan vara kontraintuitiv.

Ett effektivt resultat är lätt att enas kring. Uppfattningar om vad som är rättvist skiljer sig mellan människor, men att det som ska produceras bör produceras effektivt är förmodligen mer allmängiltigt.

Blir vi lyckligare av mer pengar? I västvärlden verkar inte så vara fallet längre. Men ökad effektivitet kan också tas ut som mindre arbetstid. Det är vidare inte självklart att lycka är det högsta målet för alla. Om alla får så stort ekonomiskt utrymme som möjligt kan de själva välja hur de vill leva sitt liv, eller gällande offentliga medel hur vi vill leva livet tillsammans.

Dessa argument övertygar inte alla. Mänskliga aktiviteter handlar om mer än att producera så mycket som möjligt, de är en del av realiserandet av det goda livet. Moraliska principer kan inte undantas för att mängden resurser ska öka. Att dela upp mänskliga aktiviteter i produktion (som ska vara effektiv) och konsumtion (som ska reflektera preferenser) är artificiell och skapar en blind instrumentalitet som tömmer stora delar av mänsklig aktivitet på moralisk betydelse och diskussion.<sup>117</sup> Rättvisa är i många fall viktigare än effektivitet och i den mån det finns en konflikt måste i dessa fall rättvisan segra. Det skulle exempelvis kunna vara effektivt att bara straffa hälften av alla som döms för brott, men det skulle inte vara rättvist. Att bestämma straffet för en handling utifrån hur moraliskt fel den varit är rättvist, men i många fall är det långt ifrån effektivt. Att i första steget sätta moralen på undantag för att i nästa steg få så mycket resurser som möjligt att realisera den är att gå över ån för att hämta vatten, det strider mot rättvisas kanske mest grundläggande princip – att rättvisa ska skipas och att den ska skipas konsekvent.

#### *10.4. Nyinstitutionell teori som kritik av metodologisk individualism*

Våra gemensamma regler är en del av det kollektiva meningsskapandet. Reglerna är en del av vår identitet och vår moraliska utveckling. Som individer har vi en ganska begränsad förmåga att välja hur vi vill leva. Vad vi efterfrågar, vilka vi vill eller tillåts vara styrs till stor del av normer i vår omvärld.<sup>118</sup> Dessa normer skapas inte av en eller några enskilda individer, de är en konsekvens av

---

<sup>117</sup> Sandel 2012 s14

<sup>118</sup> Furusten 2007

ett kollektivt tänkande och handlande. Könroller är ett belysande exempel; det är inte någon eller några som suttit och tänkt ut hur män respektive kvinnor får bete sig. Rollerna har uppstått kulturellt och reproducerar sig själva genom att varje individ blir insocialiserad i dem och följandet av dem är en förutsättning för att få legitimitet. Det är detta som utgör en struktur: för kollektivet är normerna inte nödvändiga utan skulle i princip kunna väljas bort, men för individerna i strukturen blir normerna ett tvång. Principen påminner om fångens dilemma som beskrivits tidigare. För att bli fria och kunna välja sitt öde måste människor ta beslut kollektivt för att påverka normerna. Marknadslösningar kan vara ett hinder för att ta sådana beslut, eftersom marknadslösningar innebär att varje individ väljer fritt utifrån sig själv. Skillnaden mellan allas intresse och allmänintresset, i Rousseaus terminologi.

Om det kollektiva meningsskapandet och gemensam förändring av normer är centrala uppgifter för demokratin finns det ingen anledning att hålla sig strikt neutral till människors livsval. Den liberala diskursens kärna är att varje individ vet sitt eget bästa och därför inte bör fråntas några verktyg för att välja sitt liv. Det institutionella perspektivet lär oss emellertid att detta är en snäv och förenklad syn på individens frihet. Det institutionella nät som vi alla är fångade i gör att vi inte kan bli fria som individer, bara genom att gå samman kan vi bli fria. När vi går samman för att ta medveten kontroll över institutioner och strukturer innebär detta att individens fria val beskärs. Vi kan inte vara neutrala inför människors livsval eftersom dessa val inte är självständiga utan individernas val är till stora delar en produkt av de strukturer vi avser ta kontrollen över. Det är exempelvis många kvinnors individuella val att ta på sig klackskor och många mäns individuella val att söka en utbildning på Chalmers, men dessa val är uppenbarligen grundade på könsstrukturer i samhället. Dessa strukturer leder till minskad frihet för båda könen: Dels genom att dina individuella valmöjligheter begränsas och dels genom att ditt individuella val blir mindre autentiskt, det baseras på en roll du tilldelats snarare än en medveten egen idé. Att ställa sig neutral till dessa val leder därför till att allas frihet minskas till förmån för en ytlig individuell frihet. Om dessa könsstrukturer ska kunna förändras krävs gemensamma beslut och minskat hänsynstagande till individens val.

## *10.5. Osynliggörandet av fördelningens betydelse*

### *10.5.1. Antagandet om att effektivitet kan mätas i pengar*

Pengar är olika mycket värda för olika personer. Vanligtvis har pengar en avtagande marginalnytta,<sup>119</sup> vilket innebär att varje extra krona du får är lite mindre värd än de kronor du redan har. Om du får en löneförhöjning på 1000 kr i månaden är denna sannolikt mer värd för dig om du

---

<sup>119</sup> Friedman 2000 s22

innan höjningen tjänade 15 000 kr i månaden jämfört med om du innan höjningen tjänade 60 000 kr. Resurser som fördelas till en fattig kan därför antas göra större nytta jämfört med om samma resurser fördelats till en rik. Pengars värde beror också på hur materialistisk man är och det är möjligt att materialism är vanligare bland rika, men en sådan effekt är sannolikt marginell i jämförelse med den avtagande marginalnyttan.

Det ter sig därför något märkligt att vara indifferent när det gäller fördelning.<sup>120</sup> Vad är syftet med att kvantifiera allt i pengar om inte pengar används som definition av nytta? Resurser kan knappast ha något egenvärde i sig, det är när de används av människor som de får ett värde. Rättsekonomin visar på hur incitament kan byggas upp för att maximera produktion, ansamling av resurser. Men vad är denna resursansamling värd om den inte används optimalt? Är man different till människors preferenser och bortser från att olika människor har olika behov borde den optimala resursanvändningen vara att alla får lika mycket. Detta kommer emellertid i konflikt med incitament för en optimal produktion. Det finns inget skäl att anta att en fördelning som optimerar produktion är samma fördelning som optimerar konsumtion. En avvägning måste därför göras mellan dessa funktioner.

#### *10.5.2. Fördelningens ekonomiska effekter*

John Rawls har i *A theory of justice*<sup>121</sup> försökt göra avvägningen mellan produktion och konsumtion genom att optimera den fattigastes konsumtion i absoluta tal. Om en ökad ojämlikhet leder till att den fattigaste får ökade resurser är den önskvärd, annars inte. En sådan lösning tar emellertid inte hänsyn till de komplexa effekter ojämlikhet har. Om de flesta i ett samhälle är rikare än du kommer samhället att vara anpassat till ett konsumtionsutrymme du saknar. Varor och tjänster kommer att vara av högre – alltså dyrare - standard än vad som passar din plånbok. Utveckling av nya varor och tjänster kommer främst att ske utifrån behoven från ett inkomstsegment du inte tillhör. Ett aktuellt exempel är att stora utvecklingsresurser idag läggs på att hitta preparat för att hindra manligt håravfall. Detta är något som bara den rikare delen av jordens befolkning kan efterfråga, vilket gör denna forskning ganska onödig för fattiga. Om alla var fattiga skulle istället utvecklingsresurserna läggas på att lösa problem som är relevanta för fattiga, exempelvis produkter för att hindra spridning av malaria.

Prissättningen på varor och tjänster påverkas också av vilken fördelning som finns i ett samhälle. Om du är bland de fattigare i ett samhälle är det sannolikt att du med samma arbetsinsats kommer att få en högre lön jämfört med om du är bland de rikare. En svensk städare tjänar

---

<sup>120</sup> Sandel 2012 s110

<sup>121</sup> Rawls 1972



exempelvis betydligt bättre än en kinesisk. Som svensk städare har du en konkurrensfördel eftersom de flesta andra är så rika att deras arbetstid är mycket dyr. Detta gör emellertid också att det blir väldigt dyrt för dig när du ska köpa deras tjänster. Konsumerar du främst kapitalvaror drabbar detta dig i mindre utsträckning. Det betyder att fördelningen i ett samhälle påverkar dig olika om du främst efterfrågar tjänster eller kapitalvaror.

Vissa kapitalvaror finns dock i praktiken i begränsad upplaga, så en generell ökad produktivitet sänker inte nödvändigtvis priset på dem. Om människor får ökade tillgångar hårdnar bara konkurrensen om den begränsade resursen i motsvarande mån, det vill säga priset går upp. Attraktiva lägen att bo på är åtminstone till viss del ett exempel på en sådan resurs. I takt med att människor fått mer pengar har centralt boende blivit allt dyrare. Det är alltså den begränsade upplagan i kombination med oelastisk efterfrågan som gör resursen otillgänglig för den relativt fattige.

### *10.5.3. Fördelningens sociala effekter*

De största effekterna av ojämlikhet kommer dock sannolikt från upplevelsen av hög eller låg social ställning. Människan är en social varelse och fördelning av pengar kommer också påverka fördelning av självförtroende, status, psykisk hälsa och så vidare, i synnerhet i ett samhälle där pengar har stor betydelse. Skillnad mellan människor - relativ fattigdom – har de senaste decennierna blivit ett allt större problem i västvärlden. Det är troligt att större inkomstskillnader leder till ökade sociala problem.<sup>122</sup>

### *10.5.4. Bristande förståelse för optimal konsumtion*

Det finns alltså mycket som Rawls avvägningsprincip missar. Avvägningen mellan produktion och konsumtion är mycket komplicerad att göra och när frågan dessutom är såpass omstridd och bevakad av intressegrupper är det svårt att komma fram till något användbart svar. Det kan emellertid konstateras att ojämlikhet är ett stort problem om man ska använda rättsekonomi för att optimera även konsumtionen och inte bara produktionen. Rättsekonomi föreslår marknadsiseringslösningar för fördelning av nyttigheter men tar inte hänsyn till den accentuerade ojämlikhet detta ofta resulterar i, vilket leder till mindre optimal konsumtion och krav på skatter som försvårar produktionen. Exempelvis är ett klassiskt rättsekonomiskt policy-förslag att kösystem bör avskaffas och ersättas med en marknadsmekanism. På så sätt kan nyttigheterna fördelas utan att massa människor måste lägga tid på att stå i kö. Problemet är emellertid att i ett mycket ojämlikt samhälle leder marknadsmekanismen sannolikt till en mindre optimal konsumtion jämfört

<sup>122</sup> Se t ex Wilkinson m fl. 2009

med kö-systemet. Med marknaden som fördelningsprincip kan en mycket rik person få prioritet, även om detta inte ger den rike särskilt stor nytta. Den rike är så rik att det knappt gör någon skillnad att lägga massa pengar på att få prioritet, så det är värt det trots att nyttan den rike erhåller är relativt låg. En fattig person som skulle ha mycket stor nytta av prioritet har ändå inte råd att skaffa sig detta. Fördelningen blir därför långt ifrån optimal, eftersom vi vill att den som har störst nytta av prioritet ska erhålla detta. I ett kö-system betalar man med sin tid istället för med pengar. Eftersom alla har lika mycket tid även i ett ojämlikt samhälle kan det vara mer troligt att den som har störst nytta av prioritet är den som är beredd att stå i kö längst. Det behöver inte vara så att den som är beredd att stå i kö längst är den som har störst nytta av prioritet, men i jämförelse med en marknadsmekanism i ett mycket ojämlikt samhälle är kö-systemet förmodligen en bättre optimerare av konsumtion.

Exemplet ovan visar den poäng jag försökt göra tidigare och som är central: Rättsekonomi fungerar sämre som lösning på fördelningsproblem i ett ojämlikt samhälle. En åtgärd mot detta problem som jag presenterat tidigare är att Kaldor-Hicks-kriteriet kompletteras med nettokostnaden för redistribution. I exemplet med kön ovan är det en transaktionskostnad med människor som står i kö och har tråkigt utan att vara produktiva. Det är ett tydligt slöseri. Att omfördela resurser via skattesystemet är emellertid också en transaktionskostnad, ett slöseri som inte skulle behövas om inte pengar användes som fördelning av nyttigheter. Ska man jämföra kö-systemet och marknads-systemet för fördelning av den aktuella nyttigheten anser jag därför att man bör försöka väga dessa transaktionskostnader mot varandra.

Vissa nyttigheter är viktigare att fördela optimalt än andra, eftersom marginalnyttan är kraftigt avtagande. De första litrarna vatten är livsviktiga, medan de sista kanske används till att fylla poolen eller vattna golfbanan. Om vatten är en begränsad resurs kan ett marknadssystem leda till att vissa inte har råd att dricka ordentligt eftersom andra är så rika att de tycker det är värt att vattna trädgården. En tänkbar åtgärd skulle då kunna vara att ha ett separat monetärt system för vissa varor. Det skulle öppna möjligheter för att slippa köer och liknande men ändå fördela till den med störst nytta. Ett problem som dessvärre lätt uppstår inte bara med sådana lösningar utan även med kösystem är svarta marknader där resurser i ett system byts mot resurser i det reguljära monetära systemet. I USA finns exempelvis företag som specialiserat sig på att hyra ut folk som står i kö för ens räkning.<sup>123</sup> För att alternativa system till marknadsfördelning ska vara effektiva måste det därför vara svårt att överföra rättigheter mot betalning, annars är risken att resultatet blir detsamma som med marknadsfördelning men med betydligt högre transaktionskostnader.

---

<sup>123</sup> Sandel 2012 s21ff

### 10.6. Maktblindhet och antagandet om att förhandlingsstyrka inte spelar roll

Rättsekonomisk metod är i princip blind när det gäller maktförhållanden. Det går att göra vissa konkurrensrättsliga analyser om hur monopolbildning kan motverkas, men i övrigt bortser teorin från maktförhållanden. Då en transaktion är frivillig - det vill säga inte bygger på direkt tvång - gynnar den båda parter och är således önskvärd. Blindheten för hur maktförhållanden påverkas riskerar emellertid att gynna en redan etablerad position.

Den internationella handeln är ett belysande exempel. Ekonomisk metod visar på ett pedagogiskt sätt hur ökad frihandel ökar effektiviteten. Genom att alla gör det de är bäst på - där de har en komparativ fördel - och sedan handlar med varandra kan ett bättre resultat uppnås där alla tjänar. Arbetsdelning är effektivt. Problemet är att olika positioner i en arbetsdelning innebär olika maktpositioner. Dessa olika maktpositioner kan leda till att vissa tillskansar sig större delen av de vinster som arbetsdelningen genererar samtidigt som arbetsdelningen i sig kan ha en inlåsandefeffekt.

Det är tydligt att vissa delar av världen fått en större del av det överskott som handeln skapat. En sned fördelning av överskottet behöver inte vara ett problem för effektiviteten, men det kan öka risken för "rent seeking" genom att en gynnad part använder sin styrka till att ytterligare befästa sin position på ett sätt som underminerar systemet.<sup>124</sup> En gynnad grupp kan exempelvis lägga resurser på propaganda och lobbying för att därmed ytterligare öka sina resurser genom politiskt inflytande.

Den internationella arbetsdelningen har lett till att vissa länder och regioner är specialiserade på högteknologiska produkter medan andra är specialiserade på jordbruksprodukter eller konfektion. Är ett land specialiserat på exempelvis en enklare exportvara sätter detta sin prägel på landet: Infrastrukturen anpassas, utbildningsnivån är sannolikt låg, kapitalintensiteten lägre och så vidare. Att producera en enklare exportvara kräver inte en särskilt hög utvecklingsnivå och det stimulerar inte heller till fortsatt utveckling. Att börja producera högteknologiska produkter blir därmed svårt och kräver sannolikt att man i en övergångsperiod inte gör det där man har en komparativ fördel.

Arbetsdelningen kan alltså leda till en situation där vissa mer eller mindre låst fast sig i en viss roll. Denna roll kan visa sig ofördelaktig och bara det faktum att man är låst ger en en sämre förhandlingsposition. Detta resonemang kan enkelt översättas till ett mer lokalt sammanhang: Den som på grund av trassliga hemförhållanden hade det svårt i skolan får rollen som den korkade och börjar jobba som lokalvårdare. Arbetet ger inte personen möjlighet att utveckla sina förmågor samtidigt som den låga statusen leder till sänkt självförtroende. Skulle lokalvårdare av någon

---

<sup>124</sup> Friedman 2000 s140

anledning få en sämre förhandlingsposition blir det svårt för personen att byta yrke till att bli exempelvis jurist. Att ta en roll som på kort sikt är fördelaktig kan leda till att man i längden blir låst och rollen blir ofördelaktig.

Vilken roll som är möjlig att ta beror på konkurrensen. Om du är ful är det inte lätt att ta rollen som den snygga. Om ditt land är sargat av krig och inte industrialiserats är det svårt att ta rollen som teknikutvecklare. Roller är relativa; en puckelrygg är ingen puckelrygg om alla andra har större pucklar. En inledande hierarkiskt låg position riskerar att hålla dig nere så att du i slutändan får en låg "output" i absoluta tal. Hade du emellertid med samma materiella förutsättningar haft sämre konkurrens och därmed kunnat ta en hierarkiskt hög position hade du kunnat få en högre "output" i absoluta tal.

Sammanfattningsvis kan handel som inledningsvis kan verka gynna alla leda till att vissa missgynnas även i absoluta tal. Den som fastnar i en svag förhandlingsposition riskerar att förlora medan den som har relativ dominans kan utnyttja sina resurser till att förändra spelreglerna till nytta för sig själv.

### *10.7. Betydelsen av sociala normer*

Sociala normer fyller viktiga funktioner, många av dem är exempelvis starkt bidragande till att skapa ett effektivare samhälle. Normen om att man ska vara "schysst" skapar ett mer tillitsfullt förhållande mellan människor, vilket underlättar samarbete. Om alla struntade i att vara "schyssta" mot varandra skulle det bli betydligt krångligare att tillsammans lösa de enklaste av uppgifter. En vanlig funktion sociala normer har är att överbrygga fångens dilemma: Om det finns en social norm som påbjuder att du ska välja handlingssättet som gynnar alla snarare än dig själv skapar detta en samordning som alla i längden vinner på. Det är exempelvis effektivt att hålla upp dörren för den som kommer efter dig, eftersom det krävs mer ansträngning att öppna en dörr jämfört med att hålla upp den. I en värld utan transaktionskostnader skulle den som går först och den som kommer efter avtala om att den som går först håller upp dörren. I praktiken är sådana avtal inte realistiska, men genom att dörr-upphållande blir en social norm har ett slags kollektivt avtal slutits. Det finns en oändlig rad exempel liknande dörr-upphållandet där den sociala normen skapar ett effektivt handlingsmönster.

Rättsekonomi kan på detta sätt användas som ett analysverktyg av sociala normer. I en värld utan transaktionskostnader, hade denna sociala norm förhandlats fram i en övervägande del av fallen? Eller med andra ord ökar normen den sociala nyttan på aggregerad nivå? I så fall är den kanske vettig. Samma tankesätt kan också användas kring när det kan vara acceptabelt att bryta mot en social norm: Om jag kunde förhandla kostnadsfritt med alla som drabbas, skulle detta lett till att

ett avsteg från normen accepterats? Om jag har väldigt bråttom av en anledning som ligger utom min kontroll är det kanske bra att jag inte håller upp dörren för den som kommer efter mig, eftersom min tid är så dyrbar.

### *10.7.1. Upprätthållande av sociala normer*

Upprätthållandet av dessa kollektiva avtal sker genom olika typer av social kontroll. Denna sociala kontroll har ofta stora brister, om den vore perfekt skulle det sannolikt inte förekomma sådant som maskning på städdagar eller smitande i köer. I jämförelse med det mer formella upprätthållandet av kommersiella avtal och brottslighet är emellertid social kontroll ofta betydligt effektivare. Om inte upprätthållandet av lag och avtal också var sociala normer skulle antagligen dessa vara mycket svårimplementerade och samhället skulle bli betydligt mindre effektivt.

Den sociala kontrollen fungerar genom sådant som utskällningar, uteslutning, ogillade och ibland våld eller hot om våld. Genom insocialisering och uppfostran får man individerna att uppfatta de sociala normerna som ett moraliskt imperativ, något som är rätt. Detta gör att individerna inte ständigt måste övervakas, eftersom indoktrineringen gör att de övervakar sig själva. Mycket av mänskligt handlande sker också på rutin, eftersom hjärnan inte vill ompröva allt i varje sekund. Om vi i vissa situationer är övervakade blir det därför lättast att följa de sociala normerna även när vi inte är övervakade.

Stigmatisering är en del av den sociala kontrollen. Att åka fast för brott leder i många fall utöver det formella straffet till ett informellt stigma, ett ogillande från omgivningen. Människor i ens närhet blir mer misstänksamma och det blir svårare att bli anställd och så vidare. Till skillnad från formella straff som fängelse eller samhällstjänst kostar inte stigma pengar att påföra, vilket typiskt sett gör det till ett effektivare straff. Utdelning av stigma kräver inte någon formaliserad process och kan därför vara mer flexibelt och fånga samhällsnormer på ett mer precist sätt. Exakta ansvarsregler behöver inte utformas utan är mer flytande, en del av kulturen. Det är inte ovanligt att stigma utdelas trots att en person undgått åtal eller friats i en process. Beviskravet är lägre, skulle man kunna säga. Vissa brott leder inte till stigma medan många handlingar som är lagliga ger stigma. Även om stigmatisering ofta sammanfaller med lagstiftningen är den därför till viss del ett parallellt system. Förhållandet mellan stigmatiserings-systemet och den vanliga rättskedjan är komplicerat, men klart är i alla fall att de påverkar varandra.

Stigmatiseringens mer flytande natur gör den mindre systematisk. Den är förmodligen mer känslig för hur ett scenario presenteras då känslor har stor betydelse. Exempelvis är snatteri stigmatiserat medan att behålla för mycket växel inte är det, trots att effekten av handlingen i princip är mycket likartad. Detta skulle kunna bero på att kontrollen är omfattande när det gäller

växel och att det därför inte uppfattas som kundens ansvar om något går fel. Om kunden fick plocka växel själv framstår det som ganska troligt att det skulle bli stigmatiserat att ta eller behålla mer växel än man har avtalat. Att påverka vad som ska stigmatiseras är ofta möjligt, men kräver en mer komplicerad utredning jämfört med att skriva om en regel.

Formella regler och stigma har olika styrkor och svagheter, vilket gör dem lämpliga att kombinera.<sup>125</sup> Formella regler kan bidra med systematik och legitimitet och stigma kan täppa igen formella kryphål och minska behovet av formella straff.

### *10.7.2. Rättsekonomens oförmåga att förstå sociala normers dynamik*

Rättsekonomin kan identifiera nyttan av sociala normer och stigmatisering, men det är inte en tillräcklig teori för att förstå normernas dynamik. Skillnaden mellan att snatta och att ta emot för mycket växel kan exempelvis inte förstås rättsekonomiskt. För att förstå sådana sociala fenomen behöver andra teoretiska angreppssätt användas, exempelvis sociologiska. Eftersom ekonomiska beslut har konsekvenser för bildandet, upprätthållandet och nedbrytningen av sociala normer – normer som i sig har ekonomiska konsekvenser – måste ekonomisk analys kompletteras. Att alla som gör ekonomiska analyser också ska kunna göra sociologiska dito är inte realistiskt, men de som gör ekonomiska analyser bör ha en grundläggande förståelse för att ekonomiska strukturer har konsekvenser för sociala normer och kanske framförallt vara ödmjuka inför resultatet av en rent ekonomisk analys. I takt med att ekonomisk teori fått en så dominerande roll finns det stor risk att resultatet av ekonomiska analyser ses som sanning.

### *10.7.3. Ekonomiska incitaments utträngande effekt på sociala normer*

Ett sociologiskt fenomen som är centralt för många rättsekonomiska analyser är att ekonomiska incitament har en tendens att tränga ut andra värden.<sup>126</sup> Ett känt exempel är en studie på en israelisk förskola som hade problem med föräldrar som hämtade för sent. För att åtgärda problemet infördes en avgift för varje gång en förälder hämtade för sent. Detta minskade emellertid inte problemen med sena föräldrar, de sena hämtningarna ökade istället. När avgiften sedan avskaffades fortsatte de sena hämtningarna att vara fler än innan avgiften införts.<sup>127</sup> Hur är detta möjligt? Det ekonomiska incitamentet – avgifterna – trängde ut det moraliska incitamentet att hämta i tid. Genom att sena hämtningar behandlades som en vara ändrades betydelsen av sena hämtningar. Från att vara en moralisk plikt blev det en tjänst man betalar för. Att bryta en moralisk plikt innebär stigma, att köpa

---

<sup>125</sup> Friedman 2000 s280

<sup>126</sup> Sandel 2012 s9

<sup>127</sup> Sandel 2012 s119

en tjänst innebär inte stigma. När den symboliska betydelsen av sena hämtningar väl har gått från moralisk plikt till tjänst på en marknad återställs inte den tidigare ordningen bara för att avgiften avskaffas. Sena hämtningar uppfattas alltså som en tjänst, bara det att den numera råkar vara gratis. Ett kollektivt ansvar tar tid att bygga upp. Det skulle kunna liknas vid ett upprepat fångens dilemma-spel: den kollektiva strategin går snabbt att bryta ner men kräver byggande av tillit för att återskapas.

Ekonomisk teori antar att människan är rationell. Om ytterligare incitament läggs till borde detta därför leda till en starkare drivkraft. Ovanstående exempel visar dock att så inte alltid är fallet. Finansiella drivkrafter kan tränga ut moraliska. Att lägga till ytterligare incitament kan leda till att den samlade incitamentsstrukturen blir svagare.

#### *10.7.4. Ekonomiska incitament värderar och förändrar betydelsen av sociala fenomen*

Att marknadsisera är inte bara en styrningsmekanism, det normerar hur en företeelse bör värderas.<sup>128</sup> I Sverige får man inte betalt för att donera blod, att donera blod är en solidaritetshandling. Experiment har visat att om en betalning läggs till minskar detta mångas vilja att donera blod.<sup>129</sup> Viljan att donera blod som en solidaritetshandling är relativt stark, men om ekonomisk ersättning läggs till smutsar detta ner det fina och rena i gåvan. Gåvorelationen försvinner, vilket gör att människor ser på blodgivning på ett annat sätt.<sup>130</sup> Det blir ett arbete snarare än ett sätt att visa solidaritet och kärlek. När man väl ser på blodgivning som ett arbete jämför man det med andra arbeten: Är det värt min tid? Kompenseras obehaget av ersättningen? Precis som med övriga arbeten är många frestade att framställa sig själva i bättre dager under anställningsintervjun, vilket i blodgivningssammanhang kan innebära stora risker för blodkvaliteten. Måttstocken på under vilka förutsättningar man ställer upp förändras helt.

Ett praktiskt råd utifrån dessa insikter är att om ekonomiska incitament ska användas bör de vara ordentliga. Små ekonomiska incitament riskerar att tränga ut den moraliska drivkraften utan att i sig själva vara en tillräcklig drivkraft. Flera experiment har visat att marginella ekonomiska incitament är det sämsta av två världar, där styrningen blir som minst effektiv.<sup>131</sup> Ekonomiska incitaments utträngande effekt på andra värden kan minskas om de paketeras som något annat än ekonomisk kompensation. Om du ger blod i Sverige får du exempelvis inte ersättning i pengar, men det finns ett brett utbud av olika typer av gåvor som tack, lokalen är fräsch och luftig, alla är

---

<sup>128</sup> Sandel 2012 s64

<sup>129</sup> Titmus 1971 s223f

<sup>130</sup> Titmus 1971 s177

<sup>131</sup> Sandel 2012 s118-121

trevliga och man får hur mycket gratis fika man vill. En kompensation som inte är utträngande kan ofta sägas hedra det benefika syftet; Om ett slutförvar av kärnbränsle byggs i närheten av en stad skulle staden exempelvis kunna kompenseras genom att ett kommunalt kulturhus byggs. På så sätt hedras den medborgerliga andan som från början gjorde att slutförvaret kunde accepteras.<sup>132</sup>

Ekonomisk teori ser ett kulturhus som ett sämre substitut för pengar, eftersom man med pengar kan välja att göra vad som helst, däribland bygga ett kulturhus. Problemet är att människor inte fungerar så. Ersättning, mekanismer för fördelning och så vidare har symbolisk betydelse. Denna symboliska betydelse har sedan en avgörande inverkan på sociala normer.

#### *10.7.5. En felaktig värdering av ett socialt fenomen är korrupcion*

Att inte hedra syftet med en vara eller social institution är att korrumpiera den.<sup>133</sup> Det är vanligt att människor känner ett intuitivt motstånd mot vår tids tilltagande marknadisering, men många har svårt att förklara vad som egentligen är problemet. Vad de inte lyckas uttrycka är korrupcion. Att inte värdera något på rätt sätt. En tjänsteman som tar emot en muta för att utföra en viss handling hedrar inte syftet med sitt uppdrag och underminerar det därför. Om du betalar någon för att vara din vän värderar detta vänskap på fel sätt och underminerar därmed vänskapen.<sup>134</sup>

Hur bör då vänskap värderas? Hur bör syften hedras? Alla anklagelser om korrupcion innehåller ett implicit antagande om hur en viss vara eller social institution bör värderas. Vad som är syftet.<sup>135</sup> Om en företeelse är korrupt eller inte beror därför på värdegrund. En stor del av värdegrunden är kulturell och vissa delar är kanske till och med genetiska, men det finns också stora skillnader mellan individer. För att vi ska förstå varandra när vi pratar om korrupcion är det därför viktigt att synliggöra det implicita antagandet om syfte, mening och mål.

De flesta av oss tycker att det är fel att sälja barn.<sup>136</sup> Men varför tycker vi det? Om någon föder ett barn men på olika sätt inte är riktigt redo att ta hand om det eller hellre skulle åka till Barbados och sola ett halvår än att ta hand om ett barn, varför är det fel att någon som lägger ett stort värde i att få uppfostra ett barn köper barnet? Sannolikt är det för att vi tycker att detta värderar barn på ett felaktigt sätt. Barn ska inte vara en handelsvara. Vissa kanske skulle uttrycka det som att handel med barn kränker människovärdet, idén om att en människas värde inte kan mätas i pengar.

Varför denna moralpanik? undrar säljaren och köparen av barnet. Om ni inte vill sälja eller köpa barn -slipp då! Ingen kommer att tvinga er. Men kom inte och döm hur vi ska leva våra liv. För

<sup>132</sup> Exempel från Sandel 2012 s116

<sup>133</sup> Sandel 2012 s34

<sup>134</sup> Sandel 2012 s94

<sup>135</sup> Sandel 2012 s35

<sup>136</sup> Sandel 2012 s10



övrigt är barnet så litet att det knappast märker någon skillnad.

Ert sätt att värdera barn kränker en social institution, svarar kritikern. Man kan se det som att den sociala institutionen kring barn har ett värde i sig, därför vore er handel fel även om ni var de enda människorna på jorden. Barn får aldrig värderas i pengar. En sådan argumentation är naturrättslig och deontologisk. Man kan också se det som att er handel skadar en social institution som inte bör kränkas eftersom den har ett socialt värde. Om vissa börjar handla med barn och samhället tillåter detta uppstår en värderingsmässig glidning mot att det blir mer acceptabelt i allmänhet. Synen på barn som bärare av ett visst ekonomiskt värde smyger sig in i det kollektiva tänkandet.

Argumentationslinjen ovan är generisk. Barn kan bytas ut mot vad som helst som någon anser vara korrupt att marknadsisera. Argumentationen kan tyckas svag och oklar, men är egentligen inte konstigare än att om mutor börjar användas i en del av samhället kan det lätt sprida sig. Sociala praktiker sprider attityder.<sup>137</sup>

Om jag importerade 5 indier som jag lät sova på golvet i min källare och gav dem några skålar ris för att utföra diverse personliga tjänster åt mig om dagarna skulle förmodligen de flesta svenskar uppfatta detta som moraliskt förkastligt, även om indierna skulle ha det avsevärt bättre ställt jämfört med om de bott kvar i indien. Varför dessa fördömanden? Inga andra skulle behöva se indierna eftersom de inte skulle lämna mitt hus och indierna skulle heller inte belasta välfärdssystemen: Skulle de drabbas av någon allvarligare sjukdom skulle de dö i min källare på ett lika "naturligt" sätt som de hade gjort i indien, med tillägget att de hos mig skulle få bättre tillgång till smärtstillande tabletter under processens gång.

Jag har svårt att tänka mig att du som läser skulle vara "helt okej" med detta. Men varför inte? Den samlade nyttan skulle på ett direkt sätt öka: 5 indier skulle få ett lite bättre liv och jag skulle få dagliga fotmassager av högsta kvalitet.

Du tycker antagligen att detta är ett ovärdigt sätt att behandla människor på. Det är fel av mig att inte låta indierna gå ut, utbilda sig eller ge dem nödvändig läkarvård. Det strider mot deras mänskliga rättigheter! De har i alla fall fler mänskliga rättigheter i min källare än i indien, försöker jag replikera, men du vill inte lyssna på det örat: - Detta är oacceptabelt!

Låt mig sätta ord på dina känslor. Normer existerar i kontexter. Att ge människor över hela jorden levnadsvillkor motsvarande de vi har i Sverige är inte realistiskt, därför kan det inte bli en stabil norm. I Sverige finns emellertid en hyfsat hög lägstanivå som är realistisk att upprätthålla och även upprätthålls i hög utsträckning. Många vill att denna norm ska bestå. Om människor börjar få en mycket låg standard i Sverige hotas normen om att människor i Sverige är garanterade en viss

---

<sup>137</sup> Sandel 2012 s15

lågstanivå, vilket får många att bli obekväma. Normen om nationell jämlikhet hotas.

#### *10.7.6. Korruption bryter ner sociala normer*

Andras sociala praktiker påverkar oss genom att normer är kollektiva. Även om individuellt handlande inte i direkt avseende påverkar någon annan är det normerande, det påverkar rådande normer. När en tillräckligt stor andel i en kontext inte hedrar syftet med en viss norm kommer normen att försvagas. Om exempelvis rika personer regelmässigt börjar köra för fort oavsett om de får böter kommer hastighetsbegränsningsnormen försvagas. Den som räknar med böter men ändå kör för fort behandlar böter som en avgift för snabbkörning snarare än ett straff för ett brott. Detta är emellertid inte avsikten med böter, att behandla böter som en avgift hedrar därmed inte normens syfte.<sup>138</sup>

Korruptionsinvändningen mot marknadisering försvinner inte i ett samhälle där resurserna är jämt fördelade. Det är inte ett argument som handlar om fördelning, utan om sociala normers nedbrytning.<sup>139</sup> Sociala normer är inget som kan köpas och säljas, det är något som växer eller dör genom sociala praktiker. Vi får exempelvis ett solidariskt samhälle genom att praktisera solidaritet.<sup>140</sup> Medborgerliga plikter stärker medborgerliga normer. Om man kan köpa sig fri från medborgerliga plikter kommer inte de medborgerliga normerna att förbli intakta.<sup>141</sup>

#### *10.7.7. Ekonomiska incitament förändrar sociala fenomenens moraliska laddning*

Där frivillighet eller tvång ersätts med betalning förändras sociala normer. Tidigare förutsattes kvinnor laga mat, städa och ta hand om barn och gamla utan att få betalt. I takt med att det obetalda arbetet gjorts betalt genom välfärdssystem och industri har också uppgifternas moraliska laddning förändrats. Det är inte längre en social norm att ta hand om sina föräldrar när de blir gamla. Det är inte längre ett kvinnligt förverkligande att vara hemmafru och inte ett moraliskt imperativ att laga god mat åt sin man. När fler och fler köper städtjänster försvagas den tidigare medelklassnormen om att "ta hand om sin egen skit" (eller åtminstone låta det stanna inom familjen). Barnalstrande är fortfarande något som förväntas göras frivilligt och är därmed också omgärdat av normer och kulturella hyllningar. Om barnalstrande skulle bli så lönsamt att det skulle liknas vid ett arbete skulle kanske med tiden färre barn födas, men ekonomisk metod skulle inte kunna förklara varför. Normers och strukturers dynamik är osynliga för det ekonomiska ögat.

---

<sup>138</sup> Sandel 2012 s68

<sup>139</sup> Sandel 2012 s111

<sup>140</sup> Sandel 2012 s130

<sup>141</sup> Sandel 2012 s173

## 11. Ett förslag för att motverka svartarbete

Svartarbete är en typ av brottslighet som inte har något tydligt offer och där båda inblandade parter ofta är skyldiga till brott. Förutsättningarna liknar de vid narkotikabrott, där både säljare och köpare är kriminaliserade. Ett grundläggande problem vid dessa typer av brott är att det är svårt och kostsamt att få fram information om brottet. Vid andra brottstyper där det finns ett tydligt offer har detta offer ofta flera incitament att anmäla och underlätta utredningen av brottet. Har någon exempelvis blivit rånad kan offret ha intresse av att anmäla av försäkringsskäl, intresse av att underlätta utredningen för att hindra fortsatt brottslighet riktad mot sig och intresse av att få någon fälld för att få skadestånd och återfå stulet gods. Många ser det också som en moralisk skyldighet att bistå rättsapparaten med att beivra brott.

Om man genom att anmäla ett brott även anger sig själv för brott minskar givetvis intresset drastiskt. En lösning för att förhindra detta är att undanta ena parten från kriminalisering. Detta kan ske på olika sätt och jag kommer i senare avsnitt redovisa några exempel från svensk rättsordning, men det alternativ jag kommer att laborera med nedan är följande.

Om arbetstagaren rapporterar om svartarbete innan skatteverket inleder en utredning av den aktuella arbetsplatsen slipper arbetstagaren skatteplikt avseende de inkomster arbetstagaren tjänat i anställningsförhållandet. Den anställde skulle trots detta kunna ha rätt till de förmåner som följer av socialförsäkringssystemet som om alla skatter och avgifter erlagts, alternativt någon annan form av kontant bonus.

Som jag kommer att visa spelar det ingen större roll för effektiviteten vem av arbetsgivare respektive arbetstagare som har möjligheten att rapportera, men fördelningsmässigt har vårt samhälle identifierat arbetstagaren som den svagare parten och det är därför önskvärt att enbart arbetstagaren ges rapporteringsmöjlighet.

### *11.1. Närliggande förslag*

Ett likartad alternativ metod skulle vara att ge vem som helst möjlighet att ange skattebrott och samla in någon form av bonus för användbara tips. Risken är emellertid att väldigt mycket tips skulle strömma in och en stor del av dessa skulle vara oanvändbara. Redan idag är en stor del av tipsen som kommer in till skatteverket felaktiga och detta problem skulle antagligen bli mycket större om det fanns vinster att hämta.

Ett relaterat sätt att vaska fram information om svartarbete eller annat skattebrott skulle kunna vara att inrätta en statlig spel-hemsida där medborgare kan satsa pengar på att skattebrott förekommer hos ett visst företag. Den information som satsade pengar ger skulle hjälpa skatteverket att prioritera hos vilka företag de ska göra revision. När en revision sedan görs på ett företag leder

resultatet till att de som satsat pengar på den aktuella revisionen antingen förlorar sina pengar till staten eller får en andel av revisionsinkomsterna. Att utreda detta förslag hade krävt ett något annorlunda teoretiskt fokus, men många av de principiella frågorna är likartade.

## **12. Tillämpning av rättsekonomisk metod på förslaget**

### *12.1. Fångens dilemma*

Svartarbete är ett exempel på ett fångens dilemma-problem. Det system vi har kommit överens om i samhället är att arbete ska beskattas och det är ineffektivt om vissa struntar i detta. Om skattelagstiftningen inte tillämpas konsekvent leder detta till ineffektiv allokering av resurser. För en enskild individ eller firma kan det givetvis vara lönsamt med svartarbete, men den gemensamma kakan blir störst om alla betalar skatt på samma villkor. Att utrota svartarbete uppfyller därmed Kaldor-Hicks-kriterierna; det leder till ökad total output i ekonomin. Nivån på själva skattetrycket kan ses som en given förutsättning, eftersom fördelning är en politisk avvägning som mycket svårligen – om ens alls – kan avgöras med ledning av Kaldor-Hicks-kriterierna.

#### *12.1.1. Ändamålsenlighet*

Rättsekonomi ser lagstiftningen som ett instrument för att nå vissa effekter, lagen har alltså inget värde i sig själv<sup>142</sup>. De effekter som ska nås avgörs av lagens syfte. Skattelagstiftningens syfte vad gäller skatter på arbete är rimligen att driva in skatt på ett effektivt sätt, vilket innebär att det ska vara billigt och likformigt. Det främsta hotet mot realiserandet av detta syfte är fångens dilemma problemet: Att vissa aktörer väljer att gynna sig själva framför det gemensamma bästa. För att realisera skattelagens syfte bör därför detta dilemma försöka hanteras så billigt och likformigt som möjligt.

#### *12.1.2. Att använda fångens dilemma för att bryta intressegemenskap*

Förslaget som här analyseras går ut på att bryta intressegemenskapen mellan dem som tillsammans begår skattebrott. Genom att ge arbetsgivare och arbetstagare skilda intressen störs deras samarbete och brottsligheten kan enklare bekämpas. Detta är ett exempel på problemlösningsmetoden "söndra och härska" som är en klassisk maktstrategi och det är också kärnan i fångens dilemma. När förhållanden i fångens dilemma presenterar alternativen för de båda fångarna separat förändrar förhållanden de institutionella förutsättningarna för samarbete. Från att ha haft ett självklart intresse av att förneka får varje fånge ett intresse av att svika det tidigare samarbetet. Samarbete är

---

<sup>142</sup> Dvs lagen har inget intrinsiskt värde

nyckeln till mänsklig framgång – att kontrollera var samarbete uppstår är därför nyckeln till makt.

#### *12.1.2.1. En intressegemenskaps försvarsresurser*

Som jag har visat i teori-avsnittet använder människor olika tekniker för att överbrygga fångens dilemma så att samarbete kan uppstå. Dessa tekniker blir motstrategier när någon försöker störa ett samarbete. Hur bra förslaget kommer att fungera beror på hur effektiva dessa motstrategier lyckas bli.

En motstrategi är moral. Genom att någon övertygas om att något är rätt eller fel kan denne förmås att göra något som strider mot dennes snäva egenintresse. Det är inte särskilt sannolikt att denna samarbetsstrategi kommer att fungera särskilt bra. De flesta tycker trots allt inte att svartarbete är ett särskilt värdefullt socialt fenomen och man är därför inte beredd att offra sitt egenintresse för det. Det finns emellertid en social norm om att avtal ska hållas som kan innebära en något större risk. Har man kommit överens om något med en arbetsgivare kan det nog ta emot för vissa att kamma in mer än så från arbetsgivaren, även om man har laglig rätt till det.

En annan motstrategi är att upprepa samarbetet utan något fastställt slutdatum. Den som anger sin arbetsgivare får sannolikt svårt att få möjlighet att jobba för denne ytterligare. Problemet är att någon gång kommer anställningen att upphöra och i det ögonblicket slutar denna motstrategi att vara verksam. Om angivarens bonus är knuten till hur omfattande arbete denne anger riskerar fortsatt samarbete leda till en ännu större baksmälla för den som tids nog blir angiven. Att upprepa samarbete är en variant av "invisible handshake": Viljan till samarbete ökas genom att ge motparten ett intresse i det. En sådan strategi kan underlätta samarbete, men effekten är begränsad i och med att det oftast är en kostnad att ge motparten ökat intresse i samarbetet och ska intresset att inte bryta samarbetet vara högre än att göra det leder detta till stora kostnader.

En tredje motstrategi är rykte. Den som en gång har angett sin arbetsgivare framstår inte som särskilt tillförlitlig för framtida arbetsgivare. Detta stigma är en effektiv motstrategi, men en förutsättning är att informationen kan nå kommande arbetsgivare. Informationsekonomin lär oss att det ofta är mer kostsamt att ta reda på information än att inte ha den, så informationen måste vara lättillgänglig för en framtida arbetsgivare. I mindre grupper är sådan information lättillgänglig, men i ett modernt samhälle krävs någon form av institution såsom ett register eller liknande. I och med att svartarbete är en brottslig verksamhet är det inte särskilt sannolikt att ett öppet register skulle fungera särskilt bra. Man skulle emellertid kunna tänka sig att en arbetsgivare hämnas en angivare genom att ge dåliga referenser, i synnerhet då den svarta delen av anställningen varit en mindre del eftersom referenser förmodligen har större betydelse vid vita anställningar.

Ett praktiskt alternativ blir att organisera sig i mindre grupper där rykte kan få genomslag.

För att rykte ska bli användbar information måste även den som sprider ryktet ha ett rykte om sig att tala sanning, vilket ytterligare snävar av hur stora effektiva rykteskretsar kan vara. Många branscher är emellertid ganska socialt snäva och rekrytering sker ofta genom kontakter.<sup>143</sup> Detta sker antagligen i ännu högre grad när det gäller svartanställningar.

Mindre grupper kan för det fjärde använda sig av parallella eller kompletterande normsystem för att öka effektiviteten inom gruppen. I teori-avsnittet exemplifierade jag med kriminella och etniska enklaver, men också med umgängeskretsar generellt. Interna regler utvecklas organiskt och får legitimitet eftersom alla inom gruppen potentiellt kan tjäna på ett parallellt normsystem. Internt är dessa normsystem ofta Kaldor-Hicks-optimala och ibland även pareto-optimala. Anledningen till att alla inom gruppen kan vinna på de interna reglerna kan bero på samordningsvinster, som exempelvis att man tar hand om varandra inom en släkt. Parallella normer kan emellertid också vara internt effektiva genom att parasitera på det generella systemet. Om en etnisk enklav sköter allt sitt interna utbyte skattefritt kan detta gynna alla inom enklaven, men är ineffektivt för samhället som helhet.

Grupper använder ofta olika typer av privata sanktioner för att upprätthålla sina normer såsom uteslutning, status och mobbning. Att göra upp internt utan att blanda in andra som kan suga ut resurser ur gemenskapen är en ganska vanlig norm. Det är därför tveksamt om möjligheten att ange sin arbetsgivare skulle ha någon effekt på mer sammansvetsade grupper. Att individer inom en familj ska ange varandra ligger exempelvis långt borta.

Institutionaliserade gruppregler är ofta en sammansmältning av de tidigare motstrategierna: Ett enskilt fångens dilemma-problem kan lösas genom att det inlemmas i en struktur av upprepat samarbete utan slutdatum. Inom detta system bygger individerna upp rykteskapital och samarbetet har ofta även en moralisk dimension genom att individerna har gemensam värdegrund, släktbakgrund, religion eller liknande.

### *12.1.2.2. Tänkbara effekter av en stärkt möjlighet att ange*

#### *12.1.2.2.1. Eskalerande privatsanktioner*

Sådana solida gemenskaper som beskrivits ovan är mycket svåra att bryta ner. Även en stor angiveri-bonus skulle sannolikt ha svårt att få genomslag. I den mån man lyckas nagga gemenskapen i kanten finns också risk att gemenskapen eskalerar sina interna sanktioner för att hålla ihop gemenskapen. För kriminella kan det exempelvis ibland vara lockande att prata med polisen, vilket eskalerar den kriminella gemenskapens behov av straff av "rättor"<sup>144</sup>. Är det

<sup>143</sup> <http://www.jusektidningen.se/Jusektidningen/Nyheter/Tema1/Sju-av-tio-jobb-tillsatts-via-kontakter/>

<sup>144</sup> Detta är i alla fall erfarenheten från många polis-filmer jag sett

utsiktslöst att bryta en gemenskap kan det då vara kontraproduktivt att höja insatserna. Det är därför rimligt att anta att många grupper är immuna mot en angiveri-möjlighet av svartarbete, på samma sätt som de lyckas undvika annan lagstiftning som upprätthålls genom grupp-interna svek.

#### *12.1.2.2.2. Konkurrens effekter*

Om angiveri-möjligheten bara fungerar i förhållande till delar av samhället kommer detta att ge en konkurrensfördel till de starka gemenskaperna, vilket kommer att stärka dessa ytterligare. Ur allokeringsynpunkt kan detta tyckas snedvridande eftersom vissa verksamhetsutövare gynnas på ekonomiskt irrelevant grund (del av en stark gemenskap), men svartarbete har redan från början en snedvridande effekt på ekonomiskt irrelevant grund (de som väljer att fuska). Ur ett samhällsperspektiv borde därför aggregerad allokering bli mer effektiv med angiveri-möjligheten, trots att den bara har effekt på vissa verksamhetsutövare. Att vara del av en stark gemenskap är principiellt ingen sämre selektering än att ha preferens för att fuska.

Gynnas starka gemenskaper ökar incitamentet att vara en del av sådana. Jag har emellertid svårt att bedöma vilken effekt starka gemenskaper i allmänhet har på aggregerad effektivitet. De ökar möjligheten till samarbete internt vilket är bra för effektiviteten, men riskerar samtidigt att bidra till minskad effektivitet genom att snäva av marknader och agera suboptimalt eller parasiterande på mer generella system.

#### *12.2. På spaning efter optimala incitament*

När rättigheter ska fördelas via lagstiftning är den grundläggande utgångspunkten att ställa frågan var incitament gör mest nytta. Bortser man från transaktionskostnader spelar det egentligen ingen roll vem som tilldelas en rättighet, så länge rättigheten är klart definierad och överföringsbar. Rättigheten kommer att traderas till den som sätter högst värde på den. Samma resonemang gäller skyldigheter och risk. Utifrån detta perspektiv kan vi sedan avgöra var en rättighet bör allokeras i en värld av transaktionskostnader.

Det är sällan möjligt att skapa ett perfekt system, det incitament som är optimalt för att en aktör ska handla effektivt kan leda till att en annan aktör handlar ineffektivt och ett incitament kan få både positiva och negativa effekter på en enskild aktör. Vi behöver därför göra en avvägning mellan incitament. Om arbetstagaren får ett starkt incitament att ange svartarbete påverkas också arbetstagarens trovärdighet när det gäller vittnesmål. Detta skulle emellertid kunna kompenseras av arbetstagarens möjlighet att lägga fram annan stödbevisning. Starkt incitament för arbetstagaren att ange skulle kunna uppmuntra människor att söka svartarbete som de annars inte sökt för att sedan kunna ange. Detta har potential att öka svartarbetet, men samtidig bidrar sådant uppsökande

beteende till att lagen fungerar mer preventivt vilket minskar svartarbetet.

Det finns redan idag möjlighet för arbetstagaren att ange sin arbetsgivare utan att ange sig själv för brott. Om den som jobbat svart redovisar detta i sin deklaration är brottet "läkt" och arbetstagaren riskerar då inte egen påföljd för att ange arbetsgivaren för dennes skattebrott. Detta ger emellertid inte den som jobbar svart något ekonomiskt incitament att ange. Med tanke på att de flesta arbetar svart för att tjäna ekonomiskt på det<sup>145</sup> är det troligt att anmälningsbenägenheten bland dessa individer är mycket elastisk. Den som svartarbetar för att själv tjäna ekonomiskt på det borde också vara benägen att ange om den tjänar ekonomiskt på det.

Möjligheten att få bonus för sitt angiveri genom bortfallande skatteplikt skulle därför ge den som överväger att ange två alternativ: Antingen att ange utan att få bonus eller att ange och få bonus. Att ange utan att få bonus skulle då ge angivarens vittnesuppgifter en högre trovärdighet. En viktig empirisk fråga att besvara här blir då i vilken utsträckning angiveri utan bonus idag sker, eftersom detta angiveri med högre trovärdighet skulle riskera trängas ut av möjligheten till bonus. Jag har inte fått tag i någon sådan empiri, men om man utgår ifrån att människor är rationella är det sannolikt att angiveri utan bonus är ganska ovanligt. De som arbetar svart för att själv tjäna ekonomiskt på det – vilket alltså verkar vara de flesta – har ingen anledning att ångra detta beslut. De som arbetar svart för att de måste – en relativt liten del<sup>146</sup> - har inget större intresse i att ange sin arbetsgivare eftersom de är beroende av svartarbetet för sin försörjning.

### *12.2.1. Risken för underhandsuppgörelser*

Det går emellertid att använda nuvarande system för att utpressa arbetsgivaren på pengar genom att hota med att anmäla skattebrottet. Eftersom alternativet för arbetsgivaren är att betala in hela skatten eller straffas av staten kan båda parter vinna på att förlikas. Detta bygger på att arbetstagaren betalt in sin skatt själv, annars kan arbetsgivaren rikta samma krav mot arbetstagaren. Eftersom inkomstskatt och socialavgifter ligger på liknande nivåer tar då dessa krav ut varandra och det hela blir ganska meningslöst för den som är ute efter att tjäna pengar. Den som av någon anledning önskar frånträda sitt skattebrott kan dock göra detta till ett rabatterat pris genom att kombinera det med utpressning av arbetsgivaren.

I ett system där arbetstagaren kan slippa sin skatteplikt genom att ange arbetsgivaren förändras dessa förutsättningar. En arbetstagare som vill undanröja risken att dömas för skattebrott gör detta antingen genom att betala in sin skatt själv eller ange arbetsgivaren. Vill arbetstagaren komma undan så billigt som möjligt anger arbetstagaren arbetsgivaren. Det finns ingen anledning

---

<sup>145</sup> Se under rubriken Bakgrund

<sup>146</sup> Se under rubriken Bakgrund



för arbetstagaren att utpressa arbetsgivaren eftersom arbetsgivaren inte är beredd att acceptera ett utpressningsbud som ligger över eller i paritet med den summa arbetsgivaren skulle behöva betala in till staten för att läka sitt skattebrott. Arbetstagaren har i sin tur ingen anledning att ge ett utpressningsbud som understiger arbetstagarens bortfallande skatteplikten vid angiveri, eftersom detta är arbetstagarens alternativkostnad. Detta förutsätter att arbetstagarens marginalinkomstskatt ungefär motsvarar eller överstiger arbetsgivaravgifterna, vilket vanligtvis är fallet. Till skillnad från nuvarande system finns därför ingen risk för förlikning genom utpressning. Att ange eller hota med att ange arbetsgivaren kräver att arbetstagaren först läker sitt eget skattebrott, annars anger arbetstagaren också sig själv för brott.

I båda dessa system begränsas förlikningsmöjligheterna av att arbetsgivaren kan läka sitt skattebrott genom att betala in skatt innan en utredning från Skatteverket inletts. Hade arbetsgivaren inte haft möjlighet att läka skattebrottet hade förlikningsutrymmet ökat, eftersom skattebrott är förenat med sanktioner såsom böter, fängelse, skattetillägg och stigma. Om läkning inte varit möjlig hade arbetsgivaren potentiellt kunnat förlikas med arbetstagarens utpressning med ett belopp upp till kostnaden av straffet för arbetsgivaren, vilket överstiger arbetstagarens alternativkostnad. Förhandlingsutrymmet hade då sträckt sig mellan arbetstagarens alternativkostnad och arbetsgivarens straffkostnad.

Möjligheten till läkning är därmed en mekanism som förhindrar oönskat samarbete mellan arbetstagare och arbetsgivare. Andra mekanismer som förhindrar denna typ av samarbete är att förhandlingarna är olagliga (utpressning BrB 9:4) och att överenskommelser inte är exigibla (principen om pactum turpe). Samarbetet är oönskat av flera skäl. För det första leder förlikningsutrymme till transaktionskostnader när summan förhandlas. För det andra förfelas huvudsyftet med skattereglerna eftersom staten inte får några inkomster. För det tredje innebär möjligheten till förlikning att olika incitament inte kan användas till arbetsgivare respektive arbetstagare. Jag visade i teori-avsnittet att effektiv incitamentstyp och -nivå för en brottsling sällan är densamma som för ett offer. Ges brottsling och offer institutionella möjligheter till förhandling och överenskommelse riskerar de att omöjliggöra effektiva incitament genom att de förlikas på en nivå som ur samhällets perspektiv är för hög för offret men för låg för brottslingen. Ju större diskrepansen är mellan offrets angiveri-bonus och brottslingens straff, ju högre är risken för en förlikning och ju viktigare blir det därför att sabotera de institutionella förutsättningarna för samarbete.

Möjligheten att ange den andra och att vinna något på detta undergräver möjligheterna till samarbete genom att alternativkostnaden höjs för den som har möjlighet att ange. Har båda möjlighet att ange den andre höjs bådaskildens alternativkostnad vilket minskar förhandlingsutrymmet från

två håll. Är summan av bådaskad alternativkostnad större än vinsten av samarbetet kommer ingen förlikning att ske; brottet kommer att anges. Generellt sett är det därför effektivare om båda parter har möjlighet att ange varandra. I vårt fall är arbetstagarens alternativkostnad emellertid så hög att i kombination med arbetsgivarens möjlighet att läka skattebrottet kommer någon förlikning ändå inte att ske. Det gör i vårt fall därför ingen skillnad i effektivitet om även arbetsgivaren har möjlighet att ange motparten för att få sin egen skatteplikt undanröjd plus eventuell bonus. Om enbart arbetstagaren har möjlighet att ange kommer detta dock resultera i en fördelningsmässig fördel för arbetstagaren. Utifrån antagandet att arbetstagaren generellt sett är en ekonomiskt svagare part minskar en sådan fördelning behovet av redistribution i samhället, vilket enligt min fördelningsmodifierade Kaldor-Hicks-modell är mer optimalt.

### *12.2.2. Angiveri-bonus*

Bör då någon ytterligare bonus tilldelas arbetstagaren vid angiveri och hur stor bör denna i så fall vara? Utgångspunkten är att vi vill betala ut så lite som möjligt men få en så stor effekt som möjligt med avdrag för eventuella bieffekter. Jag har ovan visat att den som av någon anledning inte vill riskera att dömas för skattebrott med vill komma undan så billigt som möjligt sannolikt kommer att ange även utan ytterligare bonus. Frågan blir då hur de som inte är motiverade att läka sitt skattebrott ska bli det. Hur mycket ökar motivationen för arbetstagaren att ange för varje extra krona i bonus, eller med andra ord vilken angiveri-elasticitet har arbetstagaren?

Detta är en empirisk fråga vi bara kan gissa oss till. Den som av moralisk övertygelse<sup>147</sup> vill ange sin arbetsgivare kommer antagligen att ha tillräcklig motivation till detta även utan någon extra bonus. Att själv slippa drabbas är antagligen nog. Den som främst agerar utifrån sin egen nytta resonerar antagligen på ett annat sätt: Med tanke på att risken att åka fast för svartarbete – i synnerhet sådant som inte är nu pågående – är mycket låg är motivationen att säkra sig mot denna risk förmodligen också mycket låg. Själva processen att ange arbetsgivaren är förenat med åtminstone vissa kostnader och dessa överstiger med stor sannolikhet kostnaden risken för upptäckt innebär. Den rationelle egoisten behöver alltså en bonus. Denna bonus behöver överstiga de kostnader angiveriet innebär för arbetstagaren, minus värdet av att slippa riskera upptäckt. Om vi fortsätter att förutsätta att värdet av att slippa upptäckt är mycket lågt är den centrala frågan vilka kostnader som är förbundna med angiveri. Olika personer har olika kostnader för detta och tillsammans blir dessa olika kostnader en utbudskurva.

Att ange kräver av arbetstagaren en del administrativt krångel, att ta reda på vad som gäller samt ta fram och presentera bevis. En del av dessa kostnader är lika stora oavsett hur omfattande

<sup>147</sup> Även hämnd kan ses som en moralisk övertygelse, eftersom det inte syftar till att gynna sig själv.

svartarbete det rör sig om. Detta talar för att bonusen bör ha en fast del. Samtidigt är det bra att ge arbetstagaren incitament att ange så mycket av svartarbetet som möjligt, eftersom en större del då kan lagföras och drivas in i skatt. Detta talar för att bonusen bör ha en rörlig del.

Svartarbete i mycket liten och tillfällig skala såsom att en person får betalt för en eftermiddags arbete är sannolikt inte särskilt skadligt för samhällsekonomin. Transaktionskostnaderna kan antas vara så höga att arbetet inte hade utförts om arbetet hade behövt vara vitt och den snedvridande effekten på konkurrensen är liten om det inte sker systematiskt. Det finns därför skäl att ha en högre tolerans mot den typen av skattebrott och att ge den anställde starka incitament att ange i sådana situationer kan vara olämpligt eftersom det allokerar utredningsresurser till ett marginellt problem. Trots att angiveri har en fast kostnadsdel kan det därför vara vettigt att bonusen är helt rörlig. Att själv slippa riskera att dömas är dessutom i vissa avseenden en fast bonus.

#### *12.2.2.1. En stor bonus kan bli problematisk*

Ju fler av de motstrategier som jag tidigare redovisat som används, desto högre är kostnaden för arbetstagaren att ange. Jag spekulerade även ovan kring att starkare incitament att ange kan leda till en eskalering av motstrategier såsom hårdare privata sanktioner. I många fall kommer en sådan eskalering att lyckas avhålla från angiveri samtidigt som eskaleringen i sig kan innebära ökade transaktionskostnader. En mycket hög bonus kan på så sätt få bieffekter.

Bonusen kan vidare inte heller överstiga arbetsgivarens kostnad för att bära straffet, eftersom det skulle öppna för bedrägerier och påhittade fall. Andra bieffekter av en hög bonus är att intresset att ange blir så stort att arbetstagare försöker ange fall som är hopplösa att bevisa. Opportunister kan lura folk att anställda dem svart och arbetstagarens vittnesmål blir överhuvudtaget mindre trovärdigt.

Är bonusen hög blir den givetvis dyrare för staten att betala ut, men förhoppningsvis är den största behållningen med angiveri-möjligheten den preventiva effekten av att arbetsgivare inte anställer svart. Om en större bonus gör den preventiva effekten större kan det därför visa sig vara en billigare lösning för staten.

Sammanfattningsvis bör det finnas en bonus utöver bortfallandet av egen skattskyldighet och denna bonus bör vara såpass hög att den kompenserar för det obehag som en genomsnittlig arbetstagare får av att ange. De som behöver en stor kompensation är bättre att släppa eftersom en högre kompensation skulle kunna ge bieffekter såsom eskalerade privatsanktioner och opportunistiskt beteende. Bonusen bör vara rörlig, exempelvis en viss procent av undanhållen skatt, för att stimulera angiveri av mer omfattande brottslighet och undvika lågprioriterade fall.

### **13. Tillämpning av kritiken mot rättsekonomisk metod på förslaget**

Jag har tidigare visat att ojämlikhet har ett pris i den meningen att det krävs skatter för att neutralisera en ökad ojämlikhet. Dessa skatter medför skatteklar som i de flesta fall innebär en dödviktsförlust<sup>148</sup> som minskar ekonomins effektivitet. En åtgärd som ytligt sett kan verka öka effektiviteten i ekonomin kan därför i slutändan leda till en minskad effektivitet.

I avsnittet nedan kommer jag att exemplifiera hur även sociala normer har ett pris. Jag har tidigare visat att sociala normer ofta höjer ekonomisk effektivitet. Jag har också visat att ekonomiska incitament kan bidra till att urholka och bryta ner sociala normer. En åtgärd som ytligt sett kan verka öka effektiviteten i ekonomin kan därför i slutändan leda till en minskad effektivitet på grund av att produktiva normer har förstörts.

Dessa för denna uppsats centrala insikter innebär att den som gör ekonomiska analyser - exempelvis i samband med avgörandet av ett rättsfall – bör reflektera över vilka effekter en viss lösning kan tänkas få på jämlikheten och sociala normer. Saknas en sådan reflektion riskerar lösningen i längden att bli ineffektiv, vilket förfelar syftet med en ekonomisk analys.

#### *13.1. Effekt*

Rättsekonomins utgångspunkt är att människor följer lagen eftersom de tjänar på det. Att följa lagen skulle också kunna ses som en preferens, om man av någon anledning övertygats om att lagen är moraliskt riktig. Känner man inte till lagen är det för att man har bedömt att det inte är värt ansträngningen att ta reda på vad den säger. Det är emellertid tveksamt om människor i realiteten har detta förhållningssätt i alla situationer där de kommer i kontakt med lagreglerade fenomen.

Till stor del är människor sannolikt ganska oreflekterade. De följer ett beteendemönster av vana eller för att andra gör det. Att skruva på incitamenten för att förändra ett beteende kan därför bli förvånansvärt överksam. Risken för att många inte noterar en regelförändring, inte förstår ändringens innebörd eller bara låter bli att ändra sitt beteende är därför ganska stor.

Människor är vidare fast i olika sociala strukturer som förändrar deras rationalitet. Det är exempelvis svårt att med rättsekonomisk metod förklara varför män svartarbetar i högre grad än kvinnor.

#### *13.2. Fördelning*

Möjligheten för den anställde att ange sin arbetsgivare skulle troligtvis ha olika effekt på olika grupper av skattesmitare. Som ovan anført kommer socialt sammansvetsade grupper bli svårare att

---

<sup>148</sup> Skatter som syftar till att styra ett beteende i önskvärd riktning, såsom beskattning av externaliteter, innebär inte några dödviktsförluster utan ökar istället effektiviteten.

nå då de har utvecklat starka institutioner för samarbete som trumfar möjligheten till angiveri. Gruppen högre tjänstemän kan också bli svår att påverka, eftersom goda referenser från tidigare arbetsgivare är viktiga samtidigt som den svarta ersättningen utgör en marginell del av den totala lönen. Svaga grupper på arbetsmarknaden som egentligen skulle kunna ha bra nytta av en möjlighet att ange arbetsgivaren kommer ofta att sakna tillräcklig kunskap och andra resurser för att kunna ta tillvara sin rätt. Detta kommer att få fördelningsmässiga effekter.

De grupper som inte använder möjligheten att ange kommer att gynnas som grupp om de är urskiljbara för arbetsgivare, då deras möjligheter till svartarbete inte minskas. Möjligheten att ange skapar ett fångens dilemma. De grupper som inte anger borde rimligtvis få ökade möjligheter att svartarbeta då andra arbetstagare upplevs som opålitliga och konkurrensen därmed minskar.

Eftersom olika grupper av arbetstagare kommer att svara på en angiverimöjlighet på olika sätt är det svårt att uppskatta om fördelningen mellan arbetstagare på ett övergripande plan skulle gynna fattiga eller rika. De som köper svarta tjänster är emellertid oftast rika<sup>149</sup> och att missgynna dessa till fördel för ökade skatteintäkter medför sannolikt en ökad jämlikhet. Mindre svartarbete höjer också trösklarna för arbetsdelning, vilket borde ha positiva effekter på jämlikheten.

Som den rättsekonomiska tillämpningen visade spelar det en mindre roll vem av arbetstagare och arbetsgivare som har möjlighet att ange, eftersom det är sabotaget av de institutionella förutsättningarna för samarbete dem emellan som är det viktiga. I vissa fall kommer den preventiva effekten utebli och vem som får ökade rättigheter av att ange får då trots allt betydelse. Inte för effektiviteten men för fördelningen. Att det är arbetstagaren som har möjlighet att ange får i sådana fall positiva effekter på jämlikheten, vilket som tidigare visat lägger grund för ett effektivare samhälle.

### *13.3. Korruption*

#### *13.3.1. Utträngning av sociala normer*

Ekonomiska incitament kan tränga ut moraliska. Måttstocken utifrån vilken ett socialt fenomen värderas påverkar innebörden av detta sociala fenomen. En hedersmedalj är ingen hedersmedalj om den kan köpas och säljas. Hur är dessa insikter relevanta för frågan om att belöna angiveri av svartarbete?

Att betala skatt är inte bara en rättslig skyldighet, till stora delar är det också en social norm. Även om mindre avvikelser kan accepteras eller i vissa sammanhang till och med uppmuntras är normen att betala skatt på det hela taget relativt stark. Fanns ingen social norm om att betala skatt utan alla istället betraktade skatt som en onödig kostnad skulle samhället antagligen se väldigt

<sup>149</sup> Se under rubriken Bakgrund

annorlunda ut.

### *13.3.1.1. Reciprocitet*

Att lösa olika typer av samhällsliga behov genom offentlig verksamhet som finansieras via skatt är i många fall ett effektivt system. Att ta betalt via prissystem är exempelvis i många fall uteslutet. I princip kan därför alla tjäna på ett skattesystem. Detta bygger emellertid på att alla är lojala mot systemet i de fall det är svårt eller kostsamt att kontrollera efterlevnad. En sådan lojalitet upprätthålls genom sociala normer. Det rör sig alltså om en fångens dilemma-situation, som beskrivits i tidigare avsnitt. Sociala normer som syftar till att överbrygga fångens dilemma kretsar ofta kring reciprocitet. Jag har tidigare visat hur reciprocitet är den effektivaste strategin vid upprepade fångens dilemma-spel utan definierad sluttid och argumenterat för att normen om reciprocitet sannolikt även är en del av den mänskliga naturen.

Den sociala normen kring skatt följer detta mönster: Det är avgörande för en individs skatteloyalitet om denne uppfattar att andras beteende är skatteloyal.<sup>150</sup> Den sociala normen kring skatteloyalitet bygger alltså till stor del på reciprocitet.<sup>151</sup> Förekomsten av skattekontroll innebär inte bara att individen är orolig för att åka fast, utan också att individen kan försäkra sig om att *andra* är oroliga för att åka fast. Detta stärker normen om reciprocitet. Skattekontrollens normförstärkande effekt är till och med mycket viktigare än dess avskräckande effekt på individen, enligt Skatteverket.<sup>152</sup>

Å andra sidan kan en stark avskräckande effekt minska benägenheten till frivillig medverkan.<sup>153</sup> I tidigare avsnitt exemplifierade jag detta genom att det är mer stigmatiserat att snatta ur en butik jämfört med att ta emot för mycket växel. Den ökade kontrollen kan leda till en känsla av ansvarsförskjutning samtidigt som individen upplever att ett starkt kontrollerat val är mindre frivilligt och valet blir därför mindre associerat med den egna viljan. Med tanke på detta är det därför inte självklart att man bör lägga så mycket resurser på skattekontroll så att marginalkostnaden matchar marginalintäkten.

Skattekontrollen bör vara en avvägning mellan känslan av att alla gör sin del och känslan av frivillighet. Det är också viktigt att systemet upplevs rättvist för att det ska få legitimitet.<sup>154</sup> Får skattesystemet försämrade legitimitet är det färre som ställer upp frivilligt, det blir lättare att hitta en anledning att slippa.

---

<sup>150</sup> Skatteverkets rapport 2005:1 s34

<sup>151</sup> Skatteverkets rapport 2005:1 s35

<sup>152</sup> Skatteverkets rapport 2005:1 s35

<sup>153</sup> Skatteverkets rapport 2005:1 s34

<sup>154</sup> Skatteverkets rapport 2005:1 s35

Att betala skatt är en social norm som bygger på reciprocitet. Att betala skatt är en plikt, en medborgerlig dygd. Om vissa har möjlighet att legitimt slippa betala skatt försvagas den sociala normen. De som slipper skatt köper ut sig på ett korrupt sätt, de hedrar inte pliktens ömsesidiga natur. De värderar plikten att betala skatt enligt en felaktig måttstock. Måttstocken är felaktig eftersom den inte anknyter till den sociala institutionens syfte: Att solidariskt finansiera det gemensamma.

Det går förvisso att ifrågasätta i vilken utsträckning skattesystemet idag kan beskrivas som solidariskt. Till stor del är det uppbyggt kring hur skatt realistiskt kan drivas in snarare än att dela på bördorna. Det är olika skattesatser på olika typer av inkomst, högvärlönade utlänningar får betydligt lägre skatt, vissa är helt frångagna skattskyldighet, olika tillgångar beskattas olika på ett moraliskt godtyckligt sätt och så vidare. Det kan knappast undgå någon att skattesystemet har inslag av pragmatism.

#### *13.3.1.2. Paketering och symbolik*

Sociala normer utgår emellertid inte utifrån objektiva kriterier, utan ifrån hur systemet *uppfattas*. Att någon helt slipper skatt som normalt sett borde betalas är ett relativt tydligt avsteg från principen om reciprocitet. Det signalerar från statens sida att man inte behöver "göra rätt för sig", att svartarbete kan vara acceptabelt. Skulle ett angiverisystem verkligen fungera skulle det inte behöva aktualiseras, effekten kan i första hand antas vara preventiv. Trots att väldigt få i praktiken skulle slippa skatt talar symboliken och den pedagogiska effekten mot förslaget. Om svartarbetare uppfattades som offer som inte haft något annat val hade det inte på samma sätt hotat normen om reciprocitet, men jag tror inte att svartarbetare kategoriskt uppfattas på det sättet.

Det är möjligt att stigmatiseringen av att svartarbete skulle minska av det aktuella förslaget, men det är inte givet att det är en oönskad effekt. Om det moraliska ansvaret läggs enbart på arbetsgivaren sprids inte ansvaret på flera parter och det kan därmed bli svårare att vifta bort den moraliska skulden för den som bär den, det vill säga arbetsgivaren. Det blir lättare för svartarbetare att erkänna och prata om svartarbete både inför rättsväsende och inom ramen för en politisk debatt. Det faktum att sexköp är kriminaliserat medan att sälja sex inte är det har sannolikt bidragit till en minskad stigmatisering av sexsäljare som gjort sexhandeln lättare att kontrollera. Vill man kraftigt förändra stigmatiseringen av svartarbete är det rimligtvis bättre att helt avkriminalisera arbetstagaren, men det skulle också riskera öka misstänksamheten kring om andra verkligen betalar skatt som de ska.

Om skattefrihet blir en bonus för att göra något önskvärt framställs skatt som något människor inte vill betala frivilligt. Det implicerar också att staten inte förväntar sig att

medborgarna kommer att betala skatt frivilligt. Angiverisystem föder istället en känsla av kontroll som metoden för att driva in skatt. Kontroll framför frivillighet minskar som ovan refererat den individuella övertygelsen om att betala skatt, samtidigt som den symboliska betydelsen av skatt som något som inte förväntas betalas frivilligt riskerar att göra människor mer misstänksamma kring huruvida andra verkligen betalar sina skatter.

Om sanktionerat angiveri på ett tydligt sätt skulle minska svartarbetet skulle detta i sig stärka skattemoralen och på så sätt kanske kompensera andra försvagade sociala normer kring skatt. Medborgarna skulle få känslan av att andras fusk är mindre vanligt och de blir därmed mer motiverade att själva betala skatt. I och med att många gruppers svartarbete som ovan redogjorts för sannolikt inte skulle påverkas finns det dock skäl att tveka på om den ökade effektiviteten i systemet skulle vara tillräcklig för att kompensera andra försvagade skattenormer.

### *13.3.2. Straff som instrument eller moralisk förtjänst*

En annan social norm som möjligheten att ange svartarbete skulle kunna bryta mot är normen om att man inte ska få vinning ur en felaktig handling. För några år sedan hade Göteborgs kommun ett projekt där ungdomar på glid fick möjlighet att åka på ett utbyte till Nicaragua och där bo hos en värdfamilj under en längre period. Projektet fick emellertid lägga ner efter kraftig medial kritik. Kritiken som riktades mot projektet bestod inte i att det inte skulle fungera, utan det som upprörde var att den som dömts för brott skulle belönas genom en resa. Oavsett om projektet skulle vara framgångsrikt eller inte upplevde många det vara fel.

Denna typ av rättvise-patos sätter fingret på en principiell skiljelinje i synen på sociala normer: Kan normer ha intrinsiskt värde som bärare av rättvisa eller är de ett instrument för att nå det goda? Deontologi eller konsekventialism. I en enskild fråga kan dessa rättviseperspektiv ha samma svar; mänskliga rättigheter kan exempelvis erkännas på både deontologisk och konsekventialistisk grund. Premisserna skiljer sig dock åt; deontologiskt är mänskliga rättigheter legitima för att de uttrycker en objektiv rättvisa, konsekventialistiskt är de legitima för att de leder till goda konsekvenser.

Rättsekonomi bygger som nämnt i tidigare avsnitt på konsekventialism och värderar normer som något som ska bidra med nytta snarare än något som är värdefullt i sig självt. Konsekventialistiskt är det rimligt att argumentera för principen om att man inte ska få vinning ur en felaktig handling eftersom det skapar perversa incitament. Om benägenheten att bli en ungdom på glid är mycket oelastisk i förhållande till ekonomiska incitament försvagas emellertid argumentet. Trots detta kan känslan av oförtjänta vinster sprida attityder till omgivande samhälle, som i sig sedan får dåliga konsekvenser. I en konsekventialistisk analys kan sådana dåliga attityder i



princip kompenseras av om projektet att skicka ungdomarna till Nicaragua är extremt framgångsrikt. Deontologiskt kan någon sådan kompensation inte ske. Deontologiskt är det fel oavsett.

Hur har detta då betydelse för vårt fall? I den mån man har deontologiska värderingar blir det motsägelsefullt att värdera dessa ekonomiskt. Om plikten att betala skatt är intrinsikal blir det fel att låta någon slippa mot att de bidrar till att mer skatt drivs in på annat håll. Den som är deontologiskt lagd måste därför först avgöra om ett förslag strider mot en intrinsikal norm innan en rättsekonomisk eller sociologisk analys görs, eftersom intrinsikala normer alltid trumfar.

## **14. Slutkommentar**

### *14.1. Slutsats av den rättsekonomiska tillämpningen på förslaget*

Utifrån ett rättsekonomiskt perspektiv är det en bra idé att ge arbetstagaren möjlighet att ange arbetsgivaren vid svartarbete utan att riskera att själv straffas. En extra bonus utöver detta skulle kunna motivera arbetstagaren ytterligare och så länge bonusen inte är mycket stor överväger sannolikt nyttan bieffekterna. Möjligheten att ange kommer att minska tilliten i relationen mellan svartarbetstagare och svartarbetsgivare, vilket kommer att fungera preventivt mot svartarbete på åtminstone stora delar av arbetsmarknaden. Att det finns grupper som kommer att kunna ducka lagstiftningen genom olika tillitsskapande institutioner minskar förslagets effektivitet, men det hindrar inte att nettoeffekten trots allt är positiv. Då skatteindrivningen blir mer effektiv kan skattenivån sänkas, vilket minskar de dödsviktsförluster som uppstår genom skattekilrar. En mer effektiv skatteindrivning skulle sannolikt i detta fall också leda till en omfördelning från rika till fattiga, vilket ytterligare minskar behovet av beskattning och därmed ökar effektivitet. Samtidigt förbättras konkurrensen när fler företag följer lagen, vilket leder till en effektivare resursallokering.

### *14.2. Slutsats av tillämpningen av kritiken mot rättsekonomi på förslaget*

Det rättsekonomiska perspektivet är otillräckligt när det gäller att bedöma hur sociala normer påverkas av symboler. Sociala normer formas inte rationellt genom en aggregering av allas egenintresse utan genom en kollektiv process av kulturellt meningsskapande. Hur nyttigheter fördelas och till vem de fördelas bestämmer nyttigheternas sociala innebörd. Rättsekonomi reducerar allokering till logistik på ett sätt som inte är i linje med hur människor uppfattar världen.

Förslaget om att vissa medborgare sanktionerat ska få slippa skatt som egentligen skulle betalats kan antas ha en relativt stark symbolverkan på rådande normer kring skattebetalning. Den moraliska laddningen av att betala skatt går från plikt och rättvisa mot statsfinansiell instrumentaltitet och kontroll. Att betala skatt får moralisk laddning av en börda, eftersom staten belönar vissa

individer genom att låta dem slippa. Stigmat av att arbeta svart minskar troligen eftersom detta av staten inte straffas kategoriskt. Skattelagstiftningens moralbildande effekt riskerar därför att försvagas. En effektivare skatteindrivning kan förvisso höja skattemoralen, men med tanke på bland annat att förslaget inte påverkar alla grupper av svartarbetare är denna effekt uppskattningsvis otillräcklig för att väga upp den tidigare beskrivna försvagningen av stigma.

Hur olika åtgärder påverkar moralisk laddning är kontextberoende. Mina bedömningar är gjorda utifrån Skatteverkets empiri och min uppfattning av den svenska kontexten av idag. I takt med en högre utbildningsnivå skulle man emellertid kunna tänka sig att människor lättare ser igenom hur något är retoriskt eller pedagogiskt förpackat. Retoriska skillnader får då minskad betydelse för påverkan på sociala normer. Angiveri av svartarbete har en mycket svag retorisk ställning: En brottsling slipper skatt och får pengar, att ange någon låter moraliskt tveksamt och har negativa historiska konnotationer och så vidare. Enkelt uttryckt; om människor är korkade begränsar detta vilken policy som kan göras effektiv eftersom medborgarna måste förstå policyn för att övertygas. Samtidigt kan en upplyst befolkning tänkas förhålla sig mer fritt till lagen, vilket skulle försvaga dess moralbildande verkan.

#### *14.3. Metodologiska slutsatser*

Min teorigenomgång har visat att rättsekonomi kan vara ett värdefullt verktyg vid utformning av lagstiftning och domar, men att analysen kräver kompletterande hänsyn för att inte riskera att hamna fel. För att kunna göra en mer fullständig värdeavvägning krävs i många fall att man förutom en rent ekonomisk analys gör en uppskattning av fördelningseffekter och påverkan på relevanta sociala normer. Eftersom rättsekonomi bygger på konsekventialism finns vidare ingen gräns för vilka medel som kan användas för att nå önskvärda mål. Den som har en etisk övertygelse som till någon del är deontologisk måste därför se de intrinsikala värdena som fasta ramar för analysen.

#### *14.4. Bevisproblematik*

En praktisk komplikation med förslaget om angiveri som inte behandlats i denna uppsats är bevisproblematiken. Det är sannolikt i många fall svårt att styrka svartarbete som tidigare inträffat. Den digitala tekniken har emellertid gjort det lättare och kommer sannolikt att fortsätta göra det lättare. Eftersom jag inte är mer kompetent än vilken läsare som helst vad gäller hur bevisfrågor fungerar i praktiken lämnar jag dessa för andras bedömning.

#### *14.5. Till den pågående rättspolitiska debatten*

Trots de problem jag presenterat kring ett angiveri-system för svartarbete förefaller detta förslag

mindre problematiskt i jämförelse med ett kronvitnesssystem vid grov brottslighet som nu diskuteras. Genom det förslag som analyseras i denna uppsats finns det ingen risk att någon blir pressad att vittna vare sig sant eller falskt, eftersom angiveri bara kan ske innan någon utredning har inletts. Det finns av samma skäl heller ingen risk att personer högre upp i den kriminella hierarkin anger underhuggare felaktigt för att själva komma undan straff. Risken för att brottsutredande myndigheter ger större garantier än som kan hållas i domstol finns inte heller, eftersom svartarbetaren befrias från allt han anger. Flera av de invändningar som lyfts mot kronvittnen<sup>155</sup> bortfaller därmed.

Det kan emellertid vara så att de sociala normerna kring skattebetalning är mer lättrubbade än de kring sexualbrott och mord. Det är exempelvis lättare att tänka sig att angiveri av svartarbete gör folk mer misstänksamma kring andras skattetrohhet än att tänka sig att ett kronvitnesssystem gör folk mer oroliga för mord.

---

<sup>155</sup> SOU 1986:14 del 2 s452ff

## **15. Källförteckning**

### **Lagstiftning**

Socialavgiftslag (2000:980)

Inkomstskattelag (1999:1229)

Skattebrottslag (1971:69)

Skatteförfarandelag (2011:1244)

Lag (1999:166) om skiljeförfarande

### **Offentligt tryck**

Riksskatteverkets skattestatistisk årsbok 1998

Riksskatteverkets skattestatistisk årsbok 1999

RRV 1998:28. Svart arbete 2: Omfattning.

RRV 1998:29. Svart arbete 3: Struktur

**Sjöberg, Lennart.** Svartarbete, skatter och tidsanvändning: Ett diskussionsmaterial för Svenska Kommunförbundets skattebasberedning. **2000.**

Finns att hämta på

[http://www.skl.se/BinaryLoader.axd?OwnerID=db5210f6-8dae-495c-95d8-a0d8bb21881f&OwnerType=0&PropertyName=EmbeddedFile\\_e07e7d3a-f5db-4fb9-9c5e-7958eb780edd&FileName=Svart\\_arbete.doc&Attachment=True](http://www.skl.se/BinaryLoader.axd?OwnerID=db5210f6-8dae-495c-95d8-a0d8bb21881f&OwnerType=0&PropertyName=EmbeddedFile_e07e7d3a-f5db-4fb9-9c5e-7958eb780edd&FileName=Svart_arbete.doc&Attachment=True)

Skatteverkets rapport 2005:1. Rätt från början: Forskning och strategier

Finns att hämta på

<http://www.skatteverket.se/download/18.612143fd10702ea567b80002571/rapport200501.pdf>

Skatteverkets rapport 2008:1. Skattefelskarta för Sverige.

Finns att hämta på

<http://www.skatteverket.se/download/18.3a7aab801183dd6bfd380005632/rapport200801skattefelskarta.pdf>

SOU 1986:14. Fängelsestraffkommitténs betänkande Påföljd för brott

SOU 1997:17. Tjänstebeskattningsutredningen

### **Litteratur**

**Axelrod, Robert.** The Evolution of Cooperation. **1984.** Basic Books

**Friedman**, David. Law's order: What economics has to do with law and why it matters. **2000**. Princeton University Press.

**Furusten**, Straffan. Den institutionella omvärlden. **2007**. Liber AB.

**Gustafsson**, Håkan. Dissens: Om det rättsliga vetandet. **2011**. Juridika institutionens skriftserie, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

**Ingelstam**, Lars. Ekonomi för en ny tid. **1995**. Carlssons Bokförlag

**Nilsson**, Anders m fl. Reformismens möjligheter: Åter till den bättre framtiden. **2008**. Premiss

**Sandel**, Michael. What money can't buy: The moral limits of markets. **2012**. The Penguin Group.

**Schäfer**, Hans-Bernd m fl. The economic analysis of civil law. **2004**. Edward Elgar Publishing.

**Teubner**, Gunther. Law as an Autopoietic System. **1993**. Blackwell Publishers

**Titmus**, Richard. The gift relationship: From human blood to social policy. **1971**. Pantheon.

**Påhlsson**, Robert. Konstitutionell skatterätt. **2011**. Iustus förlag.

**Rawls**, John. A Theory of Justice. **1972**. Oxford University Press

**Rothstein**, Bo. Sociala fällor och tillitens problem. **2003**. Studentlitteratur AB

**Rothstein**, Bo. Vad bör staten göra? Om välfärdsstatens moraliska och politiska logik. **2010**. SNS Förlag

**Wilkinson**, Richard m fl. Jämlikhetsanden. **2009**. Karneval förlag.

### **Artiklar**

**Brännström**, Leila. Rättens återgång och återkomst? En kritisk analys av Michel Foucaults tes om rättens minskade betydelse för den offentligt sanktionerade maktutövningen. **2010**. Retfaerd Årgång 33 2010 Nr. 4/131

**Edebalk**, Per Gunnar. Bismarck och de första socialförsäkringarna. **2003**. Socialvetenskaplig tidskrift nr 4 s352 och framåt.

Finns att hämta på

<http://svt.forsa.nu/Documents/Forsa/Documents/Socialvetenskaplig%20tidskrift/Artiklar/2003/Bismarck%20och%20de%20f%C3%B6rsta%20socialf%C3%B6rs%C3%A4kringarna%20av%20Per%20Gunnar%20Edebalk.PDF>

**Kahneman**, Daniel m fl. Fairness and the assumptions of economics. **1986**. Journal of Business 59 s285-300.

**Kahneman**, Daniel m fl. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **1979**.

Econometrica 47(2) s263-291

Finns att hämta på [http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect\\_theory.pdf](http://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf)

**Lindbladh**, Eva m fl. Sociala relationers och identiteters individualisering: En process med socialt polariserade effekter? **2004**. Socialvetenskaplig tidskrift nr 1 s23 och framåt

Finns att hämta på

<http://svt.forsa.nu/Documents/Forsa/Documents/Socialvetenskaplig>

<http://svt.forsa.nu/Documents/Forsa/Documents/Socialvetenskaplig>

<http://svt.forsa.nu/Documents/Forsa/Documents/Socialvetenskaplig>

<http://svt.forsa.nu/Documents/Forsa/Documents/Socialvetenskaplig>

**Turocy**, Theodore m fl. Game theory. **2001**. CDAM Research Report LSE-CDAM-2001-09.

Finns att hämta på

<http://www.cdam.lse.ac.uk/Reports/Files/cdam-2001-09.pdf>

**Westberg**, Peter. Avhandlingsskrivande och val av forskningsansats – en idé om rättsvetenskaplig öppenhet. **1992**. Festskrift till Per Olof Bolding, Juristförlaget s421 och framåt

### **Internet**

<http://rod.se/s-hj%C3%A4lpsam-brottsling-kan-f%C3%A5-l%C3%A4gre-straff>

[http://www.svd.se/nyheter/inrikes/ask-vill-infora-kronvitnessystem\\_7925050.svd](http://www.svd.se/nyheter/inrikes/ask-vill-infora-kronvitnessystem_7925050.svd)

<http://www.svt.se/nyheter/vetenskap/overklassen-far-skammas>

<http://www.eu-upplysningen.se/Du-i-EU/Resa-i-EU/Problem-under-resan/>

<http://www.centerpartiet.se/Centerpolitik/Politikomraden/Foretagande-och-naringspolitik/Politik-A---O/Svartarbete/>

<http://www.jusektidningen.se/Jusektidningen/Nyheter/Tema1/Sju-av-tio-jobb-tillsatts-via-kontakter/>

*Alla internet-källor är kontrollerade 20 december 2013.*

### **Film**

Johan Falk: De 107 patrioterna 2012

Första registrering HT13  
Inga omregistreringar  
Ännu inte deltagit i något examinationstillfälle