

Mikael Kosk  
är redaktör för Ekonomiska  
samfundets tidskrift.



## I världen enligt Orwell tar vinnarna allt

Ett företag med marknadsmakt höjer priserna, ökar marginalerna och pressar de anställdas löner. Det bygger en vallgrav runt sig för att hålla konkurrenter på avstånd. När det råder perfekt konkurrens är det lätt för tävlande företag att ta sig in på marknaden, men det är inte vad som sker i en ekonomi som gradvis blivit sjukare.

Jan Eeckhout skriver om hur alla blir fattigare av att stora bolag ökar sin profit och kapar marknaden.

När teknologin utvecklas och produktiviteten ökar blir det billigare att producera varor och tjänster. Det borde enligt enkel logik gagna alla genom att priserna sjunker samtidigt som lönerna kan öka genom den större effektiviteten. Men i verkligheten är det ingalunda vad som sker i fråga om företag som har marknadsmakt. Sådana företag har en dominerande position som ofta bygger på teknologiskt försprång i kombination med en förmåga att skydda sig mot konkurrens mot andra som försöker ta sig in på marknaden. De dominerande företagen ökar sina marginaler trots att produktionskostnaderna sjunker, och låter konsumenterna betala överpriser.

**Jan Eeckhout**, en tongivande forskare som verkar i Spanien och USA, kallar det vinstparadoxen ("the profit paradox") att den ökade lönsamheten inte ökar utbudet men nog priserna, samtidigt som lönerna sjunker och arbete förstörs. Företag med marknadsmakt kommer inte alltid upp med nya produkter och teknologier, utan de vill framför allt försäkra sig om att andra företag inte kan ta sig in på marknaden och knipa åt sig en del av deras vinster. Eeckhout inleder sin bok med att citera den stormrika investeraren **Warren Buffett**: "Jag vill inte ha business som är lätt för konkurrenter. Jag vill ha business

med en vallgrav runt sig.” I vallgravarna tänker sig Buffett att det ska finnas krokodiler och hajar som avskräcker eventuella konkurrenter från att försöka inta det vackra slottet i mitten.

### Kan pressa anställda och leverantörer

Goda exempel på företag med förkrossande marknadsmakt är näthandelsjätten Amazon och dagligvarujätten Walmart. Det krävs en enorm initial investering av en konkurrent för att kunna utmana Amazons effektivitet på marknaden och det är i praktiken ogörligt för en utmanare att bygga upp liknande logistikkedjor som Walmart har. Företag med Amazons och Walmarts position kan pressa anställda och leverantörer till det yttersta. Priserna sjunker men samtidigt stiger marginalerna, som är större än någonsin tidigare i den amerikanska ekonomin.

Ett it-bolag som Apple kan sälja en smarttelefon som kostar 400 dollar att tillverka för 1 200 dollar. Det är inte alls nödvändigt att sälja så många lurar som möjligt utan det viktiga är att hålla marginalerna höga och omge sig med en vallgrav mot konkurrenter som försöker tränga sig in på samma marknad. Det är inte bara avancerad teknologi vallgravarna byggs kring utan också enklare produktion. Eeckhout ger exempel på hur bryggeribranschen koncentreras och valet mellan olika ölmärken, som alla betingar samma höga priser, blir en chimär.

Särskilt skadliga blir vallgravarna då de omringar bastioner av data. Sökmotorn Google och den sociala plattformen Facebook, numera Meta, levererar tjänster som ser ut att vara gratis fast de i själva verket gör den data de samlar in om sina användare till en handelsvara. Eeckhout sätter fingret på att det inte betyder mycket att datajättarna ibland kan göra vissa algoritmer offentliga. Det som är den springande punkten är den stora mängden data de sitter på utan att berätta vad de gör med den.

### Arbetstagaren drabbas dubbelt

I en perfekt konkurrens är det omöjligt för ett företag att i längden upprätthålla marknadsmakt med höga marginaler. När det är lätt för konkurrenter att ta sig in på marknaden sjunker marginalerna då utbudet blir större, på samma gång som fler arbetstillfällen föds. Vad som i verklig-

heten skett beskriver Eeckhout som att ekonomin gradvis blivit sjukare, med höga priser, låg tillväxt i utbudet och låga löner. Den typiska arbetstagaren drabbas dubbelt: hens lön är lägre till följd av minskad efterfrågan på arbetskraft och vad hen konsumerar säljs till monopolistiska priser, vilket ytterligare sänker köpkraften.

Eeckhout citerar **George Orwell**, som i en kritik av **Friedrich Hayeks** rosiga bild av konkurrensen på en fri marknad skrev att ”problemet med konkurrenserna är att någon vinner dem” och att ”den fria kapitalismen leder med nödvändighet till monopol”.

I en ekonomi där vinnaren tar allt blir Orwell lätt sannspädd. I de teknologiska förändringarna, de så kallade disruptionerna, krävs enorma investeringar och en stor skala på operationerna för att ha framgång i internationell handel och global produktion. Eeckhout går så långt att han är beredd att likställa handeln och globaliseringen med de teknologiska omvälvningarna.

*”Vad som i verkligheten skett beskriver Eeckhout som att ekonomin gradvis blivit sjukare, med höga priser, låg tillväxt i utbudet och låga löner. Den typiska arbetstagaren drabbas dubbelt: hens lön är lägre till följd av minskad efterfrågan på arbetskraft och vad hen konsumerar säljs till monopolistiska priser, vilket ytterligare sänker köpkraften.”*

### Patent effektivt redskap för vallgravar

Som ett särskilt problem för konkurrensen tar Eeckhout upp patentsystemet, med vars hjälp företag kan skydda sig mot konkurrens under en tid på 15 eller 20 år. Patent är ett effektivt verktyg för att gräva vallgravar och hålla konkurrenter på avstånd.

Verkligheten är dock motsägelsefull. Samtidigt som vissa slags patent kan ge en monopol-

liknande ställning och göra det möjligt att debitera överpriser finns ett problem med att det är relativt lätt i den globala ekonomin att kopiera andras teknologi utan att behöva göra de initiala investeringarna för att utveckla den. Det finns med andra ord ett systemfel då innovationer kan vara både för starkt och för svagt skyddade, och det systemfelet borde Eeckhout ha kunnat penetrera djupare.

Exemplen i *The Profit Paradox* är till övervägande del hämtade från USA, men även inom Europeiska unionen är konkurrensregleringen som bekant en notoriskt svår bit av den öppna marknaden (i EU förhandsgranskar kommissionen större företagsarrangemang). Enligt Eeckhout är konkurrenslagstiftningen i det stora hela i sin ordning, men den lämnar rum för olika tolkningar. Särskilt svårt är det att lagstiftningsvägen övervaka "acquisition and merger", olika slag av förvärv och fusioner vars syfte är att stärka marknadspositionen och minska konkurrensen, ett syfte som döljs av förevändningar om större effektivitet och synergifördelar och dylikt.

### Jobben polariseras allt mer

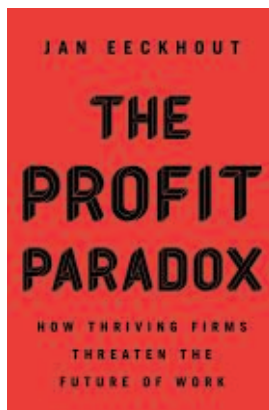
Rörande arbetslivets utveckling spräcker Eeckhout håll på en seglivad myt, det vill säga myten om guldklockan. Enligt den varade ett arbetsförhållande förr i världen hela karriären fram till dess att knegaren fick en guldklocka i avskedsgåva av sin arbetsgivare vid pensioneringen. I verkligheten är arbetsförhållandena längre i dag än tidigare: Eeckhout hittar siffror som visar att ett genomsnittligt jobb räckte 3,2 år i början av 1990-talet medan det varar 4,2 år i dag. Männskor flyttar inte heller efter ett nytt jobb i samma utsträckning som tidigare. Jobben som finns polariseras allt tydligare i de som är hög- och lågavlönade, medan medellöntagaren blir alltmer sällsynt.

I de nordiska välfärdsstaterna finns ett starkare kollektivt skydd på arbetsmarknaden än i USA, men liknande trender med att jobb försvinner och polariseringen ökar finns även här. Eeckhout nämner särskilt den danska modellen för att hjälpa arbetslösa, som i korthet innebär att anställningstryggheten är relativt svag medan det går fort att finna vägen till ett nytt jobb. Det går dock inte att med sysselsättningsåtgär-

der skapa nya jobb och Eeckhout förliknar försöken att göra det vid regn över ett vulkanutbrott.

När arbete förstörs och nytt kommer i stället handlar det helt enkelt om en teknologisk process. Den totala mängden arbete minskar inte och det ger anledning till optimism om arbetslivets framtid.

Eeckhout driver den populära tesen att villkoren för en stor del av arbetet blivit sämre och att arbetstagarna fått det värre ställt. Det är en tes som visat sig förvånansvärt svår att leda i bevis på ett allmänt plan; exempel går alltid att hitta. Hösten 2022 råder praktiskt taget full sysselsättning i USA och arbetstagarna har en starkare förhandlingsposition än på länge. Naturligtvis ska det relativt goda läget ses mot bakgrund av att många sett sig tvungna att ge upp och ställt sig utanför arbetsmarknaden. Så mycket är i varje fall klart att de stora företagen med marknads-makt inte ätit upp alla de små företagen som ger amerikanerna arbete.



Jan Eeckhout:  
*The Profit Paradox. How Thriving Firms Threaten the Future of Work.* Princeton University Press 2021, 327 sidor.