Baran-Sweezy

Monopolkapitalet

Originalets titel: *Monopoly Capital* (Monthly Review Press, 1966)

Översättning: Teddy Arnberg och Ingvar Larsson

Svenska utgåvan: Zenit – Rabén & Sjögren

Innehåll

1. Inledning 1
2. Jätteföretaget 8
3. Överskottets tendens att öka 28
4. Överskottets absorption: Kapitalisternas konsumtion och investeringar 42
5. Överskottets absorption: Säljansträngningen 60
6. Överskottets absorption: Den offentliga, civila sektorn 76
7. Överskottets absorption: Militarism och imperialism 95
8. Till monopolkapitalismens historia 117
9. Monopolkapitalismen och förhållandet mellan raserna 134
10. Till frågan om det monopolkapitalistiska samhällets kvalitet 151
11. Det irrationella systemet 179
Efterskrift. Två frågor till Paul M Sweezy 196

Lästips – kommentarer till detta arbete

David Horowitz:

Argument för en ny-marxistisk teori (1967)
Analys av överskottet (1967)

Ernest Mandel:

Överskottskapital och realisering av mervärdet (1966)
Arbetsvärdeteorin och *Monopolkapitalet* (1967)

1. Inledning

I

Situationen inom samhällsvetenskapen i Förenta staterna idag är paradoxal. Antalet forskare och lärare ökar snabbt. Deras utbildning och behärskning av sina ämnesområden, inklusive förmågan att använda matematisk argumentering och sofistikerade statistiska metoder, ligger högt över de nivåer deras föregångare uppnådde, till och med för endast en generation sedan. Universitet, stiftelser och regeringar organiserar forskningsprojekt och delar ut bidrag i en oöverträffad omfattning. Böcker, artiklar och rapporter ges ut i en aldrig sinande ström. Och ändå har all denna högt uppdrivna intellektuella aktivitet givit få viktiga nya eller färska insikter i det sätt på vilket vårt samhälle fungerar eller vart det är på väg.

Vi vet visserligen att vårt samhälle fungerar allt annat än väl. Men för bara några år sedan, under vad C. Wright Mills träffande kallade the Great American Celebration, försäkrade oss samhällsvetarna att allt var bra. Att motsatsen är riktig – att overksamma människor och overksamma maskiner förekommer jämsides med försakelse hemma och svält utomlands, att fattigdomen växer steg för steg med överflödet, att enorma mängder av resurser slösas på lättsinniga och ofta skadliga sätt, att Förenta staterna blivit symbolen för och försvararen av reaktionen över hela världen, att vi är invecklade i flera krig och klart på väg mot flera och större krig – kunskapen om allt detta, och mycket annat, kom inte till oss från samhällsvetenskaperna utan genom iakttagande av oundvikliga fakta. Man kan till och med säga att samhällsvetarna, som så länge försäkrat oss att allt var till det bästa i vad de betraktade som den bästa av alla möjliga världar, gjorde vad de kunde för att hindra oss från att se verkligheten i ansiktet.

Hur kan vi förklara paradoxen med flera och bättre utbildade samhällsvetare som misslyckas allt mer skriande med att förklara den sociala verkligheten?

En del av svaret ligger utan tvekan i ren opportunism. Den som betalar fiolerna bestämmer melodin och var och en vet som betalar och vad för melodier de föredrar. I ett kapitalistiskt samhälle kommer en effektiv efterfrågan alltid att framkalla sitt eget utbud.

Men det skulle vara både felaktigt och ärekränkande att lämna saken där. Bland amerikanska samhällsvetare finns män och kvinnor som besitter den högsta integritet och som motiveras av en äkta passion för sanningen. Om också de har misslyckats med att kasta ljus över de stora sociala frågorna i vår tid, så är orsaken inte opportunism utan de inneboende begränsningarna i deras åskådning och metod. Dessa har de delvis ärvt från det förgångna och delvis utformat under påverkan av sin egen omgivning. Denna omgivning utmärks framför allt av en tilltagande komplexitet som kräver mer och mer specialisering av varje slag och på varje nivå. När samhällsvetenskaperna följt denna väg har de blivit mer och mer uppdelade i fack och dess utövare allt snävare specialister – experter som är utomordentligt välutbildade på sina egna ”områden” men vet mindre och mindre om andras specialiteter, och faktiskt är oförmögna att förstå dem. När det gäller samhället som helhet, vilket förr var huvudämnet för de stora sociala tänkarna eftersom det griper över alla specialiteter, så försvinner det helt enkelt från samhällsvetenskapernas verksamhetsområde. Det tas för givet och ignoreras.

Och ändå behåller Hegels uttalande, som vi valt som ett motto för denna bok, sin oförminskade giltighet: ”Sanningen är helheten”. Det finns också, utan tvekan, en oändlig mängd små sanningar vilka amerikanska samhällsvetare varit ihärdiga, och ofta framgångsrika, i att söka. Eftersom vi har lånat frikostigt från deras resultat, vilket läsaren kommer att upptäcka, skulle vi vara de sista att förringa dem. Men precis därför att helheten alltid är mera än summan av delarna, så kan hopsamlandet av små sanningar om samhällets skilda delar och aspekter aldrig

ge de stora sanningarna om själva samhällsordningen – hur den blev vad den är, vad den innebär för de som lever under den, och i vilka riktningar den rör sig. Dessa stora sanningar måste sökas på sina egna villkor och för sin egen skull. Och här har den borgerliga samhällsvetenskapen abdikerat från allt ansvar.

II

Detsamma kan inte sägas om den marxistiska samhällsvetenskapen. Dess brännpunkt ligger i samhällssystemet som helhet, inte i de skilda delarna; och den omfattar en metod och en teori, eller kanske riktigare ett antal teorier, vilka når långt på vägen mot att förklara hur samhället fungerar och vart det är på väg. Men också här finns det anledning till missbelåtenhet. Det har varit ont om betydande marxistiska samhällsvetenskapliga arbeten under senare år. Marxister har alltför ofta varit nöjda med att upprepa välkända formuleringar, som om ingenting verkligt nytt skulle ha inträffat sedan Marx och Engels – eller på sin höjd Lenins dagar. Resultatet har blivit att marxister misslyckats med att förklara viktiga utvecklingslinjer, eller ibland till och med att erkänna deras existens. Den stora depressionen på 1930-talet stämde utomordentligt väl med marxistisk teori, och att den inträffade stärkte naturligtvis i hög grad tron på att liknande katastrofala ekonomiska sammanbrott var oundvikliga i framtiden. Och ändå har, till många marxisters stora förvåning, två årtionden passerat sedan slutet av andra världskriget utan att den svåra depressionen upprepats. Inte heller har marxister bidragit i någon betydande omfattning när det gäller vår förståelse av några av de viktigaste dragen i ”överflödssamhället” – i synnerhet dess kolossala förmåga att skapa privat och offentligt slöseri och de djupgående ekonomiska, politiska och kulturella följder som härrör från denna egenskap hos systemet.

Den marxistiska samhällsvetenskapens stagnation, dess eftersläpande vitalitet och fruktbarhet, kan inte förklaras med någon enkel hypotes. Både objektiva och subjektiva faktorer är inblandade, och att reda ut dem och ge var och en dess rätta betydelse skulle vara en svår uppgift. Men det finns en viktig faktor som vi tror kan identifieras och isoleras och följaktligen i princip rättas till: den marxska analysen av kapitalismen vilar fortfarande på antagandet om en konkurrensekonomi.

De som, vare sig de är marxister eller inte, känner till Lenins teoretiska arbeten kanske finner följande uttalande förvånande. Ty det var Lenin som skrev: ”Om det var nödvändigt att ge den mest kortfattade definition av imperialism så skulle vi få lov att säga att imperialismen är kapitalismens monopolistiska stadium.” [1] Och det råder ingen tvekan om att Lenin, när han analyserade den inhemska och internationella politiken under den period som kulminerade i första världskriget, gjorde full rättvisa åt monopolets övervikt i de framskridna kapitalistiska länderna. Detta var utan tvekan ett avgörande framsteg för den marxistiska teorin och ger en stor del av förklaringen till den väldiga kraft och oförminskade relevans marxismen har i sina leninistiska – och maoistiska – utformningar. Och ändå är det sant att varken Lenin eller någon av hans efterföljare har försökt utforska följderna av monopolets övervikt för den grundläggande kapitalistiska ekonomins funktionsprinciper och ‘rörelselagar’. Här fortsatte Marx’ *Kapitalet* att regera oinskränkt.

Inte så att Marx var omedveten om förekomsten av monopol i den tidens brittiska ekonomi – det verkliga historiska system från vilket han destillerade fram sin teoretiska modell. Men i likhet med de klassiska ekonomerna före honom, betraktade han monopolen inte som en nödvändig beståndsdel av kapitalismen utan snarare som rester från det feodala och merkantilistiska förgångna från vilka man måste abstrahera för att komma fram till den klarast möjliga bilden av kapitalismens grundläggande struktur och tendenser. Det är sant att Marx, till skill-

[1] *Imperialismen: Kapitalismens högsta stadium*, kapitel 7.

nad från klassikerna, helt och hållet erkände den kraftiga trend mot koncentration och centralisering som är inneboende i en konkurrensekonomi: hans vision av kapitalismens framtid innefattade förvisso nya och rent kapitalistiska former av monopol. Men han försökte aldrig undersöka vad som vid den tidpunkten skulle ha varit ett hypotetiskt system karakteriserat av närvaron av storindustri och monopol. Förklaringen består utan tvekan delvis i att det empiriska material som en sådan undersökning skulle ha behövt baseras på var för magert för att tillåta pålitlig generalisering. Men kanske ännu mer viktigt var att Marx förutsåg kapitalismens störtande långt innan alla dess möjligheter hade utvecklats, medan systemet gott och väl var kvar i sin konkurrensfas.

Engels kommenterade, i en del av sina egna skrifter efter Marx' död och i tillägg till de andra och tredje volymerna av *Kapitalet*, monopolens snabba tillväxt under 1880- och 1890-talen, men han försökte inte inlemma monopolen i den marxistiska ekonomiska teorin. Den förste att göra detta var Rudolf Hilferding i sitt berömda verk, *Das Finanzkapital*, som publicerades 1910. Men trots all hans betoning av monopolen behandlade Hilferding det inte som ett kvalitativt nytt element i den kapitalistiska ekonomin; snarare såg han det så att de orsakade i huvudsak kvantitativa modifikationer i de grundläggande marxistiska lagarna om kapitalismen. Som vi redan anmärkt baserade Lenin, som var kraftigt påverkad av Hilferdings analys av monopolens ursprung och spridning, sin teori om imperialismen direkt på monopolens övervikt i de utvecklade kapitalistiska länderna. Men som vi också anmärkt, fullföljde varken han eller hans efterföljare saken in i grundvalarna för den marxistiska ekonomiska teorin. Där, i vad man skulle ha kunnat tro var det mest omedelbart berörda området, gjorde, paradoxalt nog, monopolens tillväxt minst intryck.

Vi tror tiden har kommit att råda bot på denna situation och att göra det på ett explicit och naturligtvis radikalt sätt.[2] Om vi ska följa Marx' exempel och fullt ut använda hans mäktiga analytiska metod, kan vi inte vara nöjda med att lappa på och göra tillägg till den konkurrensmodell som ligger till grund för den ekonomiska teorin. Vi måste erkänna att konkurrens, som var den dominerande formen av marknadsförhållande i artonhundratalets England, har upphört att inneha den ställningen, inte bara i England utan överallt i den kapitalistiska världen. Idag är den typiska ekonomiska enheten i den kapitalistiska världen inte det lilla företaget som framställer en obetydlig del 'av ett homogent utbud för en anonym marknad utan ett storföretag som producerar en betydande del av utbudet inom en bransch, eller till och med inom flera branscher, i stånd att kontrollera sina priser, produktionsvolymen och typer och storlek av sina investeringar. Den typiska ekonomiska enheten har, med andra ord, de attribut man en gång trodde gällde bara för monopolen. Det är därför otillåtligt att ignorera monopolet när vi konstruerar vår modell av ekonomin och att fortsätta att behandla konkurrens som det allmänna fallet. I ett försök att förstå kapitalismen i dess monopolstadium kan vi inte abstrahera från monopolet eller införa det som en enbart modifierande faktor: vi måste sätta det i själva centrum för den analytiska ansträngningen.[3]

Marx arbetade fram sin teoretiska modell av konkurrenskapitalismens system utifrån studiet av England, utan jämförelse det rikaste och mest utvecklade kapitalistiska landet på hans tid.

---

[2] I våra egna tidigare verk om kapitalismen har vi båda försökt ta i betraktande monopolens effekt på den kapitalistiska ekonomins sätt att fungera. Se t. ex. Paul M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development*, London 1946, speciellt kapitlen 14 och 15 [sv: Teorin för den kapitalistiska utvecklingen]; och Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, New York 1957, kapitlen 3 och 4 [sv: Utvecklingens politiska ekonomi]. I detta avseende är denna bok en direkt fortsättning av vårt tidigare arbete. Den bör också tolkas såsom speglande vårt missnöje med detta tidigare arbete.

[3] Genomgående i denna bok, utom där sammanhanget klart anger något annat, använder vi termen 'monopol' inte bara för att beteckna tillståndet med en enda säljare av en vara för vilken det inte finns några substitut, utan också det mycket vanligare tillståndet med 'oligopol', d. v. s. några få säljare som behärskar marknaden för produkter vilka är mer eller mindre tillfredsställande substitut för varandra.

Detta var nödvändigt och oundvikligt.[4] Och efter samma princip måste en teoretisk modell av monopolkapitalismens system baseras på studium av Förenta staterna, vilka i dag ligger lika långt före andra länder när det gäller kapitalistisk utveckling som England gjorde på arton-hundratalet.

III

Syftet med denna bok är att påbörja processen av systematisk analys av monopolkapitalismen på basis av erfarenheterna från det mest utvecklade monopolkapitalistiska samhället. Detta uttalande behöver emellertid klargöras; ty inom vetenskapen, liksom inom konsten, kan en början vara av två slag: en skiss över hela den föreställning som ska utarbetas och fyllas i senare, eller det verkliga påbörjandet av det slutliga arbetet. Vårt arbete har karaktären av en skiss, ett faktum som vi försökt understryka genom att sätta etiketten 'essay' på det. Vi hoppas att vår framgång eller vårt misslyckande kommer att bedömas i enlighet med detta – inte efter detaljfel eller -ofullkomligheter i fakta eller argumentation (fast vi naturligtvis önskar att sådana fel och ofullkomligheter påpekas och kritiseras med all nödvändig stränghet), utan efter i vilken utsträckning vi har effektivt riktat uppmärksamheten på nödvändigheten av att studera monopolkapitalismen som sådan och pekat på dess avgörande problem och de vägar på vilka dessa kan angripas på fruktbaraste sätt.

Vår essay-skiss gör inga anspråk på fullständighet. Den är uppbyggd kring och får sin väsentliga enhet från ett centralt tema: skapandet och absorptionen av överskott under monopolkapitalistiska förhållanden.[5]

Vi anser att detta är det mest användbara och belysande sättet att analysera systemets rent ekonomiska funktion. Men vi tror också, vilket inte är mindre viktigt, att sätten att utnyttja överskottet bildar den oundgängliga mekanism som sammanbinder systemets ekonomiska grundvalar med vad Marx kallar dess politiska, kulturella och ideologiska överbyggnad. I en del samhällen är denna mekanism ganska enkel och dess följder lätta att analysera. I ett rent feodalt samhälle, till exempel, utvinner feodalherrarna överskottet med tvång från de livegnas arbete och det konsumeras direkt av herrarna och de som är beroende av dessa utan någon betydande förmedling av handelsmän eller andra slag av mellanhänder. Under dessa omständigheter är de faktorer som bestämmer överskottets storlek, det sätt på vilket det används och förhållandet mellan dessa saker och samhällets politik och kultur lätta att förstå. I andra samhällen är den sammanbindande mekanismen mellan ekonomiska och icke-ekonomiska fenomen mycket mera invecklad och kan komma att spela en viktig roll i såväl grundvalens som överbyggnadens funktion. Vi menar att monopolkapitalismen är ett samhälle av den

---

[4] I efterhand måste man beklaga att Marx inte redan från början betonade att den utvecklade kapitalismen i England (och i en handfull andra europeiska länder och i Nordamerika) motsvarades av utsugningen och den därav följande underutvecklingen av stora delar av den övriga världen. Att han var fullt medveten om detta samband vittnar följande citat om: 'Det uppstår en ny internationell arbetsfördelning, som motsvarar de krav som ställes av den moderna industrins huvudcentra och som leder till att en del av jordklotet övervägande producerar jordbruksprodukter för att försörja den andra delen, som huvudsakligen förblir ett industriellt område.' (*Kapitalet*, första boken, del 4, kapitel 13, avd. 7.) Dessutom betonade Marx' behandling av den ursprungliga ackumulationen den avgörande betydelsen plundringen av kolonierna hade för uppkomsten av en fullfjädrad kapitalism i Europa. Vi kan nu emellertid se, att Marx' underlåtenhet att utvidga sin teoretiska modell till att omfatta både de utvecklade och de underutvecklade delarna av den kapitalistiska världen, har medfört att uppmärksamheten i alltför hög grad inriktats på de utvecklade kapitalistiska länderna. Det är först under senare år som man klart börjat inse den avgörande betydelsen av det dialektiska förhållandet mellan utveckling och underutveckling.

(Alla hänvisningar till första boken av *Kapitalet* avser numreringen i den tyska originalutgåvan.)

[5] För en diskussion av begreppet 'ekonomiskt överskott' se Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, kapitel 2.

senare typen och att varje försök att förstå det som utesluter eller förbiser de sätt på vilka överskottet utnyttjas är dömt att misslyckas.

Vi hävdar inte att ett inriktande av uppmärksamheten på skapandet och absorptionen av överskott ger en fullständig bild av detta eller något annat samhälle. Och vi är särskilt medvetna om det faktum att detta sätt att närma sig problemet, som vi har använt det, har resulterat i ett närmast fullkomligt förbigående av ett ämne som upptar en central plats i Marx' studium av kapitalismen: arbetsprocessen. Vi understryker den teknologiska förändringens avgörande roll i monopolkapitalismens utveckling men gör inget försök att systematiskt reda ut vilka konsekvenser de särskilda slag av teknologisk förändring som är karakteristiska för den monopolkapitalistiska perioden har för arbetets natur, sammansättningen (och differentieringen) av arbetarklassen, arbetarnas psykologi, formerna för arbetarklassens organisering och kamp, och så vidare. Dessa är samtliga utan tvivel viktiga frågor som skulle ha blivit behandlade i varje omfattande studie över monopolkapitalismen.

Vårt åsidosättande av arbetsprocessen innebär dock inte att denna bok inte sysslar med klasskampen. Beroende på ett antal orsaker, av vilka några analyseras i Kapitel 7, har klasskampen i vår tid i hög grad internationaliserats. Det revolutionära initiativet mot kapitalismen, vilket under Marx' tid tillhörde proletariatet i de framskridna länderna, har i dag övergått till de utarmade massorna i de underutvecklade länder som strider för att befria sig från imperialistisk dominans och exploatering. Det är de tvingande behoven från denna internationella klasskamp som, vilket vi försöker visa, spelar en avgörande roll när det gäller att avgöra hur överskottet ska utnyttjas, och därmed för samhällets hela karaktär, i den ledande imperialistiska makten. Vi behandlar också, i Kapitel 9, rasproblemet i Förenta staterna, vilket är ett av de kritiska banden mellan den internationella klasskampen och den interna balansen av sociala krafter i USA.

IV

Det ekonomiska överskottet är, med den kortast möjliga definitionen, skillnaden mellan vad samhället producerar och kostnaderna för att producera detta. Överskottets storlek är ett index på produktivitet och rikedom, på hur mycket frihet ett samhälle måste åstadkomma vilka mål det än må sätta för sig. Sammansättningen av överskottet visar hur det använder denna frihet: hur mycket det investerar i utvidgningen av sin produktionskapacitet, hur mycket det konsumerar i olika former, hur mycket det slösar bort och på vilka sätt. Det skulle uppenbarligen vara i hög grad önskvärt att ha fullständiga statistiska uppgifter över utvecklingen av varje lands överskott under en så lång period som möjligt. Olyckligtvis finns, så vitt vi vet, inga sådana uppgifter för något land, inte ens för en kort tidsperiod. Det finns flera skäl till detta, av vilka de kanske mest uppenbara är bristen på bekantskap med begreppet överskott och frånvaron av pålitlig statistik. Men också där en förhållandevis stor mängd statistiskt material finns, som i Förenta staterna, är det mycket svårt att komma fram till korrekta uppskattningar av överskottets storlek och av dess skilda komponenter.

Att ge sig på en fullständig förklaring av dessa svårigheter skulle vara att föregripa framställningen. Det må på denna punkt räcka med att säga att i ett högt utvecklat monopolkapitalistiskt samhälle antar överskottet många former och förklädnader.[6] En del av problemet är att

[6] Det är av detta skäl vi föredrar begreppet 'överskott' framför det traditionellt marxistiska 'mervärde', eftersom det senare av dem som är bekanta med marxistisk ekonomisk teori förmodligen identifieras som lika med summan av profit + ränta + jordränta. Det är sant att Marx i sporadiska avsnitt av *Kapitalet* och Teorier om mervärdet visar att mervärde också inbegriper sådana saker som offentliga och kyrkliga intäkter, utgifter för att transformera varor till pengar samt löner till improduktiva arbetare. I allmänhet behandlade han emellertid dessa som sekundära faktorer och uteslöt dem från sitt grundläggande teoretiska schema. Vi påstår att detta förfarande

teoretiskt identifiera de mest betydande av dessa, och resten att få fram en rimlig uppskattning av deras storlek ur statistik som framställts för helt andra syften. I denna bok har vi koncentrerat våra ansträngningar till den teoretiska uppgiften varvid vi tagit med kvantitativa data huvudsakligen av förklarande och illustrativa skäl.

V

Marx var, när han analyserade den mest avancerade kapitalismen på sin tid, eftertrycklig när han talade om för dem som levde i mindre utvecklade samhällen, 'De te fabula narratur' – det är om dig som det berättas här. Och vidare: 'Det land som är mera industriellt utvecklat visar enbart det mindre utvecklade bilden av dess egen framtid.' [7] Skulle den som analyserar den amerikanska monopolkapitalismen idag rikta samma budskap till de mindre utvecklade delarna av den kapitalistiska världen?

När vi ser tillbaka på de senaste hundra årens historia kan vi se att vad Marx sade till de mindre utvecklade länderna i verkligheten kom att gälla endast några få av dem – de som aldrig kom under, eller som hade undflytt, dominansen från mera utvecklade länder och därför kunde tävla med de senare, snarare än att bli exploaterade av dem och följaktligen få sin utveckling hämmad och förvriden till att passa den dominerande ekonomins behov.[8] En liknande begränsning gäller förvisso idag: endast ett fåtal länder – huvuddelen av Västeuropa (inklusive Storbritannien), Japan, Kanada, Australien, Nya Zeeland, möjligen Sydafrika – kan tänkas följa i Förenta Staternas fotspår. I resten av den kapitalistiska världen är dussintals kolonier, ny-kolonier och halv-kolonier dömda att bli kvar i sitt förnedrande tillstånd av underutveckling och fattigdom. För dem leder den enda vägen framåt rakt ut ur det kapitalistiska systemet.[9]

Vår fråga reduceras sålunda till den amerikanska erfarenhetens giltighet för kanske ett dussintal länder som är kapitalistiskt utvecklade men mindre så än Förenta staterna. Är de teoretiska överväganden som framförs i denna bok giltiga också för dessa 'andra gradens' kapitalistländer? Kan dessa länder här finna åtminstone konturerna till en bild av deras egen framtid? Eller har de som vi ofta får höra, gått in i ett stadium av 'ny-kapitalism' som kännetecknas av avvecklingen av de gamla imperialistiska banden, införandet av rationell planering av staten i nära kompanjonskap med storfinansen och fackföreningsrörelsen, och övervinnandet av de motsättningar och konflikter som alltid har åtföljt den kapitalistiska utvecklingen och som fortfarande är så påtagliga, också om formerna för dem inte alltid är de välkända, i Förenta staterna.

Vi kan inte hävda att vi besvarar dessa frågor på grundval av några detaljerade studier av ifrågavarande länders nyare historia. Men vi kan uttrycka vår egen starka uppfattning att bevisbördan vilar inte på dem av oss som förväntar oss att kapitalistländer på jämförliga stadier av ekonomisk utveckling ska ha liknande erfarenheter, utan på en ny ordnings profeter.

---

inte längre är motiverat under monopolkapitalismen och hoppas att en ändring av terminologin ska hjälpa till att åstadkomma den nödvändiga förändringen av teorin.

[7] Båda citaten är från förordet till första upplagan av första boken av *Kapitalet*.

[8] Marx riktade förmodligen sitt budskap endast till denna grupp av oberoende kapitalistiska länder som befann sig i en faktisk utveckling. 'De te fabula narratur' adresserades uttryckligen till tyskar som skulle kunna tro att deras land kunde undgå Englands öde; och när han talade om industriellt mindre utvecklade länder och såg deras framtid som en avbild av de mer utvecklade, tänkte han förmodligen på länder som med den tidens måttstock var utvecklade, bara i mindre grad än England. Det verkar tvivelaktigt att han bland de industriellt mindre utvecklade länderna avsåg att räkna in de avancerade kapitalistiska makternas underutvecklade kolonier och halvkoloniala lydländer.

[9] Detta är naturligtvis inte den borgerliga samhällsvetenskapens uppfattning, vilken alltsedan andra världskriget ordinerat en kapitalistisk utveckling i de underutvecklade länderna. För en kritik av detta se Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, kapitlen 6 och 7.

I vår livstid har Förenta staterna gått igenom två perioder under vilka kapitalismens problem i vida kretsar troddes, och med högsta auktoritet proklamerades till hela världen, vara på väg mot den slutliga lösningen – the New Era på 1920-talet och the American Celebration på 1950-talet. Det faktum att båda visade sig vara kortlivade illusioner borde göra människor i andra länder mycket försiktiga med att acceptera liknande försäkringar idag.

2. Jätteföretaget

I

Den vetenskapliga förståelsen arbetar sig framåt genom att sätta upp och analysera ‘modeller’ av de delar eller aspekter av verkligheten som den studerar. Ändamålet med dessa modeller är inte att ge en spegelbild av verkligheten, inte att innefatta alla dess element i deras exakta storlekar och proportioner, utan snarare att skilja ut och göra tillgängliga för intensiv undersökning de element som är avgörande. Vi bortser från oväsentligheter, vi stryker ut det oviktiga för att få en obehindrad bild av det viktiga, vi förstorar i avsikt att förbättra räckvidden och exaktheten i våra iakttagelser. En modell är, och måste vara, orealistisk i den mening i vilket detta ord vanligen används. Inte desto mindre, och detta är på ett sätt paradoxalt, om det är en bra modell så tillhandahåller den en nyckel till att förstå verkligheten.

Det finns inga regler för modellbyggande och det är, vilket den ekonomiska litteraturen ger belägg för, mycket lättare att bygga en dålig än en bra modell – där en dålig modell är en som abstraherar från det viktiga och därför varken leder till insikt eller förståelse.[1] Inte heller finns det några enkla a priori-tests efter vilka en modell kan bedömas. Beviset på om puddingen är bra är ätandet. Vi kan endast starta med vissa hypoteser och uppfattningar; vi kan använda dem till att skilja det oviktiga från det viktiga; utifrån den rest av det viktiga som vi får kan vi forma vad som ser ut som ett systems delar och element; vi kan samla delarna och elementen, förfina och polera under processens gång. När vi till slut får vår modell så finns det ett prov som vi måste utsätta den för: hjälper den oss att förstå den verkliga världen? Eller, för att uttrycka saken litet annorlunda, hjälper den oss att se samband som vi tidigare var blinda för, att relatera verkan till orsaker, att ersätta det godtyckliga och det tillfälliga med det regelbundna och det nödvändiga? Med ett ord, hjälper den oss att förstå världen och handla i den på ett intelligent och effektivt sätt?

Dessa är de allmänna uppfattningar och målsättningar som har styrt oss när vi framställt en modell av monopolkapitalismens ekonomi. Den avser att sätta i scenens centrum och i strålkastarljusets mitt de företeelser som, trots alla skiljaktigheter och fördunklingar av detaljer, gör systemet till vad det är. Och i avsikt att åstadkomma detta börjar vi, av skäl som antytts i föregående kapitel, med en analys av storföretagsamhetens typiska enhet, det moderna jätteföretaget.

Återigen: vi är inte intresserade av en fotografisk realism. Det finns utan tvekan företag som nära motsvarar den ‘idealtyp’ – för att använda Max Webers uttryck – som vi ska sysselsätta oss med, men analysen skulle inte förlora något av sin relevans också om det inte var så. Poängen är att ekonomins ‘avgörande enheter tydligt rör sig mot ett definitivt, iakttagbart mönster, och detta mönster självt är mycket viktigare än någon av de konkreta approximationerna till det. En modell

i vilken huvudkomponenterna är företag av idealtypen kommer att med skärpa och klarhet visa vad som i det dagliga ekonomiska livet kan uppträda i förklädd form, vara svårt att upptäcka och lätt att misstolka.

II

Det storbolag som vi vill rikta uppmärksamheten mot har ett antal karakteristiska egenskaper av vilka vi kan urskilja följande:

---

[1] Som Duesenberry så riktigt säger: ‘Att veta hur man ska förenkla sin beskrivning av verkligheten utan att försumma någonting av vikt är den viktigaste delen av ekonomens arbete.’ James S. Duesenberry: *Business Cycles and Economic Growth*, New York 1958, s 14-15.

1. Kontrollen ligger i händerna på företagsledningen, det vill säga styrelsen och chefstjänstemännen. Utomstående intressen är ofta (men inte alltid) representerade i styrelsen för att underlätta harmoniseringen av företagets intressen och politik med kundernas, leverantörernas, bankernas, etc.; men den verkliga makten innehas av de egna, de som ägnar sig på heltid åt företaget och vilkas intressen och karriärer är knutna till dess framgång.

2. Företagsledningen är en själv-förnyande grupp. Ansvaret inför aktieägarna är när det gäller alla praktiska syften en död bokstav. Varje generation chefer rekryterar sina egna efterträdare och utbildar, uppfostrar och för fram dem i enlighet med sina egna normer och värderingar. Företagskarriären erkänner två karakteristiska former för avancemang: att stiga från lägre till högre ställningar inom ett givet företag, och att flytta från ett mindre företag till ett större. Höjdpunkten av framgång är ordförandeskapet i styrelsen för ett av de största företagen.

3. Varje företag siktar till och lyckas också vanligen uppnå finansiellt oberoende genom internt uppbyggande av fonder som står till företagsledningens förfogande. Företaget kan fortfarande, när det är lämpligt, låna från eller genom finansiella institutioner, men det är vanligtvis inte tvunget att göra så och kan följaktligen undvika det slags underordnande under finansiell kontroll som var så vanlig i storföretagsvärlden för femtio år sedan.

Innan vi undersöker detta slags jätteföretags beteende, kan några förklarande och klargörande ord vara på sin plats.

Det är, för det första, inte inbegripet i vår beskrivning av storföretagets karakteristika att stor förmögenhet, eller familjeförbindelser, eller stora personliga eller familjeaktieinnehav saknar betydelse när det gäller rekrytering och befordran av företagsledande personal – att, till exempel, David Rockefellers chanser att få ett jobb på Chase Manhattan Bank och nå toppositionen är densamma som för vem som helst med liknande personliga och intellektuella egenskaper. Tvärtom, rikedom och förbindelser har den största betydelse, och det kan utan tvivel tas för givet att de vanligen är avgörande. Vad vi menar är något helt annat: att aktieägande, rikedom, förbindelser, etc., inte regelmässigt sätter en människa i stånd att kontrollera eller öva ett stort inflytande över ett storföretag utifrån. De är snarare inträdesbiljetter till insidan, där den verkliga företagsmakten utövas. Milis ger kärnpunkten i ett nötskal:

> Inte stora förmögenheter, utan stora företag är de betydande rikedomsenheterna, till vilka egendomsägande individer på olika sätt är anknutna. Det stora företaget är källan till och grunden för rikedomens kontinuerliga makt och privilegium. Alla den stora rikedomens människor och familjer är nu nära anslutna till stora företag i vilka deras egendom är placerad.[2]

Det behöver understrykas att maktens placering innanför snarare än utanför det typiska storföretaget gör uppfattningen om ‘intressegruppen’ som en grundläggande enhet i den kapitalistiska samhällsstrukturen gammalmodig. I traditionell mening är en intressegrupp en samling storföretag under gemensam kontroll, där maktens centrum normalt är ett holdingbolag eller en bank eller en stor familjeförmögenhet.[3] Sålunda var ett Morgan-företag ett som stod under kontroll av holding-bolaget J. P. Morgan & Company, ett Rockefeller-bolag ett som stod under kontroll av familjen Rockefeller, och så vidare. Medlemmarna i en intressegrupp samordnade helt naturligt sin politik; och i händelse av konflikt fick den kontrollerande maktens intressen (eller hela gruppens intressen som de tolkades av den kontrollerande makten) överhanden.

---

[2] C. Wright Mills: *The Power Elite*, Oxford University Press 1956, s. 116.

[3] En analys av intressegrupper inom den amerikanska ekonomin under mitten av 1930-talet återfinns i appendix 13 till första delen av ‘National Resources Committee’s’ välkända rapport *The Structure of the American Economy*, Washington 1939 (återgiven i Paul M. Sweezy: *The Present as History*, New York 1953, kapitel 12).

En hel serie av utvecklingslinjer har löst upp eller slitit av de knutar som tidigare band samman de stora intressegrupperna. Den stora investerarens makt byggde på de tidiga storbolagens tvingande behov av främmande finansiering när de bildades och under de första stadierna av tillväxt. Senare minskade detta behov i betydelse eller försvann helt eftersom jättarna, som bärgade en rik skörd av monopolvinster, fann att de i tilltagande utsträckning var i stånd att ta hand om sina finansiella behov genom internt uppbyggda fonder. Samtidigt höll de dominerande grundarna av familjeförmögenheter på att dö ut och lämnade sina aktieinnehav till betydande antal arvingar, stiftelser, välgörenhetsinrättningar, sammanslutningar, och liknande, så att den ägandeenhet som en gång utövade fullständig kontroll över många företag blev alltmer löslig och utan ledare. Sålunda tillvann sig de stora företagen gradvis mer och mer oberoende från såväl banker som dominerande aktieägare, och deras politik styrdes i enlighet med detta i allt större utsträckning mot att vart och ett tog till vara sina egna intressen i stället för att underställas en grupps intressen.

Vi hävdar naturligtvis inte att intressegrupperna skulle ha försvunnit eller att de inte längre har någon betydelse i Förenta staternas ekonomi. Vi anser att deras betydelse minskar snabbt och att en riktig modell av ekonomin inte längre behöver räkna med dem. Det är inte syftet med föreliggande arbete att understödja denna uppfattning med empiriska bevis, som är mycket lättillgängliga. Men eftersom tron på den avgörande betydelsen av intressegrupperna är en djupt rotad lärosats inom vänstern, så förefaller det klokt att anföra ett särskilt exempel på upplösningsprocessen så som den har inverkat på vad som en gång allmänt erkändes som en av de två mäktigaste intressegrupperna, Rockefeller-gruppen.

Kärnan i Rockefeller-gruppen var det ursprungliga Standard Oil Company vilket, efter dess uppsplittring 1911 i enlighet med anti-trustlagen (Sherman Antitrust Law), blev en rad skilda bolag som opererade i olika delar av landet. Det finns omfattande bevis på att dessa bolag stannade kvar inom en intressegrupp under fast Rockefellerkontroll under hela 1920-talet. De respekterade varandras marknader och arbetade på det hela taget tillsammans emot de snabbt uppåtgående oberoende företagen. Ett försök som ordföranden för Standard of Indiana 1929 gjorde att rycka kontrollen över sitt företag från Rockefeller-familjen genom en kamp om aktieägarnas stöd via fullmakter omintetgjordes helt och rebellen in spe sparkades utan ceremonier.

Under åren efter 1929 inträffade stora förändringar inom oljeindustrin: den internationella kartellen bildades; de rika oljefälten i Mellersta Östern öppnades; på hemmaplan medförde det proportionella distributionssystemet som införts som en följd av depressionen något som innebar regeringens genomdrivande av monopolpriser; trefaldigandet av antalet motorfordon under tre årtionden och det utbredda ersättandet av kol med olja som bränsle fick efterfrågan och produktion att rusa i höjden. Hur reagerade de gamla Rockefeller-bolagen på denna utveckling? Fortsatte de att agera som ett lag där alla gjorde sitt bästa för att främja de intressen gruppen som helhet hade, vilket intressegrupps-teorin ger oss anledning att vänta? Eller försökte vart och ett av dem utnyttja de nya utsikterna i sitt eget intresse?

Materialet ger anledning till mycket liten tvekan om svaret. California Standard som gav sig in i Mellanöstern-produktion i stor skala men utan att ha tillräcklig marknadsorganisation, slog sig ihop med Texaco på det internationella planet i stället för med något av ‘broderbolagen’, och invaderade Nya Englands-marknaden som traditionellt var Jerseys och Soconys fäste, till och med till priset av sänkta bensinpriser. De övriga var inte sena att följa Californias exempel och numera har de olika Standard-bolagen fullkomligt lämnat 1911 års gränser och är ivrigt sysselsatta med att stjäla marknader från varandra lika väl som från andra bolag.

Under tiden började Indiana Standard, som utan tvivel på Rockefellers befallning tidigare hade uteslutit sig självt från den utländska marknaden, hungra efter de fantastiska vinster som de bolag som tillhörde den internationella kartellen gjorde på sina operationer i Mellersta Östern. Indiana anslöt sig därför till italienarna och japanerna, såväl som till vissa mindre oberoende amerikanska företag, i deras brott mot kartellen genom att erbjuda Iran och andra producenter i Mellersta Östern en 25-75-uppdelning av vinsten i stället för den vanliga 5050.

Det är möjligt att de gamla Standard-bolagen fortfarande kan befinna sig under. Rockefeller-inflytande, kanske till och med kontroll: offentligt tillgänglig information är inte entydig i varken ena eller andra riktningen. Men om så är fallet, har Rockefellers beslutat att det bästa sättet att främja sina intressen är att tillåta, eller kanske uppmuntra, vart och ett ‘av bolagen att arbeta för sina egna intressen. Under dessa omständigheter blir frågan om Rockefellers kontroll utan betydelse för bolagens uppträdande eller för det systems, av vilka de bildar integrerande beståndsdelar, *modus operandi*. Vi önskar ta följande synpunkt med i beräkningen när vi utformar vår modell: vi bortser från varje form av främmande kontroll som fortfarande må existera i storföretagens värld eftersom den inte på något sätt är betydelsefull för det sätt på vilket dessa arbetar.

Detta innebär naturligtvis inte att varje storföretag opererar isolerat, att det inte finns några allianser eller över- eller underordningsförhållanden, inga överenskommelser och grupperingar. Tvärtom, dessa aktionsformer ligger – liksom sina motsatser konkurrens och strid – i monopolkapitalismens själva väsen. Allt vi påstår är att de relevanta stridsformeringarna inte bestäms av band till främmande kontrollcentra utan av den egna företagsledningens rationella kalkyler. Inom oljeindustrin, till exempel, är Standard-bolagen lika redo och villiga att alliera sig med eller slåss mot andra bolag som med eller mot andra Standard-bolag. Alltihop beror på var den maximala profiten kan fås.

Men vi går händelserna i förväg.

III

Vilket beteendemönster kan vi vänta oss av stora, företagsledningskontrollerade, finansiellt oberoende företag?

Den formella ekonomiska teorin har i stor utsträckning ignorerat denna fråga och fortsatt att arbeta med ‘antagandet om den vinstmaximerande enskilde företagaren som har upptagit den centrala rollen i teorier om det kapitalistiska systemet sedan gott och väl före Adam Smith. Att behålla detta antagande innebär i själva verket att göra ett annat: att i alla avseenden som har någon betydelse för systemets funktion handlar företaget som den enskilde företagaren.

Om man stannar upp för att tänka på detta, så verkar det osannolikt vid första betraktandet. Vidare, medan ekonomiska teoretiker i stor utsträckning har ignorerat företaget, så har andra samhällsvetare ägnat mycket tid och energi åt dess studium. Så vitt vi vet, har ingen av dem någonsin stött påståendet att det moderna företaget enbart är en uppförstorad version av den klassiske företagaren. A andra sidan, finns det en voluminös litteratur som daterar sig tillbaka till sekelskiftet och som når sin kulmen i Berles och Means’ berömda arbete, vilket mycket eftertryckligt anför att det moderna företaget innebär ett kvalitativt brott med de äldre formerna av enskild företagsamhet och att radikalt annorlunda typer av beteende kan väntas av det. Enligt Berle och Means:

> Det är tänkbart – i själva verket förefaller det nästan oundvikligt ifall storföretagssystemet ska överleva – att ‘kontrollen’ över de stora företagen kommer att utvecklas till en rent neutral teknokrati, som balanserar en mängd olika krav från olika grupper i samhället och tilldelar var och

> en av dem en del av inkomstströmmen på grundvalen av offentlig politik snarare än enskild vinningslystnad.[4]

Det som Berle och Means beskrev som ‘tänkbart’ för ett kvartssekel sedan tas för givet som ett fastslaget faktum av många observatörer av affärsvärlden idag. Sålunda talar Carl Kaysen, i en uppsats som lagts fram vid American Economic Associations årsmöte 1956, om ‘det vittomfattande ansvar som företagsledningarna lagt sig till med’ som ett av det moderna företagets ‘kännetecknande beteendedrag’, och han fortsätter:

> Inte längre ett verktyg för äganderätten som söker maximera avkastningen på investeringarna, ser företagsledningen sig själv som ansvarig inför aktieägare, anställda, kunder, allmänheten, och, kanske viktigast, företaget självt som institution... Från en synpunkt kan detta beteende kallas ansvarsfullt: man visar inte fram snikenhet eller vinningslystnad; man försöker inte vältra över på arbetarna eller allmänheten en del av företagets sociala kostnader. Det moderna företaget är ett självfullt företag.[5]

Enligt denna uppfattning, som förvisso är mycket utbredd numera, har vinstmaximeringen upphört att vara den styrande principen för affärsverksamhet. Företagsledningarna som är självutnämnda och som inte är ansvariga inför någon utanförstående grupp, är fria att själva välja sina målsättningar och antas i det typiska fallet underordna den gammaldags jakten efter vinster under en rad olika andra, kvantitativt mindre exakta men kvalitativt mer aktnings-värda, mål.

Följderna av denna doktrin om det ‘självfulla företaget’ är långtgående. Sanningen är att om den godtas så måste hela den traditionella ekonomiska teorins lärobyggnad överges och det hävdvunna försvaret för den rådande sociala ordningen i termer av ekonomisk effektivitet, rättvisa, etc., faller helt enkelt till marken. Detta har på det mest effektiva sätt påpekats av Edward S. Mason:

> Men om vinstmaximering inte är det styrande verktyget, hur fördelas då resurserna till sina mest produktiva användningar, vilken relation har priserna till relativa knappheter, och hur ersätts faktorerna i enlighet med deras bidrag till produktionen? Antag en ekonomi bestående av några hundra stora företag, som vart och ett har ett betydande inflytande på marknaden och som samtliga leds av en företagsledning med ”samvete”. Varje företagsledning önskar göra det bästa den kan för samhället, vilket, naturligtvis, överensstämmer med att göra det bästa den kan för arbetskraften, kunderna, leverantörerna och ägarna. Hur bestäms priserna i en sådan ekonomi? Hur ersätts produktionsfaktorerna, och vilken relation föreligger mellan ersättning och prestation? Vilken är den mekanism, om det finns någon, som säkerställer ett effektivt resursutnyttjande, och hur kan företagsledningarna ”tjäna” arbetskraft, leverantörer, kunder och ägare samtidigt som de tjänar de allmänna intressena? [6]

Ekonomerna har inte gjort några försök att besvara dessa frågor, och det är utan tvivel tveksamt om det ens är meningsfullt att ställa dem i anknytning till en sådan ekonomi som Mason förutsätter, det vill säga en som består av eller domineras av några hundra självfulla storföretag. Priser och inkomster skulle vara obestämda, och det skulle inte finnas några teoretiskt definierbara tendenser mot jämvikt. Det ekonomiska livet i ett sådant samhället skulle utan tvivel stabilisera sig i rutiner och mönster som kunde analyseras av historiker, sociologer och statistiker, men det förefaller ganska klart att dagens ekonomiska teoretiker skulle bli utan arbete.

---

[4] *The Modern Corporation and Private Property*, New York 1932, s 356.
[5] Carl Kaysen: ‘The Social Significance of the Modern Corporation’, *American Economic Review*, maj 1957, s. 313-314.
[6] Edward S. Mason: ‘The Apologetics of ”Managerialism”‘, *The Journal of Business*, januari 1958, s. 7.

En vetenskaplig skola, förbunden särskilt med namnet Herbert A. Simon vid Carnegie Institute of Technology, förefaller redan att ha dragit dessa slutsatser och söker studera storföretaget och vad detta innefattar med hjälp av vad Simon kallar 'organisationsteori'. Enligt denna teori söker företagen inte maximera någonting utan enbart uppnå 'tillfredsställande' resultat. Mot det maximeringsbeteende som antogs utmärka den gammaldags företagaren ställer sålunda Simon vad han kallar de moderna företagsledningarnas 'tillfredsställelsebeteende'. Vid American Economic Associations årsmöte 1956 besvarades en uppsats av Simon som utvecklade denna syn av James Earley från University of Wisconsin som under ett antal år hade varit sysselsatt med en studie av företagsledningarnas politik i ett urval av stora och framgångsrika amerikanska företag. Genom att sammanfatta ett överflöd av noggrant insamlat och analyserat empiriskt material hade Earley inga svårigheter att avfärda Simons teori; vad som är mera betydelsefullt från vår synpunkt är att han gick vidare genom att ge en i högsta grad användbar och klargörande beskrivning av hur moderna företagsledningar verkligen uppträder. Detta uttalande är så bra att det förefaller motiverat att rädda stora delar av det från den oberättigade obemärktheten i Economic Association's Papers and Proceedings. Efter att ha noterat några punkter där han överensstämmer med och några mindre betydande där han är oense med Simon, fortsätter Earley som följer:

> Jag har mera allvarliga förbehåll angående vad som förefaller vara det ekonomiska huvudteorem Simon kommer fram till; nämligen, att affärsföretaget är ute efter endast tillfredställande lösningar på sina problem och speciellt söker endast tillfredsställande vinster. Att hans sätt att närma sig problemet har lett så direkt till denna slutsats är ett av de fakta som särskilt får mig att tvivla på att det är tillfredställande. Vad som än må vara sant beträffande individer eller andra typer av organisationer, så kan jag inte få Simons 'tillfredställelsebeteende' att stämma med det stora amerikanska företagets beteende. Jag håller med om att den konventionella föreställningen om vinstmaximering och allmän 'optimering' måste modifieras. Jag hävdar att detta är att föra förändringen alldeles för långt. Låt mig i korthet räkna upp de huvudtyper av bevis som lett mig till att avvisa 'tillfredställelsepostulatet'.
>
> 1. Som en del av mitt forskningsarbete har jag gjort en studie av nyare företagsledningslitteratur, såväl allmän som specialiserad, varvid en av mina hypoteser varit att denna litteratur kommer att avslöja den avancerade företagsledningens referensramar och grundläggande moral. En slående egenskap hos denna litteratur (utom när public relations är ett uppenbart syfte) är dess systematiska inriktning på kostnadsreduktion, ökning av intäkterna, och vinstökning. Där finns, naturligtvis, mycket av hänvisande till normer och till behovet av att förbättra otillfredsställande situationer. Tyngdpunkten ligger alltid på det bättre, och ofta på det bästa, inte på enbart det bra. I likhet med Samuel Gompers' idealfackföreningsledare tycks företagsledningens exemplariske man ha 'Mera!' som åtminstone ett av sina motton.
>
> 2. För det andra, leder mig min intervjuundersökning av ledande så kallade 'utmärkt skötta' företags praktik och politik till i stort sett liknande slutsatser. Jag har offentliggjort huvudresultaten av den första av dessa studier och ska inte återge dem här.[7]
>
> 3. Det tredje faktum som får mig att tvivla på Simons antagande som det tillämpas på företaget är den snabbt växande användningen av ekonomer, marknadsanalytiker, andra slag av specialister, och företagskonsulter i våra stora företag. Huvudfunktionen för de flesta av dessa människor är att hjälpa företaget att sänka kostnaderna, hitta överlägsna metoder, välja de mest vinstgivande alternativen, och upptäcka nya vinstmöjligheter. I och med att dessa sofistikerade herrar får alltmer inflytande i företagsledningarna – och det är jag förvissad om att de kommer att få – så är det sannolikt att vinstinriktad rationalitet blir mer och mer representativ för företagsuppträdandet.
>
> 4. Mest av allt är jag imponerad av den snabba utvecklingen av analytiska och företagsledande metoder vilka såväl stimulerar som assisterar företaget när det gäller att hitta de minst kostsamma

[7] Författarens hänvisning här är till James S. Early: 'Marginal Policies of "Excellently Managed" Companies', *The American Economic Review*, mars 1956.

vägarna att göra saker och de mest vinstgivande sakerna att ta sig för. Operationsforskning och matematisk programmering är bara de mera fantasifulla i detta växande släkte. Där finns också kraftigt förbättrade former för bokföring och budgetering, förbättrade metoder för marknadsanalys, förfiningar i affärsprognostisering, och intressanta typer av icke-matematisk programmering. Den gemensamma faktorn hos dessa nya tekniker är att de söker tillämpa principerna för rationell problemlösning på företagsplanering och beslutsfattande i företaget.

Låt mig sammanfatta med att i korthet skissera den uppfattning av företagets beteende som tycks framgå ur mina egna studier. Den hamnar någonstans emellan det gamla antagandet om vinstmaximering och Simons 'tillfredställande vinst'. Den erkänner till fullo företagets begränsade resurser när det gäller att få information och att göra beräkningar. Den inbegriper också det av honom föreslagna begreppet 'aspirationsnivå' och en modifierad princip om 'livsduglighet'. Mitt beteendeantagande kunde i korthet bäst beskrivas som 'ett systematiskt tidsmässigt sökande efter största möjliga vinst'.

Den teori som ligger till grund för den går, i största korthet, ut på följande:

Huvudmålen för modern affärsverksamhet i stor skala är höga företagsledarinkomster, goda vinster, en stark konkurrensposition, och tillväxt. Den moderna företagsledningen betraktar inte dessa mål som allvarligt oförenliga, utan snarare som verkligt nödvändiga för varandra. Konkurrensförmåga och till och med överlevande fordrar, i företagsledningens ögon, stora innovations- och tillväxtutgifter i dagens snabbt växlande tekniska och marknadsmässiga förhållanden. Eftersom tillväxt genom sammanslagning är riskfyllt och ofta omöjligt, så är stora och mer eller mindre fortlöpande kapitalutlägg nödvändiga. Av lättförklarliga skäl önskar företagsledningen minimera främmande finansiering, så kapitalet för de flesta av dessa utgifter måste frambringas internt. Detta kräver höga och ökande vinster utöver utdelningsnivåerna. Så gör också höga belöningar till företagsledarna. Höga och stigande vinster är följaktligen ett instrument likaväl som ett direkt mål av stor betydelse.

Med dessa mål och behov i sikte planerar den avancerade företagsledningen för vinst över tiden, varvid den använder sig av samordnade program som sträcker sig så långt fram i tiden som möjligt. De vinstmål som innefattas i dessa program är tillräckliga för att finansiera inte endast goda utdelningar utan också önskade innovations- och tillväxtutlägg. Programmen revideras ofta, allt eftersom erfarenheter kommer fram och nya möjligheter upptäcks.

Tendensen mot vinstmaximering (dvs högsta möjliga vinst) uppträder i detta system i flera dimensioner. Under processen av revidering och omformulering av program skärs dyrare eller mindre vinstgivande aktiviteter ner eller avskrivs och billigare eller mera vinstgivande aktiviteter läggs till. Mindre kostsamma processer och de mera vinstgivande produkterna och marknadssektorerna tjänar som normer efter vilka de övriga förväntas sträva eller också bli utbytta. Genom att hela tiden välja ut de metoder och sektorer som lovar bättre avkastning hålls dessa normer höga och, om möjligt, stigande. Företagets totala vinst- och tillväxtmål stegras, slutligen, under tiden om inte motgångar förhindrar detta.

Dessa mål och program och normer representerar, det är sant, vid varje tidpunkt vissa 'aspirationsnivåer', och ansträngningarna att uppfylla dem får högsta uppmärksamhet. Men de två huvudpunkterna när det gäller dem är att 1) det troligen blir svårt att uppnå dem och 2) de kommer normalt att träda tillbaka (dvs tillväxa) med tiden. Till och med under goda tider är företagets aspirationsnivåer således ganska spända, och de är högeligen elastiska uppåt. A andra sidan föreligger det stort motstånd mot att justera vinst- och andra normer nedåt, så att under dåliga tider försöker företaget ännu hårdare att göra högsta möjliga vinst.

Jag går gärna med på att jag har skisserat vad som kan kallas det 'exemplariska företaget' snarare än det företag som kvantitativt är representativt för den nuvarande företagspopulationen. Men min huvudpunkt är att de företagsledningsmetoder och den expertis som kan bekräfta min uppfattning utvecklas hastigt, görs i tilltagande utsträckning tillgänglig för affärsvärlden, och håller på att snabbt tas upp av de ledande företagen. Följaktligen kommer, misstänker jag, det exemplariska företaget att bli framtidens representativa företag. Om så blir fallet kommer dess beteende att bli

> mer och inte mindre ändamålsenligt analyserat med hjälp av några av våra hävdvunna teoretiska uppfattningar, såsom vinstmaximering...[8]

Två ‘aspekter av detta beundransvärda uttalande behöver kommenteras. För det första införs i det ett hälsosamt korrektiv till vad Earley kallar ‘den konventionella föreställningen om vinstmaximering och allmän ”optimering”. Denna konventionella föreställning har bundits till ett mer eller mindre uttalat antagande med innebörden att den maximerande företagaren har fullständig kunskap om alla alternativ som är öppna för honom om följderna av att välja någon kombination av dem. Med detta antagande kan han alltid välja den kombination av alternativ som ger ett absolut maximum. Om det, vidare, antas att hans kunskap fortfar att vara lika fullständig också när förhållandena förändras, så följer det logiskt att han alltid kan göra omedelbara och riktiga justeringar till nya omständigheter. Vad vi här har är ett antagande om allvetande för företagarens del, vilket, långt ifrån att vara en användbar ‘abstraktion, naturligtvis är en absurditet. I praktiken har ekonomer, utan tvivel, vanligen givit en mer besinningsfull mening åt maximeringsprincipen, men genom att de underlåtit att uttryckligen tillbakavisa antagandet om allvetande, genom att underlåta att säga ifrån vad som ligger i och vad som inte ligger i antagandet om vinstmaximering, har de gjort sig själva sårbara för attacker av det slag som Simon utfört. Det är därför värdefullt att ha Earleys noggrant övervägda uttalande. Genom att understryka ‘företagets begränsande resurser när det gäller att få information och göra beräkningar’, gör han klart att inget antagande om fullständig kunskap är inblandat, och hela hans argumentering baseras på avfärdandet av varje uppfattning om ett absolut maximum eller optimum. Företaget (om det är frågan om enskild företagare eller bolag gör ingen skillnad) befinner sig alltid i en given historisk situation, med begränsad kunskap om förändrade förhållanden. I detta sammanhang kan det aldrig göra mer än att förbättra sin vinstsituation. I praktiken kan sökandet efter ‘maximal’ vinst endast vara sökandet efter den största ökning av vinsten som är möjlig i den givna situationen, därvid förstås underkastat det grundläggande förbehållet att utnyttjandet av dagens vinstmöjligheter inte får förstöra morgondagens. Detta är allt som ligger i principen om vinstmaximering, men det råkar också vara allt som behövs för att bekräfta de ‘ekonomiserande’ beteendemönster som har varit själva ryggraden i varje allvarlig ekonomisk teori under de senaste två århundradena.

Den ‘andra aspekt av Earleys uttalande som vi vill understryka, och som är den som är mest relevant för vårt förhandenvarande syfte, är den övertygande demonstrationen av att det stora företaget är, om inte mera vinstorienterat än den enskilde företagaren (han lämnar helt riktigt denna fråga öppen), så i varje fall bättre rustat att driva en vinstmaximeringspolitik. Resultatet blir ungefär detsamma: det stora företagets ekonomi är mer, inte mindre, dominerad av vinstskapandets logik än den lille företagarens ekonomi någonsin var.

Man kan tycka att detta är nog för att avfärda det självfulla företaget och samtidigt rättfärdiggöra de ekonomers förfarande som helt och hållet har ignorerat storbolagsformen av företagsverksamhet och fortsatt att resonera i termer av den enskilde företagaren. Det är emellertid inte så och det av två skäl: För det första, den påstådda självfullheten hos företaget anknyter inte bara till dess attityd till tillägnandet av vinster utan också till dess attityd till användandet av vinsterna, och det finns fortfarande mycket att säga om det senare ämnet. För det andra finns det otvivelaktigt skillnader mellan enskild företagsamhet och storbolag som har litet att göra med vinstmaximeringsmålet men som ändå är av stor betydelse för den ekonomiska teorin. Men innan vi tar upp dessa ämnen kommer det att löna sig för oss att tränga litet djupare in i företagsledningens motivations- och beteendemönster.

IV

[8] *American Economic Review*, maj 1957, s. 333-335.

Det stora företaget framträdde på allvar under andra hälften av artonhundratalet, först på finans- och järnvägsområdena, spred sig så till industrin omkring sekelskiftet, och invaderade senare de flesta branscher inom den nationella ekonomin. I det typiska fallet, var de tidiga jättebolagen uppbyggda av – eller föll, som resultat av sammanslagning, misslyckande eller andra kritiska situationer, i händerna på – en klass av finansiärer/företagsgrundare som blivit berömd i amerikansk historia som 'rövarbaroner', 'mongoler' eller 'tycoons' – vilka samtliga uttryck avspeglar den folkliga uppfattningen att den Store Amerikanske Affärsmannen från den tidsperioden påminde om den feodale godsherren med hans rövarbruk och avsaknad av intresse för allmänhetens bästa.

Affärsvärldens centrum låg under dessa dagar inte i företaget utan hos företagsledaren, som vanligen kontrollerade en uppsättning företag inom en rad olika verksamhetsfält. Fastän mycket rik, trodde denna typ av företagsledare ändå inte på att binda alla sina medel permanent ens i företag som låg under hans kontroll. Företagets tillgångar utgjordes till största delen av 'andra människors pengar' vilka företagsledaren hanterade med tanke på sin egen vinst, inte deras. Vid sidan av metoder som stöld, bedrägeri, att mjölka ett bolag till förmån för ett annat, etc. – samtliga gjorda ryktbara av tidens skandallitteratur – låg hans huvudintresse i att göra kapitalvinster genom att köpa upp värdepapper billigt och sälja dem dyrt, en målsättning som vissa tider kunde befrämjas av att bygga upp ett företag och andra av att förstöra det. För att citera Veblen, som kan betraktas som den klassiske teoretikern när det gäller detta slag av affärsverksamhet:

> Med den mera fullständiga utvecklingen av det moderna sammanflätade och vittomfattande industriella systemet har punkten för affärsmannens främsta uppmärksamhet skiftat från det gammaldags övervakandet och reglerandet av en given industriell process, vid vilken hans livsuppehälle en gång var knutet, till en vaksam omfördelning av investeringar från mindre till mera vinstgivande spekulationer, och till en strategisk kontroll över affärsvärldens konjunkturer genom listiga placeringar och koalitioner med andra affärsmän.[9]

Dagens företagsledare är en mycket annorlunda typ än affärsmannen för femtio år sedan. I ett avseende representerar han ett återvändande till tiden före den hänsynslöse affärsmannen; hans huvudintresse är återigen 'övervakandet och reglerandet av en given industriell process, vid vilken hans livsuppehälle är knutet'. A andra sidan är han i ett annat avseende antitesen av såväl den klassiske företagaren som den hänsynslöse affärsmannen: de var båda individer *par excellence*, medan han är den ledande arten av släktet 'organisationsmänniska'.

Det finns många sätt att beskriva kontrasten mellan den hänsynslöse affärsmannen och den moderne företagsledaren. Den förre var jätteföretagets förälder, den senare är dess barn. Den hänsynslöse affärsmannen stod utanför och ovanför och dominerade företaget. Företagsledaren är en insider och domineras av företaget. Den enes lojalitet var mot sig själv och sin familj (vilken i sin bourgeoisform är väsentligen en utvidgning av jaget); den andres lojalitet är mot den organisation till vilken han hör och genom vilken han uttrycker sig själv. För den ene var företaget endast ett verktyg för att berika sig; för den andre har företagets bästa blivit såväl ett ekonomiskt som ett etiskt ändamål. Den ene stal från företaget, den andre stjäl för det.

Allt detta har på ett skickligt sätt sammanfattats av en modern företagsledare som är sonson till en av de mest berömda företagarna i det förgångna. I ett tal inför American Newspaper Publishers Association den 28 april 1955 sade Henry Ford II:

> Den moderna bolags- eller riskfördelande kapitalismen har i stor utsträckning ersatt industribaronernas kapitalism. Enmansbandet av ägare/ledare håller snabbt på att ersättas av en ny

[9] Thorstein Veblen: *The Theory of Business Enterprise*, New York 1904, s. 24.

> klass av professionella företagsledare, som är mera inriktade på företagets framgång än på att berika några få ägare.

I själva verket är företagsledare inte yrkesmän i den mening som läkare och advokater är – det finns inga erkända normer, utbildning, etc. – men i huvudfrågan har mr Ford otvivelaktigt rätt. Industribaronen var intresserad av att berika sig själv: han var individualist. Den moderna företagsledaren är inställd på företagets framgång: han är 'bolagsman'.

Inget av det som sagts är avsett att underförstå att industribaronen skulle ha helt och hållet försvunnit från den amerikanska scenen. Den långa inflationen på 1940- och 1950-talen skapade en uppsättning företagsgrundare och företagsledare som stämde exakt in på den sociologiska typen industribaron. Men numera agerar de i periferin av den amerikanska ekonomin, och de *verkliga* Stora Affärsmännen av idag, de stora bolagens företagsledare ser ner på dem med en blandning av ringaktning och förakt. I detta sammanhang har vi lyckligtvis en skildring av en direkt konfrontation mellan de två typerna. Den sentida industribaronen Cash McCall, hjälte i romanen med samma namn av Cameron Hawley, själv Stor Affärsman som blivit författare. Företagsledaren är Frank Abrams, pensionerad styrelseordförande i Standard Oil of New Jersey, när det gäller tillgångar Amerikas största industriföretag. Konfrontationen arrangerades av *Business Week*, som frågade en rad affärsmän med varierande bakgrund om deras reaktioner gentemot Cash McCall och hans verksamhetsmetoder.[10]

Cash McCall är en man med nästan övermänsklig skicklighet och övermänskligt mod som besitter en nästan osviklig Midas-förmåga. Han specialiserar sig på att köpa företag, bättra på dem och sälja dem med stor vinst. För detta ändamål har han en rad högeffektiva underhuggare – advokater, företagskonsulter, spioner, etc. Han har inget intresse av att behålla eller utveckla någon av de egendomar som kommer under hans kontroll, och av det skälet sätts han boken igenom i motsatsställning till 'bolagsmannen' (beteckningen är Hawleys) vilkens främsta lojalitet är mot bolaget han arbetar för och vilken framställs som vad som alltmer håller på att bli den normale amerikanske affärsmannen. Här är kärnpunkten i Frank Abrams uppfattning om Cash McCall (införanden och utelämnanden är *Business Week*'s):

> Individualisten tycks (i Hawleys bok) vara en man med idéer som utför organisatoriska mirakler och bolagsmannen arbetsträlen som lämnar litet eller inget bidrag till den stora utvecklingen. Min erfarenhet är raka motsatsen. Bolagsmannen är, efter vad jag har funnit, en man som gillar att tjäna en god sak så bra han förmår, och som är villig att ha framgång med (sitt bolag). Individualisten är helt benägen att vara en egoist ... han kommer att skifta lojaliteter från företag till företag, och förefaller huvudsakligen intresserad av personlig makt och rikedomens grannlåt.
>
> Min affärserfarenhet har varit ... ganska fri från de skattemanipulationer och företagsgrundningsbedrägerier som förefaller vara huvudintresset för denna boks huvudfigurer. Kanske har jag varit isolerad från några av det mindre affärslivets fakta, och om så är kan jag nu, när jag är pensionerad, uppskatta den tur jag har haft.

Detta är den verklige aristokraten som talar, en som är fast förankrad i sin inställning i livet, trygg och självsäker. Han är stolt över att identifiera sig med sitt företag, att dela dess framgång. Han har liten användning för individualister: de är opålitliga och deras osäkerhet leder dem in i makttagandets och det iögonenfallande skyltandets simpelheter. Framför allt är han medveten om att han lever i Storföretagsamhetens värld, vars styresmän, i likhet med en äldre tids feodala högadel, har lärt att leva värdigt, 'isolerade från det mindre affärslivets fakta'.

Detta senaste uttryck säger mer än tjocka böcker om dagens amerikanska samhälle. Cash McCall är ingen liten butiksinnehavare. Han äger ett av de största hotellen i Philadelphia och bebor själv en hel våning av det; han flyger i eget privatplan och håller sig med en stor

[10] 'How Good an Operator Is Cash McCall?' *Business Week*, 17 december 1955.

lantegendom; han ger ut miljontals dollar på ett ögonblicks ingivelse. Efter Hollywood-normer är Cash McCall själva modellen av Den store Affärsmannen. Och ändå är för Frank Abrams – som må ha eller inte ha lika mycket pengar som Cash McCall antas ha – allt detta bara simpel uppvisning och billiga bedrägerier. För bolagsmännens aristokrati är Storfinansen Standard Oil och några dussin liknande bolagsjättar som kollektivt kontrollerar nationens ekonomiska öde – allt det övriga förvisas utan ceremonier till 'det mindre affärslivets' skräp-kammare. 'I Förenta staterna idag', skriver en av aristokraterna, en vice-direktör i Pittsburg Plate Glass Company, 'äger 135 bolag 45 procent av de industriella tillgångarna. Dessa är de bolag man ska hålla ögonen på. Här ligger den industriella makten.' [11] Det är tydligt att utövandet av makten motsvaras av medvetandet om makten.

V

Stora företag leds sålunda av bolagsmän. Vad för slags människor är dessa? Vad vill de och varför? Vilken position innehar de i det amerikanska samhällets klasstruktur?

Det finns en vittomfattande uppfattning, och mycket litteratur som stödjer och propagerar för den, att företagsledningarna i stora bolag bildar något slags avskild, oberoende eller 'neutral' social klass. Denna uppfattning har vi redan stött på i enkel form i Berles och Means' 'neutrala teknokrati' och Carl Kaysens 'självfulla företag'; den utvecklas mer i detalj i sådana arbeten som James Bonhams *The Managerial Revolution* och Berles *The 20th-Century Capitalist Revolution*. De flesta av varianterna på denna teori har intressanta och upplysande insikter att komma med, men enligt vår uppfattning delar de alla en gemensam brist: den grundläggande tanken är felaktig.

Faktum är att det företagsledande skiktet är den mest aktiva och inflytelserika delen av den besuttna klassen. Alla studier visar att dess medlemmar i stor utsträckning rekryteras från klasstrukturens mellersta och översta lager; de och vad C. Wright Milis kallar de 'mycket rika' går över i varandra; med få och obetydliga undantag är de rika män själva, helt bortsett från de stora inkomster och vidsträckta privilegier som de drar ut ur sina bolagsförbindelser.[12] Det är naturligtvis sant, som vi har understrukit, att företagsledningen i det typiska storbolaget inte är underställd aktieägarkontroll, och att i denna mening 'skiljandet av ägandeskapet från kontrollen' är ett faktum. Men det går inte att rättfärdiga att man från detta drar slutsatsen att företagsledningarna i allmänhet är skilda från ägandeskapet i allmänhet. Tvärtom finns företagsledarna bland de största ägarna; och på grund av de strategiska positioner de upprätthåller fungerar de som beskyddare av och talesmän för all storegendom. Långt ifrån att vara en särskild klass utgör de i verkligheten det ledande skiktet av den egendomsägande klassen.

Detta innebär inte att vi menar att företagsledare inte har några särskilda intressen såsom företagsledare. Det har de liksom andra skikt av den besuttna klassen. Men de intresse-konflikter som uppstår på detta sätt är mellan företagsledare och små förmögenhetsinnehavare snarare än mellan företagsledare och innehavare av stora förmögenheter. Det tydligaste fallet i detta avseende har att göra med utdelningspolitiken.

Man antar allmänt att den företagsledarnas önskan, vilken nämnts tidigare, att skapa den största möjliga volymen av interna bolagsfonder leder till ett intresse för en låg utdelnings-kvot, medan aktieägarnas intresse av att maximera sina disponibla kontantinkomster leder till ett intresse för en hög utdelningskvot. I själva verket är detta alltför förenklat. De flesta före-

[11] Leland Hazard: 'What Economists Don't Know about Wages', *Harvard Business Review*, januari-februari 1957, s. 56.
[12] Den bästa behandlingen av dessa ämnen återfinns i C. Wright Mills: *The Power Elite*, speciellt kapitlen 6, 7 och 8.

tagsledare är själva stora aktieägare (i sina egna och i andras företag) och har som sådana samma intresse av utdelningar som andra stora aktieinnehavare. Detta intresse innebär varken en minimi- eller en maximiutdelningskvot utan någonting däremellan: aktieposterna ska ge en rimlig kontantinkomst (för företagsledare är detta särskilt viktigt som en garanti för deras familjs trygghet efter det att de drar sig tillbaka eller dör); å andra sidan bör de också hela tiden stiga i värde. Det första kravet fordrar utdelningar, det andra nerplöjning av förtjänsterna. Inte desto mindre föreligger det särskilda företagsledarintresset av en låg utdelningskvot och det är otvivelaktigt viktigt. Men den punkt som måste understrykas är att detta gör företagsledarna till allierade med de allra största aktieägarna för vilka en minimal utdelningskvot också är ett önskemål. Orsaken är förstås att de mycket rika sparar en stor del av sina inkomster i alla fall, och det är till deras fördel att de bolag i vilka de äger aktier sköter deras sparande i stället för att ge utdelningar från vilka de skulle spara själva. Företagssparande resulterar i en värdeökning för deras aktier. Om de vid någon tidpunkt skulle behöva kontanter, antingen för att spendera eller till någon annan investering, så kan de sälja ut delar av eller alla sina aktier och realisera värdeökningen i form av kapitalvinster för vilka man betalar maximalt 25 procent skatt. Om de, å andra sidan, får för mycket i form av utdelningar måste de betala skatt efter de mycket högre procentsatser som gäller i deras nivåer, vilket naturligtvis minskar deras effektiva sparandekvot.

Påtryckningar för högre utdelningskvoter kommer i allmänhet från de små aktieägarna. Endast sällan görs den effektivt gällande mot företagsledningen genom det formella röstningsmaskineriet i företaget, men detta innebär inte att de små aktieägarna är utan inflytande. Socialt är de omkring sju miljonerna små aktieägare i Förenta staterna en betydande grupp: det är sannolikt att de är solida medborgare, opinionsledare med lokalt politiskt inflytande. Eftersom det smala övre skiktet av den besuttna klassen (inklusive dess ledande beståndsdel i de stora bolagens företagsledningar) alltid är politiskt sårbart vill det naturligtvis ha de små aktieägarnas stöd och lojalitet. En moderat, och kanske ännu viktigare en jämn, utdelningspolitik är det mest effektiva sättet att försäkra sig om detta stöd.

I praktiken är utdelningspolitiken resultatet av en kompromiss mellan företagsledningens och de stora aktieägarnas önskan om en låg utdelningskvot och de små aktieägarnas önskan om en hög kvot. Det föreligger vidare, som man kunde vänta, betydande variationer från företag till företag. De som till största delen ägs av några få rika personer eller familjer tenderar att ha de lägsta utdelningskvoterna; medan de högsta kvoterna av alla betalas ut av de bolag som både har ett stort antal små aktieägare och befinner sig i vad man skulle kunna kalla ‘för allmänna opinionen känsliga’ områden inom ekonomin. Som man också kunde vänta har företagsledningarna som regel övertaget när det gäller att avgöra kompromissens villkor, och upprätthåller utdelningskvoter på 50 procent och mindre i de flesta av företagsledningarna kontrollerade industriföretag. När vinsterna ökar försenar, vidare, företagsledningarna anpassningen av utdelningarna till den nya vinstnivån, så att den verkliga utdelningskvoten till skillnad från den som satts upp som mål i tider av framgång tenderar att minska [13] Allt detta vittnar om företagsledningens och de mycket rikas kombinerade makt: de två är i verkligheten förenade i en enhetlig intressegrupp på toppen av den ekonomiska pyramiden.

VI

Bolagsmannen ägnar sig åt sitt företags framåtskridande. Detta innebär emellertid inte att han är varken mer eller mindre *homo economicus*, varken mer eller mindre självisk, varken mer eller mindre altruistisk än vare sig industribaronen eller den enskilde ägaren/företagaren före honom. Alla dessa föreställningar är i bästa fall irrelevanta och i värsta fall missledande.

[13] För fullständigare kvantitativa data se John Lintners utmärkta studie: ‘Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes’, *American Economic Review*, maj 1956.

Problemet tillhör inte någon psykologi av något slag utan den selektiva och formande effekt institutionerna har på den personal som sköter dem. Det kan synas som om detta är alltför elementärt för ‘att vara värt att nämna, men olyckligtvis är det inte möjligt att ta en sådan nivå av upplysthet för given bland ekonomer. Den ekonomiska teorin är fortfarande kraftigt genomsyrad av den ‘psykologiserande’ traditionen från artonhundratalets utilitarism, och ekonomerna måste ständigt påminnas om att denna tradition enbart leder till förvirring och obskurantism.

För att vara en fungerande inrättning måste en social ordning inge i sina medlemmar ambitionen att bli framgångsrika på dess egna villkor. Under kapitalismen är den högsta formen av framgång affärsframgången, och under monopolkapitalismen är den högsta formen av affärsverksamhet det stora företaget. I detta system måste den normala proceduren för en normal ung man vara att arbeta sig upp så nära toppen som möjligt i ett så stort företag som möjligt.[14] Så snart han träder in i ett givet företag går han in för två mål: att stiga uppför stegen inom företaget och att höja upp det egna företagets relativa status i företagsvärlden. I praktiken är dessa två mål omöjliga att skilja åt: den unge mannens uppåtstigande i företaget beror på hans bidrag till förbättrandet av företagets position. Detta är sakens kärna och detta är skälet till att vi utan inskränkningar kan säga att bolagsmannen ägnar sig åt sitt företags framåtskridande: han ägnar sig åt sitt företags framåtskridande i exakt den utsträckning som han ägnar sig åt att få framgång själv.

Detta fortsätter att vara sant också efter det att han nått toppen i ett givet företag. Om han åstadkommer goda resultat kan han bli ‘kallad’ till ett större företag. Och även om han inte blir det, och inte har något hopp om att bli, är han fortfarande lika intresserad av att förbättra positionen för det företag han leder; för ställning, prestige och makt är i företagsvärlden inte personliga attribut utan förlänas snarast den enskilde affärsmannen genom hans företags ställning, prestige och makt och av hans position i detta företag.

Dessa påståenden illustreras levande i Cash McCall. Grant Austen, en av huvudpersonerna, är ägare och styrelseordförande i ett mindre företag. Under andra världskriget blir företaget enormt vinstgivande, men Austen upptäcker snart att hans ställning i affärsvärlden förblir oförändrad. ‘Intäkterna hoppade upp till en nivå där han kunde ha betalt sig själv en årlig lön på 100 000 dollars – kännetecknet på en styrelseordförande inom Storfinansen – men Grant Austen visste på grund av sina ökade kontakter med Washingtons, New Yorks och Detroits värld att Suffolk Moulding Company var ett pinsamt litet exempel på vad som benämndes småföretagsamheten. Hans ställning i industrivärlden var den sociologiska motsvarigheten till den under privilegierade sydstatsarrendatorns.’ Hans dotter avvisas inträde i en exklusiv flickskola under förevändningen att det inte finns några platser lediga. ‘Grant Austen visste bättre. Det fanns andra män vars döttrar sökt senare och blivit godtagna. Det fanns bara en möjlig förklaring – han var inte en tillräckligt stor man för att räknas. Chadwickskolan var som så många av de män han träffat i Pullmanvagnarna – de hade aldrig hört talas om Suffolk Moulding Company. Att vara styrelseordförande för ett mindre företag betydde ingenting.’ Den bästa veckan i Grant Austens gifta liv tillbringas vid en konferens med National Association of Manufacturers i New York där han och hans fru ger en middag. ‘Deras gäster var andra styrelseordförandepar, vilka alla överflygla-de dem i nettotillgångar, men Miriam redde sig ... Under de dagar han deltog i konferenssessionerna, lyckades hon bli bekant med två kvinnor vars män båda var höga tjänstemän i företag som hade sina aktier noterade på New York-börsen.’ Slutet på Austens affärskarriär får fram huvudpunkten med ett inslag av ironi. Plågad och besviken av småföretagsamhetens problem beslutar han sig slutligen för att

[14] ‘Sättet att uppnå och behålla storhet är att alltid sträva efter någonting mer.’ Osborn Elliott: *Men at the Top*, New York 1959, s. 40. Denna bok innehåller mycket användbar information om amerikanska företagsledare.

sälja ut. Han får två miljoner dollars mer än vad företaget är värt – bara för att upptäcka att han nu helt plötsligt, utan anknytning till något företag, är en nolla till och med i de affärskretsar där han tidigare hade godtagits som en jämlike.

Men storleken är inte den enda mätaren på status inom företagsvärlden: detta är en överförenkling. Andra betydelsefulla mätare är tillväxttakten och 'styrkan' mätt efter sådana normer som kreditställningen och kursen på företagets aktier. Sålunda kommer, om man antar samma storlek, ett företag att placeras före andra om det är starkare och växer snabbare; och styrka och snabb tillväxt kan till och med uppväga en stor skillnad i storleken om det större företaget är stillastående eller på nedåtgående. Huvudmålsättningarna för bolagspolitiken – vilka på samma gång och oundvikligen är företagsledarnas personliga målsättningar – är sålunda styrka, tillväxttakt och storlek. Det finns ingen allmän formel för att kvantifiera eller kombinera dessa målsättningar – inte heller finns det något behov av en sådan. För de kan reduceras till den gemensamma nämnaren i räntabiliteten. Vinsterna tillhandahåller de interna medlen för expansion. Vinsterna är styrkans senor och muskler som i sin tur ger tillträde till främmande medel om och när det behövs. Inre expansion, förvärvande och sammangående är de sätt på vilka företag tillväxer, och tillväxt är vägen till storlek. Sålunda är vinsterna, om de också inte är det slutliga målet, ett nödvändigt medel för alla slutliga mål. Som sådant blir de det omedelbara, unika, enande, kvantitativa syftet för företagspolitiken, kriteriet för företagsmässig rationalitet, måttet på framgång i företagens värld. Här är den verkliga – den socio-strukturella till skillnad från den individualpsykologiska – förklaringen till det slag av vinstmaximerande beteende som Earley så skickligt beskrivit i det avsnitt vi citerade på sidorna 26-28.

Ingenting har ännu sagts om huruvida högre företagstjänstemän strävar efter att maximera sina löner och/eller personliga inkomster.[15] Man kan troligen tryggt anta att de gör det, och det av två skäl. Det försiggår, för det första, en selektiv process vilken tenderar att dra de människor som är mest intresserade av att tjäna pengar in i affärslivet och att avleda de som är mindre intresserade till andra verksamhetsområden. Som Veblen sade, 'män vars mål inte är en ökning av ägodelar ger sig inte in i affärslivet'.[16] Och för det andra är, inom varje given affärsmiljö, den relativa lönen eller inkomsten ett viktigt tecken på ställning. William H. Whyte, Jr. fann, när han undersökte högre företagstjänstemäns attityder till skatter, att följande var riktigt:

> Även om de högre tjänstemännen är olyckliga över de höga skatterna, är för dem huvudaspekten på lönen inte dess absoluta utan dess relativa storlek. Och den relativa storleken beror på lönen före skatt. Den del av lönetalongen som visar bruttolönen må vara orsak till ihåligt skratt, men det är fortfarande den delen som är den avgörande, och den man som får 30 000 dollar om året finner mycket liten tröst i att grubbla över att hans 37 000 dollar-per-år-rival bara får 892 dollar mer över än vad han själv får.[17]

Det kan sålunda knappast råda något tvivel om att företagsledarna normalt strävar efter att maximera sin personliga inkomst. Men ingenting av teorin om beteendet i företagsvärlden skulle ändras om vi gjorde det motsatta antagandet: att bolagens ledande män är ointresserade av storleken av sina inkomster, att de ger sig in i affärslivet och arbetar hårt därför att de tycker om det snarare än för de pengar det inbringar. Det finns otvivelaktigt en del affärsmän som känner det på det sättet: och utan tvekan kunde de alla vara av den typen och bli avlönade i enlighet med det, utan att det skulle ändra någonting i deras beteende som företagsledare.

---

[15] Dessa är naturligtvis inte identiska. Huvudsakligen av skatteskäl har företagen hittat på en mängd metoder för att ekonomiskt gottgöra sina direktörer utöver lön och bonus. Utslagna över direktörens hela liv kan dessa 'marginalförmåner' vara viktigare än själva lönen.

[16] *The Theory of Business Enterprise*, s. 20.

[17] *The Organization Man*, London 1957, s. 144-145.

Ett sätt att klargöra detta är att använda sig av en analogi. En professionell basebollspelare tjänar sitt uppehälle genom att spela boll. Han kan avsky detta liv och fortsätta med det enbart för pengarnas skull. Eller han kan älska spelet och vara villig att spela för ingenting om så vore nödvändigt. Det spelar ingen som helst roll när han kommer ut på spelplanen. Där dikteras hans målsättningar inte längre av hans personliga känslor eller vad han personligen föredrar, de föreskrivs honom i basebollens regelbok. Vad han än gillar och ogillar, vilka hans inre drivkrafter än är, så måste hans handlingar vara inriktade på det enda, mätbara målet att få flera poäng än det andra laget. Om han inte vill eller kan spela spelet i enlighet med regelboken, så blir han petad från laget och förlorar sitt arbete. Om hans bidrag till klubbens framgång är otillräckligt så får han sitta på reservbänken eller spela i de lägre divisionerna.

Baseboll är, sägs det, Amerikas nationalspel. Det skulle vara riktigare att säga att affärer är Amerikas nationalspel: många fler människor deltar i det och insatserna är mycket högre. Men de två fungerar efter liknande principer. I baseboll är målet att komma till toppen av ligan; den dagliga politiken inriktas på att vinna matcher genom att få fler poäng än motståndarlagen; spelarna bedöms efter sina ackumulerande dagliga prestationer. Inom affärsvärlden är målet att komma till toppen av företagspyramiden; den dagliga politiken inriktas på att göra största möjliga vinst; liksom i baseboll bedöms männen efter sina ackumulerande dagliga prestationer. I båda slängs de som vägrar att spela i enlighet med reglerna ut. De vars prestationer ligger under genomsnittet sjunker mot botten. I ingetdera är personliga motivationer viktiga utom såtillvida som de kan bidraga till effektivitet i handling, och i denna mening spelar de sin roll vid sidan av många andra faktorer såsom fysik, intelligens, skicklighet, utbildning och liknande.

I sammanfattning: Affärslivet är ett ordnat system som utväljer och belönar i enlighet med välförstådda kriterier. Den ledande principen är att komma så nära toppen som möjligt inom ett företag som ligger så nära toppen bland företag som möjligt. Härav följer behovet av maximala vinster. Härav följer behovet av att använda de vinster man uppnått till att öka den finansiella styrkan och påskynda tillväxten. Dessa saker blir de subjektiva målen och värderingarna i affärsvärlden eftersom de är systemets objektiva krav. Systemets karaktär bestämmer dess medlemmars psykologi, inte tvärtom.

Ett resultat av denna analys kräver att särskilt understrykas. ‘I den kapitalistiska produktionens gryning’, skrev Marx, ‘är girighet och önskan att bli rik de härskande lidelserna ... Ackumulera! Ackumulera! Det är Moses och profeterna.’ [18]Men han var försiktig nog att påpeka att denna härskande lidelse inte härrörde från den mänskliga naturen utan i stället var en produkt av det system i vilket det spelade en så avgörande roll:

> (Kapitalisten) delar med girigbuken lidelsen för rikedomen som rikedom. Men det som hos girigbuken framstår som en individuell mani, är hos kapitalisten en verkan av samhällsmekanismen i vilken han bara är ett kugghjul. Utvecklingen av den kapitalistiska produktionen gör det vidare nödvändigt att hela tiden öka det kapital som används i det enskilda företaget, och konkurrensen påtvingar varje individuell kapitalist den kapitalistiska produktionens inre lagar, som om de vore yttre tvångslagar. Den tvingar honom att ständigt öka sitt kapital för att bevara det, men han kan endast öka det genom fortsatt ackumulation.[19]

Vi har kommit en bra bit på väg sedan den kapitalistiska produktionens historiska gryning, och till och med sedan Karl Marx skrev *Kapitalet*. Nuförtiden verkar den girige kapitalisten, som griper efter varje ettöring och ängsligt vaktar över sin växande förmögenhet, som en stereotyp från en artonhundratalsroman. Bolagsmannen av idag har en annan attityd. Han gillar förvisso att tjäna så mycket pengar som möjligt, men han spenderar dem frikostigt, och

[18] *Kapitalet*, första boken, kapitel 22, avd. 4.
[19] ibid.

de pensionsförmåner och andra extraförtjänster som han får från företaget gör det möjligt för honom att inta en ganska lättsinnig attityd gentemot sitt personliga sparande. När man lägger märke till kontrasten mellan den moderne affärsmannen och hans tidigare motsvarighet, kan man kanske dra slutsatsen att den gamla drivkraften har gått ur systemet, att den klassiska bilden av kapitalismen som rastlöst drivs framåt av ackumulationens motor helt enkelt är otillämplig på dagens förhållanden?[20]

Vi kan nu se att detta är ett ytligt sätt att se på saken. Den verklige kapitalisten idag är inte den enskilde affärsmannen utan det stora företaget. Vad affärsmannen gör i sitt privatliv, hans attityd gentemot att skaffa och ge ut sin personliga inkomst – det är i grunden utan betydelse för systemets funktion. Vad som räknas är vad han gör i sitt bolagsliv och hans attityd gentemot att skaffa och ge ut företagets inkomster. Och här kan det inte råda något tvivel om att vinstskapande och -ackumulation upprätthåller en lika dominerande ställning idag som någonsin. Över portalen till dagens magnifika kontorsbyggnad skulle det vara lika mycket på sin plats, som på väggen till det anspråkslösa räknehuset från ett eller två århundraden tillbaka, att finna inskrivet: 'Ackumulera! Ackumulera! Det är Moses och profeterna.'

VII

Att den enskilde kapitalisten ersatts av bolagskapitalisten innebär en institutionalisering av den kapitalistiska funktionen. Hjärtat och kärnan i den kapitalistiska funktionen är ackumulationen: ackumulationen har alltid varit systemets primära drivkraft, platsen för dess konflikter, källan till både dess triumfer och dess katastrofer. Men endast i systemets barndom kunde ackumulationen sägas ha uttömt kapitalistens förpliktelser. Med framgången kom också ansvaret. Med Marx' ord:

> När ett visst utvecklingsstadium har nåtts blir en konventionell grad av slösaktighet, vilken också är ett uppvisande av rikedom och följaktligen en källa till kredit, en affärsnödvändighet för den 'olycklige' kapitalisten. Lyxen gör sitt inträde i kapitalistens representationsutgifter.[21]

Dessa representationskostnader har traditionellt tagit formen av iögonenfallande slöseri å ena sidan och välgörenhet å den andra. Båda har alltid haft vad som idag skulle kallas ett public-relations-syfte: den ena att blända och imponera på allmänheten, den andra att skaffa sig dess lojalitet och tillgivenhet. Båda har uppburits av kapitalisten i hans egenskap av privatperson.

En av de mest slående förändringarna på den amerikanska scenen under senare år har varit en kraftig nedgång i båda typerna av utgifter av affärsvärldens aristokrati. De stora egendomarna i Newport och Southampton, Morgans och Astors kungliga lustjakter, debutanttillställningarna som kostade en halv miljon dollar eller mer – man läser numera mer om dessa ting i historieböckerna än i dagstidningarnas societetsspalter. Den Store Affärsmannen av idag (med undantag, som sig bör, för Texas' oljemän) lever om inte anspråkslöst så åtminstone i anständig obemärkthet: det sista han önskar är att väcka stor uppmärksamhet med sin rikedom. På liknande sätt tycks individuell välgörenhet spela en allt mindre framträdande roll – i så stor

[20] Schumpeter gjorde just detta misstag. 'Bourgeoisin arbetade först och främst för att investera och det var inte så mycket en konsumtionsstandard som en ackumulationsstandard som den kämpade för och försökte försvara mot regeringar med kortsiktiga mål. Med nedgången i den drivkraft som familjemotivet ger, inskränks affärsmannens tidsperspektiv i stort sett till den tid han väntar att han ska leva. Och han blir kanske nu mindre villig än han var att fylla funktionen att tjäna, spara och investera, även om han inte ser något skäl att befara att resultatet bara skulle bli högre skatt. Han glider in i en sparfientlig sinnesstämning och accepterar alltmer sparfientliga teorier som vittnar om en kortsiktig filosofi.' J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, London 1943, s. 160-161. Att inget av detta är tillämpligt på bolagskapitalisten tycks fullständigt ha undgått Schumpeter.

[21] *Kapitalet*, första boken, kapitel 22, avd. 4.

utsträckning att en av landets största affärsmän, när han skriver om affärsvärldens problem, känner sig fullt berättigad att kalla ett av sina kapitel 'Den försvinnande filantropen'.[22]

Dessa utvecklingslinjer innebär emellertid inte att kapitalets representationskostnader på något sätt har avskaffats. Liksom när det gäller andra aspekter av den kapitalistiska funktionen så har ansvaret för att möta kapitalets representationskostnader institutionaliserats. Nuförtiden är det företaget självt som måste upprätthålla en hög levnadsstandard inför allmänheten, och det gör detta genom att resa grandiosa högkvarter, tillhandahålla kontor som blir flottare för varje år åt sina funktionärer, transportera dem i flottor av bolagsägda jetplan och Cadillacs, bevilja dem obegränsade utgiftskonton, och så vidare, och så vidare.[23] Det mesta av detta är iögonenfallande slöseri av renaste slag, negativt korrelerat, om något, med produktiv effektivitet; ändå skulle inget företag med allvarliga krav på att tillhöra Storfinansen drömma om att försumma denna aspekt av sin verksamhet. Storlek, framgång, styrka – företagspolitikens önskemål – måste inte bara uppnås utan också visas upp för hela världen till beskådan. Behovet av att blända och imponera är lika stort som någonsin, och de kostnader det för med sig har utan tvivel växt i takt med kapitalets tillväxt. Vad som har förändrats är det iögonenfallande slöseriets former och metoder, inte syftet eller innehållet.

Ungefär detsamma kan sägas om välgörenheten. Denna har också institutionaliserats, och fastän stiftelserna fram till nu har varit ledande, så spelar företagen själva en alltmer betydande roll, speciellt när det gäller att tillhandahålla privat stöd för institutioner för högre utbildning.[24] Utan tvivel har de iakttagare rätt som här ser en trend som kommer att fortsätta in i den obestämda framtiden; slutet kan mycket väl bli att kostnaderna för nästan all privat välgörenhet kommer att direkt bäras av företagen.

Det är på detta område av välgörenheten, och i de public-relationsansträngningar som följer med det och är nära sammanbundna med det, som vi finner den verkliga kärnan av sanning i

---

[22] Crawford H. Greenewalt, *The Uncommon Man: The Individual in the Organization*, New York 1959, s. 113ff.

[23] Ta t. ex. det sextio våningar höga bankpalats Chase Manhattan Bank låtit bygga. I den broschyr banken givit ut med titeln Ett nytt landmärke i New York kan man läsa: 'Med sina 270 meter, vilket är tillräckligt för att den tidiga morgonsolen ska bländas av sitt eget sken, representerar Chase Manhattan Bank's byggnad förverkligandet av ett arkitektoniskt ideal och en höjdpunkt inom modern företagsledning. Den utformades inte bara för att fungera, utan för att genom sin uppåtsträvande arkitektur vittna om en tidsepok snarare än ett övergående behov... När byggnaden befann sig på planeringsstadiet, beslöt man att det dekorativa inslag som bäst skulle komplettera den rena enkelheten i dess moderna arkitektur var skön konst. I överensstämmelse härmed vände sig banken till en grupp konstexperter som fick välja ut verk som skulle skapa en varm och stimulerande miljö för de anställda att arbeta i och samtidigt uttrycka bankens angelägenhet att värna om de saker som människan sätter högst värde på. De verk som valdes ut för att pryda privata kontor och öppna lokaler varierar från det senaste inom den abstrakta impressionismen till primitiv Americana och för tanken till den storslagna roll banken spelat i den amerikanska historien så väl som till dess globala intressen. ... I Chase Manhattan Plaza är verkligen många saker i en – en produkt av en tidsålder då det inte längre endast är ett talesätt att sträva efter stjärnorna och då människan genomborrar oceanernas djup lika lätt som hon går över gatan – en milstolpe i arkitekturens historia – ett häpnadsväckande funktionellt komplex – ett konstgalleri olikt alla andra i världen – en mäktig symbol för Chase Manhattan's tillförsikt inför framtiden.' Alla amerikaner kan dela en berättigad stolthet för detta monument över det som människan sätter högst värde på, inte minst eftersom de som skattebetalare betalar omkring halva dess kostnad.

[24] Man ska inte tro att allt detta är ren välgörenhet. 'Affärsföretag', skriver William M. Compton, ordförande i Council for Financial Aid to Education, 'är inga välgörenhetsinrättningar. Men de kan vara "välgörare" då välgörenhet anses ligga i ägarnas intresse.' *Association of American Colleges Bulletin*, mars 1954. Eller för att åter citera Crawford Greenewalt, ordförande i Du Pont: den amerikanska industrins fortsatta framsteg är beroende av om nationen har 'ett balanserat forskningsprogram, vilket betyder att den till sin tillämpade forskning måste lägga en tillräcklig mängd grundforskning för att skapa den faktabas på vilken alla vetenskapliga framsteg beror. ... En stor del av denna forskning bedrivs nu av industrin. Huvudansvaret måste emellertid vila på universiteten, ty endast där finns den atmosfär i vilken sann grundforskning kan bedrivas. Problemet är framförallt ekonomiskt; det är här som industrin genom att stödja den akademiska grundforskningen samtidigt kan tjäna sina aktieägare och fylla ett allmänt behov.' *The Uncommon Man*, s. 137-138.

föreställningen om ‘det själfulla företaget’. När vi kritiserade denna uppfattning tidigare avvisade vi synpunkten i Kaysens uppsats ‘The Social Significanse of Modern Corporation’ att vinstmaximering hade upphört att vara den styrande principen för företagets handlande. Men när Kaysen säger att det moderna bolagets ‘ansvar inför allmänheten är vittomfattande, och däribland räknar upp ‘ledarskap i lokal välgörenhet, tillhandahållande av stöd för högre utbildning, och till och med ren grundforskning’ så finns det ingen orsak att anmärka. När de har maximerat sina vinster känner företagen sig kallade att delta i aktiviteter av detta slag och kommer nästan säkert att göra detta i en ökande omfattning. Om detta är utflöden av företagets själ så kan existensen av detta metafysiska väsen betraktas som ett faktum. Men det är gammal välkänd själ, inte en ny. Efter att ha flytt från den kapitalistiske filantropens döende kropp har den flyttat till det kapitalistiska företaget. För systemet som helhet har det inte inträffat någon nettoökning av själfullhet.

VIII

Vi har försökt visa att dagens jätteföretag är en motor för maximering av vinster och kapitalackumulation i åtminstone lika stor utsträckning som den enskilde företagaren från en tidigare period. Men det är inte endast en förstorad och institutionaliserad version av den personlige kapitalisten. Det finns viktiga skillnader mellan dessa två typer av affärsverksamhet, och åtminstone två av dem är av grundläggande betydelse för en allmän teori om monopolkapitalismen: företaget har ett längre tidsperspektiv än den enskilde kapitalisten och det är en mer rationell beräknare. Båda skillnaderna är huvudsakligen relaterade till den ojämförligt större omfattningen av företagets operationer.

Företaget är i princip odödligt och inpräglar i sina funktionärer ett långt tidsperspektiv, inte på grund av sin speciella juridiska form (ett företag kan ju när allt kommer omkring avvecklas precis lika enkelt som en äganderätt) utan därför att vad det ‘företar’ är en omfattande och sammansatt kapitalinvestering vars värde är beroende av att det upprätthålls som ett verksamt företag. På liknande sätt framtvingar storleken av företagets operationer en långtgående specialisering och rationalisering av de företagsledande funktionerna. ‘Den kanske bästa analogin till en ledande företagsmans arbete’, skriver Crawlord H. Greenewalt, verkställande direktör för Du Pont Company, ‘är det som dirigenten av en symfoniorkester har, under vars ledning ett hundratal högt specialiserade och ändå mycket olika skickligheter blir en enda prestation med stor effektivitet.’ [25] Och när det gäller det stora företagets rationalistiska kynne kunde det knappast finnas mer talande vittnesmål än den snabba spridningen av metoder (och personal att arbeta med dem) av det slag som så kraftigt underströks i Earleys uttalande som citerades på sidorna 26-28 (xxx) – kostnadsredovisning, budgetering, databehandling, företagskonsultering, operationsanalys, och mycket annat vid sidan av detta.

Det långa tidsperspektivet i företaget och rationaliseringen av företagsledningen ger upphov till vissa karakteristiska attityder och beteendemönster. De kanske mest betydande av dessa är: 1) ett systematiskt undvikande av risktagning, och 2) en attityd av lev-och-låt-leva gentemot andra medlemmar av affärsvärlden. I båda avseendena är den kvantitativa förändringen jämfört med den gammaldags enskilda verksamheten så stor att den innebär en kvalitativ förändring.

1. När det gäller risktagandet är skillnaden inte så mycket att det var en inneboende egenskap hos den enskilde kapitalisten att vara mera av en spelare än företaget (fast han troligen var det) utan snarare att han varken hade förmågan eller vanan att beräkna riskerna. Han var som den lille enkle mannen som fortsätter att spela nummerspelet utan att antingen känna till eller bry sig om de speciella odds han har emot sig; medan det stora företaget är den professionelle

[25] *The Uncommon Man*, s. 64.

spelaren som ser noga till att oddsen är till hans favör. Tidsaspektsfaktorn spelar också en roll här: företaget, som inte befinner sig under någon press att realisera snabba resultat och som förfogar över omfattande resurser, närmar sig en ny utveckling med omsorg och försiktighet och gör inte ett slutligt åtagande förrän de lämpliga

46undersökningarna och förberedelserna har vidtagits. Slutligen, och på sätt och vis ironiskt, så vet företaget hur det för sina egna syften ska utnyttja själva svagheterna hos det mindre företaget som det har växt ifrån. När en ny bransch eller ett nytt verksamhetsfält öppnas tenderar det stora företaget att avsiktligt hålla sig i bakgrunden och tillåta individuella företagare och mindre företag att göra det nödvändiga pionjärarbetet. Många misslyckas och faller ur bilden, men de som lyckas drar upp de mest lovande linjerna för den framtida utvecklingen. Det är på detta stadium som storföretagen flyttar in i scenens mitt. Med hänvisning till marknaden för elektriska apparater, ett område han kände efter lång erfarenhet, skrev T. K. Quinn, tidigare en av vice-direktörerna i General Electrics: 'Jag känner inte till någon ursprunglig produktuppfinning, inte ens elektriska rakapparater eller värmedynor, som gjorts av något av jättelaboratorierna eller -företagen, möjligen med undantag av avfallskvarnen för hushållen ... Vad jättarna gjort är att gå in, köpa ut och absorbera de mindre nyskaparna.' [26] Fastän några allmänna informationer på detta område inte tycks vara tillgängliga, så finns det anledning att tro att mr Quinns uttalande gäller också för många andra branscher.

2. Den attityd av lev-och-låt-leva som karakteriserar Storfinansen härrör på samma sätt från storleken av företagets investeringar och från dess lednings beräknande rationalitet. Denna attityd är på det stora hela taget reserverad för andra stora företag och utsträcks inte till den mindre affärsmannen. De tre stora bilföretagen uppträder, till exempel, mot varandra på ett sätt som Schumpeter på ett riktigt sätt kallade 'ömsesidigt hänsynstagande',[27] medan deras beteende gentemot de tusentals detaljister som säljer deras produkter till allmänheten är notoriskt befallande och diktatoriskt. Orsaken är förstås att var och en av de stora inser den styrka och förmåga till motåtgärder de andra har och som ett resultat av en avsiktligt beräknad politik undviker att provocera dem. Men ömsesidigt hänsynstagande beteende begränsas inte på något sätt till konkurrenter. Om ett stort företag inte är konkurrent till ett annat så är det mycket sannolikt att det är antingen kund eller leverantör; och på detta område av företagsförbindelser är den härskande principen ömsesidighet, vilken föreskriver ömsesidigt hänsynstagande beteende lika säkert som konkurrensen gör det. Till detta kommer att Storfinansens värld är numeriskt liten, innefattande kanske något sådant som 10 000 människor i hela landet, och dess medlemmar är sammanknutna av ett helt nätverk av sociala lika väl som ekonomiska band. Medvetna om sin makt och ställning i samhället som helhet som de är, tenderar de naturligt att utveckla en gruppmoral som kräver solidaritet och ömsesidig hjälp dem emellan och att man visar en gemensam front mot världen utanför.

Det har inte alltid varit så. I början, när Storfinansen började komma fram ur djungeln av konkurrens i liten skala, var ömsesidigt hänsynstagande beteende verkligen sällsynt. Till och med järnvägarna måste genomgå en rad utmattande taxekrig innan de slutligen fick in i sina företagshuvuden att bankar och spår och lokomotiv och vagnar skulle komma att fortsätta att användas för att transportera passagerare och fraktgods vad som än kunde hända med aktieägare eller rivaliserande företagsledningar. De ursprungliga industribaronerna sökte, ställda inför följderna av knivskarp konkurrens, en väg ut genom en politik av skoningslös monopolisering. Offren för denna politik var emellertid talrika och inte utan inflytande. Genom att gå in i en tillfällig allians med otillfredsställda bönder och arbetare lyckades de få igenom antitrustlagarna, vilka, fastän långt ifrån att åstadkomma sitt erkända mål att bevara

[26] T. K. Quinn, *Giant Business: Threat to Democracy*, New York 1953, s. 117.
[27] *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 90.

(eller återställa) den fria konkurrensen, inte desto mindre satte verkliga hinder i vägen för fullständig monopolisering. Av denna orsak, lika väl som andra av teknologisk och ekonomisk natur, så förekom det få fall i vilka ett företag eller ens en finansiell intressegrupp lyckades upprätta effektiv kontroll över en hel marknad.

Det var under dessa omständigheter Storfinansens män började lära sig det ömsesidigt hänsynstagande beteendets förtjänster. Inlärningsprocessen påskyndades i samma mån som den höggradigt individualistiske industribaronen försvann från scenen och bolagsmannen gradvis tog hans plats som den typiske representanten för affärsvärlden. Idag finns det troligen färre verkliga monopol än det fanns vid sekelskiftet, men den knivskarpa konkurrensen är också oändligt mindre utbredd. Och detta leder oss direkt till problemet med växelverkan mellan företagsjättarna.

3. Överskottets tendens att öka

I

Monopolkapitalismen är ett system som är uppbyggt av storföretag. Detta innebär inte att det inte finns några andra beståndsdelar i systemet eller att det är lämpligt att studera monopolkapitalismen genom att bortse från allt utom de stora företagen. Det är både mera realistiskt och mera upplysande att från början, vid sidan av storföretagens monopolsektor, inbegripa en mer eller mindre omfattande sektor av mindre företagsamhet, av det skälet att den mindre företagsamheten på många sätt ingår i Storfinansens beräkningar och strategier. Att bortse från den mindre företagsamheten skulle vara att utesluta från undersökningsområdet några av de faktorer som är bestämmande för Storfinansens beteende.

Man måste emellertid akta sig för att gå i den fällan att anta att Storfinansen och den mindre företagsamheten är kvantitativt jämlika eller av likställd betydelse för systemets *modus operandi*. Den dominerande beståndsdelen, den primära drivkraften, är Storfinansen organiserad i storföretag. Dessa företag är vinstmaximerare och kapitalackumulerare. De leds av bolagsmän vilkas framgång är nära anknuten till företagens framgång eller misslyckande. De – och här gäller pronominet både företaget och individerna – ser framåt och beräknar med omsorg. Det är deras initiativ som sätter ekonomin i rörelse, deras makt som håller den igång, deras politik som för den in i svårigheter och kriser. Småföretagen befinner sig på den mottagande sidan, reagerar på Storfinansens press, formar och kanaliserar den i viss utsträckning, men utan effektiv makt att motverka den och ännu mindre att ta självständiga initiativ. Utifrån teorin om monopolkapitalismen borde den mindre företagsamheten egentligen behandlas som en del av den omgivning i vilken Storfinansen opererar snarare än som en agerande på scenen.

II

Inom företaget är relationerna direkta, hierarkiska, byråkratiska. Här härskar den verkliga planeringen, med order som går från toppen och nedåt och ansvar från botten och uppåt. För systemet som helhet är emellertid sådana relationer frånvarande. Inte ens de största företagen tillverkar mer än en mycket liten del av samhällets totala produktion. Ta General Motors, till exempel, som, räknat efter omsättningen, är landets största industriföretag. 1957 uppgick GM:s totalsumma av löner, kapitalkostnader och vinster, vilket nära motsvarar bolagets bidrag till bruttonationalprodukten, till något mer än 4 miljarder dollar, omkring 1 procent av BNP det året. Det är förstås sant att åtskilliga jätteföretag ofta agerar i samförstånd, men de gör det med syftet att tjäna sina egna mål snarare än för att öva inflytande på, för att inte tala om att kontrollera, funktionen av systemet som helhet.

På det hela taget är monopolkapitalismen oplanerad liksom sin konkurrensbetonade föregångare. De stora företagen står i förbindelse med varandra, kunderna, arbetskraften, den mindre företagsamheten i främsta rummet genom marknaden. Det sätt på vilket systemet arbetar är fortfarande den oavsiktliga följden av egoistiska handlingar av de talrika enheter som det består av. Och eftersom marknadsrelationerna huvudsakligen är prisrelationer, så måste studiet av monopolkapitalismen, liksom studiet av konkurrenskapitalismen, börja med prismekanismens verkningar.

Den avgörande skillnaden mellan de två är välkänd och kan sammanfattas i påståendet att under konkurrenskapitalismen var det enskilda företaget en ‘pristagare’ medan det stora företaget under monopolkapitalismen är en ‘prisgivare’.[1] Men analysen av följderna av denna skillnad för funktionen av systemet som helhet har varit förvånansvärt torftig. Det finns en

[1] Denna terminologi infördes av Tibor Scitovsky, *Welfare and Competition: The Economics of a Fully Employed Economy*, London 1952, s. 18 och 20.

omfattande litteratur, såväl teoretisk som empirisk, om prissättningen på enskilda varor eller produkter av särskilda branscher men mycket litet om funktionen och konsekvenserna av ett monopolpris*system*.

Denna brist på förbindelse mellan analysen av systemets delar och analysen av helheten – mellan vad som idag ofta kallas mikroekonomi och makroekonomi – kännetecknade inte de äldre teorierna om konkurrensekonomin. Vare sig de närmade sig saken ur företagets eller branschens synvinkel, som Marshall, eller, som i Walras' fall, de började med en översikt av systemet som helhet, så sökte de visa hur systemet tenderade att komma fram till ett jämviktstillstånd i vilket resurser fördelades, produktion framställdes och inkomsten fördelades i enlighet med klart definierade principer. När, vidare, denna konkurrensmodell 'dynamiserades' genom att kapitalackumulation (sparande och investering) infördes utvidgades teorin till att visa hur prismekanismen (inklusive räntesatsen), om de riktiga antagandena hade gjorts, skulle reglera den kapitalmängd som kom fram så att den överensstämde med de krav en ökande befolkning och framåtgående teknologi ställde medan full sysselsättning av tillgängliga produktionsresurser upprätthålls.

Det var förstås uppenbart att denna modell med ett harmoniskt tillväxande system inte var en trogen återspegling av den kapitalistiska verkligheten. Man lade därför till en kompletterande teori om konjunkturcykler vilken började, och i mycket stor utsträckning blivit kvar, på den makroekonomiska nivån.

Konjunkturcyklerna och de skilda fenomen som har anknytning till dessa behandlades som störningar i vad som annars skulle ha varit en normal utveckling, varvid dessa störningar berodde på vissa faktorer som man bortsett ifrån vid konstruktionen av den jämnt fungerande modellen. De faktorer som oftast framhölls var penning- och kreditsystemet, variationerna i affärsmännens psykologi, och ojämnheten i den teknologiska förändringen. Genom att understryka skilda faktorer, eller kombinera dem på olika sätt, arbetade man fram en rad familjer av konjunkturcykelteorier. Från vår nuvarande synpunkt är det viktiga att ingen av dessa teorier innehöll nya antaganden eller slutsatser om prissystemets egenskaper eller sätt att fungera.

Detta var situationen när Joan Robinson och E. H. Chamberlin, under det tidiga 1930-talet, gjorde de första stora attackerna mot den traditionella pristeorin. Inte så att de förnekade dess giltighet på basis av dess egna antaganden, men de förnekade eftertryckligt den allmänna tillämpligheten av antagandena genom att betona att de flesta branscher varken hade fri konkurrens i den traditionella meningen eller fullständigt monopol (ett fall som tidigare hade behandlats som ett intressant men betydelselöst undantag från regeln). De teorier om 'ofullkomlig konkurrens' och 'monopolistisk konkurrens' som fördes fram av Robinson och Chamberlin blev sedan föremål för utvidgning och tillägg av en stor hop av andra författare och det är nu möjligt att säga att en stor mängd prismönster som rör enskilda varor och branscher har studerats mer eller mindre tillräckligt.

Allt detta arbete blev emellertid kvar på den mikroekonomiska nivån och har haft förvånande litet inflytande på analysen av funktionen av systemet som helhet. På detta område har förstås de största framstegen under de tre senaste årtiondena förknippats med namnet Keynes, vars mästerverk, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, publicerades 1936. Fastän detta var åtskilliga år efter Robinsons och Chamberlins attacker mot den traditionella pristeorin visade Keynes inte det minsta tecken på att han influerats av de nya teorierna. Hans arbete och hans efterföljares arbeten (inklusive, paradoxalt nog, mrs Robinsons egna) har stannat kvar inom den ortodoxa konjunkturcykelteorins tradition, varvid de tagit konkurrensens prissystem för givet och sökt förklara följderna av vissa nya, och på många sätt mera realistiska och relevanta, antaganden på den makroekonomiska nivån.

Orsakerna till denna alltmera uttalade skilsmässa mellan mikro- och makroteorier måste sökas i den borgerliga nationalekonomins apologetiska karaktär. Som vi ska se, så blir följderna av en genomgripande återförening av de två nivåerna av analys – det monopolistiska prissystemets ersättande av det traditionella konkurrenssystemet, och analysen av dess innebörd för hela ekonomin – ingenting mindre än förödande för kapitalismens krav på att betraktas som en rationell social ordning som är ägnad att främja sina medlemmars välfärd och lycka. Eftersom ett huvudintresse hos den borgerliga nationalekonomin sedan länge har varit att stödja dessa krav, så har ekonomerna av naturliga skäl inte visat någon entusiasm för att följa en riktning som slutar med att visa deras falskhet.

Det har naturligtvis funnits undantag, men som vanligt i sådana fall så har deras arbeten fått litet av den uppmärksamhet de förtjänat. Föregångsmannen när det gällt att återförena mikro- och makroteorierna var Michael Kalecki som inte endast 'upptäckte *General Theory* oberoende (av Keynes)' [2] utan också var den förste att innefatta vad han kallade 'graden av monopol' i sin övergripande modell av ekonomin.[3] Ytterligare ett långt steg i samma riktning, vilket hade mycket att tacka Kaleckis inflytande för, var Josef Steindls *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952). Och var och en som känner till Kaleckis och Steindls arbeten kommer att med lätthet upptäcka att författarna till föreliggande arbete är skyldiga dem en hel del. Om vi inte har citerat dem oftare eller mera direkt använt deras teoretiska formuleringar än vi gjort så är orsaken att vi för våra syften har funnit ett annat angreppssätt och en annan presentationsform bekvämare och användbarare.

III

När vi säger att jätteföretagen är prisgivare menar vi att de kan bestämma och också bestämmer vilka priser de vill sätta på sina produkter. Det finns naturligtvis gränser för deras frihet att välja: över och under vissa prisnivåer skulle det vara att föredra att avbryta produktionen helt och hållet. Men vanligen är utsträckningen av valmöjligheterna omfattande. Vad är det som bestämmer vilka priser som sätts inom denna utsträckning?

Det enklaste svaret är det som den traditionella monopolteorin ger. Ett monopol definieras som den enda säljaren av en vara för vilken det inte finns några substitut. När han varierar sitt pris från högre till lägre kommer folk att köpa mer av hans produkt men inte på bekostnad av en liknande produkt hos en rivaliserande säljare. Eftersom inga andra säljare kommer att direkt beröras av förändringen i monopolets pris kommer ingen att ha något motiv att reagera eller slå tillbaka. Under dessa omständigheter är lösningen av monopolets problem enkel: det kommer att sänka sitt pris till den punkt där den ökning av intäkterna som kommer av att sälja en ytterligare enhet (med hänsyn tagen till det faktum att priset för alla föregående enheter också går ner) är exakt lika stor som den ökning av kostnaderna som det innebär att producera ytterligare en enhet. Fram till denna punkt ökar tillverkningen och försäljningen av en ytterligare enhet intäkterna mer än kostnaderna; bortom denna punkt gäller motsatsen. Följaktligen bestämmer denna punkt det pris och den produktionsnivå som maximerar monopolets vinst.

Det typiska storföretaget är emellertid inte ett monopol i denna mening. Det är i stället ett av flera stora företag som tillverkar varor som är mer eller mindre fullständiga substitut för varandra. När ett av dem ändrar sitt pris kommer följderna omedelbart att märkas för de andra. Om företag A sänker sitt pris så kommer en del ny efterfrågan att sugas upp men huvudeffekten kommer att bli att kunder dras från företagen B, C, och D. De senare, som inte är villiga att ge upp sina marknader till A, kommer att vidta motåtgärder genom att sänka sina

[2] Joan Robinson, *Economic Philosophy*, London 1962, s. 93.

[3] Kaleckis banbrytande verk: *Essays in the Theory of Economic Fluctuations och Studies in Economic Dynamics*, publicerades 1939 och 1943. Hans *Theory of Economic Dynamics*, London 1954, är ett slags kombinerad och reviderad andra upplaga av de två tidigare verken.

priser, kanske till och med gå under A. Medan A:s ursprungliga aktion gjordes i förväntningen att öka företagets vinst så kan nettoresultatet bli att alla företagen befinner sig i ett sämre läge.

Under dessa omständigheter är det omöjligt för ett enstaka företag, ens om det har den fullständigaste information om efterfrågan på branschens produkter och om sina egna inkomster, att veta vilket pris som skulle maximera dess vinst. Vad det kan sälja beror inte bara på dess eget pris utan också på de priser dess rivaler sätter, och dessa kan det inte känna till på förhand. Ett företag må sålunda göra en aldrig så noggrann uppskattning av det vinstmaximerande priset, i avsaknaden av kunskaper om rivalernas reaktioner kommer det att träffa rätt bara av en händelse. En felaktig gissning om konkurrenternas reaktioner skulle kasta hela prisberäkningen åt sidan och nödvändiggöra justeringar som i sin tur skulle provocera rivalerna till ytterligare steg, och så vidare, varvid det vore fullt möjligt att hela processen förföll till ett ömsesidigt destruktivt priskrig.

Instabila marknadssituationer av detta slag var mycket vanliga under monopolkapitalismens tidigare faser och inträffar fortfarande då och då, men de är inte typiska för dagens monopolkapitalism. Och de är givetvis bannlysta av de stora företagen med dessas tendens att se framåt, planera noggrant och enbart satsa på det säkra. Att undvika sådana situationer blir därför bolagspolitikens första omsorg, den ordnade och vinstgivande affärsverksamhetens *sine qua non*.

Detta mål uppnås genom det enkla medlet att prissänkning bannlyses som ett legitimt medel för ekonomisk krigföring. Detta har naturligtvis inte inträffat på en gång eller som ett medvetet beslut. I likhet med andra mäktiga tabun har det mot prissänkning växt upp gradvis ur en lång och ofta hård erfarenhet och det får sin styrka från det faktum att det tjänar mäktiga samhällskrafters intressen. Så länge det accepteras och efterföljs är den farliga osäkerheten avlägsnad från det rationaliserade strävandet efter maximala vinster.

När priskonkurrensen är bannlyst har säljarna av en viss vara eller näraliggande substitut intresse av att se till att det pris eller de priser som etablerats är sådana att de maximerar vinsterna för gruppen som helhet. De må slåss om uppdelningen av dessa vinster – ett ämne som vi snart ska återvända till – men ingen kan önska att totalsumman som man ska slåss om skulle vara mindre snarare än större. Detta är det avgörande faktum när det gäller bestämningen av det typiska storföretagets prispolitik och -strategier. Och det innebär att den riktiga allmänna pristeorin för en ekonomi som domineras av sådana företag är den klassiska och nyklassiska nationalekonomins traditionella monopolpristeori. Vad ekonomer hittills har behandlat som ett specialfall visar sig, under monopolkapitalistiska förhållanden, vara det allmänna fallet. Detta är en uppfattning som troligen skulle få ganska vidsträckt bifall bland ekonomer idag, fast mycket litet än så länge gjorts i riktning mot att utarbeta dess innebörd .[4]

Om maximering av gruppens vinster utgör prisprocessens innehåll under monopolkapitalismen, så kan dess form vara mycket olika i enlighet med särskilda historiska eller juridiska förhållanden. I en del länder tillåts eller till och med uppmuntras säljarna att gå tillsammans i syftet att samordna sin politik. De arrangemang som blir resultatet kan variera ända från fast knutna karteller som reglerar både priser och produktionsnivåer (ungefär som det rena monopolfallet) till informella överenskommelser att hålla sig till särskilda prislistor (som till exempel vid de berömda ‘Gary-middagarna’ inom den amerikanska stålindustrin under århundradets början). I Förenta staterna, där konkurrensideologin av historiska skäl har förblivit stark trots monopoliseringens fakta, förhindrar antitrust-lagarna effektivt sådant

[4] Se t. ex. Duesenberrys påstående: ‘... den typiska relationen mellan priser och kostnader under oligopolistiska förhållanden skiljer sig inte nämnvärt från den relation som skulle existera under monopolistiska förhållanden.’ James S. Duesenberry, *Business Cycles and Economic Growth*, New York 1958, s. 113.

öppet samförstånd mellan säljare. Hemligt samförstånd är otvivelaktigt vanligt men det har sina nackdelar och risker och kan knappast beskrivas som den norm mot vilken en typisk oligopolistisk bransch tenderar. Denna norm är, det förefaller klart, ett slags tyst samförstånd som når sin mest utvecklade form i vad som är känt som 'prisledarskap'.

Som Burns definierat det 'förekommer prisledarskap när det pris till vilket de flesta företagen inom en bransch erbjuder sig att sälja bestäms av att man antar det pris en av dem tillkännager'.[5] Prisledaren är vanligen det största och mäktigaste företaget i branschen – såsom U.S. Steel eller General Motors[6] – och de övriga godtar dess dominerande roll inte bara därför att det lönar sig för dem att göra så utan också därför att de vet att om priskrig skulle bryta ut så skulle prisledaren kunna stå ut med svårigheterna bättre än de själva.

Prisledarskap i denna strikta mening är endast huvudarten i en mycket större familj. Inom cigarettindustrin, till exempel, turas de stora företagen om med att ta initiativet till prisförändringar; och inom petroleumindustrin tar olika företag ledarskapet på olika regionala marknader och i viss utsträckning vid olika tidpunkter. Så länge ett någorlunda regelbundet mönster upprätthålls kan sådana fall beskrivas som modifierade former av prisledarskap. Men det finns många andra situationer i vilka ingen sådan regelbundenhet kan urskiljas: vilket företag som tar initiativet till prisförändringar förefaller godtyckligt. Detta innebär inte att den väsentliga beståndsdelen tyst överenskommelse är frånvarande. Det initiativtagande företaget kan helt enkelt tillkännage för resten av branschen att 'vi anser att det är dags att höja (eller sänka) priset i allas vårt intresse'. Om de övriga instämmer så kommer de att följa efter. Om de inte gör så, kommer de att stå fast, och det företag som tog det första steget kommer att återta sin ursprungliga prisförändring. Det är denna villighet till återkallande om en ursprunglig förändring inte efterföljs som utmärker den tysta överenskommelsens situation till skillnad från priskrigets situation. Så länge alla företagen godtar denna allmänna överenskommelse – och den är verkligen ingenting annat än en naturlig följd av priskonkurrensens bannlysning – så blir det ganska lätt för gruppen som helhet att känna sig fram till det pris som maximerar branschens vinst. Vad som krävs är helt enkelt att initiativtagaren till förändring ska agera med hela gruppens intresse såväl som sitt eget för ögonen och att de övriga ska vara beredda att signalera sitt instämmande eller ogillande genom att följa efter eller stå fast. Om dessa betingelser är uppfyllda så kan vi tryggt anta att det vid varje tidpunkt rådande priset är en rimlig approximation till det teoretiska monopolpriset.

Vad som särskiljer detta fall från det strikta prisledarfallet är att alla företagen där i verkligheten redan bundit sig för att godta de bedömningar som görs av ett av dem, medan de här alla bestämmer sig varje gång en förändring är i fråga. För att låna en analogi från politiken kan vi säga att i det ena fallet har vi att göra med 'diktatur' i det andra 'demokrati'. Men syftet är i båda fallen detsamma – att maximera vinsterna för gruppen som helhet. 'Diktaturerna' tenderar förstås att uppträda i sådana branscher där ett företag är mycket större och starkare än de övriga, som inom stål- och bilbranscherna, medan 'demokratierna' är sannolika i branscher där de dominerande företagen är mera likstora och likstarka.

En inskränkning av den föregående analysen förefaller vara på sin plats. I det 'rena' monopolfallet rör sig priserna uppåt eller nedåt med lika stor lätthet, som svar på ändrade förhållanden, helt och hållet beroende på om en höjning eller en sänkning kommer att förbättra vinstläget. I frågan om oligopolet är detta inte längre riktigt fallet. Om en av säljarna höjer sitt pris så kan

[5] Arthur R. Burns, *The Decline of Competition: A Study of the Evolution of American Industry*, London 1963, s. 76.

[6] Se de utmärkta rapporterna från Kefauver Subcommittee on Anti-trust and Monopoly, Senate Judiciary Committee, 85th Cong., Ist Sess.: *Administered Prices: Steel* (mars 1958) och *Administered Prices: Automobiles* (oktober 1958).

detta omöjligt tolkas som ett aggressivt steg. Det värsta som kan hända honom är att de övriga står fast och han blir tvungen att återta prishöjningen (eller acceptera en mindre marknadsandel). När det, å andra sidan, är frågan om en prissänkning så finns alltid möjligheten att aggression är avsikten, att prislänkaren försöker öka sin andel av marknaden genom att bryta mot priskonkurrenstabut. Om rivalerna tolkar det ursprungliga steget på detta sätt så kan följden bli ett priskrig med förluster för 'alla. Följaktligen kommer samtliga troligen att vara mera försiktiga när det gäller att sänka priserna än när det gäller att höja dem. Under oligopol tenderar priserna, med andra ord, att vara svårare att rubba nedåt än uppåt-och detta faktum inför en betydande slagsida uppåt i den allmänna prisnivån i en monopolkapitalistisk ekonomi. Det ligger mycket sanning i *Business Week*'s uthalande att prissystemet i Förenta staterna idag är sådant att det 'fungerar bara ena vägen – uppåt'.[7]

En ytterligare begränsning: att priskonkurrens normalt är tabubelagd i oligopolistiska situationer innebär inte att den är totalt utesluten eller att den aldrig spelar en viktig roll. Varje företag eller företagsgrupp som tror att de kan stadigvarande vinna på en aggressiv pristaktik kommer inte att tveka att använda en sådan. Det är särskilt troligt att en sådan situation uppstår i nya branscher där alla företag slåss för positioner och inget tämligen stabilt mönster för marknadsuppdelning än så länge har tagit form (alla branscher måste, förstås, genomgå denna fas). Under dessa omständigheter kan lågkostnadstillverkare offra omedelbart uppnåeliga vinster för målet att öka sin marknadsandel. Högkostnadstillverkare, som saknar förmåga att hänga med, kan bli tvingade in i sammanslagningar på ogynnsamma villkor eller slås ut från marknaden helt och hållet. På detta sätt går branschen igenom en stabiliseringsprocess vid vars slut ett visst antal företag har fast förskansat sig och demonstrerar sin förmåga att överleva en hård kamp. När detta stadium nåtts finner de återstående företagen att en aggressiv pristaktik inte längre utlovar långsiktiga fördelar som kan ta ut kortsiktiga offer. De följer därför äldre branschers exempel och överger priset som ett konkurrensvapen och utvecklar ett system för tyst överenskommelse som passar deras nya omständigheter.

Eftersom det vid varje given tidpunkt är troligt att det finns ett antal branscher som befinner sig i den första fasen av utvecklingen så är det alltid möjligt att peka på delar av ekonomin som är långtifrån bestämda av konkurrens i den traditionella atomistiska meningen av begreppet och i vilka ändå priskonkurrens är vanlig. Sådana exempel undanröjer emellertid inte tesen att oligopolpriser bäst förklaras med den traditionella monopolpristeorin; de tjänar helt enkelt till att påminna oss om att det tar tid för ett stabilt oligopol att framträda och för de företag som tillsammans bildar det att utveckla ett ändamålsenligt mönster av vinstmaximerande beteende.

Slutet på den första fasen innebär naturligtvis inte att kampen för större marknadsandelar är avslutad; det innebär helt enkelt slutet på priskonkurrensen som ett vapen i denna strid. Striden själv går vidare men med andra vapen. Och detta förklarar, trots att den traditionella monopolpristeorin med endast mindre inskränkningar är tillämplig på storföretagens ekonomi, varför denna ekonomi inte desto mindre inte fungerar som om den vore sammansatt av rena monopol.

IV

Det finns branscher, bland dem mycket viktiga sådana, på vilka dessa teoretiska överväganden inte stämmer. Dessa branscher innefattar de 'naturliga' monopolen: elektrisk kraft, telefon och andra allmänna serviceinrättningar (järnvägarna brukade höra till denna grupp, men de är nu utsatta för svår konkurrens från lastbilar och flygplan). De innefattar också råvaruutvinnande branscher som råoljeproduktion och jordbruk. På sätt och vis utgör dessa

[7] *Business Week*, 15 juni 1957.

två grupper motsatta poler: de ‘allmänna serviceinrättningarna är sådana stränga monopol och deras produkter så viktiga att de med lätthet skulle kunna ta ut priser som skulle ge mycket högre vinster än den typiska industrijätten åtnjuter; medan de råvaruproducerande branscherna präglas av osedvanligt hård konkurrens och låga vinster. Lämnade åt sig själva tenderar dessa branscher, med andra ord, att vara antingen orättmätigt bra eller oskäligt dåligt vinstgivande mätt med Storfinansens normer.

Det är lika sant nu under monopolkapitalismen som det var på Marx’ tid ‘att ‘statens ... verkställande makt är helt enkelt en kommitté för skötseln av hela borgarklassens gemensamma angelägenheter’ .[8] Och hela borgarklassens gemensamma angelägenheter innefattar ett intresse av att inga branscher som spelar en viktig roll i ekonomin och i vilka stora ägandeintressen är inblandade ska vara antingen för vinstgivande eller för olönsamma. Extra stora vinster uppnås inte endast på bekostnad av konsumenterna utan också på bekostnad av andra kapitalister (elektrisk kraft och telefonservice är, till exempel, grundläggande kostnader för alla branscher), och därtill kommer att de kan provocera och under tider av politisk instabilitet verkligen provocerar fram krav på verkligt effektiva antimonopolåtgärder. Abnormt låga vinster i en viktig del av ekonomin såsom jordbruket skadar, å andra sidan, en stor och mäktig ägargrupps intressen, vilken är i stånd att genom påtryckningar och köpslagan med andra kapitalister försäkra sig om det nödvändiga stödet för motverkande åtgärder. Det blir därför under monopolkapitalismen ett statens åliggande att, så långt det är möjligt, se till att priser och vinstmarginaler i de avvikande branscherna bringas inom de gränser som är rådande bland jätteföretagens huvudstyrka.

Detta är bakgrunden och förklaringen till de oräkneliga regleringar som karakteriserar den amerikanska ekonomin idag – kommittéers reglering av de allmänna serviceinrättningarna, proportionell uppdelning av oljeproduktionen, prisstöd och arealkontroll inom jordbruket, och så vidare. I vart och ett av fallen påstås naturligtvis något beaktansvärt syfte vara avsett att tjänas – att skydda konsumenterna, att bevara naturtillgångar, ‘att rädda familjejordbruket – men enbart den naive tror att dessa vackert klingande målsättningar har något mer att göra med saken än de blommor som slår ut om våren. Det föreligger i verkligheten en omfattande litteratur, grundad till största delen på officiella dokument och officiell statistik, som visar att de reglerande kommittéerna skyddar investerarna snarare än konsumenterna, att den proportionella uppdelningen av oljeproduktionen slösar bort snarare än bevarar naturtillgångarna, att familjejordbruken går tillbaka fortare än i någon tidigare period i den amerikanska historien.[9] Allt detta inses fullständigt så snart man begripit den grundläggande principen att statens funktion under monopolkapitalismen är att tjäna monopolkapitalets intressen. Som två försvarare av den fria konkurrensen så riktigt har sagt: ‘Med varje framryckning för monopolet mot större ekonomisk makt och mera allmänt socialt accepterande så blir den federala regeringen mer underdånig gentemot det, mer beroende av det, mer benägen att gynna det genom att ge privilegier, beskydd och subsidier.’ [10]

Följaktligen är effekten av regeringsingripanden i ekonomins marknadsmekanismer, vilka deras påstådda syften än är, att få systemet att arbeta mer, inte mindre, som ett vilket utgörs uteslutande av jätteföretag som handlar och handlar mot varandra på det sätt som analyserats i detta och föregående kapitel.

V

[8] *Kommunistiska Manifestet*, del 1 stycke 12.
[9] En hel del relevant material finns samlat i Walter Adams och Horace M. Gray, *Monopoly in America: The Government as Promoter*, New York 1955.
[10] ibid., s. 1.

Att stärka monopolen och reglera deras operationer är naturligtvis inte statens enda funktion under monopolkapitalismen. Senare, särskilt i kapitlen 6 och 7, ska vi ganska utförligt analysera hur staten, genom sina beskattnings- och utbetalningsaktiviteter och genom sin politik gentemot resten av världen, spelar en avgörande roll för det sätt på vilket systemet fungerar. Följande fråga reser sig därför: Skulle det inte vara bättre att från början uppta en terminologi som drar uppmärksamheten till och understryker statens roll i detta sociala system? Det finns fullt tillräckliga prejudikat för att göra så. I *Staten och revolutionen* (1917) talade Lenin om 'epoken av monopolkapitalismens utveckling till statsmonopolkapitalism' och det är nu den vedertagna uppfattningen i den kommunistiska världen att de framskridna kapitalistiska länderna sedan länge har passerat genom detta övergångsstadium och gått in i stats-monopolkapitalismens stadium.

Vi har valt att inte följa detta prejudikat utan att i stället använda termerna 'monopolkapital' och 'monopolkapitalism' utan begränsning av två skäl. För det första, så har staten alltid spelat en avgörande roll i kapitalismens utveckling, och medan denna roll utan tvekan har ökat kvantitativt så finner vi inte bevisen för en kvalitativ förändring under de senare årtiondena övertygande. Att speciellt betona statens roll i monopolkapitalismens nuvarande stadium skulle under dessa omständigheter enbart kunna vilseleda folk att tro att den var av ringa betydelse i kapitalismens tidigare historia. Till och med ännu viktigare är att termer som 'statskapitalism' och 'statsmonopolkapitalism' nästan oundvikligen bär med sig bibetydelsen att staten på något sätt är en *oberoende* social kraft, likställd med den privata affärsvärlden, och att systemets funktion bestäms inte enbart av samarbete mellan dessa två krafter utan också av deras motsättningar och konflikter. Detta förefaller oss vara en allvarligt vilseledande uppfattning – i verkligheten är det så att vad som förefaller att vara konflikter mellan affärsvärlden och regeringen är avspeglingar av konflikter inom den härskande klassen – och vi anser det vara önskvärt att undvika en terminologi som tenderar att ge den spridning.

VI

Att priskonkurrensen övergivits betyder inte att all konkurrens upphört: den tar nya former och rasar vidare med tilltagande intensitet. De flesta av dessa nya former av konkurrens faller under vad vi kallar säljansträngningen, åt vilken nästa kapitel ägnas. Här begränsar vi uppmärksamheten till de former av konkurrens som har direkt betydelse för produktionskostnaderna och följaktligen för överskottets storlek.

Om det är riktigt, som vi har hävdat, att oligopolen lyckas åstadkomma en nära approximation till det teoretiska monopolpriset och om deras aldrig upphörande ansträngningar att minska kostnaderna, vilket så kraftigt betonats av James Earley,[11] i allmänhet är framgångsrika, så följer det med oundviklig logik att överskottet måste ha en stark och ihållande tendens att öka. Men innan denna slutsats kan godtas måste vi fråga oss huruvida *systemet* av oligopol ger upphov till ett tryck som tvingar företagsledningarna att sänka kostnaderna och öka effektiviteten. Vi vet att detta är fallet i konkurrenssystemet: som Marx' uttryckte det, 'konkurrensen får de i den kapitalistiska produktionen inneboende lagarna att av varje individuell kapitalist kännas som yttre tvångslagar'.[12] Gäller detta för det slag av konkurrens som förekommer mellan jätteföretagen? Eller måste vi om dem säga vad Adam Smith sade om aktiebolagen, mellan vilka och monopol han satte likhetstecken: 'Monopol är en stor fiende till god företagsledning, vilken aldrig kan allmänt upprättas utom som en följd av den fria och allomfattande konkurrens som tvingar alla att använda sig av den för självförsvarets skull.' [13]

[11] Ovan, s xx
[12] *Kapitalet*, första boken, kapitel 22, avd. 3.
[13] *The Wealth of Nations*, första boken, kapitel 11, del 1.

Detta är utomordentligt viktiga frågor när det gäller förståelsen av monopolkapitalismen och vi måste när vi söker besvara dem akta oss för att ta den litteratur som kommer från storföretagens ledningar själva för vad den utger sig för. Vi vet att ledningarna för storföretagen och deras talesmän har allt intresse av att framställa en bild av teknologisk framstegsanda och organisatorisk effektivitet. Vi vet också att sådana bilder ofta blott är rationaliserande ideologier. Vad som behöver avgöras är inte vad företagsledningarna önskar att vi ska tro utan vilka beteendemönster som påtvingas dem av själva systemets funktion.

Det finns, förefaller det oss, två aspekter på icke-priskonkurrens som är av avgörande betydelse här. Den första har att göra med vad man skulle kunna kalla marknadsuppdelningens dynamik. Den andra har att göra med den särskilda form säljansträngningen antar inom produktionsvaruindustrierna.

För att börja med, så åtnjuter företaget med de lägre kostnaderna och de större vinsterna en mängd fördelar framför rivaler med högre kostnader i kampen för större marknadsandelar. (Detta faktum tycks i stor utsträckning ha blivit förbisett av ekonomerna,[14] men står helt klart för affärsmännen.) Företaget med de lägsta kostnaderna har övertaget; det kan kosta på sig att vara aggressivt och till och med hota med priskrig. Det kan klara sig fast det använder medel (speciella rabatter, fördelaktiga kreditvillkor) som om de brukades av ett svagare företag skulle framkalla vedergällning. Det har råd med den reklam, forskning, produktutveckling, extra service, och så vidare, som är de vanliga medlen i striden om marknadsandelarna och som tenderar att ge resultat i proportion till de summor som ges ut på dem. Andra, mindre påtagbara faktorer som tenderar att undgå ekonomens uppmärksamhet men som spelar en viktig roll i affärsvärlden, är inblandade. Lågkostnads- och högvinstföretaget får ett särskilt rykte som ger det möjligheter att dra till sig och behålla kunder, locka lovande tjänstemän bort från konkurrerande företag, och rekrytera de dugligaste eleverna från avgångsklasserna i tekniska högskolor och handelshögskolor. Av alla dessa skäl så finns det ett starkt positivt incitament för det stora företaget i en oligopolistisk bransch att inte bara söka att fortlöpande sänka sina kostnader utan att också göra så i snabbare takt än rivalerna.

Det är här självförsvarsfaktorn som Adam Smith betraktade som så avgörande träder i verksamhet. Varje företag som kommer på efterkälken i tävlingen om att minska, kostnaderna befinner sig snart i besvärligheter. Dess kraft att slå tillbaka anfall är underminerad, dess frihet att manövrera är inskränkt, dess förmåga att använda de normala vapnen i konkurrensstriden är försvagad. Medan det spelar en alltmer passiv roll finner det att dess ställning i tilltagande grad försämras, och slutligen står det inför något obehagligt men oundvikligt alternativ: det kan sammanslås, på ofördelaktiga villkor förstås, med ett starkare företag;[15] det kan försöka sig på en omorganisation och en comeback, vanligen under ny ledning och med nytt kapital; eller det kan dra sitt sista andetag och lämna fältet till sina mer framgångsrika rivaler. Dessa saker händer mycket ofta inom affärsvärlden och varje företagsledare känner till en mängd fall och lever i ständig rädsla för att ett liknande öde ska överraska honom ifall hans företag kommer på efterkälken i kostnadsjakten. Misslyckandets käpp kompletterar sålunda framgångens morot inte mindre i ett oligopolitiskt system än i ett konkurrenssystem.

Det finns en ytterligare orsak, enligt vår bedömning lika viktig som den är försummad, till varför en tendens för produktionskostnaderna att minska är inneboende i hela den monopolkapitalistiska ekonomin, till och med innefattande de områden som om de fick vara för sig

[14] Duesenberry är ett undantag; se *Business Cycles and Economic Growth*, speciellt s. 124-125.

[15] Det starkare bolaget kan vara inom samma industri eller det kan vara ett framgångsrikt företag inom en helt annan bransch som har kapital att investera och därför är på jakt efter tillfällen att köpa in sig i industrier, där ett välskött dotterbolag skulle kunna förväntas ge god avkastning. Nedgångna bolag som ruinerats genom ineffektiv ledning och vilkas värdepapper ofta är kraftigt undervärderade, även jämfört med likvidationsvärdet av deras tillgångar, är idealiska för sådana expansionsprogram.

själva skulle stagnera teknologiskt. Den härrör från icke-priskonkurrensens nödvändigheter inom produktionsvaruindustrin. Här, liksom i de branscher som tillverkar konsumtionsvaror, måste säljarna hela tiden söka få ut någonting nytt på marknaden.[16] Men de har inte att göra med köpare vilkas huvudintresse är det senaste modet eller att hålla takten med grannarna. De har att göra med kunniga köpare vilkas intresse är att öka vinsterna. Följaktligen måste de nya produkter som bjuds ut till tilltänkta köpare vara ämnade att hjälpa dem att öka sina vinster, vilket i allmänhet innebär att hjälpa dem att minska sina kostnader. Om tillverkaren kan övertyga sina kunder om att hans nya verktyg eller material eller maskin kommer att spara pengar åt dem, så kommer köpet att följa nästan automatiskt.

Det kanske tydligaste exemplet på kostnadssänkande effekter av producentvaruindustrins innovationsaktivitet kan man finna inom jordbruket. Som Galbraith har påpekat 'skulle det förekomma litet av teknisk utveckling och inte så mycket framsteg inom jordbruket om det inte var för regeringsstödd forskning kompletterad med forskning utförd av de företag som uppfinner och säljer produkter till jordbrukarna'.[17] Den statliga forskningen har utan tvekan, som detta uttalande antyder, varit huvudfaktorn bakom den imponerande minskningen i kostnader inom jordbruket under de senaste två årtiondena, men de försäljningshungriga tillverkarna av jordbruksmaskiner, gödningsämnen, bekämpningsmedel, etc., har också haft en viktig del i processen. På liknande sätt är tillverkarna av verktygsmaskiner, datamaskiner och datamaskinsystem, kontorsmaskiner, automatisk kontrollutrustning, lastnings- och transportmaskineri, nya plaster och metallegeringar, och tusen och ett andra slag av producentvaror ivrigt sysselsatta med att utveckla nya produkter som ska göra det möjligt för deras kunder – vilka utgör bokstavligen hela affärsvärlden – att tillverka billigare och följaktligen göra större vinster. Med ett ord: tillverkare av producentvaror gör större vinster genom att hjälpa andra att göra större vinster. Processen är självförstärkande och växande och förklarar en stor del av det utomordentligt snabba framåtskridandet av teknologi och arbetsproduktivitet som karakteriserar den utvecklade monopolkapitalistiska ekonomin.

Vi drar slutsatsen att med hänsyn till den kostnadsdisciplin den ålägger sina medlemmar är den monopolkapitalistiska ekonomin inte mindre sträng än sina konkurrensbetonade föregångare, och att den därtill skapar nya och mäktiga impulser till innovation. Det kan därför inte vara någon tvekan om den nedåtgående trenden för produktionskostnaderna under monopolkapitalismen.

På ytan skulle detta förefalla att vara ett argument för monopolkapitalismen såsom varande ett rationellt och framåtsträvande system. Och om dess kostnadssänkande böjelser på något sätt kunde lösgöras från monopolprissättningen och ett sätt kunde finnas att använda frukterna av den ökande produktiviteten till hela samhällets bästa, så skulle detta argument utan tvekan vara starkt. Men detta är naturligtvis precis vad som inte kan åstadkommas. Hela motiveringen för kostnadsminskningen är att öka vinsterna, och den monopolistiska marknadsstrukturen gör det möjligt för de stora företagen att lägga beslag på lejonparten av den ökande produktiviteten direkt i form av högre vinster. Detta betyder att under monopolkapitalismen så innebär minskade kostnader kontinuerligt vidgade vinstmarginaler.[18] Och kontinuerligt

[16] Vi diskuterar de konsekvenser detta för med sig på konsumtionsvarornas område i nästa kapitel.
[17] J. K. Galbraith, *American Capitalism*, London 1957, s. 90.
[18] Det som rapporteras om landets största företag, American Telephone and Telegraph Company, är verkligen typiskt för de jätteföretag som dominerar ekonomin: 'Ett slående bevis för AT & T's effektivitet och väldiga tillväxt är det faktum att taxeminskningar snarare än taxeökningar är dess nuvarande problem. I allmänhet begär bolaget inte längre högre tariffer; det vill bara att Federal Communications Commission ska låta naturen ha sin gäng och tillåta att avkastningen stiger. Med andra ord, Bell System är nu så stort och effektivt att dess avkastning på investering ökas nästan automatiskt såvida den inte hålls nere genom taxenedsättningar.' *Business Week*, 9 januari 1965, s. 70. De flesta jätteföretag behöver inte bekymra sig om någon kommission.

vidgade vinstmarginaler innebär i sin tur att de totala vinsterna ökar inte endast absolut utan också som en andel av nationalprodukten. Om vi tillfälligtvis sätter likhetstecken mellan totala vinster och samhällets ekonomiska överskott kan vi som en monopolkapitalismens lag formulera tesen att överskottet tenderar att öka både absolut och relativt allteftersom systemet utvecklas.[19]

Denna lag inbjuder omedelbart till jämförelse, som sig bör, med den klassiska marxistiska lagen om profitkvotens fallande tendens. Utan att gå in på en analys av den senares olika versioner kan vi säga att de alla förutsätter ett konkurrenssystem. Genom att ersätta lagen om den fallande profiten med lagen om det ökande överskottet avvisar eller reviderar vi därför inte ett av den politiska ekonomins ärevördiga teorem: vi tar helt enkelt hänsyn till det otvivelaktiga faktum att den kapitalistiska ekonomins struktur har genomgått en grundläggande förändring sedan detta teorem formulerades. Det väsentligaste i denna strukturella förändring från konkurrens- till monopolkapitalism finner sitt teoretiska uttryck i detta utbyte.

Men innan vi undersöker innebörden i lagen om det ökande överskottet måste vi, om också kortfattat, studera några av de argument som har använts eller skulle kunna användas för att förneka att en sådan tendens existerar.

VII

Ett argument mot teorin att överskottet har en tendens att öka under monopolkapitalismen kunde grundas på Schumpeters välkända begrepp om den ‘skapande förstörelsens beständiga vind’, vilket ursprungligen fördes fram före första världskriget men som inte förrän nyligen funnit vidsträckt gillande bland monopolkapitalismens ideologer. Detta resonemang hävdar att priskonkurrens i det långa loppet är relativt oviktig och att monopolvinsterna till och med i dess avsaknad är en övergående företeelse. Med Schumpeters ord:

> Men i den kapitalistiska verkligheten, till skillnad från bilden i dess läroböcker, är det inte det slaget av konkurrens (priskonkurrens) som räknas utan konkurrensen från den nya varan, den nya teknologin, den nya tillförselkällan, den nya typen av organisation (storproduktionens kontrollenhet till exempel) – en konkurrens som förfogar över en avgörande fördel i kostnads- eller kvalitetshänseende och som inte slår mot vinstmarginalerna eller de existerande företagens produktionsnivåer utan mot deras grundvalar och själva deras liv. Detta slag av konkurrens är lika mycket mera effektiv än den andra som sprängning är jämfört med att springa in en dörr, och så mycket viktigare att det blir en förhållandevis likgiltig fråga huruvida konkurrens i den vanliga meningen fungerar mer eller mindre raskt; den mäktiga hävarm som i det långa perspektivet utvidgar produktionen och får ner priserna är i varje fall gjord av annat material.[20]

Det fanns otvivelaktigt en del att säga till försvar för denna teori när den först utformades i nittonhundratalets början. Framåtgående jätteföretag – vad Schumpeter kallar ‘storproduktionens kontrollenhet’ – slog i verkligheten bort grundvalarna under sina mindre konkurrenter och utökade ofta produktionen och sänkte priserna under processens gång. Men i den högt utvecklade monopolkapitalismen idag är sådana fenomen av marginell betydelse. Så snart ‘storproduktionens kontrollenhet’ har tagit över så tenderar ‘den nya varan, den nya teknologin, den nya tillförselkällan, den nya typen av organisation’ allihop att monopoliseras av en handfull jätteföretag vilka beter sig mot varandra på det sätt Schumpeter själv betecknat som ‘ömsesidigt hänsynstagande’.[21] De ömsesidigt hänsynstagande har, som vi väl vet, inte för

[19] I själva verket inbegriper de vinster som redovisas i statistiken långt ifrån hela det ekonomiska överskottet. Ränta och jordränta är också former av överskott; under monopolkapitalismen finns ytterligare andra former som får avgörande betydelse. Hittills har vi emellertid använt termen ‘vinster’ för att helt enkelt beteckna skillnaden mellan försäljningsintäkter och produktionskostnader, och vinstmedlen i denna mening är en legitim första approximering av ett fullt utvecklat ekonomiskt överskottsbegrepp.

[20] J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 84-85.

[21] ibid., s. 90, not.

vana att hota varandras grundvalar eller liv – eller ens vinstmarginaler. De slag av icke-priskonkurrens som de ägnar sig åt är på intet sätt oförenliga med monopolvinsternas beständighet eller med deras stadiga ökning över tiden.

Vi hävdar ingalunda att all, eller nästan all, innovation skulle ha sitt ursprung i en handfull jätteföretag. Som påpekades i förra kapitlet så finns det goda skäl att tro att många av jättarna följer en medveten politik som går ut på att tillåta de mindre företagen att experimentera med nya idéer och nya produkter och sedan kopiera eller ta över de som visar sig vara framgångsrika: det spar, när allt kommer omkring, pengar och är i linje med principen att bara satsa på de säkra sakerna. Men också om denna politik inte är medveten, också om man med T. K. Quinn antar att de mindre företagen har en inneboende egenskap att vara bättre på innovation så kan jättarna fortfarande gå in och köpa ut och suga upp de mindre nyskaparna. Att bli utköpt och uppsugen är i själva verket ofta det mindre företagets yttersta ambition.

Allt detta betyder att Schumpeters 'den skapande förstörelsens beständiga vind' har bedarrat till en tillfällig mild bris vilken lika litet utgör ett hot mot de stora företagen som deras eget ömsesidigt hänsynstagande beteende gentemot varandra. Man kan förstå varför Schumpeter höll fast vid sin egen teori efter det att den hade blivit gammalmodig, men den popularitet den har vunnit under senare år är en annan sak. Som Galbraith har sagt så 'kommer den nuvarande generationen amerikaner, om den överlever, att köpa stål, koppar, bilar, däck, fett, frukostmat, bacon, cigarretter, whisky, kassaregister, likkistor från ett eller annat av den handfull företag som nu tillhandahåller dessa stapelvaror. Det har, vilket ett ögonblicks eftertanke gör klart, inte skett stora förändringar i de företag som tillhandahåller dessa varor under åtskilliga årtionden.' [22] Detta borde vara tillräckligt uppenbart och det borde en gång för alla göra slut på varje teori om skapande förstörelse genom innovation.

En andra invändning mot teorin om det ökande överskottet framställs av Kaldor sålunda:

> Marxistiska ekonomer skulle troligen hävda att ... inte endast arbetets produktivitet utan också produktionens grad av koncentration kan förväntas öka stadigt i och med kapitalismens framåtskridande. Detta förorsakar en jämn försvagning av konkurrenskrafterna, vilket skulle få till resultat att vinsterna skulle fortsätta att stiga bortom den punkt där de täcker investeringsbehoven och kapitalisternas konsumtion. Följaktligen, enligt denna argumentation ... kommer systemet att upphöra att klara av att skapa tillräcklig köpkraft att hålla tillväxtmekanismen i gång.
>
> Det uppenbara svaret på detta är att än så länge har detta i alla händelser inte inträffat. Fastän den tilltagande koncentrationen av produktionen i händerna på jätteföretag gick vidare på i stor utsträckning det sätt som Marx hade förutsagt, så förenades det inte med en motsvarande ökning i vinsternas andel. Tvärtom antyder alla statistiska mätare att vinsternas andel av inkomsten i ledande kapitalistiska länder som Förenta staterna har visat en fallande snarare än en stigande trend under de senaste årtiondena, och att de ligger avsevärt under det sena artonhundratalets nivå; och trots den utomordentligt allvarliga och långvariga depressionen under 1930-talet så framstår inte problemet att 'realisera mervärde' mera kroniskt idag än det var på Marx tid.[23]

I detta uttalande förefaller Kaldor att hålla med om att kapitalismens utveckling har åtföljts av ett försvagande av konkurrenskrafterna och en ökning av arbetets produktivitet, och han förnekar inte att dessa krafter logiskt borde leda till en ökande andel för vinsten. Han förnekar, med andra ord, uppenbarligen inte den teori han tillskriver marxistiska ekonomer. Men han hävdar i själva verket att hur riktig teorin än är så är den vederlagd av statistiken. Detta är, vill vi framhålla, ett otillfredsställande sätt att lämna saken på. Det måste vara något fel antingen med teorin eller statistiken.

---

[22] *American Capitalism*, s. 36.
[23] Nicholas Kaldor: 'A Model of Economic Growth', *The Economic Journal*, december 1957, s. 621.

Det fel Kaldor gör är, för det första, att han sätter likhetstecken mellan de aktuella statistiska vinsterna och den teoretiska 'vinstandelen'. Den senare är i verkligheten vad vi kallar överskott, skillnaden mellan den totala produktionen och de socialt nödvändiga kostnaderna för att framställa den totala produktionen. Med vissa antaganden kommer denna att vara lika med den totala vinsten; som redan påpekats, i monopolkapitalismens verkliga ekonomi framstår endast en del av skillnaden mellan produktion och produktionskostnader som vinst. Till en del är sålunda Kaldors argument resultatet av en begreppsförvirring.

Men det finns en andra, till och med ännu viktigare, felaktighet i hans argumentering. Den process som han beskriver som 'vinstens andel ... (fortsätter) att öka bortom den punkt där den täcker investeringsbehoven och kapitalisternas konsumtion' är genom själva sin natur självbegränsande och kan inte framträda i statistiken som en verklig fortlöpande ökning av vinsterna som en del av den totala inkomsten. Keynes och hans efterföljare, inklusive Kaldor själv, har övertygande visat att vinster som varken investeras eller konsumeras inte är några vinster alls. Det må vara berättigat att tala om de potentiella vinster som skulle skördas om investeringarna och kapitalisternas konsumtion var större, men sådana potentiella vinster kan inte spåras i statistiken – eller de lämnar snarare sina spår i statistiken i den paradoxala formen av arbetslöshet och överkapacitet. Om Kaldor hade sett efter i den amerikanska statistiken efter sådana mätare på en ökande tendens för vinsterna skulle hans sökande inte ha varit förgäves. Den 'utomordentligt allvarliga och långvariga depressionen under 1930-talet' var, när allt kommer omkring, knappast en tillfällighet, och den ihållande ökningen av arbetslösheten under senare år ger starkt stöd åt uppfattningen att problemet att realisera mervärdet verkligen är mera kroniskt idag än det var på Marx tid. Sanningen förefaller vara att med undantag av krig och tider av krigsbetingat välstånd så är stagnation numera det normala tillståndet för Förenta staternas ekonomi.[24]

En avslutande invändning mot teorin om ökande överskott kan behandlas mera kortfattat, nämligen att fackföreningarna nu är starka nog att för sina medlemmar ta hand om en del av de vinstökningar som härrör från kombinationen av sjunkande kostnader och monopolprissättning. Detta är den ståndpunkt som intas, till exempel, av John Strachey i hans *Contemporary Capitalism*, och den är naturligtvis en vanlig uppfattning inom arbetarrörelsen.

Fackföreningarna spelar givetvis en viktig roll när det gäller bestämningen av penninglönerna och arbetarna i bättre organiserade branscher har i allmänhet större inkomster än arbetare i mindre starkt organiserade branscher inom ekonomin. Detta innebär emellertid inte att arbetarklassen som helhet befinner sig i en sådan ställning att den kan inkräkta på överskottet eller ens ta hand om ökningar i överskottet som, om de realiserades, skulle gynna kapitalistklassen i förhållande till arbetarklassen.[25] Orsaken är att företagen under monopolkapitalismen kan övervältra högre arbetskostnader till nästa led i form av högre priser och också gör så. De kan, med andra ord, skydda sina vinstmarginaler när de ställs inför högre löner (och socialavgifter o. d.). I många fall under senare år har de, verkligen, varit i stånd att väva in löneökningarna i sin monopolprispolitik på ett sådant sätt att de åstadkommit ett snabbare och riktigare närmande till det teoretiska monopolpriset än som annars varit möjligt. När det gäller stålindustrin dokumenterades detta övertygande av Kefauverkommittén i dess förhör och mer

[24] Detta är centrala temata i de följande fyra kapitlen.

[25] Om fackföreningar verkligen har den makt Strachey tillskriver dem, så är det oklart varför de skulle nöja sig med en politik som endast går ut på att hindra kapitalisterna från att tillskansa sig en större del av den totala inkomsten, vilket är vad Strachey påstår att de lyckats med under de omkring hundra år som gått sedan Marx formulerade sin teori om kapitalismen. Man skulle snarare vänta sig att de skulle erövra en stadigt ökande andel åt arbetarna. Att de inte gjort detta är säkert ett prima facie bevis på att de i själva verket inte har något avgörande inflytande över inkomstfördelningen mellan klasserna, utan att denna bestäms av en kombination av krafter, där företagens handlande och politik har mycket större betydelse än fackföreningarnas.

speciellt i dess särskilda rapport om de stora stålbolagens prispolitik[26] och det finns ingen anledning att anta att stålindustrins agerande i mitten av 1950-talet är unikt. Och vare sig det är ett allmänt bruk att utnyttja löneökningar som en förevändning för att utvidga vinstmarginalerna eller inte, så har monopolistiska företag otvivelaktigt styrkan att förhindra löneökningar från att krympa dem. Som Levinson så riktigt har uttryckt det, 'Medan den kollektiva ekonomiska makten må vara effektiv när det gäller att höja priset på arbetskraft, så är möjligheterna till omfördelning av vinsterna mycket små så länge producenterna förblir fria att anpassa sina priser, metoder och sin anställningspolitik på ett sådant sätt att vinsterna bevaras.' [27]

---

[26] *Administered Prices: Steel*.
[27] H. M. Levinson: 'Collective Bargaining and Income Distribution', *American Economic Review*, maj 1954, s. 316.

4. Överskottets absorption: Kapitalisternas konsumtion och investeringar

I

I förra kapitlet visades att det under monopolkapitalismen, på grund av den karaktär de stora företagens pris- och kostnadspolitik har, finns en stark och systematisk tendens hos överskottet att öka, både absolut och som en del av den totala produktionen. Vi kommer nu till problemet om hur överskottet absorberas eller utnyttjas.

I allmänhet kan överskottet absorberas på följande sätt: 1) det kan konsumeras, 2) det kan investeras, och 3) det kan slösas bort. I detta kapitel begränsar vi uppmärksamheten till monopolkapitalismens förmåga att absorbera överskottet genom privat konsumtion och investeringar.

II

I den utsträckning överskottet konsumeras av kapitalisterna blir den mängd som står till förfogande för investeringar i motsvarande grad förminskad. Härav följer att det genom att man gör riktiga antaganden om kapitalisternas konsumtion alltid är möjligt att komma fram till en investeringskvot som kan upprätthållas. Om man förutsätter full sysselsättning och en viss grad av produktivitetsökning så kan den totala inkomsten (eller produktionen), innefattande summan av arbetarnas och kapitalisternas konsumtion, antas öka precis tillräckligt snabbt för att berättiga investeringen av den del av överskottet som inte konsumeras av kapitalisterna. Problemet med absorption av överskottet kan sålunda lösas – på papperet. Huruvida kapitalisternas konsumtion erbjuder någon lösning i verkligheten är en helt annan fråga.

Utan att ge sig in på beräkningar av saken kan man lugnt säga att ingen lösning står att finna utefter dessa linjer om den del av överskottet som inte konsumeras av kapitalisterna (och följaktligen kräver investering) ökar i förhållande till den totala inkomsten. Vi har redan sett att överskottet i verkligheten tenderar att öka i förhållande till den totala inkomsten. Den fråga som kvarstår blir följaktligen: tenderar kapitalisternas konsumtion att öka i förhållande till den totala inkomsten? Om inte så måste den investeringssökande delen av överskottet öka i förhållande till den totala inkomsten och möjligheten att kapitalisternas konsumtion kan tillhandahålla en lösning på problemet är utesluten.

Låt oss anta att kapitalisterna konsumerar hela den del av vinsten som delas ut. Detta stämmer förstås inte, men om det kan visas att kapitalisternas konsumtion inte ens i detta fall tenderar att öka som en del av överskottet så kommer den slutsats som följer att gälla *a fortiori* för de fall där kapitalisterna sparar av de utdelade vinsterna.

Problemet är nu helt enkelt huruvida det verkligen föreligger en tendens för den utdelade andelen av överskottet att öka, förbli konstant, eller falla när överskottet självt blir större. Och här lämnar materialet inget tvivel om svaret[1]. De flesta stora bolag har som målsättning en utdelningskvot, som förblir påfallande konstant under långa tidsperioder (50 procent förefaller att vara den vanligaste siffran). När vinsterna stiger anpassar de emellertid inte omedelbart till utdelningarna så att målsättningskvoten upprätthålls. Om ett bolag till exempel har tjänat in 2 dollar per aktie under en tid och ger 1 dollar i utdelning och om intäkterna därpå ökar till 4 dollar, så kommer utdelningen att stiga till 2 dollar inte på ett år men under en period av åtskilliga år. I mellantiden kommer den verkliga utdelningskvoten ‘att släpa efter i förhållande till målsättnings-kvoten. Om man följer detta mönster – och alla tecken tyder på att detta är en

[1] De påståenden som följer baseras på John Lintner: ‘Distribution of Incomes of Corporations Among Dividends, Retained Earnings, and Taxes’, *American Economic Review*, maj 1956.

djupt rotad sida av företagets beteende – så följer det att en fortlöpande ökning av intäkterna kommer att åtföljas av en likaså fortlöpande minskning av utdelningskvoten.

Under dessa förhållanden kommer kapitalisternas konsumtion att öka absolut, vilket naturligtvis är vad man väntar sig, men den kommer att minska som en andel av överskottet och till och med ännu mera som en andel av den totala inkomsten.

Eftersom dessa slutsatser håller *a fortiori* i den utsträckning som kapitalisterna sparar av sina inkomster från utdelning på aktier, så står det klart att någon lösning på problemet om överskottets absorption inte kan väntas från detta håll.

III

Sålunda tenderar inte endast överskottet utan också den investeringssökande delen av överskottet att öka som en andel av den totala inkomsten. Huruvida denna tendens kommer att förverkligas är emellertid en annan fråga. I försöket att besvara den måste vi först bestämma huruvida systemet normalt skapar investeringsmöjligheter som är tillräckligt stora för att absorbera en växande andel av ett tilltagande överskott.

Situationens logik är följande: om den totala inkomsten växer i en accelererande takt så måste en större andel investeras; och, omvänt, om en större och större andel investeras så måste den totala inkomsten tillväxa i accelererande takt.[2] Vad detta innebär är, emellertid, nonsens från en ekonomisk ståndpunkt. Det betyder att en allt större och större volym av kapitalvaror skulle behöva tillverkas för det enda syftet att tillverka en allt större och större volym av kapitalvaror i framtiden. Konsumtionen skulle utgöra en minskande del av produktionen och kapitalstockens tillväxt skulle inte ha någon anknytning till den faktiska eller potentiella expansionen av konsumtionen.[3]

Helt bortsett från det faktum att en sådan explosiv tillväxtprocess förr eller senare skulle överskrida varje tänkbar ekonomis fysiska möjligheter, så finns det helt enkelt ingen anledning att anta att någonting liknande någonsin har inträffat eller med någon sannolikhet kommer att inträffa i verkligheten. Tillverkare av kapitalvaror tillhandahåller inte varandra en oändligt expanderande marknad för varandras produktion, och de vet om det. Särskilt är det ren fantasi att tänka sig det försiktiga, beräknande monopolkapitalistiska jättebolaget planera och utföra det slag av rullande-snöbolls-expansionsprogram som detta fall förutsätter.

Om accelererande tillväxt utesluts som totalt orealistisk, så har man kvar den oundvikliga slutsatsen att den verkliga investeringen av en överskottsmängd som ökar i förhållande till inkomsten måste betyda att ekonomins förmåga att producera tillväxer snabbare än dess produktion. Ett sådant investeringsmönster är självfallet inte omöjligt; i själva verket har det ofta iakttagits under kapitalismens historia. Men vad som är omöjligt är att det skulle bestå för obestämd tid. Förr eller senare växer sig överkapaciteten så stor att den avhåller från ytterligare investeringar. När investeringarna går ned så gör inkomsten och sysselsättningen det och följaktligen också överskottet självt. Detta investeringsmönster är, med andra ord, självbegränsande och slutar i en ekonomisk nedgång – början till en recession eller depression.

Fram till nu har vi underförstått att ekonomin arbetar med eller nära nivån för fullt utnyttjande. Överskottets tendens att öka som har varit uppmärksamhetens centrum är rotad i den monopolistiska pris- och kostnadspolitiken, inte i någon ändring av produktionen i för-

[2] Se Evsey Domar: *Essays in the Theory of Economic Growth*, New York 1957, s. 127-128.

[3] Detta är väsentligen det fall som Tugan-Baranovsky analyserar i sitt välkända försök att vederlägga alla underkonsumtionsteorier som förklaring av ekonomiska kriser. För relevanta referenser och en diskussion av Tugans teori se Paul M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development*, New York 1942, kapitel 10, avd. 2.

hållande till kapaciteten. Men så snart vi medger möjligheten av en produktion som ligger under kapaciteten så måste vissa ytterligare anmärkningar göras.

Det föreligger otvivelaktigt ett intimt samband mellan vinster och kapacitetsutnyttjande, varvid det senare definieras som förhållandet mellan den faktiska produktionen och produktionskapaciteten. Om vi säger att ett företags kapacitet är den produktionsvolym vilken, vid givna kostnader och priser, ger maximal vinst, så följer det att varje nedgång i kapacitetsutnyttjandet, antingen genom en minskning av produktionen eller en ökning av kapaciteten eller någon kombination av båda, kommer att resultera i en minskning också av vinsten. Vinstminskningen kommer, vidare, att bli mer än proportionell i förhållande till nedgången i produktion, så att vinsterna kommer att försvinna helt och hållet vid någon positiv grad av produktion, vilken i affärsterminologi vanligen betecknas med termen 'break-even-point' – den punkt vid vilken intäkterna precis täcker kostnaderna och resultatet blir varken vinst eller förlust. Orsakerna till att vinsterna beter sig på detta sätt ligger i förekomsten, särskilt utmärkande för storföretaget, av fasta kostnader som inte varierar med produktionens storlek. Fasta kostnader per enhet faller när produktionens storlek ökar. Om priserna förblir desamma och om de rörliga kostnaderna per enhet är konstanta inom det relevanta området, så kommer vinsten per enhet att öka, liksom den totala vinsten som en andel av produktionen.

Följande räkneexempel, som tagits från Kefauverkommittéens studie över bilindustrin, kommer att hjälpa till att göra denna punkt klar.[4] 1957 tillverkade General Motors 3,4 miljoner bilar och sålde dem till ett genomsnittligt pris av 2 213 dollars per bil. De rörliga kostnaderna (huvudsakligen arbetarlöner och material) uppgick till 1 350 dollars per vagn, vilket ger 863 dollars till fasta kostnader och vinst. De totala fasta kostnaderna var 1 870 miljoner dollars, vilket i genomsnitt för 3,4 miljoner enheter blir 550 dollars per enhet. Vinsten var därför 313 dollars per enhet eller totalt 1 068 miljoner dollars. Om nu produktionen hade gått ned med 25 procent så skulle vinsten per enhet ha sjunkit med 58 procent till 130 dollars per enhet; om produktionen hade stigit med 25 procent så skulle vinsten ha gått upp med 35 procent till 423 dollars per enhet. Vinsten skulle ha försvunnit helt vid en produktion på omkring 2,2 miljoner enheter, 65 procent av den verkliga produktionen det året.[5]

Vad som gäller för General Motors gäller också för andra stora företag och för systemet som helhet: överskottet minskar relativt snabbt så snart som produktionen faller under kapaciteten. Eftersom, vidare, utdelningskvoten släpar efter såväl på nedåtgående som på uppåtgående så sjunker den investeringssökande delen av överskottet till och med ännu fortare. Om, å andra sidan, ekonomin går uppåt från en ställning av mindre än fullt kapacitetsutnyttjande så ökar såväl överskottet som den investeringssökande andelen av överskottet absolut och relativt.

De förhållanden vi här behandlar kan uttryckas i följande termer. För varje given kostnads- och prisstruktur kan vi dra upp en 'vinstkurva' som sätter vinstkvoten (beräknad antingen på försäljningen eller på investerat kapital) i förhållande till kapacitetsutnyttjandet (produktionen som en procentandel av kapaciteten). Linjen AA' i Diagram 1 visar en hypotetisk vinstkurva av detta slag. Den börjar med negativa värden för vinstkvoten, passerar genom noll vid break-even-point och stiger till maximum vid fullt kapacitetsutnyttjande. Linjen BB', som ligger ovanför AA', visar hur kurvan flyttar sig uppåt när priserna ökar och/eller kostnaderna faller: break-even-point flyttar åt vänster och vid varje givet kapacitetsutnyttjande ökar motsvarande

[4] *Administered Prices: Automobiles*, s. 129. Produktionsvolymen finns återgiven på sidan 107.

[5] Det bör uppmärksammas att detta inte är den 'break-even point' som definieras ovan. Produktionen 1957 var bara 74 procent av 1955 års och inte ens under det året producerade industrin förmodligen för full kapacitet. Kefauver Committee drog slutsatsen att 'det verkar rimligt att anta ... att bolagets nuvarande "break-even point" ligger mellan 40 till 45 procent av den reella kapaciteten' (ibid., s. 112).

profitkvot. När vi i kapitel 3 och i början av detta kapitel talade om vinsternas (överskottets) tendens att öka, åsyftade vi en höjning av hela vinstkurvan åstadkommen genom en för storföretaget typisk kostnads- och prispolitik. Till dessa orsaker till en förändring av överskottets storlek lägger vi nu en ytterligare: förändringar i kapacitetsutnyttjandet vid givna kostnader och priser. Varje tillfredsställande analys av överskottets fluktuationer under monopolkapitalismen måste ta hänsyn till såväl förskjutningar av hela kurvan som förflyttningar utmed kurvan. Dessa två kan betraktas som avspeglande de långsiktiga respektive de kortsiktiga krafter som bestämmer överskottets volym.

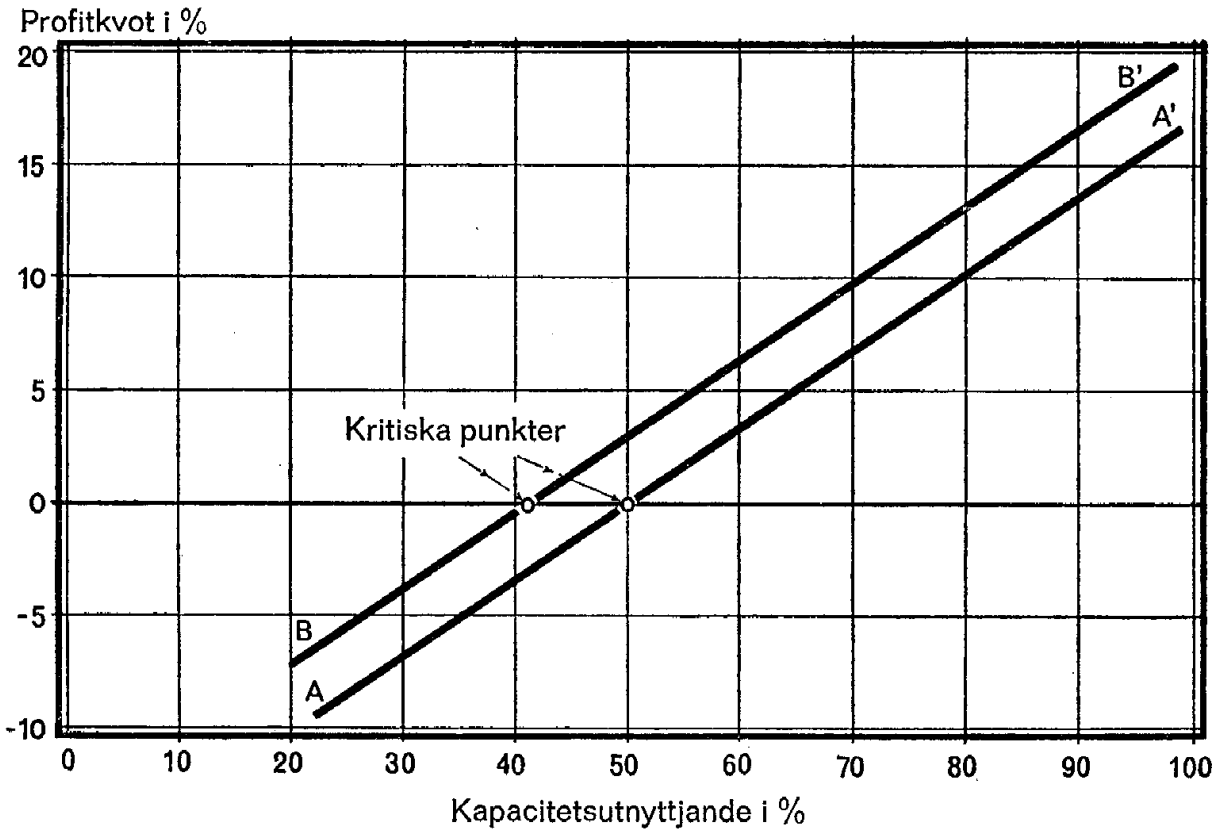

Diagram 1. *Hypotetiskt profitabilitetsschema*

Ekonomerna har ägnat liten uppmärksamhet åt undersökning av vinstkurvor, men en studie som behandlar United States Steel Corporation är tillgänglig och visar klart båda slagen av förflyttningar.[6] Varje punkt på Diagram 2 visar för ett givet år förhållandet mellan U. S. Steels profitkvot och dess kapacitetsutnyttjande.[7] Diagrammet, som utelämnar krigsår då förhållandena inte var typiska, täcker perioden från 1920 till och med 1960. Alla år till och med 1954 ligger i nära anslutning till en linje som visar en break-even-point på omkring 38 procent av full kapacitet och en maximal profitkvot på 13 procent vid 100 procents kapacitetsutnyttjande.[8] Men från och med 1955 och till och med 1960 gäller detta förhållande inte längre. I stället ligger alla iakttagelser nära en ny linje (som vi har ritat in efter undersökning) som är i det närmaste parallell med den gamla och ligger ungefär 4 procentenheter över denna. 1960, till exempel, var kapacitetsutnyttjandet 65 procent. Efter det gamla förhållandet skulle den väntade vinsten ha varit litet mindre än 6 procent; vinsten 1960 var i själva verket 9,4 procent.

[6] John M. Blair: 'Administered Prices: A Phenomenon in Search of a Theory', *American Economic Review*, maj 1959, s. 442-444.

[7] Vinstkvoten här är avkastningen på aktieägares investering efter skatt.

[8] Korrelationskoefficienten för åren 1920-56 är +0,94.

Från 1920 till 1955 var sålunda pris-kostnadsstrukturen, och följaktligen också vinstkurvan, för U. S. Steel anmärkningsvärt stabil. Med början 1955 inträffade förändringar i priser och kostnader vilka flyttade upp vinstkurvan till en ny och mycket högre nivå. Två huvudfaktorer var troligen inblandade i denna utveckling: för det första, införandet av ny och mera automatisk ståltillverkningsteknologi; och för det andra, prishöjningar som följde på, men ökade mer än i proportion till, löneökningar. Båda faktorerna är, som vi såg i förra kapitlet, typiska produkter av monopolistisk storföretagspolitik.

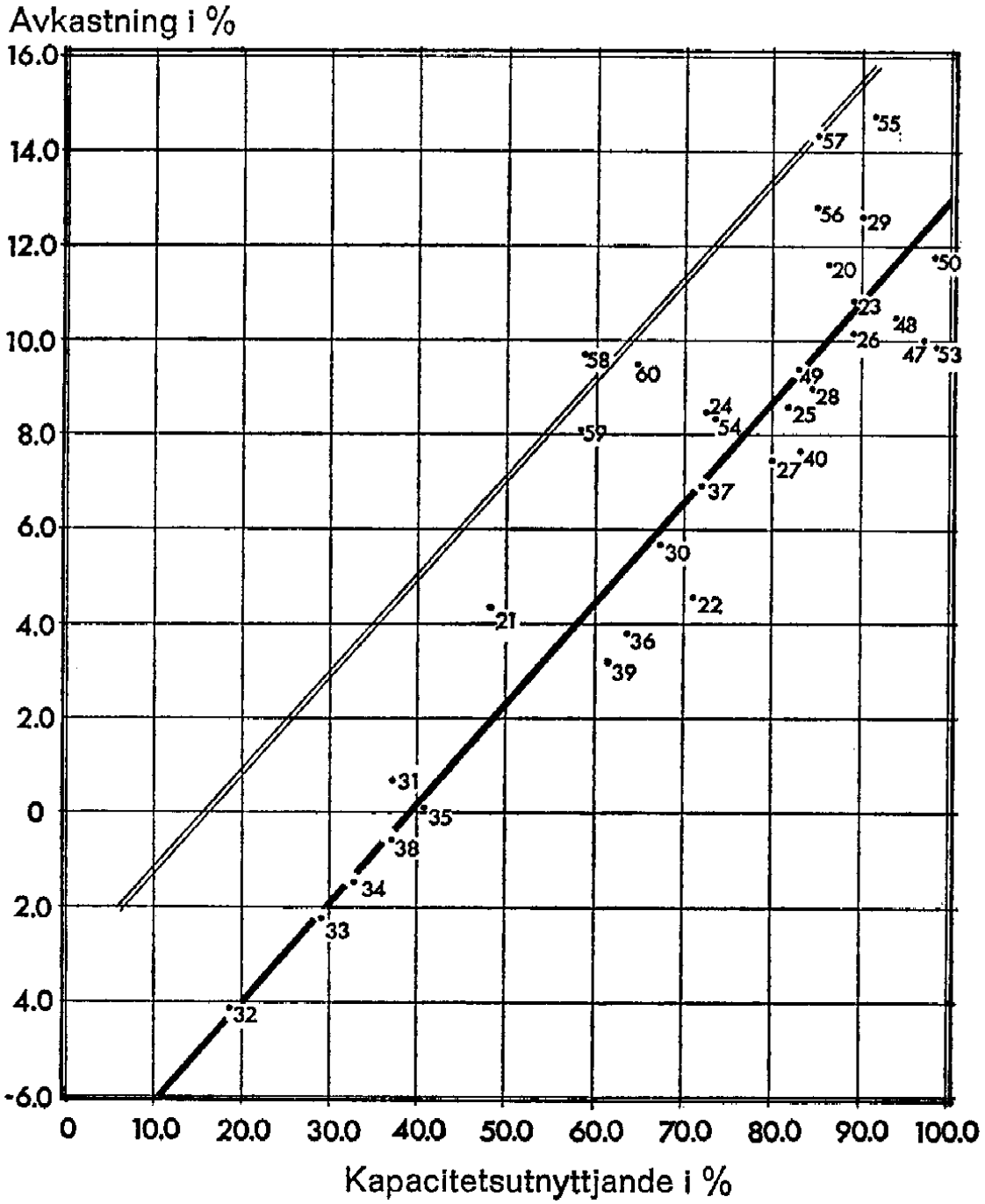

Diagram 2. *U.S. Steel Co.: Kapacitetsutnyttjande och avkastning på investerat kapital efter skatt 1920-1940, 1947-1950 och 1953-1960*

Detta exempel illustrerar båda sidorna av den teori som utvecklas här: vinstkurvans som helhet tendens att förskjutas uppåt över tiden, och vinstens variationer när produktionen flyttar uppåt eller nedåt vid given kapacitet.[9] Båda är viktiga för förståelsen av monopolkapitalismens dynamik. Kurvans lutning visar hur överskottet ökar när kapaciteten utnyttjas till fullo, och själva kurvans form visar hur överskottet snabbt krymper när investeringstillfällena sviker och den totala efterfrågan minskar. När överskottet krymper så krymper den investeringssökande delen av överskottet ännu snabbare. Under nedgång ökar, med andra ord, förhållanden mellan konsumtionen och såväl överskottet som den totala produktionen, och detta sätter förr eller senare stopp för minskningen. Den lägre vändpunkten nås när den mängd av överskottet som söker investeringar precis absorberas av tillgängliga investeringsändamål. Vid denna punkt uppnås ett tillfälligt jämviktstillstånd som kännetecknas av förekomsten av överkapacitet och arbetslösa arbetare. Medaljens baksida är att ett uppsving, hur det än började, skapar en liknande snabb absolut och relativ ökning av överskottet. Så snart den investeringssökande delen av överskottet överskrider tillgängliga investeringstillfällen så upphör expansionen. Och man bör komma ihåg att denna övre punkt kan uppnås långt innan kapaciteten utnyttjas till fullo eller full sysselsättning av arbetskraften har åstadkommits.

IV

Vi har analyserat vad som, i Steindls och andras efterföljd, skulle kunna kallas ‘endogena’ investeringar: investeringar som kanaliseras till ändamål vilka uppstår på grund av systemets inre mekanismer. Vi har sett att dessa mekanismer tenderar att ge upphov till en stadigt ökande tillgång på investeringssökande överskott, men att det ligger i sakens natur att de inte kan skapa en motsvarande ökning i investeringsmöjligheternas storlek. Om följaktligen de endogena investeringstillfällena var de enda tillgängliga så skulle monopolkapitalismen sjunka ned i ett tillstånd av permanent depression. Fluktuationer av de slag som är förknippade med expansion och kontraktion av lagerhållning skulle uppträda, men de skulle utvecklas inom ganska snäva ramar, av vilka den övre gränsen skulle ligga långt under ekonomins potential. Överskottets tendens att öka skulle i praktiken översättas till ökande arbetslöshet.

Men inte alla investeringar kommer inifrån. Det finns också ‘exogena’ investeringar, vilka skulle kunna definieras som alla investeringar som äger rum oberoende av de efterfrågefaktorer som skapas av systemets normala funktion. Någon ny produktionsteknik uppfinns, till exempel, som kommer att tillåta att en viss vara kan komma på marknaden till ett lägre pris; investeringar i anläggningar som omfattar denna teknik kan då äga rum även fastän ingen förändring i efterfrågan på varan har inträffat. Tre typer av exogena investeringar har haft en framträdande plats i den ekonomiska litteraturen: 1) investeringar för att möta en växande befolknings behov; 2) investeringar i nya produktionsmetoder och nya produkter; och 3) investeringar utomlands. I vilken utsträckning kan de, ensamma eller i kombination, väntas tillhandahålla de investeringstillfällen som behövs för att suga upp ett ökande överskott?

> *1. Befolkning*. Under senare år har ekonomer lagt fram diametralt motsatta uppfattningar om förhållandet mellan investeringar och befolkningstillväxt. Enligt Hansen är det ‘ett uppenbart faktum att en helt enorm mängd kapital absorberades under artonhundratalet av ingen annan orsak än den fantastiska takten i befolkningstillväxten’.[10] Kalecki hävdar, å andra sidan, att vad som är viktigt ... i detta sammanhang är inte en ökning av befolkningens storlek utan en ökning av köpkraften. En ökning av antalet fattiga breddar inte marknaden. Ökad befolkning betyder, till exempel, inte

[9] Naturligtvis finns det ingenting som säger att plötsliga hopp som det i U. S. Steels kurva för 1955 är typiska. Normalt skulle de krafter som är i arbete få kurvan att stiga mer gradvis. U. S. Steels fall är dock mycket lärorikt, eftersom det plötsliga hoppet mycket tydligare visar karaktären och riktningen av den typiska förändringen än en gradvis stigning skulle kunna göra.

[10] A. H. Hansen: *Full Recovery or Stagnation?*, London 1938, s. 313.

> nödvändigtvis en större efterfrågan på bostäder; ty utan en ökning av köpkraften kan resultatet mycket väl bli sammanträngningen av flera människor i det befintliga bostadsbeståndet.[11]

Hansens argument förefaller att såväl sätta vagnen framför hästen som att blanda samman ett villkor för snabb kapitalbildning med en orsak till den. Det skulle vara mycket närmare sanningen att säga att den höga investeringstakten under artonhundratalet stimulerade en hög takt i befolkningstillväxten; medan den senare, genom sin effekt på arbetskraften, möjliggjorde en fortsatt hög investeringstakt.

Kalecki förefaller emellertid att gå för långt när han förnekar varje inflytande från befolkningstillväxten på efterfrågan för investeringar. I fallet med bostäderna, som han omnämner, är det sannolikt att trångboddheten till följd av befolkningstillväxten kommer att leda till att folk efterfrågar mer bostäder och mindre av andra typer av varor; och eftersom bostadsbyggande kräver ganska stora kapitalinvesteringar skulle detta leda till en expansion av den totala investeringsmängden. Spekulativa byggare kan, vidare, ledas av befolkningsstatistiken att göra sina investeringsbeslut, och detsamma kan gälla för vissa andra typer av produkter, särskilt allmänna serviceinrättningar. Men vad som är relevant i detta sammanhang är inte den totala befolkningstillväxten utan i stället befolkningstillväxten i särskilda regioner och lokala områden. Den senare är, i sin tur, i stor utsträckning ett resultat av inre omflyttning, vilken drivs fram av uppkomsten av nya industrier och nya former av transport – med ett ord, av krafter som endast indirekt om över huvud taget har anknytning till en ökning av totalantalet.

Medan det sålunda inte finns någon orsak att förneka att befolkningstillväxten som sådan skapar vissa investeringsbehov, så finns det heller inget skäl att tilldela denna faktor allt för stor vikt. Erfarenheterna från Förenta staterna under 1940-och 1950-talen, då befolkningstillväxten ökade kraftigt jämfört med 1930-talets stillastående, stöder mycket starkt teorin – som hävdades av de klassiska ekonomerna – att befolkningstillväxten är en beroende, inte en oberoende, variabel. Det var det av kriget orsakade välståndet som höjde födelsetalen; de högre födelsetalens inverkan i sin tur på investeringsbehoven var förvisso en faktor i periodens välstånd men inte en avgörande sådan. Vad gäller framtiden så skulle, om (av vilket skäl det än vore) befolkningstillväxten skulle fortsätta på en relativt hög nivå, och om andra investeringsbehov skulle minska, följden med mycket större sannolikhet bli en tilltagande arbetslöshet än en upprätthållen investeringskonjunktur.

Uppfattningen att exogena investeringar orsakade av befolkningstillväxt kan utgöra ett betydande, för att inte säga avgörande, tillskott till lösningen av problemet med överskottsabsorption kan lugnt avvisas som grundlös.

2. Nya metoder och nya produkter. Vi utelämnar här sådana epokgörande innovationer som ångmaskinen på sjuttonhundratalet, järnvägen under artonhundratalet och bilen under nittonhundratalet. Var och en av dessa dominerade en hel ekonomisk-historisk epok, genomträngde varje aspekt av den sociala verkligheten och indirekt skapade som direkt, enorma investeringsbehov. Genom att utelämna dem från analysen på denna punkt förnekar vi inte deras avgörande betydelse; det är helt enkelt för att ge teoretiskt uttryck för uppfattningen att var och en av dem, så att säga, var en unik historisk händelse och måste behandlas som en sådan. Vi återvänder till detta ämne i Kapitel 8, där vi presenterar en kortfattad historisk analys av monopolkapitalismens utveckling i Förenta staterna.

Här behandlar vi vad man skulle kunna kalla ‘normala’ teknologiska innovationer, det slags metoder och nya produkter – ofta omöjliga att skilja åt eftersom en tillverkares nya produkt kan vara en annans nya metod – som har kommit fram i en stadig ström genom hela den

[11] M. Kalecki: *Theory of Economic Dynamics*, London 1954, s. 161.

kapitalistiska perioden.[12] En stor del av investeringarna under årens lopp har tagit sig uttryck i förbättrade eller helt nya typer av kapitalvaror. Betyder detta att teknologiska framsteg automatiskt tillhandahåller användningsområden för investeringssökande överskott och att varje brist på sådana användningsområden i princip skulle kunna övervinnas genom en lämplig ökning av den tekniska framstegstakten?

Det har länge varit vanligt bland ekonomer att argumentera som om dessa påståenden verkligen var självklara. Hansen, som i mitten på 1930-talet i hög grad fruktade att demografiska och geografiska faktorer hade en allvarlig ogynnsam effekt på investeringsmöjligheterna, tog för givet att 'Vi går sålunda snabbt in i en värld där vi måste falla tillbaka på snabbare teknologiska framsteg än tidigare om vi ska finna privata investeringstillfällen i tillräcklig utsträckning för att upprätthålla den fulla sysselsättningen'.[13] Och under senare år, med Research and Development-rörelsens uppgång, är det nästan lika vanligt att anta att graden av teknologisk förändring har höjts till, eller snart kommer att uppnå, den punkt där varje tal om brist på investeringsbehov strängt taget är anakronistiskt. En framstående fysiker, sysselsatt med att försöka förstå de föränderliga förhållandena mellan vetenskap och industri, finner att uppkomsten av vad han kallar 'innovationsindustrin' har fört med sig en viktig förändring i ekonomiskt och affärsmässigt tänkande:

> I *New York Times* eller *Fortune* kan man lätt läsa det nya evangeliet: ekonomins drivkraft i dag är det styrda, vinstgivande, institutionaliserade sökandet efter nyheter. Här finns det andlösa gränslandet, inte bara av uppslag utan också av vinst. Här finns svaret på 'den sjunkande profitkvoten', 'tendensen till underkonsumtion', behovet av nya investeringstillfällen. Läs Peter Drucker eller Sumner Slichter, eller till och med den mera tekniska litteraturen, budskapet är detsamma.[14]

Dessa uppfattningar om en snabbare teknologisk förändrings gynnsamma effekter på ekonomins funktion har sin upprinnelse i den traditionella analysen av ett konkurrenssystem. Vad som typiskt inträffar under konkurrens är enligt teorin, att några särskilt företagsamma företag investerar i innovationer (enligt Schumpeters modell startas de särskilt för detta ändamål) och för en tid åtnjuter extravinster. Andra företag, som vill vara med och dela deras goda vinster, följer snart efter. Snart ökar tillgången på produkten i betydande utsträckning och priset börjar falla. Av de företag som finns kvar upptar några de nya metoderna i en ansträngning att försvara sina vinstpositioner; andra som är för långsamma eller svaga för att svara på utmaningen, slås ut, varvid deras gamla utrustning skrotas ned. Under denna process' gång, och den upprepas gång på gång i en takt som bestäms av graden av teknologiskt framsteg, investeras mycket nytt kapital och mycket gammalt kapital förstörs.[15] En logisk följd är att varje ökning av takten i den teknologiska förändringen måste öppna nya investeringsmöjligheter och öka tillväxttakten i ekonomin.

Under monopolkapitalismen stämmer denna teori inte längre. Här införs innovationerna (eller tas snart över) av jätteföretag som handlar inte under konkurrenstryckets tvång utan i enlighet

---

[12] 'Den moderna industrin betraktar och behandlar aldrig den form, som produktionsprocessen för ögonblicket har, såsom något evigt och oföränderligt. Dess tekniska grundval är därför revolutionär, medan alla tidigare produktionssätt i allt väsentligt var konservativa. Med hjälp av maskineri, kemiska processer och andra metoder revolutionerar den ständigt produktionens tekniska grundval och därmed även arbetarnas funktioner och arbetsprocessens samhälleliga kombinationer. Den revolutionerar därför ständigt också arbetsfördelningen i samhället som helhet och slänger oupphörligt omkring kapital- och arbetsmassor från den ena produktionsgrenen till den andra.' Marx: *Kapitalet*, första boken, kapitel 13, avd. 9.

[13] A. H. Hansen: 'Economic Progress and Declining Population Growth', *American Economic Review*, mars 1939.

[14] Philip Morrison: 'The Innovation Industry', *Monthly Review*, juli-agusti 1959, s. 103.

[15] Schumpeter talar därför om 'The Process of Creativ Destruction' – titeln på kapitel 7 i *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Det är värt att lägga märke till att på grund av att kapital både förstörs och skapas blir nettotillskottet aldrig ens ett approximativt mått på nyinvestering i en konkurrensekonomi.

med omsorgsfulla beräkningar av den väg som ger bästa vinstmaximeringen. Medan i konkurrensfallet ingen, inte ens de innoverande företagen själva, kan kontrollera i vilken grad nya teknologier upptas, så upphör detta att gälla i det monopolistiska fallet. Det är uppenbart att jätteföretaget kommer att ledas inte av hur vinstgivande den nya metoden är betraktad isolerad, utan av den nya metodens nettoeffekt på företagets totalvinst. Och detta betyder att takten för införande av innovationer i allmänhet kommer att bli långsammare än under konkurrensförhållanden.

Låt oss, för att bevisa denna punkt, anta tillgängligheten av en ny produktionsteknik, som om den infördes genom en nyinvestering, skulle ge en vinst på 12 procent. Under konkurrensförhållanden skulle investeringen omedelbart genomföras, förutsatt bara att räntan är lägre än 12 procent. Om emellertid monopolisten skulle införa den nya metoden omedelbart så skulle han bli tvungen att följa upp med att antingen sänka sitt pris i syfte att förmå marknaden att absorbera produktionen från både nya och gamla metoder, eller ta en del äldre utrustning ur produktion för att därigenom undvika att släppa ut en större kvantitet på marknaden. Med tanke på monopolkapitalismens aversion mot prissänkningar kan man lugnt utesluta den första utvägen. Det andra sättet – att ta äldre utrustning ur produktionen för att ge plats för ny – skulle tilltala monopolisten endast om *skillnaden* mellan den vinst som kan göras med det nya och den som i verkligheten görs med det gamla är större än den vinst som skulle kunna fås i varje investeringsalternativ som står öppet för honom. Anta att den gamla metoden ger 10 procent, att jämföra med de 12 procent den nya skulle ge. Under dessa omständigheter skulle monopolisten göra investeringen omedelbart bara om räntesatsen var lägre än 2 procent (och det inte fanns några ‘andra möjligheter att investera till mer än 2 procent). Joan Robinson utvecklar detta resonemang i något annorlunda termer som följer:

> Det hävdas ibland att en monopolist som får se ritningarna till en ny teknik skulle ... (installera) ny utrustning om styckkostnaderna för hans monopoliserade produkt är lägre med den nya tekniken. Detta argument tycks dock vara falskt. Monopolisten är inte tvungen att sänka sitt pris därför att en produktionsteknik med lägre kostnader har uppfunnits. Hans kriterium är att insparandet av produktionskostnader på ett års produktion ... ska ge en vinstkvot på den nya investeringen som är lika stor som den han kan få på varje annat sätt. Om han av någon anledning endast tillverkar just denna vara, så kommer han att finna det värt att göra utbytet förutsatt att styckkostnaderna med den nya tekniken, inklusive ränta på det behövliga kapitalet, är mindre än produktionskostnaden med den gamla; men normalt kan en monopolist hålla sin gamla utrustning igång och göra varje nyinvestering han vill på något annat område. Endast om kostnadsbesparingen för denna vara är den mest attraktiva investering som står öppen för honom kommer han att skrota ned sin utrustning innan den är fysiskt utsliten. Av denna orsak tycks uppfattningen att monopolet inte tenderar att fördröja spridningen av innovationer vara dåligt grundad.[16]

Vi drar slutsatsen att från monopolistens synpunkt kommer införandet av nya tekniker på ett sätt som innefattar utvidgning av produktionskapaciteten (varvid efterfrågan antas vara oförändrad) normalt att undvikas. Han kommer att föredra att vänta tills hans befintliga kapital är moget för att bytas ut ändå innan han installerar ny utrustning.[17] Det är viktigt att ha klart för sig vad detta innebär och vad det inte innebär.

Det betyder inte att det behöver inträffa någon minskning i takten när det gäller upptäckten av ny teknik. Det vinst-maximerande stora företaget har, som vi redan har framhållit, starka drivfjädrar för att upptäcka ny lågkostnadsteknik; och eftersom dess förmåga att använda vetenskapens och teknologins resurser är mycket större än det lilla konkurrensbetonade företagets, så borde vii själva verket förvänta oss att monopolkapitalismen skulle höja takten i upptäckterna. Inte heller betyder det att det behöver finnas någon tendens under monopol-

[16] Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, London 1956, s. 407.
[17] Ett undantag från denna regel som kan ha stor betydelse diskuteras nedan.

kapitalismen att undertrycka ny teknik. I varje stort företag kommer en del utrustning alltid att vara på väg att uppnå slutet på sitt användbara liv, och den kommer naturligtvis att ersättas av ny utrustning som omfattar den senaste och mest lönsamma teknik som är tillgänglig. Vad teorin innebär är detta: under monopolkapitalismen kommer den takt med vilken ny teknik undanträngер äldre att vara långsammare än vad den traditionella ekonomiska teorin skulle leda oss till att anta. Fast det kan tyckas paradoxalt skulle vi därför förvänta oss att monopolkapitalismen samtidigt kännetecknas av en snabb takt av tekniska framsteg och bevarandet av stora mängder tekniskt föråldrad utrustning. Och detta är precis vad vi finner vara fallet i Förenta staterna idag. Medlemmar av Mc Graw-Hills ekonomiska avdelning gjorde 1958 en översikt över i vilken utsträckning existerande anläggningar och utrustning var föråldrade. De fann att det skulle kosta inte mindre än 95 miljarder dollar att ersätta alla föråldrade anordningar med de bästa nya anläggningarna och utrustningarna. En del av de detaljer som kom fram är verkligen slående:

> Vår undersökning av tillståndet inom Amerikas affärsanläggningar och -utrustning, med avseende på ålder och grad av förslitning, visade också att mindre än en tredjedel av dem är moderna, i den bemärkelsen att de har tillkommit efter 1950. Och ändå omfattar åren 1950-1958 en period under vilken en snabbt föränderlig teknologi har gjort äldre utrustning gammalmodig inom många av industrins områden.
>
> Följande fakta kan ge en uppfattning om vilka föråldrade metoder som används: i genomsnitt är ett metallbearbetningsverktyg från 1958 omkring 54 procent produktivare än ett som kunde inköpas 1948. En kombination av nya lastvagnar och modern lastutrustning kan minska operationskostnaderna med upp till 50 procent. Nya instrument som automatiskt styr kemiska (och andra rå-varu-) processer, kan ofta minska kostnaderna tillräckligt mycket för att betala tillbaka kostnaderna på ett år. Dessa besparingar är sällan möjliga i äldre anläggningar.[18]

En del ny teknik fordrar utan tvivel små investeringar i nya anläggningar och utrustning och det finns ingen orsak till att deras införande skulle behöva tidsbestämmas i förhållande till att den gamla slits ut. Ett klassiskt exempel är syreinsprutningsmetoden vid stålframställning. Genom att sätta in syremunstycken i befintliga smältugnar (och fodra om dem för större motståndskraft mot värme), kan upphettningstiden drastiskt minskas och ugnarnas kapacitet ökas med 50 procent eller mer. Kärnan i denna innovation är att öka produktionstakten med existerande anläggningar och utrustning, ett resultat som, om det är uppnåeligt utan stora utlägg, naturligtvis är lika välkommet för en monopolist som för en som arbetar under konkurrensförhållanden. Så länge det emellertid gäller tillräckligheten av investeringstillfällen för systemet som helhet är innovationer av denna typ ett rent ont. De suger, direkt, upp endast litet kapital. Och eftersom de med nödvändighet ökar kapaciteten hos existerande anläggningar och utrustning ‘avhåller de ifrån nya investeringar för att möta ökande efterfrågan. För att

[18] Dexter M. Keezer och andra: *New Forces in American Business*, New York 1958, s. 23. Författarna, som är bättre som observatörer än som analytiker av det ekonomiska spelet, tolkar dessa fakta som att det finns ett enormt behov av nyinvestering och de låter förstå att på något oförklarligt sätt detta behov är möjligt att översätta såsom efterfrågan på investering, vad vi kallar investeringsavsättning. Tydligen tolkar de här monopolistiska fakta i termer av en konkurrensteori. För att undvika missförstånd bör det tilläggas att det inte endast är i monopolistiska industrier som man finner föråldrad utrustning. Bortsett från att anpassning till en högre teknisk nivå tar tid också under de perfektaste konkurrensförhållanden, så finns också den viktiga omständigheten att konkurrerande industrier i en monopolistisk ekonomi i stor utsträckning kännetecknas av för stor arbetsstyrka, kronisk överkapacitet och låg vinst. Under sådana förhållanden är gammal utrustning ofta överkomlig till priser som ligger långt under produktionskostnaderna, vilket utgör ett kraftigt hinder för inköp av ny och mer effektiv utrustning. Därtill kommer att konkurrerande småföretag ofta finner det mycket kostnadskrävande eller till och med omöjligt att kunna finansiera nyinvesteringar. Allt detta förklarar varför man under monopolkapitalismen allmänt fortsätter att utnyttja föråldrad utrustning samtidigt som ekonomin stagnerar i brist på tillräckliga investeringsutlopp.

riktigt göra ont värre så ökar de vinsterna genom att minska kostnaderna och gör därmed volymen av investeringssökande överskott större.

Den föregående argumenteringen leder till en utomordentligt viktig slutsats: under monopolkapitalismen finns det inget nödvändigt samband, vilket det gör i ett konkurrenssystem, mellan graden av teknologiska framsteg och volymen av investeringsbehov. De teknologiska framstegen tenderar att bestämma den form investeringarna tar vid varje given tidpunkt snarare än deras mängd.[19]

Detta är ingen sträng regel från vilken det inte finns några undantag. Särskilt i frågan om nya produkter, till skillnad från nya utföranden av befintliga produkter, så kan en rusning för att komma in på marknaden först förekomma i avsikt att för en tid kunna åtnjuta en obestridd monopolställning. Ett 'grundläggande kännetecken hos nya produkter', säger McGraw-Hills undersökning, 'är att de vanligen ger mycket höga vinstmarginaler. När ett företag är först på plan kan det sätta ett relativt högt pris ... och hoppas på att få stora vinster – mycket större, i de flesta fall, än för standardprodukter på vilkas marknader det råder en intensiv konkurrens. Det föreligger alltså starka motiv för att snabbt dra fördel av ny produktutveckling genom att konstruera ny anläggningskapacitet.'[20] Vikten av denna punkt ska emellertid inte överdrivas, ty samma studie antyder, när den diskuterar tidsklyftan mellan en vetenskaplig upptäckt och dennas utnyttjande i produktionen att det också finns faktorer som verkar i motsatt riktning, och hämmar investeringsutbrott som hänger samman med introduktionen av nya produkter:

> Kapitalinvesteringar leder särskilt till denna tidsklyfta eftersom de utgifter som fordras för att börja produktion av en ny produkt vanligen är ganska små. Ofta kan befintliga anordningar, eller delar av dem, omformas till att framställa försökskvantiteter av den nya produkten. Och de verkligt stora utgifter som krävs för att bygga en fullständigt ny anläggning görs inte förrän ett år eller två senare. På liknande sätt görs utgifter för att införa en ny process vanligen inte förrän en relativt stor produktionsvolym som kan rättfärdiga dessa utlägg föreligger. Speciellt i vår tunga industri tenderar nya processer att införas (och är i själva verket planerade) som lågkostnadssättet att få större kapacitet. /De bestämmer, med andra ord, endast formen på investeringar som skulle ha gjorts i alla fall./ Kapitalutlägg för såväl nya produkter som nya processer tenderar därför att förskjutas bortom den tid som krävs för strikt vetenskaplig utveckling tills försäljningsutsikterna motiverar byggandet av anläggningar i stor skala.[21]

I den utsträckning som denna argumentering är tillämplig finns det liten orsak att skilja mellan nya produkter och nya processer: båda tenderar att införas på ett kontrollerat sätt och att bestämma den form investeringarna tar snarare än deras storlek. Den nya produkten tar den gamlas plats, precis som den nya processen tar den gamlas plats; det finns inte mycket av den 'skapande förstörelse' som Schumpeter betraktade som den huvudsakliga dynamiska kraften i den kapitalistiska ekonomin.

En ytterligare orsak att betvivla den överskottsuppsugande förmågan hos den teknologiska innovationen kan man finna i de stora företagens avskrivningspolitik. Bland de socialt nödvändiga produktionskostnader som måste dras ifrån den totala sociala produkten för att man ska kunna beräkna överskottets storlek, måste man förstås räkna in ett anslag motsvarande det slitage som kapitalbeståndet utsätts för genom användande och med tidens förlopp. Vad den riktiga storleken av denna post, vanligen kallad avskrivningar, är kan man

---

[19] Det är en av Steindls stora förtjänster att klart ha sett detta samband (*Maturity and Stagnation in American Capitalism*, s. 133.), men han gjorde misstaget att formulera det som ett allmänt påstående som är användbart på alla stadier av kapitalismen. Att det är sant under oligopolistiska förhållanden erkänns och betonas av Paolo Sylos Labini i hans stimulerande verk: *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts, 1962, speciellt s. 148-149.

[20] *New Forces in American Business*, s. 34.

[21] ibid., s. 62, not.

veta med precision endast i en ekonomi där all teknologisk förändring är frånvarande. I en sådan ekonomi skulle livslängden för olika slag av anläggningar och utrustning kunna fastställas genom upprepad erfarenhet. Om det också var ett konkurrenssystem så skulle konkurrensens välkända tryck tvinga producenterna att i sina beräkningar av långsiktiga kostnader innefatta debiteringar mot inkomst vilka skulle vara precis tillräckliga för att ersätta gammal utrustning när den var utsliten. I en ekonomi som kännetecknas av såväl teknologisk förändring som monopol finns det i verkligheten inget sätt att ta reda på en anläggnings livslängd, inte heller finns det något konkurrenstryck som tenderar att tvinga jätteföretag att göra noggranna uppskattningar som kan vara till ledning för dem när de ska fastställa avskrivningarnas storlek. Det finns, å andra sidan, starka drivfjädrar för företagen att göra avskrivningarna så stora som skattemyndigheterna tillåter, eftersom hela den del av bruttovinsten som kan betecknas som avskrivningar klarar sig undan bolagsskatten på samma gång som den är fri att användas för företagets syften på samma sätt som icke utdelade vinster är tillgängliga. Affärsmän pressar helt naturligt alltid på för lagstiftnings- och administrativa åtgärder i avsikt att liberalisera gällande avskrivningsregler. Under senare år har de varit synnerligen framgångsrika med att få vad de ville ha.

Detta betyder, tillsammans med det faktum att det totala avskrivningsbara kapitalbeståndet i de framskridna kapitalistiska länderna nu har uppnått enorma proportioner, att i dagens monopolkapitalism omfattande (och växande) penningsummor flyter in i storföretagens kistor i form av avskrivningar. I teorin borde, naturligtvis, en del av denna ström betraktas som legitima produktionskostnader och en del som maskerade vinster; men eftersom ingen vet, och ingen kan veta, var de ena slutar och de andra tar vid, så finns det inget sätt att göra en riktig kvantitativ avgränsning. Man är nästan tvingad att godta den rådande vedertagna uppfattningen att vinster (och följaktligen också överskott i vår mening) ska räknas netto efter avskrivningar som det i verkligheten framstår i företagens böcker och som det rapporteras till skattmasen.

Vad som emellertid inte kan godtas är att innebörden av dessa fakta och förhållanden skulle antingen förvrängas eller ignoreras. Vid varje given inkomstnivå måste de totala investeringsmöjligheterna vara tillräckliga för att absorbera inte bara den del av överskottet som inte konsumeras utan också den totala summan av avskrivningar. Detta betyder inte att storföretagens ledningar är tvingade att investera de särskilda avskrivningsbelopp som råkar falla under deras kontroll: de kan använda dem för varje företagsändamål. Men det betyder att investeringarna, för systemet som helhet, måste vara åtminstone lika stora som avskrivningarna innan vi ens kan börja tala om absorption av överskott.

På grund av de djupt rotade bibetydelserna av ordet ‘avskrivning’ så är det lätt att gå i fällan och anta att behovet av att ersätta utslitna anläggningar och utrustning automatiskt kommer att ge upphov till en användning för avskrivningarna och därmed lämna överskottet att täcka behoven för ‘nya’ investeringar. Detta skulle i själva verket vara fallet endast i en ekonomi i vilken produktionsmetoder och konsumentsmak förblev oförändrade och tillfällena till nya investeringar hade anknytning helt och hållet till ökande befolkning och/eller stigande per capitainkomst. I den verkliga kapitalistiska ekonomin är dessa förutsättningar långt ifrån att vara förverkligade. Produktionsteknik och konsumentsmak förändras (eller blir ändrade) båda kontinuerligt och under dessa förutsättningar blir särskiljandet av ‘ersättnings-’ och ‘nya’ investeringar helt meningslöst. Äldre kapital slits ut hela tiden och nytt kapital investeras hela tiden, men det finns inget nödvändigt förhållande mellan dessa två processer. Om en maskin som tillverkar någon produkt för vilken konsumenterna håller på att förlora sitt intresse slits ut så kommer den inte att ersättas alls. Om utrustning som fungerar enligt en föråldrad metod slits ut, så kommer den att ersättas av utrustning som innefattar en ny metod – förutsatt att den framtida efterfrågan förväntas bli tillräckligt stor för att garantera fortsättandet av produk-

tionen. Från den rationella storföretagsledningens synpunkt är alla investeringar nya investeringar som ska styras in i den eller den kanalen strikt i enlighet med framtida vinstutsikter och inte alls i enlighet med fastlagda mönster. Det enda vi kan säga, vid varje given tidpunkt, är att det finns en definitiv total mängd av investeringar som måste finna utlopp om den förefintliga nivån av produktion och sysselsättning ska kunna upprätthållas, och att denna totalmängd är lika med all förslitning plus den mängd av överskott som kommer fram vid den produktionsnivån minus den del av överskottet som konsumeras.

Det argument som vi vill understryka är helt enkelt: där volymen av avskrivningar är mycket stor, som i dagens monopolkapitalism, är det fullt möjligt att företagen med hjälp av enbart denna källa kan finansiera samtliga investeringar i innovationer (både nya produkter och nya processer) de betraktar som lönsamma, därigenom lämnar de inga 'innovationsutlopp' som kan hjälpa till att suga upp det investeringssökande överskottet. Teknologiska framsteg kanske, med andra ord, inte gör så mycket mer än skapar de mest lönsamma användningarna för medel som gjorts tillgängliga för storföretagsledningarna genom deras egen 'frikostiga' avskrivningspolitik. I den utsträckning detta stämmer så lämnar de teknologiska framstegen inget bidrag alls till lösningen av problemet om utlopp för den 'synliga' delen av det investeringssökande överskottet: hur mycket investeringar som än fordras för att omfatta tillgängliga innovationer så kan det mycket väl vara mindre än tillräckligt för att suga upp den stigande vågen av avskrivningsmedel.

Att söka bevisa detta statistiskt ligger bortom målsättningen för denna bok. Och ändå är det troligt att uppfattningen att de teknologiska framstegen i stor utsträckning är betydelselösa när det gäller problemet med utlopp för investeringarna kommer att mötas med motstånd, samtidigt som den är så viktig för den allmänna teorin om monopolkapitalismen, att det tycks önskvärt att för dess stöd ge några sammanfattande uppgifter.

Årtiondet 1953-1962 utmärktes av snabb och troligen accelererande teknologisk framstegstakt. Den imponerande ökningen i forsknings- och utvecklingsutgifter, vilken framgår av första kolumnen i tabell 1, kan uppfattas som en grov mätare på graden av framsteg inom teknologin. Om detta hade dragit med sig öppnandet av omfattande nya investeringstillfällen, så skulle det givetvis ha visat sig i utlägg för anläggningar och utrustning (andra kolumnen). I stället finner vi att hela ökningen i utlägg för anläggningar och utrustning för årtiondet som helhet ägde rum mellan 1953 och 1957. Från 1957 till 1962, medan forsknings- och utvecklingsutgifterna fortsatte att gå i höjden, fluktuerade utläggen för anläggningar och utrustning runt ett genomsnitt på 8 procent under 1957 års nivå. Vid sidan av dessa utvecklingslinjer så försiggick en stadig ökning i vågen av avskrivningar (tredje kolumnen) med åtföljande ökning i den del av utläggen för anläggningar och utrustning som täcktes av avskrivningar från mindre än 50 procent 1953 till över 80 procent 1962.

Utan att hävda att dessa uppgifter innebär klara bevis anser vi inte desto mindre att de ger starkt stöd för uppfattningen att det finns endast en liten om ens någon korrelation mellan innovation och investeringstillfällen, och att monopolkapitalismen i tilltagande utsträckning är i stånd till att klara av sina investeringar med hjälp av avskrivningarna.

Man kunde fortfarande hävda att eftersom forsknings- och utvecklingsutgifterna uppgår till mer än en tredjedel av investeringarna i anläggningar och utrustning, så utgör forsknings- och utvecklingsrörelsen i sig själv ett högst betydande investeringsutlopp.[22]. Det skulle otvivelaktigt vara så om forsknings- och utvecklingskostnaderna betalades med hjälp av

[22] Om vi inkluderar de forsknings- och utvecklingsuppgifter som icke affärsdrivande enheter (regeringar, universitet, stiftelser) har, så uppgick de totala utgifterna 1959 till 12,4 miljarder dollar, omkring 45 procent av utläggen på anläggningar och utrustning det året. National Science Foundation, *Review of Data on Research and Development*, NSF 61-9, Washington, februari 1961, s. 1.

bruttovinsten (avskrivning plus nettovinst): om så var fallet skulle dessa investeringar stå på samma nivå som investeringar i anläggningar och utrustning. I den verkliga affärspraktiken behandlas forsknings- och utvecklingsutgifter emellertid som produktionskostnader och räknas ifrån intäkterna innan bruttovinsten uträknas. Det är därför uppenbart att forsknings- och utvecklingsrörelsen inte skapar något utlopp för investeringar av bruttovinsten.

Tabell 1. Utvalda finansiella uppgifter för företag utom banker och andra kreditinstitut, 1953-1962 (miljarder dollar)

	Forsknings- och utveck-lingsutgifter	Utlägg för anlägg-ningar och utrustn.	Avskrivningar	Avskrivningar i procent av utlägg för anlägg-ningar och utrustn.
1953	3,5	23,9	11,8	49,4
1954	4,0	22,4	13,5	60,2
1955	4,8	24,2	15,7	65,7
1956	6,1	29,9	17,7	59,2
1957	7,3	32,7	19,7	60,2
1958	8,2	26,4	20,3	76,9
1959	9,0	27,7	21,6	78,0
1960	10,5	30,8	23,1	75,0
1961	11,0	29,6	24,8	85,2
1962	12,0	32,0	26,2	81,9

Källor: För forsknings- och utvecklingsutgifter: Mc Graw-Hill Publishing Co., *Keys to prosperity*, New York, inget datum; *Business Week*, 29 april 1961; och Mc Graw-Hill Press Release, 26 april 1963. För utlägg för anläggningar och utrustning samt avskrivningar: *Survey of Current Business*, årliga översiktsartiklar om källor till och användningar av företagsmedel.

Detta är inte detsamma som att säga att forsknings- och utvecklingskostnader verkligen är produktionskostnader. Det är de uppenbarligen inte. Från social synpunkt utgör de en form av överskottsanvändande som är jämförbar med, låt oss säga, utgifter för utbildning. I en formell mening skulle den bästa analogin vara den med försäljningskostnaderna, vilka kommer att analyseras i nästa kapitel. (I själva verket är mycket som går under beteckningen forskning och utveckling inte mycket mer än en glorifierad form av försäljning så släktskapen mellan de två är nära såväl faktiskt som begreppsligt.)

Vår slutsats är, till slut, att sannolikheten för att de teknologiska framstegen ska ge ett betydande bidrag till lösningen av problemet med överskottsabsorptionen inte är större än när det gällde befolkningstillväxten.

3. Utlandsinvesteringar. För en förståelse av världstillståndet idag – särskilt dess uppdelning i framskridna och underutvecklade områden och dialektiken i deras växelverkan – så finns det få ämnen som är viktigare än utlandsinvesteringarna. För ögonblicket är emellertid denna utsträckning av problemet inte vår angelägenhet: vi är bara intresserade av utlandsinvesteringarna som ett utlopp för det investeringssökande överskott som skapats i storföretagssektorn av det monopolkapitalistiska systemet. Och i detta avseende varken spelar de eller kan de förväntas spela en viktig roll. Utom möjligen med undantag för korta perioder med abnormt hög kapitalexport från de framskridna länderna, måste utlandsinvesteringarna i verkligheten betraktas som en metod att pumpa ut överskott från de underutvecklade områdena, inte som en kanal genom vilken överskott leds till dem.

Det klassiska fallet är Storbritannien på höjdpunkten av dess imperiemakt. Det må vara sant att en betydande nettoexport av kapital – och sålunda en avledning av en del av Storbritanniens hemmaproducerade överskott – ägde rum före omkring 1870, när den brittiska ekonomin fortfarande befann sig i sin konkurrensfas. Men under åren mellan 1870 och första världskriget översteg Storbritanniens inkomster från utländska investeringar kraftigt kapitalexporten. Enligt Cairncross' uppskattningar var totalexporten av kapital 2,4 miljarder pund 1870-1913 medan inkomsterna från utländska investeringar uppgick till 4,1 miljarder pund: kapitalexporten uppgick sålunda bara till tre femtedelar av inkomsterna från utländska investeringar.[23] (Dessa siffror innefattar naturligtvis inte de enorma summor som sögs ur imperiet i form av löner och pensioner till den koloniala byråkratin.) Med hjälp av denna tribut var det möjligt för Storbritannien att underhålla världens största dagdrivarklass och att bekosta en militärmakt som spelade rollen av världens polisman.

Den amerikanska erfarenheten har inte varit i grunden annorlunda. 1963 hade USA-företag (nästan alla var jätteföretag) direkta utländska investeringar uppgående till 40,6 miljarder dollar. Men en stor del av dessa – troligen största delen – hade förvärvats utan något utflöde av kapital från Förenta staterna. Ett typiskt exempel beskrivs av Cleona Lewis:

> I många fall representerar patenträttigheter större delen av ett företags bidrag till upprättandet av ett utländskt dotterbolag. När sålunda Ford Motor Company of Canada 1904 grundades av en kanadensare, Gordon MacGregor, så fick Detroitbolaget 51 procent av aktierna i utbyte mot alla Fordrättigheter och -processer för all framtid i Kanada, Nya Zeeland, Australien, Indien, Sydafrika och Brittiska Malaya. De år som följde var i hög grad framgångsrika och fastän stora utdelningar gjordes så var de återinvesterade inkomsterna också stora. 1912 ökades bolagets utestående kapital genom en fondemission från 125 000 dollar till 1 miljon dollar; och i oktober 1915 gjordes en 600-procentig fondemission som ökade bolagets utestående aktiekapital till 7 miljoner dollar. Med utgången av 1925 uppgick bolagets kapital och överskott enligt balansräkningen till mer än 31 miljoner dollar. Det uppskattades att aktieinköp hade ökat den amerikanska delen i bolaget till omkring 85 procent 1927. I mellantiden hade bolaget betalat ut omkring 15 miljoner dollar i aktieutdelningar. Kostnaden för den amerikanska ekonomin av denna stora investering förefaller sålunda att ha utgjorts av patenträttigheterna ifråga plus en summa som var mindre än återinvesteringen av erhållna utdelningar.[24]

Till och med i fall där betydande kapitalmängder exporteras äger den följande expansionen vanligen rum genom nedplöjning av vinster; och återflödet av räntor och utdelningar (för att inte nämna överföringar som döljs i form av betalningar av 'tjänster' och liknande) innebär snart en återbetalning av den ursprungliga investeringen flera gånger om – och fortsätter att hälla kapital i moderbolagets kassakistor i Förenta staterna. Det är därför inte överraskande att, medan kapital strömmar ut ur landet varje år återflödet av inkomster från investeringarna utan undantag är mycket större. Dessa två sifferserier, vilka kan upprättas på grundval av regeringsstatistiken för åren från 1950, framgår av tabell 2.

När det gäller att tolka dessa siffror – och man ska då komma ihåg att de inte innefattar styrelsearvoden, rojalties och olika former av dolda överföringar[25] – är det viktigt att hålla i minnet att enligt samma källor så expanderade de totala direkta utländska investeringarna från

---

[23] A. K. Cairncross: *Home and Foreign Investment*, 18801913, Cambridge 1953, s. 180.
[24] Cleona Lewis: *America's Stake in International Investment*, Washington 1938, s. 300-301.
[25] 'Förutom intäkter i form av utdelningar, räntor och vinster, får nordamerikanska moderbolag från sina utländska dotterbolag stora summor i betalning för olika slags tjänster som har att göra med företagsledning eller utnyttjandet av patent, copyright och dylik immateriell egendom. 1961 hade detta flöde närmat sig 0,4 miljarder dollar årligen och fortsatte att stiga snabbare än belopp som kallades "inkomster".' Samuel Pizer och Frederick Cutler: 'Expansion in U. S. Investments Abroad', *Survey of Current Business*, augusti 1962, s. 24.
Det finns naturligtvis inga uppgifter om de belopp som tagits hem från utländska dotterföretag genom t. ex. falsk fakturering, fixade priser på importen från och exporten till moderbolaget o. s. v.

11,8 miljarder dollar 1950 till 40,6 miljarder dollar 1963, en ökning med 28,8 miljarder dollar. Det framgår sålunda att de amerikanska storföretagen under denna period var i stånd att som inkomst ta in 12 miljarder dollar mer än de sände ut som kapital, medan de under samma tid ökade sina utländska aktieinnehav (genom återinvestering av vinster intjänade utomlands, lån från utländska banker och investerare, etc.) med 28,8 miljarder dollar.

Tabell 2. Investeringsutflöde och -inkomster 1950-1963 (miljoner dollar)

	Nettoutflöde av direktinvesteringar	Inkomster av
1950	621	1 294
1951	528	1 492
1952	850	1 419
1953	722	1 442
1954	664	1 725
1955	779	1 975
1956	1 856	2120
1957	2 058	2 313
1958	1 094	2198
1959	1 372	2 206
1960	1 694	2 355
1961	1 599	2 768
1962	1 654	3 050
1963	1 888	3 059
Totalt	17 382	29 416

Källor: United States Department of Commerce, *Survey of Current Business*, november 1954; därefter årlig översiktsartikel i augusti varje år.

Man kan endast dra den slutsatsen att utländska investeringar, långt ifrån att vara ett utlopp för överskott skapat hemma, är ett högst effektivt medel att överföra överskott skapat utomlands till det investerande landet. Under dessa omständigheter är det naturligtvis uppenbart att utländska investeringar förvärrar i stället för att hjälpa upp problemet med absorption av överskottet.

V

Man må vrida och vända på det som man vill, det finns ändå ingen möjlighet att undvika slutsatsen att monopolkapitalismen är ett självmotsägande system. Det tenderar att ge upphov till större och större överskott, ändå misslyckas det med att åstadkomma de utlopp i form av konsumtion och investeringar som krävs för absorption av ett ökande överskott och följaktligen för att systemet ska fungera smidigt. Eftersom överskott som inte kan absorberas inte heller kommer att produceras så följer ‘att den monopolkapitalistiska ekonomins *normala* tillstånd är stagnation. Med given kapitalstock och pris- och kostnadsstruktur kan systemets utnyttjandegrad inte överskrida den punkt vid vilken den producerade överskottsmängden kan finna de nödvändiga utloppen. Och detta betyder kroniskt underutnyttjande av tillgängliga mänskliga och materiella resurser. Eller, för att använda något annorlunda termer, systemet måste arbeta vid en punkt på vinstkurvan som är tillräckligt låg för att inte mer överskott skapas än som kan absorberas. Eftersom vinstkurvan hela tiden flyttar sig uppåt så föreligger en motsvarande nedgång i den utnyttjandegrad som innebär ‘jämvikt’. Lämnat åt sig självt – det vill säga, i avsaknad av motverkande krafter vilka inte tillhör vad som kan kallas systemets ‘grundläggande logik’ – skulle monopolkapitalismen sjunka djupare och djupare i ett träsk av kronisk depression.

Motverkande krafter existerar. Om de inte gjorde det skulle systemet för länge sedan ha gått under av sig självt. Det blir därför av största betydelse att förstå dessa motverkande krafters natur och innebörd, och det är åt den uppgiften nästföljande tre kapitel är ägnade. Här begränsar vi oss till några förberedande anmärkningar.

Monopolkapitalismens självmotsägande karaktär – dess kroniska oförmåga att absorbera det överskott den är i stånd att producera – sätter på ett karakteristiskt sätt sin prägel på den individuelle medborgaren. För honom förefaller de ekonomiska problemen att vara raka motsatsen mot vad läroböckerna säger: inte hur man bäst ska utnyttja knappa resurser utan hur man ska bli av med produkterna av överflödande resurser. Och detta gäller oavsett hans rikedom eller ställning i samhället. Om han är arbetare lär honom arbetslöshetens allestädes närvarande fakta att tillgången på arbetskraft alltid är större än efterfrågan. Om han är jordbrukare kämpar han för att hålla sig flytande i ett hav av överskott. Om han är affärsman är hans försäljning ständigt lägre än vad han kunde tillverka med vinst. Alltid för mycket, aldrig för litet.

Detta sakernas tillstånd är speciellt för monopolkapitalismen. Själva uppfattningen av ‘för mycket’ skulle ha varit obegriplig för alla förkapitalistiska samhällssystem; och till och med i konkurrensstadiet av kapitalismen betecknade det en tillfällig störning, inte ett normalt förhållande. I ett rationellt ordnat socialistiskt samhälle, oavsett hur rikt försett med naturrikedomar och teknologi och mänsklig skicklighet, skulle ‘för mycket’ bara vara en välkommen signal till att flytta uppmärksamheten till ett område av ‘för litet’. Endast under monopolkapitalismen framträder ‘för mycket’ som ett genomträngande problem som berör alla hela tiden.

Från denna källa stammar en hel rad attityder och intressen av avgörande betydelse för det monopolkapitalistiska samhällets karaktär och funktion. Å ena sidan finns där en envis restriktivitet som genomsyrar den institutionella strukturen.[26] Fackföreningarnas upprätthållande av onödiga platser och Henry Wallaces nedplöjning av smågrisar är bara de mest omskrivna exemplen på en praxis som är närmast allomfattande inom affärsliv och regeringsverksamhet: den mest primitiva reaktionen på en alltför stor tillgång är att helt enkelt skära ned den. Under 1930-talet när ‘för mycket’ fick omfattningen av en allmän katastrof uppnådde den primitiva restriktiviteten, i National Industrial Recovery Act och National Recovery Administration, digniteten och sanktionen av officiell nationell politik.

Men nedskärning som ett botemedel mot ‘för mycket’ bara försvårar helhetssituationen, även om det kan vara till fördel för särskilda grupper eller individer. En underordnad och mera sofistikerad uppsättning attityder och åtgärder uppträder därför trevande och långsamt till en början men med ökande målmedvetenhet och kraft allteftersom monopolkapitalismen utvecklas. Dess logiska grund härrör från det enkla faktum att motsvarigheten till ‘för mycket’ på tillgångssidan är ‘för litet’ på efterfrågesidan; i stället för att skära ned tillgången syftar de till att uppmuntra efterfrågan.

Uppmuntrandet av efterfrågan – skapandet och expansionen av marknaderna – blir sålunda i ännu högre grad ledmotivet för affärsvärldens och regeringens politik under monopolkapitalismen. Men detta påstående kan, fast det är sant, lätt bli vilseledande. Det finns många tänkbara sätt att stimulera efterfrågan. Om ett socialistiskt samhälle, till exempel, skulle finna att mer konsumtionsvaror genom något planeringsmisstag hade producerats än som kunde säljas, vid föreliggande pris- och inkomststruktur, så skulle det enklaste och mest direkta botemedlet helt klart vara att sänka priserna.[27] Detta skulle minska den överskottsmängd

[26] Det är detta fransmännen med en något bristfällig logik kallar malthusianism.
[27] Se Kalecki: *Theory of Economic Dynamics*, s. 62-63.

myndigheterna disponerade över och i motsvarande grad öka konsumenternas köpkraft. Den hotande övermättnaden skulle snabbt och utan problem vara avvärjd: var och en skulle ha det bättre ställt, ingen sämre. Ett sådant tillvägagångssätt står uppenbarligen inte öppet för ett monopolkapitalistiskt samhälle, i vilket bestämmandet av priserna är en svartsjukt bevakad rättighet för jätteföretagen. Vart och ett fattar sitt eget beslut med tanke på maximering av den egna vinsten. Med undantag för korta perioder av totalt krig, då inflationstrycket hotar hela ekonomin och samhällsordningen, så finns det ingen instans som har ansvaret för att kontrollera priserna. Vidare har varje försök att upprätthålla eller inrätta en sådan instans under fredstid resulterat antingen i ömkligt misslyckande (tänk på priskontrollens fiasko efter andra världskriget) eller i den tunt beslöjade legaliseringen av monopolprispraxis i ‘reglerade’ branscher. Den nakna sanningen är att prisprocessen kontrolleras av de starkaste företagsintressena i det monopolkapitalistiska samhället. Att inbilla sig att den på något sätt skulle kunna regleras i allmänhetens intresse skulle vara att tänka bort själva de utmärkande egenskaper som gör detta samhälle till vad det är.

Om uppmuntran av efterfrågan genom prisnedsättning är omöjlig inom ramen för monopolkapitalismen, så kan detta inte sägas om andra metoder. Ta till exempel reklam och därmed besläktade former av försäljning, vilka kommer att analyseras ingående i nästa kapitel. Varje jätteföretag drivs av logiken i sin egen situation att ägna allt större uppmärksamhet och resurser åt försäljningsansträngningar. Och det monopol-kapitalistiska samhället som helhet har allt intresse av att uppmuntra snarare än inskränka och kontrollera denna metod att skapa nya marknader och utvidga gamla.

Precis som med prisnedsättning och försäljning, så är andra former för att uppmuntra efterfrågan antingen i överensstämmelse med intressemönstret, maktstrukturen, det ideologiska nät som utgör det monopolkapitalistiska samhällets väsen, eller så är de det inte. De som är i överensstämmelse med det kommer att gynnas och uppmuntras; de som är oförenliga med det kommer att ignoreras eller omintetgöras. Frågan för monopolkapitalismen är inte huruvida efterfrågan ska uppmuntras. Den måste uppmuntras, det gäller liv eller död.

Frågan är hur efterfrågan ska stimuleras. Och här har systemet, som vi ska försöka visa, sina egna inbyggda selektiva mekanismer vilka har de mest långtgående följder för varje sida av livet i det monopolkapitalistiska samhället.

5. Överskottets absorption: Säljansträngningen

I

När den ekonomiska teorin analyserat utnyttjandet av samhällets ekonomiska överskott – skillnaden mellan total social produktion och de socialt nödvändiga kostnaderna för att framställa denna – så har den traditionellt koncentrerat uppmärksamheten på kapitalisternas konsumtion och privata investeringar, det ämne som behandlades i föregående kapitel. Inte så att andra sätt att utnyttja överskottet har fullkomligt förbisetts. Staten och kyrkan har alltid erkänts som medförbrukare av överskottet, och såväl klassikerna som Marx var klara över att det vid sidan av offentliga ämbetsmän och prästerskap fanns en betydande kategori av 'icke-produktiva' arbetare, för vilka tjänarna var typiska, vilka fick en stor del eller hela sin inkomst från kapitalister och jordägare. Vidare lade Marx till anspråken på överskottet vad han kallade cirkulationskostnaderna:

> Den allmänna lagen är att *alla cirkulationskostnader, vilka härrör från enbart formförändringar, inte lägger något ytterligare till varornas värde*. De är blott kostnader som erfordras för realiserandet av värdet, eller för dess förändring från en form till en annan. Det kapital som är investerat i dessa kostnader (inklusive det arbete som sysselsätts av dem) tillhör den kapitalistiska produktionens döda kostnader. De måste täckas med hjälp av merprodukten och utgör, från hela kapitalistklassens synpunkt, ett avdrag från mervärdet eller merprodukten.[1]

I princip har det således aldrig varit någon tvekan om huruvida andra former av överskottsanvändning än kapitalisternas konsumtion och ackumulering förekommit. Dessa alternativa sätt har emellertid i allmänhet behandlats som ett ämne som endast har andrahandsintresse. De betraktades som om de innebar en omfördelning av konsumtionsutläggen hos kapitalistklassen eller som något som i någon mån minskade ackumulationstakten, aldrig som en avgörande faktor när det gäller att bestämma på vilket sätt hela det ekonomiska systemet fungerar och när det gäller att avgöra det samhälles karaktär som vilar på denna ekonomiska grundval.

Det är lätt att förstå varför dessa uppfattningar kunde få överhanden under kapitalismens konkurrensperiod. Den dominerande bourgeoisien under sjutton- och artonhundratalen var intresserad av att minska skatter och tionden till ett minimum, med det resultatet att den andel av överskottet som förbrukades av stat och kyrka var mycket mindre än den hade varit under de feodala tiderna och med fog kunde betraktas som kontinuerligt minskande allteftersom det kapitalistiska samhället blev rikare. Likaså minskades cirkulationskostnaderna kraftigt jämfört med den merkantilistiska perioden då köpmanskapitalet fortfarande hade övertaget över det industriella kapitalet, och detta föreföll också att peka mot en framtid då kapitalisternas konsumtion och ackumulation i tilltagande utsträckning skulle komma att tillägna sig samhällets överskottsproduktion.

Huruvida dessa två sätt att utnyttja överskottet skulle vara tillräckliga för att absorbera allt det överskott som samhället var i stånd till att producera, en fråga som tidigt dök upp i den ekonomiska litteraturen, debatterades allvarligt av Malthus och Ricardo, och dominerade Sismondis och en lång rad kätterska 'underkonsumtionisters' arbeten. Temat uppträder också, fast i en tydligt underordnad ställning, i Marx och hans efterföljares arbeten. Det som hindrade såväl klassikerna som Marx från att intressera sig mera för problemet om tillräckligheten av sätten att suga upp överskottet var kanske deras djupa övertygelse att kapitalismens centrala dilemma sammanfattades i vad Marx kallade 'profitkvotens fallande tendens'. Betraktade ur denna synvinkel föreföll hindren för den kapitalistiska expansionen att ligga mer i brist på överskott för att kunna upprätthålla ackumulationens rörelseenergi än i någon otill-

[1] *Kapitalet*, andra boken, kapitel 6, avd. 3.

räcklighet hos de karaktäristiska sätten att utnyttja överskottet. Och i de neo-klassiska ekonomernas teorier, koncentrerade som de var på marknadens jämviktsmekanismer, sköts naturligtvis hela problemet med kapitalismens långsiktiga tendenser i verkligheten åt sidan under ett halvt århundrade eller längre.

När vi går från analysen av ett konkurrenssystem till analysen av ett monopolistiskt system så är en radikal förändring av tänkandet påkallad. När lagen om det ökande överskottet ersätter lagen om profitkvotens fallande tendens, och när de normala sätten att använda överskottet uppenbart inte är i stånd att absorbera ett ökande överskott, så blir frågan om andra sätt att använda överskottet av avgörande betydelse. Att de måste finnas där i stor och tilltagande mängd blir en fråga om liv och död för systemet. Och eftersom de växer i förhållande till kapitalisternas konsumtion och ackumulation så dominerar de i allt större utsträckning sammansättningen av den sociala produktionen, takten i den ekonomiska tillväxten och själva samhällets kvalitet.

Ett av dessa alternativa sätt att använda överskottet kallar vi säljansträngningen. Begreppsmässigt är den identisk med Marx' cirkulationskostnader. Men i monopolkapitalismens epok har den kommit att spela en roll som både kvantitativt och kvalitativt går långt utöver vad Marx någonsin drömde om.

II

Säljansträngningen framträdde långt innan kapitalismen inträdde i sin senaste, monopolistiska fas. Det finns knappast något ekonomiskt eller socialt fenomen som skjuter upp utan att dessförinnan alls ge sig tillkänna, liksom en *deus ex machina*. Det är vanligt att olika tendenser gör ett trevande framträdande och därefter förblir svaga och utan betydelse under en längre eller kortare tidsperiod. En del växer aldrig ur detta stadium av att vara små skott och överväldigas och kvävs av motverkande processer. Andra växer upp till mäktiga träd som till slut utvecklas till framträdande delar av det sociala landskapet.[2] Sålunda är säljansträngningen mycket äldre än kapitalismen som ett ekonomiskt och socialt system. Den framträder i skilda former under antiken, blir ganska uttalad under medeltiden och växer i omfattning och intensitet under den kapitalistiska tidsåldern. Dess väsen beskrivs kortfattat av Sombart:

> Att uppväcka intresse, att frammana förtroende, att väcka driften att köpa – det är höjdpunkten för den framgångsrike handelsmannens ansträngningar. Med vilka medel den uppnås har ingen betydelse. Det är tillräckligt att den åstadkoms med inre i stället för yttre tvång, att övriga parter i transaktionerna går med på uppgörelsen inte mot sin vilja utan efter eget beslut. Övertalning måste vara handelsmannens mål. Medlen till inre tvång är mångahanda.[3]

Hur stor och varierad arsenalen av dessa 'medel till inre tvång' än må ha varit i äldre tider så är det enbart inom monopolkapitalismen i dess mest framskridna stadium – Förenta staterna idag – som den har antagit gigantiska mått. Denna expansion har på ett djupgående sätt påverkat säljansträngningens roll inom det kapitalistiska systemet som helhet: från att ha varit ett relativt obetydligt drag hos systemet har den avancerat till ställningen som en av dess avgörande nervknutar. Dess inflytande på ekonomin överflyglas endast av militarismen. När det gäller alla andra sidor av den sociala existensen står dess allt genomträngande inflytande inte tillbaka för något.

Säljansträngningens fruktansvärda tillväxt och den imponerande intensifieringen av dess makt härrör från att den har genomgått en långtgående kvalitativ förändring. Priskonkurrensen har i stor utsträckning försvunnit som ett medel att dra till sig kunder, och den har givit vika för

[2] Det är förmågan att skilja mellan de förra och de senare som utgör den väsentliga skillnaden mellan förståelse av den historiska processen och empirikerns insamlande av historiska 'fakta'.
[3] *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des Modernen Wirtschaftsmenschen*, München och Leipzig 1913, s. 74.

nya säljmetoder: reklam, förändringar i produkternas utseende och förpackning, ‘planerat föråldrande’, modellförändringar, avbetalningsplaner, och liknande.

III

I ett ekonomiskt system där konkurrensen är häftig och skoningslös och i vilket rivalernas fåtalighet utesluter prissänkningar, blir reklamen i en alltmer tilltagande utsträckning det huvudsakliga vapnet i konkurrensstriden. Reklamens omedelbara kommersiella syften och följder har ingående analyserats i den ekonomiska litteraturen och är lätta att sätta sig in i. Under förhållanden av atomistisk konkurrens, när en bransch består av en mängd säljare som var och en tillhandahåller endast en liten del av en homogen produktion, finns det liten plats för det enskilda företagets reklam. Det kan sälja allt det kan tillverka till det rådande marknadspriset; om det utökar sin produktion, kommer en liten prissänkning att sätta det i stånd att sälja tillskottet, och till och med en liten prishöjning skulle slå ut det genom att få köparna att gå till dess konkurrenter som fortsätter att bjuda ut en identisk produkt till ett oförändrat pris. Visst kan det till och med under sådana förhållanden ändå förekomma reklam av företagarsammanslutningar, som uppmanar konsumenterna att utvidga sina inköp av någon allmän produkt. Men uppmaningar av detta slag (‘Drick mera whisky’ eller ‘Rök mera cigarretter’) har aldrig spelat någon viktig roll i reklamens historia.

Situationen är helt annorlunda när antalet säljare är litet och var och en står för en stor andel av en branschs produktion och försäljning. Sådana relativt stora företag befinner sig i en sådan ställning att de kan utöva ett mäktigt inflytande på marknaden för sin produktion genom att upprätta och upprätthålla en uttalad åtskillnad mellan de egna produkterna och konkurrenternas. Denna differentiering söker de uppnå främst genom reklam, varumärken, säregen förpackning och produktvariation; om de har framgång i detta leder det till ett förhållande där de olika produkterna upphör att tjäna som nära substitut för varandra i konsumenternas ögon. Ju mer verkningsfull ansträngningen att åstadkomma produktdifferentiering är, desto närmare monopolställning kommer varans försäljare. Och ju starkare konsumenternas böjelse för detta särskilda märke är, desto mindre elastisk blir den efterfrågan företaget har att räkna med och desto mer är det i stånd att höja priset utan att drabbas av motsvarande förlust av intäkter.

Allt detta gäller i första hand konsumtionsvaror, men det har betydande och växande tillämplighet också på kapitalvaruområdet. Det räcker med att titta i vilken som helst av de oräkneliga allmänna och specialiserade tidskrifter som riktar sig till affärsmän för att man ska bli övertygad om att till och med välinformerade, tekniskt kompetenta köpare på intet sätt är otillgängliga för reklamens budskap.

På samma sätt som reklamen och därmed besläktade metoder kan skapa en böjelse för en given produkt hos köparna så är det också möjligt att skapa efterfrågan för en ny, eller vad som förefaller att vara en ny, produkt. Med E. H. Chamberlins ord i hans banbrytande arbete i ämnet:

> Reklamen påverkar efterfrågan ... genom att ändra på själva behoven. Skillnaden mellan detta och att förändra de kanaler genom vilka befintliga behov tillfredsställs är, fastän fördunklad i praktisk tillämpning av det faktum att de två ofta är blandade, analytiskt fullständigt klar. En annons som endast framhäver ett särskilt varumärke eller en särskild tillverkares namn kan mycket väl undgå att meddela någon information; och ändå kan köparna, om detta namn görs mera välkänt för dem, fås att efterfråga det framför oannonserade, okända märken. På liknande sätt är det med säljmetoder som spelar på köparens känslor, som mot honom använder psykologins lagar vilka han inte känner till och därför inte kan försvara sig emot, som skrämmer eller smickrar eller avväpnar honom –

> ingen av dessa metoder har något att göra med hans kunskaper. De är inte informativa; de är manipulativa. De skapar ett nytt behovsschema genom att påverka hans motivationer.[4]

Och det är uppenbart att ju starkare de nyskapade behoven är, desto högre kan priset på produkterna sättas och desto större kan de företags vinster bli som tillfredsställer dessa behov. Följaktligen är, som Scitovsky har anmärkt, 'den varaktiga ökningen av reklamkostnaderna ... ett tecken på en långsiktig vidgning av vinstmarginalerna och minskning av priskonkurrensen'.[5]

IV

Fastän statistiska tidsserier ofta är tvivelaktiga när det gäller ekonomiska och sociala utvecklingslinjer, så är det faktum att reklamkostnaderna i den amerikanska ekonomin har genomgått en verkligt imponerande varaktig ökning omöjligt att ifrågasätta. För ett århundrade sedan, före den våg av koncentration och trustbildning som drev fram den monopolistiska fasen av kapitalismen, spelade reklamen en mycket liten roll i den process i vilken produkter distribuerades och när det gällde att påverka konsumenternas attityder och vanor. Den reklam som förekom bedrevs huvudsakligen av detaljister och inte ens de försökte köra fram några särskilda varumärken eller förpackade artiklar. Producenterna själva hade inte ännu börjat utnyttja reklamen som ett medel att säkra en slutlig efterfrågan för den egna produkten hos konsumenten. Under 1890-talet förändrades emellertid såväl reklamens volym som dess ton. Utgifter för reklam uppgick 1890 till 360 miljoner dollar, omkring sju gånger mer än 1867. 1929 hade denna siffra nästan tiodubblats och uppgick till 3 426 miljoner dollar.[6]

När monopolkapitalismen uppnådde sitt mognadsstadium ingick reklamen sålunda i 'övertalningsstadiet, till skillnad från tillkännagivande- och upprepningsstadiet'.[7] Denna nya fas i reklammannens arbete beskrevs redan 1905 till fullo i *Printers Ink:*

> Detta är varumärkenas gyllene tidsålder – en tid då nästan varje tillverkare av en god produkt kan fastlägga riktlinjerna för en efterfrågan som inte bara kommer att växa med åren till något man aldrig har skådat förut, men som också i viss grad kommer att bli ett monopol ... Överallt ... finns möjligheterna att skaffa sig ett försprång inom reklamen – att ersätta de dussintals blandade, okända, icke erkända tillverkningarna av ett tyg, ett klädesplagg, livsmedel med ett standardiserat varumärke, som backas upp av den landsomfattande reklam som i sig själv har kommit att bli en garanti för kvalitet hos allmänheten.[8]

Följaktligen har reklambranschen växt närmast astronomiskt, varvid dess expansion och framgång fortlöpande drivits framåt av ekonomins tilltagande monopolisering och av effektiviteten hos de medier som har tvingats in i dess tjänst – särskilt radion, och nu framför allt televisionen. De totala utläggen för reklammedier steg till 10,3 miljarder dollars 1957, och uppgick till över 12,3 miljarder dollars 1962.[9] Tillsammans med utgifter för marknadsundersökningar, public relations, kommersiell design och liknande service som utförs av reklambyråer och andra specialiserade företag har beloppet nu troligen överskridit 20 miljarder dollars. Och detta innefattar inte kostnaderna för marknadsundersökningar, reklamarbete, modellarbete, etc., som utförs av producenterna själva.

Detta verkligt fantastiska utflöde av resurser avspeglar inte något slags lättsinnigt oförnuft hos företagsledningarna eller något slags underlig förkärlek hos det amerikanska folket för att sjunga reklamvisor, för påliga annonstavlor och för tidskrifter och tidningar som överflödar

---

[4] *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Massachusetts, 1931, s. 119.
[5] Tibor Scitovsky: *Welfare and Competition*, s. 401.
[6] *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, Washington 1960, s. 526.
[7] E. S. Turner: *The Shocking History of Advertising*, London 1952.
[8] Citerat i David M. Potter*: People of Plenty*, Chicago 1954, s. 170-171.
[9] *Statistical Abstract of the United States: 1963*, Washington, s. 846.

av annonser. Det som i själva verket har hänt är att reklamen har utvecklats till ett oumbärligt medel för en stor sektor av affärsvärlden. Använd som ett konkurrensmedel har den blivit en integrerad del av storföretagets vinstmaximerande politik samtidigt som den tjänar som en mäktig mur till skydd för monopolställningar. Fastän reklamen först föreföll företagsledningarna som en beklagansvärd kostnad som borde hållas nere så mycket som möjligt, så dröjde det inte länge förrän den utvecklades till vad en reklambyrå riktigt har kallat 'en nödvändighet för överlevande' för åtskilliga storföretag.

V

Som tidigare nämnts har reklamens fenomen inte undgått den akademiska ekonomiska vetenskapens uppmärksamhet. Redan Alfred Marshall skilde mellan 'konstruktiva' och 'stridslystna' annonser – och lovordade de förstnämnda såsom avsedda 'att dra folks uppmärksamhet till möjligheter att köpa och sälja som de kunde vilja begagna sig av' medan han fördömde de senare såsom huvudsakligen medel till övertalning och manipulation.[10] Senare gick Pigou ännu längre och föreslog att 'det onda kunde angripas av staten genom beskattning, eller förbud, av konkurrensbestämd annonsering – om dessa kunde skiljas från annonser som inte är strikt konkurrensbestämda'.[11] Och detta sätt att behandla saken – att dela upp reklamen i en 'god' och en 'ond' sida, och försvara den ena och smäda den andra – har dominerat det mesta av professionella ekonomers efterföljande arbeten, och har verkligen blivit ett karakteristiskt drag hos en framstående del av nationalekonomin, den så kallade välfärdsekonomin.

Dessa ekonomers arbeten, och till och med ännu mera de voluminösa publikationer som ett stort antal samhällskommentatorer som har antagit en liknande syn givit ut, har givit ett betydande tillskott till vår kunskap om reklamen. Det kan knappast med denna information till hands på allvar hävdas att reklamen i någon märkbar utsträckning har vad Marshall och Pigou betraktade som en 'konstruktiv' funktion eller leder till vad ekonomerna har kallat en 'bättre informerad och mera perfekt marknad'. Få skulle i själva verket idag ifrågasätta Louis Cheskins, gammal expert på marknadsmetoder, uttalande om att 'eftersom konsumenterna vet litet om de flesta produkter, så går de efter etiketter, varumärken och fabriksnamn', eller hans iakttagelse att 'en överlägsen produkt betyder en produkt som är överlägsen i konsumenternas ögon. Det betyder inte nödvändigtvis överlägsen i termer av objektivt värde eller enligt laboratorienormer.' Vad konsumenten föredrar avgörs, med andra ord, inte genom att han ställs inför ett val mellan genuint olika produkter utan snarare genom användandet av alltmer raffinerade och utarbetade suggestionsmetoder och 'hjärntvätt': detta har också blivit allmänt kända saker. För att citera Cheskin igen: 'undersökningar som har gjorts de senaste tolv åren visar slutgiltigt att individer påverkas av reklamen utan att vara medvetna om denna påverkan. En individ motiveras att köpa någonting genom en annons, men han vet ofta inte vad det var som motiverade honom.' [12] Lika övertygande är de talrika undersökningar som visar att reklamen förmår konsumenten att betala priser som ligger påtagligt högre än för fysiskt identiska produkter som inte backas upp av de lämpliga reklammetoderna.

Det argument, slutligen, som ibland förs fram till försvar för reklamen och som går ut på att den gör det möjligt för medierna att finansiera produktionen av musik och litterära program av hög kvalitet, ligger på samma plan som metoden att bränna ned huset för att kunna steka grisen. Det föreligger inte bara ett allvarligt ifrågasättande av värdet på det artistiska utbud masskommunikationsmedierna gör och som dessutom direkt eller indirekt tjänar som leverantörer av reklamen; det är bortom varje diskussion att allt detta skulle kunna åstadkommas till

[10] *Industry and Trade*, London 1920, s. 305.
[11] *Economics of Welfare*, fjärde upplagan, London 1938, s. 199.
[12] Louis Cheskin: *Why People Buy*, London 1960, s. 54, 61, 65.

en kostnad som för konsumenterna skulle vara ojämförligt lägre än den de tvingas betala genom kommersiell reklam.

VI

Detta slags resonemang som försöker väga de 'goda' och de 'onda' sidorna av reklamen mot varandra har lett de traditionella välfärdsekonomerna till ett i det närmaste enhälligt fördömande av reklam såsom innefattande ett enormt slöseri med resurser, en fortlöpande avtappning av konsumenternas inkomster och ett systematiskt förstörande av deras valfrihet mellan genuina alternativ. Och ändå har detta sätt att närma sig problemet konsekvent misslyckats med att omfatta de två frågor som verkligen är de viktigaste. Den ena är att reklamen i alla dess aspekter inte meningsfullt kan behandlas som något slags ovälkommen utväxt på det ekonomiska systemet som kunde tas bort om 'vi' bara kunde bestämma oss för att göra oss av med den. Såsom monopolkapitalismens direkta avkomling, som den oundvikliga biprodukten av priskonkurrensens nedgång, utgör reklamen en integrerad del av systemet i lika stor utsträckning som jätteföretaget självt. Som Pigou anmärkte i förbigående – utan att vidare följa den linjen – 'skulle den kunna avskaffas helt om den monopolistiska konkurrensens förhållanden upphörde'.[13] Men att övervinna kapitalismen – för det är vad avskaffandet av den monopolistiska konkurrensen skulle betyda idag – har uppenbarligen inte legat inom välfärdsekonomernas verksamhetsområde, vilkas uppgift är att avlägsna eller snarare mildra kapitalismens värsta följder i avsikt att stärka själva det system som med nödvändighet ger upphov till dessa olyckliga följder.

Den andra och till och med ännu större svagheten i välfärdsekonomins sätt att närma sig reklamen härrör från det uttalade eller underförstådda antagande om full sysselsättning av resurserna som ligger i botten på alla dessa resonemang. Med Says lag som utgångspunkt betraktas reklamen (och säljansträngningen i allmänhet) som något som ger upphov till viss 'snedvridning' i ekonomin. Man anser för det första, eftersom man är ense om att reklam- och försäljningskostnader får bäras av konsumenten,[14] att reklamens uppblomstring förorsakar en omfördelning av inkomsterna: konsumenternas inkomster förminskas medan annonsbyråernas och reklammediernas inkomster ökas med samma summa. Eftersom reklamen, vidare, obestridligen avleder konsumenternas inköp från en vara till en annan, förorsakar dem att göra sina inköp på irrationella grunder, och förleder dem till att ge ut en del av sina inkomster på värdelösa och förfalskade produkter, så blir den beskylld för att snedvrida resultatet av det fria konsumentvalet och sålunda ingripa i maximeringen av konsumenternas tillfredsställelse. Men inom denna referensram betraktar man det inte så att reklamen förändrar den totala volymen av konsumentinköp och den förtjänar därför knappast mycket uppmärksamhet i en analys av det kapitalistiska systemets som helhet funktionsprinciper.

Detta sätt att behandla den fördunklar reklamens, och allt det som följer med den, centrala funktion i den monopol-kapitalistiska ekonomin – en funktion som förstås mycket klarare av affärsmän och företagsanalytiker som sysslar med den amerikanska ekonomins verklighet. Sålunda skriver McGraw Hills ekonomiska avdelning: 'Om försäljning och marknadsföring definieras brett, vilket kan göras på ett riktigt sätt, till att innefatta hela raden av marknadsoperationer från produktutformning över prissättning och annonsering ända till dörrknackning och slutlig försäljning, så är de i verkligheten inte endast en symbol för ett fritt samhälle utan också i allt större utsträckning en fungerande nödvändighet i vårt särskilda fria samhälle.' [15]

---

[13] *Economics of Welfare*, s. 199.

[14] 'Dessa kostnader, som bärs av konsumenten, måste räknas som försäljningskostnader – kostnader för att förändra konsumentens efterfrågan, snarare än som produktionskostnader – kostnader för att tillfredsställa den.' Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition*, s. 123.

[15] M. Dexter Keezer och andra: *New Forces in American Business*, s. 90.

Och det beklagliga tillstånd som skulle övervinna ‘vårt särskilda fria samhälle’ i avsaknad av hela denna rad av marknadsoperationer skisseras i en framstående New York-investerares dystra ord: ‘Kläder skulle köpas för bruksvärdet; mat skulle köpas på grundval av ekonomi och näringsvärde; bilarna skulle berövas allt onödigt krafs och innehas av samma ägare under de fulla tio eller femton åren av deras användbara liv; bostäder skulle byggas och underhållas med tanke på deras egenskap att fungera som skydd, utan avseende på stil eller grannskap. Och vad skulle hända med en marknad som är beroende av nya modeller, nya stilar, nya idéer?’ [16]

Detta är verkligen sakens kärna. Vad skulle i själva verket hända med en marknad som ständigt hemsöktes av otillräcklig efterfrågan? Och vad skulle hända med ett ekonomiskt system som lider av kronisk underkonsumtion, underinvestering och arbetslöshet? Ty reklamens ekonomiska betydelse ligger inte främst i att den förorsakar en omfördelning av konsumenternas utgifter mellan skilda varor utan i dess följder för den totala effektiva efterfrågans storlek och sålunda för inkomst- och sysselsättningsnivån. Professorer i marknadsföring och reklam har lätt förstått detta liksom affärsjournalister, men det har med få undantag förbisetts av de ekonomiska teoretikerna.[17]

Denna försummelse beror på att man inte erkänner att monopolkapitalismen kännetecknas av en tendens till kronisk stagnation likaväl som på den komplicerade naturen av det sätt på vilket reklamen arbetar för att motverka denna tendens. Ty medan det är väsentligt att förstå att hela reklamansträngningen utgör ett sätt att utnyttja det ekonomiska överskottet, så tenderar det sätt på vilket den behandlas i bokföringen att fördunkla denna grundläggande punkt. Svårigheten härrör från det faktum att reklamutgifterna, som räknas som kostnader, förefaller att vara jämställda med produktionskostnader och de ingår naturligtvis inte som en del av vinsten. Och ändå kan de, eftersom de uppenbarligen helt saknar anknytning till nödvändiga produktions- och distributionskostnader – hur brett dessa än definieras –, endast räknas som en del av det totala överskottet.

Denna del av överskottet utmärks av vissa egendomligheter. För det första så är den en blandning av två heterogena beståndsdelar. Det första elementet är den delen av samhällets totala reklam- och övriga försäljningskostnader som betalas genom en höjning av priserna på konsumtionsvaror som köps av produktiva arbetare. Deras reallöner minskas med detta belopp och överskottet, som är skillnaden mellan den totala nettoproduktionen och de produktiva arbetarnas sammanlagda reallöner, ökas i motsvarande grad. Det andra elementet är mera komplicerat. Det är den återstod av reklam- och försäljningskostnader som bärs av kapitalisterna själva och av icke-produktiva arbetare genom ökade priser på de varor de köper. Denna beståndsdel av utläggen för reklamen och säljansträngningen utgör inte någon ökning av överskottet utan förorsakar dess omfördelning: en del individer som lever på överskottet berövas en del av sina inkomster vilket går till andra individer som lever av överskottet, nämligen de som får sina inkomster från löner och vinster som uppkommer inom sälj’industrin’ själv.

Ett till och med ännu mera betydelsefullt kännetecken för den del av det totala överskottet som underhåller säljansträngningen är vad som skulle kunna kallas dess ‘själv-absorberande’ natur. Ty samtidigt som en del av detta överskott utvinns av de produktiva arbetarna och en ytterligare del tas från de icke-produktiva arbetarna, så används hela summan för underhållandet av säljansträngningen. Till skillnad från den del av överskottet som tar formen av nettovinster, så kräver den del som tar formen av försäljningskostnader ingen motsvarighet i

[16] Paul Mazur: *The Standards We Raise*, New York 1953, s. 32.
[17] Det mest framstående undantaget var K. W. Rothschild. Se hans: ‘A Note on Advertising’, *Economic Journal*, april 1942.

kapitalisternas konsumtion och inga investeringsutlopp. Den tillhandahåller, så att säga, sina egna motvikter och utlopp. (Det finns bara en inskränkning i detta påstående: reklambyråernas och andra i säljansträngningen engagerade företags vinster ingår naturligtvis i den allmänna vinstmängden och måste balanseras av kapitalisternas konsumtion eller investeringar eller bådadera.)

Säljansträngningens direkta inverkan på ekonomins inkomst- och produktionsstruktur liknar således den som förorsakas av offentliga utgifter som finansieras med skatteinkomster. Denna inverkan, som mäts med vad som i den ekonomiska litteraturen kommit att kallas 'den balanserade budgetens multiplikator', innebär att den totala inkomsten och produktionen ökar med ett belopp som är lika stort som den ursprungliga inkomsten (och utgiften). Och naturligtvis åtföljs totalinkomstens expansion av högre sysselsättning av icke-produktiva arbetare i annonsbyråer, reklammedier, och liknande.

Så långt har vi vänt uppmärksamheten mot reklamens direkta förhållanden till inkomstskapande och överskottsabsorption. De indirekta följderna är kanske inte mindre viktiga och de arbetar i samma riktning. De är, allmänt uttryckt, av två slag: de som påverkar tillgången på och arten av investeringstillfällen och de som påverkar fördelningen av samhällets totala inkomster på konsumtion och sparande (det som keynesianer kallar konsumtionsbenägenheten).

Med avseende på investeringstillfällen spelar reklamen en roll som liknar den som traditionellt tilldelats innovationerna. Genom att göra det möjligt att *skapa* efterfrågan för en produkt uppmuntrar reklamen till investeringar i anläggningar och utrustning som annars inte skulle ha kommit till stånd. Det gör ingen skillnad om den produkt man gör reklam för verkligen är ny eller inte: ett nytt namn på en gammal produkt duger lika bra. Det föreligger naturligtvis ett slöseri med resurser i sådana fall; men med arbetslöshet och outnyttjad kapacitet så skulle dessa resurser annars ha stått oanvända: reklamen framkallar ett nettotillskott av investeringar och inkomst.

Med avseende på fördelningen av den totala inkomsten på konsumtion och sparande är reklamens följder otvetydiga och, fast omöjliga att mäta, troligen mycket betydande. I detta sammanhang är det viktigt att hålla i minnet att den monopolkapitalistiska perioden har upplevt en stark tillväxt av nationalinkomsten och en till och med ännu kraftigare tillväxt av det ekonomiska överskottet. Denna utveckling har, tillsammans med de teknologiska framsteg som de har haft samband med både som orsak och verkan, lett till viktiga förändringar i arbetskraftens yrkesfördelning. Spännvidden mellan de olika skikten inom arbetarklassen i inskränkt mening har ökat och många kategorier av yrkesutbildade och manschettarbetare får nu inkomster och en social ställning vilka för inte så länge sedan åtnjöts endast av medlemmar av medelklassen. Samtidigt har de gamla skikten av 'överskottsätare' växt och nya har kommit till: företags- och regeringsbyråkrater, bankmän och advokater, reklammän och PR-experter, börsmäklare och försäkringsagenter, fastighetsmäklare och begravningsentreprenörer, och så vidare, och så vidare till synes utan ände. Alla dessa grupper, och naturligtvis också de som C. Wright Mills kallade de rika inom storföretagen och de mycket rika, har tillräckligt stora inkomster för att leva inte endast bekvämt utan i skiftande grader av lyx. En stor del av dem spar regelbundet en del av sin inkomst och när deras inkomster ökar står de alla inför valet mellan att konsumera eller spara tillskottet. Å andra sidan är det också sant att dessa grupper är i ovanligt hög grad kreditvärdiga och, med den uppblomstring av kreditinstitutionerna som är kännetecknande för monopolkapitalismen, finner de det lätt att låna pengar för att köpa ett hus, en bil, en båt, eller vadhelst de råkar få lust till. Under dessa omständigheter är det belopp som ofta kallas godtyckligt spenderande – den inkomstsumma som kan antingen sparas eller ges ut plus den kredit som står till konsumenternas förfogande – enormt och uppgår till tiotals miljarder dollar om året. Reklamens funktion, kanske dess dominerande funktion idag, blir sålunda att, på tillverkarnas och försäljarnas av konsum-

tionsvaror vägnar, föra ett skoningslöst krig mot sparande till förmån för konsumtion.[18] Och de huvudsakliga medlen att utföra denna uppgift består av att framkalla modeförändringar, skapa nya behov, bestämma nya statusnormer, genomdriva nya regler för vad som är passande. Reklamens obestridda framgång med att uppnå dessa målsättningar har i hög grad stärkt dess roll som en motverkande kraft till monopolkapitalismens tendens att stagnera och samtidigt gjort den till huvudarkitekt för det berömda 'American Way of Life'.

VII

Reklammannens strategi är att hamra in i folks huvuden den obestridda önskvärdheten, i verkligheten den tvingande nödvändigheten, av att äga den nyaste produkten på marknaden.[19] För att denna strategi ska fungera måste emellertid tillverkarna ösa ut en ständig ström av 'nya' produkter på marknaden, varvid ingen vågar komma på efterkälken av rädsla för att hans konsumenter ska vända sig till hans rivaler för deras nyheter.

Genuint nya eller annorlunda produkter är emellertid inte lätta att komma över ens i vår tid av snabba vetenskapliga och teknologiska framsteg. Följaktligen är mycket av det nya med vilket konsumenterna systematiskt bombarderas antingen bedrägeri eller utan samband med eller i många fall till och med negativt relaterat till produktens användbarhet. Bra exempel på bedräglig nyhet ges på ett beundransvärt sätt av Rosser Reeves, chef för Ted Bates reklambyrå, en av landets största:

> Claude Hopkins, vars genialitet i att göra annonser gjorde honom till en av reklamens odödliga, berättar historien om en av sina stora ölkampanjer. Under en rundvandring genom bryggeriet nickade han artigt åt maltens och humlens under, men levde upp när han såg att de tomma flaskorna steriliserades med rykande ånga. Hans klient invände att alla bryggerier gjorde likadant. Hopkins förklarade lugnt att det inte var vad de gjorde, utan vad de gjorde reklam för att de gjorde som hade betydelse. Han gjorde en klassisk kampanj vilken proklamerade 'VÅRA FLASKOR TVÄTTAS MED RYKANDE ÅNGA!' George Washington Hill, den store tobakstillverkaren, drev en gång en cigarrettkampanj med det nu berömda påståendet: 'DOM ÄR ROSTADE!' Det är naturligtvis varje annan cigarrett, men ingen annan tillverkare hade varit slug nog att inse de enorma möjligheterna i en så enkel grej. Hopkins gjorde, återigen, en stor reklamkupp när han skrev: 'TAR BORT HINNAN FRÅN ERA TÄNDER!' Det gör faktiskt alla tandkrämer. [20]

Dessa exempel skulle naturligtvis kunna förlängas i det oändliga. Men från vår nuvarande synpunkt är inte allestädesnärvaron av detta fenomen det viktiga att påpeka utan att det är uteslutande begränsat till marknadssfären och inte går tillbaka till själva produktions-processen.

Det är helt annorlunda med det andra slaget av nyhet. Här har vi att göra med produkter som utan tvekan är nya när det gäller utformning och utseende men som väsentligen tjänar samma ändamål som dem de är avsedda att ersätta. Skillnadens omfattning kan skifta alltifrån en enkel förändring av förpackningen och till de långtgående och enormt dyrbara årliga förändringarna av bilmodeller. Det som alla dessa produktvariationer har gemensamt är att de når tillbaka in i produktionsprocessen: säljansträngningen som brukade vara enbart ett bihang till produktionen, som hjälpte tillverkaren att på ett lönsamt sätt bli av med varor som

---

[18] En del reklam, t. ex. för sparbanker, livförsäkringar och liknande, fungerar naturligtvis i motsatt riktning, men kvantitativt är detta en liten del jämfört med de ansträngningar som görs för att sälja varor och tjänster.

[19] Vance Packard citerar *Chicago Tribunes* chef för forskning och marknadsundersökning och låter honom säga att 'tradition tråkar ut oss nu. I stället för att vara en tillgång är den faktiskt ett handikapp för ett folk som ständigt strävar efter det nyaste – det nyaste – alltid det nyaste!' *The Waste Makers*, London 1961, s. 165. Packard, liksom många andra moderna dyngskyfflare, ger i sina arbeten en hel del användbar information och visar samtidigt 'styrkan och svagheten i det slags kritik som kan döma och fördöma nuet, men inte förstå det.' *Kapitalet*, första boken, kapitel 15, avd. 8e.

[20] Rosser Reeves: *Reality in Advertising*, London 1961, s. 58-59.

utformats för att tillfredsställa erkända behov hos konsumenterna, invaderar nu i allt större utsträckning fabriker och verkstäder och dikterar vad som ska produceras enligt kriterier som fastställts av försäljningsavdelningen och dess konsulter och rådgivare i reklambranschen. Situationen sammanfattas bra av McGrawHills ekonomiska avdelning:

> Idag är tillverkningsföretagen i allt högre grad orienterade mot marknaden och bort från produktionen. Denna förändring har i själva verket i vissa fall gått så långt att, som ett slående exempel, General Electric Company betraktar sig som väsentligen en marknadsförande organisation snarare än en produktionsorganisation. Detta tänkande strömmar bakåt genom företagets struktur ända till den punkt där marknadsföringens behov når tillbaka till och dikterar produktionsanordningarnas arrangemang och gruppering.[21]

Vance Packard tillägger den upplysningen att ‘så snart ingenjörer i hushållsmaskinindustrin samlades till konferenser under det senare femtiotalet, så klagade de allmänt över att de hade blivit rena underhuggare åt försäljningsavdelningen’. Och han citerar Consumers Union med innebörden att ‘en stor del av det som kallas produktforskning är i dag i verkligheten en försäljningsutgift som man gör för att åstadkomma vad handeln kallar en lönsam ”produktsammansättning”‘.[22] Och inte ens detta är allt. Undersökare som arbetade för tidskriften *Fortune*, denna trogna krönikör av Storfinansens seder och dygder, och studerade forsknings- och utvecklingsprogram för stora amerikanska företag, fann att denna insats på flera miljarder dollar hade ett mycket närmare samband med produktion av säljbara varor än med dess högt prisade kallelse att föra vetenskap och teknologi framåt.[23]

Vad konsumenterna beträffar är följderna av denna överflyttning av det ekonomiska gravitetscentrum från produktion till försäljning helt negativa. Med Dexter Masters – tidigare chef för Consumers Union, den största och mest erfarna av de organisationer som ägnar sig åt att testa och värdera konsumtionsvaror – ord:

> När varornas utformning binds vid försäljningen snarare än vid produktens funktion, vilket sker i allt större utsträckning, och när marknadsföringsstrategin grundas på täta stilbyten, så blir det vissa nästan oundvikliga följder: en tendens att använda undermåliga material; genvägar i den tid som är nödvändig för en sund produktutveckling; och förbiseende av kvalitet och tillräcklig inspektion. Följden av sådant inbyggt föråldrande är en maskerad prishöjning för konsumenterna i form av kortare livslängd på produkterna och, ofta, dyrare reparationer.[24]

Men för ekonomin som helhet är följden lika säkert positiv. I ett samhälle med ett stort bestånd av varaktiga konsumtionsvaror, som Förenta staterna, vilar en betydande del av den totala efterfrågan på varor och tjänster på behovet av att ersätta en del av detta bestånd allteftersom det slits ut eller kasseras. Inbyggt föråldrande ökar takten av förslitningen, och täta stilförändringar ökar takten av kasseringarna. (I praktiken är, som Masters påpekar, de två oupplösligt sammanbundna.) Nettoresultatet är en upptrappning i takten av ersättningsefterfrågan och en allmän uppgång för inkomster och sysselsättning. I detta avseende, liksom i andra, visar sig säljansträngningen vara ett kraftigt motgift mot monopolkapitalismens tendens att sjunka ned i ett stadium av kronisk depression.

VIII

Uppkomsten av ett tillstånd där försäljnings- och produktionsinsatserna tränger in i varandra i sådan utsträckning att de blir praktiskt taget omöjliga att skilja åt, för med sig en djupgående förändring av det som utgör de samhälleligt nödvändiga produktionskostnaderna likaväl som

---

[21] Dexter M. Keezer och andra: *New Forces in American Business*, s. 97.
[22] *The Waste Makers*, s. 14.
[23] Eric Hodgins: ‘The Strange State of American Research’, *Fortune*, april 1955. En liknande slutsats framkastas av D. Hamberg: ‘Invention in the Industrial Research Laboratory’, *Journal of Political Economy*, april 1963.
[24] Citerat av Vance Packard: *The Waste Makers*, s. 127.

av själva den sociala produktens natur. I konkurrensmodellen, med alla de antaganden på vilken den vilar, kunde endast produktionens minimikostnader (som de bestämdes av den rådande teknologin), tillsammans med minimikostnaderna för förpackning, transport och distribution (det som krävs enligt förefintliga vanor), erkännas av marknaden – och av den ekonomiska teorin – som samhälleligt nödvändiga kostnader för att tillhandahålla köparen en produkt. Denna produkt själv kunde, fast den under kapitalismen inte tillverkats med tanke på bruksvärde utan som en vara med tanke på dess bytesvärde, med fog betraktas som ett nyttoobjekt som tillfredsställde ett äkta mänskligt behov. Förvisso överskred till och med under kapitalismens konkurrensfas, på vilken denna modell approximativt kan tillämpas, de samhälleligt nödvändiga kostnaderna vad de skulle ha varit i ett mindre anarkiskt produktionssystem, men det förekom inget verkligt problem med försäljningskostnaderna och verkligen inte någon sammanväxning av produktions- och säljinsatserna. De nödvändiga kostnaderna kunde definieras otvetydigt, och åtminstone i princip mätas, som de utlägg som var oumbärliga för produktionen och leveransen av en nyttig produktion – med det uppnådda utvecklingsstadiet av produktivkrafterna och motsvarande arbetsproduktivitet givna. Och så snart kostnaderna hade definierats var det samhälleliga överskottet lätt att bestämma som skillnaden mellan den totala produktionen och kostnaderna.[25]

Förhållandena är mycket annorlunda under oligopolets och monopolets styre. Veblen, som var den förste ekonom som upptäckte och analyserade många sidor av monopolkapitalismen, satte fingret på en avgörande punkt på ett ganska tidigt stadium:

> Tillverkarna har fortlöpande ägnat mer uppmärksamhet åt sina produkters säljbarhet, så att mycket av det som i böckerna framstår som produktionskostnader rätteligen borde debiteras tillverkningen av säljbart utseende. Skillnaden mellan yrkesskicklighet och säljskicklighet har på detta sätt suddats ut, tills det nu utan tvekan är riktigt att verkstadskostnaden för många artiklar som tillverkas för marknaden huvudsakligen kan debiteras tillverkningen av säljbart utseende, vilket vanligen är pråligt.[26]

Huruvida detta fenomen verkligen var så utbrett i början av 1920-talet som Veblens uttalande kan tyckas antyda är tvivelaktigt. Vad som däremot är odiskutabelt är att det som en beskrivning av situationen på 1950- och 1960-talen träffar hundra procent i prick. Och det ställer en fråga som är lika viktig som den är svår för varje teori som har samhälleligt nödvändiga kostnader och överskott bland sina grundläggande begrepp.

Frågan är: vad är nödvändiga kostnader när, med Veblens ord, skillnaden mellan yrkesskicklighet och säljskicklighet har suddats ut? Denna fråga härrör inte ur den blotta existensen av försäljningskostnader. Så länge sälj'industrin' och tillverkningsföretagens försäljningsavdelningar är separata och inte inkräktar på produktionsavdelningarna, är det hela en enkel sak. I detta fall kan försäljningskostnaderna, liksom hyra och ränta, lätt igenkännas som en form av överskott som ska dras ifrån de totala kostnaderna för att man ska komma fram till de verkliga samhälleligt nödvändiga kostnaderna för produktionen. Men hur ska vi bära oss åt när försäljningskostnaderna är bokstavligen omöjliga att skilja från produktionskostnaderna, vilket är fallet, till exempel, inom bilindustrin? Ingen tvivlar på att en stor del av det arbete som i verkligheten går åt för att tillverka en bil – hur mycket ska vi snart undersöka – har till syfte inte att få fram en tjänligare produkt utan att göra en produkt som är lättare att sälja. Men bilen är, när den väl är utformad, en enhet som har kommit fram genom det förenade

[25] Kapitalistiska redovisningsmetoder behandlar jordränta och ränta som kostnader för det enskilda företaget. Om de totala kostnaderna för samhällets produktion beräknas genom att addera de individuella producenternas kostnader, kommer jordränta och ränta att inkluderas som kostnader och undandras från överskottet. Varken den klassiska eller den marxistiska nationalekonomin hade emellertid någon svårighet att genomskåda detta och se att både jordränta och ränta lika mycket som vinster är komponenter av det samhällsekonomiska överskottet.
[26] Thorstein Veblen: *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times*, London 1924, s. 300.

arbetet av alla arbetare i verkstaden och vid löpande bandet. Hur kan man skilja de produktiva arbetarna från de icke-produktiva? Hur kan man skilja försäljningskostnader från produktionskostnader?

Svaret är att de inte kan urskiljas och åtskiljas på grundval av några uppgifter man kan hitta i bilföretagens böcker. Det enda meningsfulla tillvägagångssättet är att jämföra den verkliga kostnaden för bilar som de är, innefattande alla deras inbyggda försäljningsgrejer, med vad som skulle vara kostnaden för bilar som hade utformats för att kunna utföra samma funktioner men på det mest säkra och mest effektiva sättet. Kostnaden för den senare skulle då vara den samhälleligt nödvändiga kostnaden för en bil och skillnaden mellan denna hypotetiska kostnad och den verkliga kostnaden för en bil skulle kallas försäljningskostnader. Om vi generaliserar utifrån detta exempel så kommer vi att finna att bestämmandet av den del av den sociala produktionen som representerar försäljningskostnader, och därför skulle ingå i överskottet, för samhället i sin helhet nödvändigtvis innebär en jämförelse mellan de hypotetiska kostnaderna för en hypotetisk produktuppsättning och de verkliga kostnaderna för den verkliga produktuppsättningen.

Det är välgörande att minnas att jämförelser av detta slag, fastän de av uppenbara skäl inte genomfördes i kvantitativa termer, i princip var fullt godtagbara för den klassiska politiska ekonomin. Dess förespråkare tvekade inte när det gällde att jämföra den kostnads- och produktionsstruktur som skulle gälla under laissez-faire-regimen med den kostnads- och produktionsstruktur som i verkligheten frambragtes av den hybrid av feodal-merkantilistiskt-kapitalistiskt system mot vilket de utkämpade sina ideologiska och politiska strider. Deras syfte var att ställa verkligheten öga mot öga med förnuftet och att dra de nödvändiga slutsatserna för medveten aktion som avsåg att leda till de önskade förändringarna. Och denna konfrontation innefattade oundvikligen jämförelser mellan det som var och det som skulle vara förnuftigt.

Den moderna nationalekonomin ser naturligtvis på sakerna på ett helt annat sätt. För den är vad som än tillverkas och ‘fritt’ väljs av konsumenterna den enda relevanta produktionen; alla kostnader som uppstår under processen står på samma nivå och är definitionsmässigt nödvändiga. Från denna utgångspunkt är det helt logiskt att som ovetenskaplig avvisa varje åtskillnad mellan nyttig och onyttig produktion, mellan produktivt och icke-produktivt arbete, mellan samhälleligt nödvändiga kostnader och överskott. Den moderna nationalekonomin har slutit fred med sakernas tillstånd som det är, har inga ideologiska eller politiska strider att utkämpa, önskar inga sammandrabbningar mellan verklighet och förnuft.

Det inte minst beklagansvärda resultatet av denna attityd är att ekonomers och statistikers energi har vänts ifrån de ämnen som övervägs här, fastän deras belysning av fakta tydligt är av avgörande betydelse för en förståelse av monopolkapitalismens funktionsprinciper. Det är ingen tvekan om att det forskningsarbete som krävs är förenat med väldiga begreppsmässiga och praktiska svårigheter. Att ställa upp detaljerade beskrivningar av en hypotetisk produktsammansättning och uppskatta dess kostnad kräver stor uppfinningsrikedom och gott omdöme; information om kostnaderna för verklig produktion döljs ofta i hemlighet och kan i bästa fall fås fram endast genom att pussla ihop spridda och ofullständiga bitar. Att mycket kan åstadkommas på detta område har inte desto mindre bevisats bortom varje tvivel genom en lysande och metodologiskt banbrytande studie över kostnaderna för modellbyten på bilar av Franklin M. Fisher, Zvi Grillisches och Carl Kaysen.[27] En kort sammanfattning av denna undersökning kommer att tjäna syftet att skarpare definiera karaktären hos de frågor med

[27] ‘The Costs of Automobile Model Changes Since 1949’, *Journal of Political Economy*, oktober 1962. En sammanfattning finns i *American Economic Review*, maj 1962, med början på sidan 259. Våra citat är från den senare versionen.

vilka vi sysslar, att ge någon uppfattning av de storleksordningar det rör sig om och att ge en antydan om längs vilka linjer vidare forskning är oundgängligen nödvändig.

Huvudproblemet – nödvändigheten av att jämföra kostnader och kvalitet när det gäller den verkliga produktionen med kostnader och kvalitet för en hypotetisk produktion – löser Fisher, Grillisches och Kaysen genom att ta året 1949 som sin utgångspunkt och använda det årets modell som norm för kvalitet och kostnader. Författarna understryker att 1949 års modell valdes som norm inte därför att den hade några särskilda företräden utan helt enkelt därför att det var det tidigaste år för vilket alla nödvändiga uppgifter var tillgängliga. Begreppsmässigt skulle det uppenbarligen ha varit möjligt att som norm använda en mer rationellt uttänkt och konstruerad modell än 1949 års – säkrare, varaktigare, effektivare, med lägre driftskostnader. Kanske en sådan bil verkligen existerar någonstans i världen, kanske skulle det vara nödvändigt att sätta ett lag experter på att rita en. Från metodologisk synpunkt kunde var och en av dem ersätta 1949 års modell och ett sådant utbyte skulle otvivelaktigt ge till resultat mycket högre uppskattningar av kostnaderna för modellbyten. Men till och med om man tar 1949 års ofullständiga produkt som måttstock så leder undersökningen till en uppskattning av dessa kostnader vilka författarna själva betraktar som ‘häpnadsväckande höga’.

De ‘ligger främst i kostnaderna för de resurser som skulleha sparats om bilar med 1949 års modellers längder, vikter, hästkraftsantal, transmissioner, etc., hade tillverkats varje år. När teknologiska förändringar inträffade inom branschen bestämde (de) sålunda inte den resursförbrukning man skulle ha sparat om man hade fortsatt att tillverka 1949 års modell men i stället den resursförbrukning som skulle ha sparats om bilar med 1949 års modells egenskaper hade fortsatts men byggts med en förbättrad teknologi som den kan mätas med hjälp av de verkliga produktionskostnaderna och prestanda.’ Dessa beräkningar visade att kostnaderna för modellförändringar ‘uppgick till omkring 700 dollar per bil (mer än 25 procent av detaljhandelspriset) eller cirka 3,9 miljarder dollar per år i genomsnitt under perioden 1956-1960’.

Och detta är på intet vis hela historien, eftersom ‘det finns andra kostnader för modellförändringar som inte har spelat ut sin roll i och med bilens konstruktion utan förbrukas under hela dess livslängd’. Bland dessa är kostnader som är ett resultat av ett allt snabbare föråldrande av reservdelar, högre reparationskostnader som beror på vissa förändringar i bilens utförande och konstruktion, och extra bensinkonsumtion. När de begränsade sig till att uppskatta den sista av dessa poster fann författarna att

> medan den sträcka man i verkligheten kunde köra på en gallon föll från 16,4 miles 1949 till 14,3 tio år senare, varpå den steg till omkring 15,3 1960 och 1961, så skulle körsträckan för den genomsnittliga bilen av 1949 års modell ha ökat till 18,0 miles per gallon 1959 och 18,5 1961. Detta betydde att ägaren till den genomsnittliga bilen av 1956-1960 års modeller fick betala omkring 40 dollar mer för 10 000 miles körning (omkring 20 procent av hans totala bensinkostnader) än vad som skulle ha varit fallet om 1949 års modeller hade fortsatt.

Den ytterligare bensinförbrukning som hade sin grund i modellförändringar beräknades till i genomsnitt omkring 968 miljoner dollar per år under perioden 1956-1960. Och därtill kommer att, som författarna uppskattade, ‘eftersom sådana extrautgifter fortsätter under bilens hela livstid, ... så skulle, till och med om alla modeller från 1962 och senare återvände till 1949 års egenskaper, nuvärdet 1961 (i 1960 års priser) av extra bensinkonsumtion för bilar som redan byggts till och med 1961 diskonterat till 10 procent uppgå till omkring 7,1 miljarder dollar’.

När de sammanfattade kostnaderna för själva modellförändringarna och de ytterligare kostnader som förorsakades av extra bensinkonsumtion, drog författarna slutsatsen: ‘Vi uppskattade sålunda kostnaderna för modellförändringar sedan 1949 till omkring 5 miljarder

dollar per år under perioden 1956–1960 och därtill ett nuvärde för framtida bensinförbrukningskostnader på 7,1 miljarder dollar. Om något så är dessa siffror i underkant på grund av poster som är utelämnade.’

I alla dessa beräkningar tas det för givet att bilkostnaderna innefattar de jättelika bilindustriernas enorma monopolvinster (bland de högsta i landet) och bilhandlarnas marginaler på 30 till 40 procent på konsumentens slutliga pris. Om dessa poster räknades bort från kostnaderna förefaller det som om den verkliga produktionskostnaden för en 1949 års bil byggd med 1956-1960 års teknologi skulle ha varit mindre än 700 dollar. Om vi vidare antar att en förnuftigt utformad bil skulle ha kunnat framställas till en kostnad som låg 200 dollar lägre än 1949 års modell, och om vi ytterligare antar att det fanns ett ekonomiskt och effektivt distributionssystem, så måste vi dra slutsatsen att det slutliga konsumentpriset för en bil inte skulle behöva överskrida något sådant som 700 eller 800 dollar. Det totala resurssparandet skulle uppgå till en bra bit över 11 miljarder dollar om året. Enligt denna beräkning kostade modellförändringar på bilar landet omkring 2,5 procent av bruttonationalprodukten under senare delen av 1950-talet!

Det kommer som en överraskning att en så avgörande del av säljansträngningen som reklamen uppgår till endast 14 dollar per bil, omkring 2 procent av kostnaden för modellförändringar. Medan bilarna otvivelaktigt är ett extremt fall, så kan detta inte desto mindre tas som en indikation på omfattningen och intensiteten av hur försäljnings- och produktionsaktiviteterna griper in i varandra, på den stora andel av säljkostnaderna som inte uppträder som sådana utan sammansmälter med produktionskostnaderna. I fallet med bilindustrin, och det finns utan tvekan många andra branscher där liknande förhållanden råder i detta avseende, är det inte uppenbart icke-produktiva arbetare som försäljare och reklambyråmän som utför den överväldigande delen av säljansträngningen utan skenbart produktiva arbetare: verktygsarbetare, ritare, mekaniker, arbetare vid löpande bandet.

Men det som vi framför allt skulle vilja understryka är att Fishers, Grillisches och Kaysens undersökning slutgiltigt slår fast att det är möjligt att göra en meningsfull jämförelse mellan faktisk och hypotetisk produktion och mellan de kostnader som uppkommer i tillverkningen av den verkliga produktionen och de som skulle ha uppkommit vid en mer rationell tillverkning av samma mängd produkter. Om man genomförde en sådan jämförelse för ekonomin som helhet så skulle vi få en uppskattning av storleken av det överskott som nu döljs bakom sälj- och produktionsinsatsernas sammanväxning.

IX

Detta innebär inte att vi tror att en beräkning i full skala av detta slag för närvarande skulle kunna utföras på ett riktigt sätt. Ingen grupp av ekonomer, oavsett hur fantasirika, och ingen grupp av statistiker, oavsett hur påhittiga, skulle kunna, eller borde för den delen, försöka specificera den produktionsstruktur som skulle kunna tillverkas under en mer förnuftig ekonomisk ordning. Den skulle utan tvivel bli mycket annorlunda än den struktur som vi är vana vid idag; men, som så ofta, är det möjligt att klart se vad som är oförnuftigt utan att nödvändigtvis vara i stånd att presentera detaljerna i ett mera förnuftigt alternativ. Man behöver inte ha en detaljerad uppfattning om hur en förnuftigt konstruerad bil, en välplanerad stadsdel, en vacker musikkomposition, ska vara för att inse att de modellförändringar som oavbrutet tvingas på oss, de slumområden som omger oss, och den rock-and-roll som bölar mot oss, ger exempel på ett mönster för användningen av mänskliga och materiella resurser som är skadligt för den mänskliga välfärden. Man behöver inte ha en utarbetad plan för internationellt samarbete och samexistens för att fatta krigets fasa och fördärvlighet. Vad som är visst är det negativa påstående som trots sin negativitet, utgör en av de viktigaste inblickar som den politiska ekonomin givit: En produktion vars volym och utan sammansättning

bestäms av de oligopolistiska storföretagens vinstmaximeringspolitik motsvarar varken de mänskliga behoven eller kostar ett minimum av mänskligt slit och lidande. Den förnuftiga samhälleliga produktionens konkreta struktur och de optimala betingelserna för dess framställning kan endast fastställas i tidens fullbordan – genom en trevande process, genom försök och misslyckande – i ett socialistiskt samhälle där den ekonomiska aktiviteten inte längre domineras av vinster och försäljning utan i stället riktas mot skapandet av det överflöd som är oumbärligt för människans välfärd och allsidiga utveckling.

X

På samma nivå som säljansträngningen – eller åtminstone den del av den som kan åtskiljas från produktionen – som ett sätt att använda överskott är avledningen av en omfattande volym resurser till det som i nationalinkomstberäkningarna går under beteckningen 'bankväsen, försäkringsväsen och fastighetsaffärer'.[28] Eftersom inga nya principiella frågor är inblandade så föreligger det inget behov av en utförlig diskussion av dessa aktiviteter och deras ekonomiska betydelse. Det som emellertid behöver understrykas är själva deras storleksordning.

1960 stod denna sektor av ekonomin för en total inkomst på 42,3 miljarder dollar, lika med 10,2 procent av den sammanlagda nationalinkomsten det året.[29] Detta var nästan lika mycket som den sammanlagda inkomst som uppkom inom jordbruk, gruvbrytning och entreprenadbyggande. Att en del av resursanvändningen inom bank-, försäkrings- och fastighetsaffärssektorn borde räknas som nödvändiga kostnader för att framställa den sociala produktionen kan inte förnekas av någon. Varje samhälle som grundar sig på arbetsfördelning och köp och försäljning av varor fordrar något slags bankväsen, fastän dess funktioner skulle kunna vara mycket enklare och följaktligen dess kostnader mycket lägre än de är nu. Om alla slags försäkringar automatiskt gällde alla som en del av ett allomfattande socialt välfärdssystem, så skulle all den grundlösa grannlåt som agenter och försäljare och inkasserare och kamrerer och aktuarier och enorma byggnader för dem att arbeta i innebär kunna avskaffas. Och när det gäller fastighetsmarknaden – vilken räknat efter inkomsten står för över hälften av sektorn (25,8 miljarder dollar 1960) – är en stab av övervakande och servicepersonal givetvis nödvändig, men hela den parasitära verksamhet som köpande och säljande och spekulerande i fastigheter innebär, där de stora pengarna görs under kapitalismen, skulle inte ha något existensberättigande i en förnuftig samhällsordning. Det mesta av det vårt samhälle ger ut på bankväsen, försäkring och fastighetsaffärer är enbart en form av överskottsabsorption, kännetecknande för kapitalismen i allmänhet och i dess nuvarande kraftigt utvidgade storleksordning för monopolkapitalismen i synnerhet. I stor utsträckning har den sin grund i storföretagssystemets själva natur, vilket aldrig beskrivits bättre än av Marx vid en tidpunkt då storföretaget endast börjat sin klättring mot dominansen: 'Det framställer på nytt en ny finansiell aristokrati, en ny typ av parasiter i form av företagsgrundare, spekulatörer och blott nominella direktörer; ett helt system av svindleri och lurendrejeri med hjälp av företagsgrundande, aktieemissioner och börsspekulation.' [30] Och ändå räknas hela denna förbrukning av resurser som behövs för att upprätthålla detta jättelika system av spekulation, svindel och lurendrejeri, precis som utläggen för reklam och modellförändringar, i det kapitalistiska räknesättet som nödvändiga produktionskostnader.

---

[28] 'Indelningen i bankväsen, försäkringsväsen och fastigheter omfattar privata etableringar inom bankväsendet (banker och kreditbolag; holdingbolag; andra investmentbolag; mäklare och handlare i värdepapper och varukontrakt), försäkringsväsendet (försäkringsombud och mäklare) och fastighetsområdet (ägare, hyresvärdar, hyresgäster, köpare, säljare, ombud och fastighetsentreprenörer).' United States Department of Commerce: *Business Statistics 1963, a Supplement to the Survey of Current Business*, s. 235.

[29] *Statistical Abstract of the United States: 1962*, s. 317.

[30] *Kapitalet*, tredje boken, kapitel 27.

Kanske är detta som det ska vara. Precis som reklam, produktdifferentiering, konstgjort föråldrande, modellförändringar och alla säljansträngningens ytterligare medel faktiskt befordrar och ökar försäljningen, och sålunda fungerar som oumbärliga stöttor för inkomst- och sysselsättningsnivåerna, så är hela ‘bank-, försäkrings- och fastighets-’ apparaten nödvändig för att storföretagssystemet ska fungera normalt och ytterligare en inte mindre oumbärlig stötta för inkomst- och sysselsättningsnivån. Den ofantliga resursvolym som absorberas under alla dessa aktiviteter utgör i själva verket nödvändiga kostnader för den kapitalistiska produktionen. Det som borde vara kristallklart är att ett ekonomiskt system under vilket sådana kostnader är nödvändiga sedan länge har upphört att vara ett nödvändigt samhällsekonomiskt system.

6. Överskottets absorption: Den offentliga, civila sektorn

I

I föregående kapitel visade vi att säljansträngningen, direkt och indirekt, absorberar stora mängder överskott som annars inte skulle ha producerats. Detta och de följande kapitlens syfte är tvåfaldigt: för det första att visa att statsapparaten spelar en liknande roll fastän i större skala; och för det andra att de sätt på vilka staten använder överskottet är strängt begränsat av det monopolkapitalistiska samhällets natur och att de med tiden blir mer och mer oförnuftiga och destruktiva.

I äldre teorier – och här inbegriper vi den marxistiska såväl som de klassiska och neoklassiska nationalekonomiska teorierna – tog man normalt för givet att ekonomin körde anläggningar och utrustning vid full kapacitet så att vad regeringen än tog av samhällets totala produktion måste det ske på bekostnad av några eller alla dess medlemmar.[1] När man till detta lade antagandet att reallönerna fixeras vid ett traditionellt existensminimum och följaktligen i alla rimliga fall är omöjliga att sänka, så följde att finansieringsbördan för de offentliga utgifterna måste falla på de klasser som levde på överskottet: en del av vad de annars skulle ha konsumerat eller lagt till sitt kapital går till staten genom beskattning i syftet att betala för tjänstemän, polis, väpnade styrkor, socialhjälp, etc. Detta var kärnan i den klassiska teorin om offentliga inkomster och utgifter och av uppenbara skäl fungerade den som ett kraftigt bålverk för principen att den bästa regeringen är den som styr minst. De rikas och mäktigas intressen tjänades bäst, det föreföll klart, genom att man begränsade statsmakten så mycket som möjligt till rollen av polisman – en begränsning som likaledes rättfärdigades, som man lät påskina för samhällets som helhet bästa, med teorin om självreglerande konkurrensmarknader.

Under monopolkapitalismen är förhållandena mycket annorlunda. Här är det normala tillståndet en produktion vid mindre än fullt kapacitetsutnyttjande. Systemet ger helt enkelt inte upphov till tillräckligt med ‘effektiv efterfrågan’ (för att använda den keynesianska termen) för att tillförsäkra fullt utnyttjande av vare sig arbetskraft eller produktionskapacitet. Om dessa icke sysselsatta resurser kan sättas i arbete, så kan de framställa inte endast de nödvändiga existensmedlen för producenterna utan också ytterligare mängder av överskott. Om följaktligen staten skapar mer effektiv efterfrågan så kan den utöka mängden av varor och tjänster som den förfogar över utan att inkräkta på sina medborgares inkomster. Detta skapande av effektiv efterfrågan kan ta formen av direkta offentliga uppköp av varor och tjänster eller av ‘transfereringar’ till grupper som på något sätt kan motivera sina krav på särbehandling (subsidier till affärsmän och jordbrukare, understöd till de arbetslösa, pensioner till de gamla, och så vidare).

I stor utsträckning tack vare Keynes’ och hans efterföljares arbeten började dessa möjligheter för första gången förstås under depressionen på 1930-talet. Under en tid trodde man emellertid i vida kretsar, till och med bland ekonomer, att staten endast kunde skapa ytterligare efterfrågan om den gav ut mer än den tog in och klarade av skillnaden genom sådana former av ‘underbalansering’ som att trycka mer pengar eller låna från bankerna. Teorin innebar att det totala tillskottet till efterfrågan (offentlig plus privat) skulle bli en multipel av statens finansiella underskott. Man trodde sålunda att styrkan av statens stimulans av ekonomin var proportionell inte mot nivån av vad staten gav ut utan mot storleken av underskottet. Sålunda kunde inga offentliga utgifter få en expansiv effekt på den totala efterfrågan om de uppvägdes av en lika stor beskattning.

---

[1] I den marxistiska teorin antogs arbetslöshet (den ‘industriella reservarmén’ eller ‘relativ överbefolkning’) vara normalt och spela en nyckelroll vid reglering av lönerna. I brist på outnyttjade anläggningar och utrustning kunde de arbetslösa emellertid inte sättas i arbete för att producera ytterligare överskott.

Denna syn på saken har nu allmänt erkänts vara felaktig. Där det finns arbetslös arbetskraft och oanvända anläggningar kan staten skapa ytterligare efterfrågan till och med med en balanserad budget. Ett enkelt numeriskt exempel kan illustrera denna punkt utan att några väsentliga faktorer behöver utelämnas. Anta att den totala efterfrågan (= bruttonationalprodukten, BNP) uppgår till 100. Anta vidare att statens andel av denna är 10, vilken exakt uppvägs av en beskattning på 10. Regeringen beslutar sig nu för att öka sina inköp av varor och tjänster – låt oss säga för att få en större krigsmakt och mera krigsmateriel – med ytterligare 10 och att öka skatteintäkten med samma belopp. De ökade utläggen kommer att öka den totala efterfrågan med 10 och (eftersom det finns icke sysselsatt arbetskraft och oanvända anläggningar tillgängliga) likaså den totala produktionen. Den andra sidan av saken är att en inkomstökning på 10 uppkommer, vars motsvarighet kan dras in till de offentliga kassavalven genom beskattning utan att det påverkar de privata utgifternas nivå. Nettoresultatet är en expansion av BNP med 10, exakt det belopp med vilket regeringen ökade sin budget. I detta fall är multiplikatorn lika med 1: den ökade beskattningen skär av varje andrahandsexpansion av den privata efterfrågan.

Anta nu att en ytterligare expansion av de offentliga utgifterna med 2 beslutas, men att denna gång inga ytterligare skatter ska tas ut, varför hela beloppet sålunda utgör en underbalansering.[2] När staten betalar ut dessa nya pengar, ökas de privata inkomsterna och en del av detta tillskott ges ut i sin tur, och så vidare. Eftersom tillskotten till de privata utläggen blir så små att man kan bortse från dem efter några få omgångar, så kan det sammanlagda tillskottet till de privata utläggen beräknas om man vet den proportion av varje tillskott som ges ut. Anta, till exempel, att detta sammanlagda tillskott är 3. Då blir hela omfattningen av den expansion av efterfrågan som kan tillskrivas underbalanseringen 5 (2 för statliga utgifter och 3 för privata). I detta fall är multiplikatorn, sålunda, 2,5.

Om vi nu ser på hela ekonomin kan vi lägga märke till att BNP, jämfört med det ursprungliga tillståndet, har gått upp från 100 till 115, de privata utgifterna från 90 till 93 och de offentliga utgifterna från 10 till 22, varvid regeringen underbalanserar budgeten med 2. Det är klart att denna situation endast kan fortsätta så länge regeringen fortsätter att underbalansera budgeten. Anta att ett beslut fattas som går ut på att budgeten ska balanseras igen. Om utgifterna minskas med 2 för att täcka underskottet i budgeten så kommer multiplikatorn att arbeta i motsatt riktning och BNP kommer att minska till 110.

Om utgifterna i stället skulle upprätthållas och skatterna ökas med 2, så skulle det privata tillskottet skäras av och BNP skulle komma att stabilisera sig vid 112.

Dessa i hög grad förenklade exempel skulle kunna modifieras och förfinas.[3] Huvudprinciperna skulle emellertid inte beröras av detta. De kan sammanfattas som följer: 1) De offentliga utgifternas inverkan på den effektiva efterfrågans nivå är en funktion av både underbalanseringens storlek och de offentliga utgifternas absoluta nivå. 2) En tillfällig underbalansering har tillfälliga effekter. 3) Inte ens en varaktig underbalansering kommer, om den inte hela tiden tillväxer, att ge upphov till en fortlöpande ökning av den effektiva efterfrågan.

Eftersom fokus för vår uppmärksamhet är Förenta staternas ekonomi och eftersom de amerikanska offentliga finansernas historia inte har utmärkts av varaktiga och stadigt ökande underskott i budgeten, kan vi koncentrera oss på förändringar av de offentliga utgifternas nivå. Det har varit genom förändringar av totalsumman av sina utgifter som regeringen har utövat sitt största inflytande på den effektiva efterfrågans storlek och därmed på överskottsabsorptionens process.

---

[2] För detta resultat är naturligtvis någon minskning av skatterna nödvändig.

[3] Se t. ex. Daniel Hamberg: *Principles of a Growing Economy*, New York 1961, kapitlen 12 och 17.

II

Vad har i verkligheten hänt med de offentliga utgifterna under den monopolkapitalistiska perioden? [4] Den officiella statistiken över såväl offentliga utgifter (delstatliga och lokala såväl som federala) som BNP går inte längre tillbaka än till 1929 och tillgängliga uppgifter för tidigare år är varken strikt jämförbara eller särskilt tillförlitliga. Inte desto mindre är tillräckligt mycket känt för att några tvivel inte ska behöva råda om de storleksordningar det rör sig om och följaktligen inte heller om den totala helhetsutvecklingen. Tabell 3 presenterar uppgifter för utvalda icke-krigsår från början av århundradet.

De offentliga utgifternas trend har, såväl absolut som i procent av BNP, stigit utan avbrott under innevarande århundrade. Fram till 1929 gick ökningen långsamt – från 7,4 procent av BNP 1903 till 9,8 procent 1929. Sedan 1929 har den varit mycket snabbare, så att andelen nu utgör en bra bit över en fjärdedel. Ökningen av denna andel kan betraktas som ett approximativt mått på i vilken utsträckning statens roll som skapare av effektiv efterfrågan och absorberare av överskott har ökat under den monopolkapitalistiska eran.[5]

Tabell 3. Offentliga utgifter 1903-1959 (miljarder dollar)

	Bruttonational-produkt (BNP)	Totala offentliga utgifter (OU)	OU i procent av BNP
1903	23,0	1,7	7,4
1913	40,0	3,1	7,7
1929	104,4	10,2	9,8
1939	91,1	17,5	19,2
1949	258,1	59,5	23,1
1959	482,1	131,6	27,3
1961	518,7	149,3	28,8

Källor: För 1903 och 1913: Paulo Sylos Labini *Oligopoly and Technical Progress*, Cambridge, Massachusetts 1962, sid. 181. För senare år: Council of Ekonomic Advisers *1962 Supplement to Economic indicators*, Washington 1962, sid. 3.

Denna trend mot större och större offentliga utgifter säger oss naturligtvis ingenting alls om önskvärdheten eller det icke önskvärda i den utveckling som ligger bakom dem. Bedömningar av detta kan man utforma endast när man tagit vederbörlig hänsyn till vilka former den offentliga sektorns absorberande av överskottet tar sig – ett ämne som vi ännu inte nått fram till. I mellantiden bör vi lägga märke till att trenden mot större offentligt absorberande av överskott, både absolut och i förhållande till samhällets totala produktion, inte är något särskilt utmärkande för monopolkapitalismen. I ett förnuftigt ordnat socialistiskt samhälle med en produktiv potential jämförbar med Förenta staternas, skulle mängden och andelen av överskott som absorberades av staten för tillfredsställande av folkets kollektiva önskningar

[4] Den relevanta siffran här är de totala offentliga utgifterna inklusive transfereringar, inte bara ‘statliga inköp av varor och tjänster’, vilket utgör den offentliga sektorns andel av BNP i den officiella statistiken. Som framgått ovan framkallar staten effektiv efterfrågan såväl genom att överföra köpkraft till individer och företag som genom direkta inköp av varor och tjänster. I de officiella BNP-beräkningarna är emellertid transfereringar undantagna från den offentliga sektorns andel och går till att öka privat- och företagskomponenterna. Detta förfaringssätt, som är statistiskt nödvändigt för att undvika dubbelräkning, får inte fördunkla den faktiska betydelsen av statens roll som skapare av effektiv efterfrågan.

[5] Förenta staterna är på intet sätt något extremfall med avseende på statens roll som skapare av effektiv efterfrågan. Här följer några siffror som visar de totala offentliga utgifterna i procent av BNP för sex avancerade kapitalistiska länder: England (1953) 35,7 %; Belgien (1952) 31,2 %; Västtyskland (1953) 30,8 %; Kanada (1953) 26,6 %; Sverige (1952) 25,9 %; Förenta staterna (1957) 25,5 %. F. M. Bator: *The Question of Government Spending*, New York 1960, s. 157.

och behov utan tvivel vara större, inte mindre, än den mängd och den andel som absorberas av regeringen i detta land idag.

För att återvända till vårt huvudtema: de omfattande och växande mängder överskott som absorberats av den offentliga sektorn under de senare årtiondena utgör inte, det upprepar vi, avdrag från vad som annars skulle ha varit tillgängligt för företag och enskilda för deras privata syften. Den monopolkapitalistiska ekonomins struktur är sådan att en kontinuerligt ökande överskottsmängd helt enkelt inte kunde absorberas genom privata kanaler; om inga andra vägar stått öppna så skulle det inte ha producerats alls. Det som staten absorberar ska läggas till, inte dras ifrån, det privata överskottet. Vad mera är: eftersom en stor mängd av offentliga utgifter för ekonomin närmare fullt kapacitetsutnyttjande och eftersom överskottet växer snabbare än den effektiva efterfrågan som helhet fram till den punkten, så följer därav att såväl det offentliga som det privata överskottet kan och i verkligheten också typiskt tillväxer samtidigt. Det är endast när den offentliga sektorn fortsätter att expandera till och med efter det att fullt kapacitetsutnyttjande har uppnåtts, som under senare delen av andra världskriget, som det inkräktar på den privata delen av överskottet.

Dessa förhållanden kan illustreras med vad som hände med bolagsvinsterna före och efter skatt under senare årtionden. Före andra världskriget var beskattningen av bolagsvinster ganska låg. Under kriget höjdes skattesatserna kraftigt, de höjdes igen under koreakriget och har legat högt sedan dess. Denna förändring av bolagsskattens nivå har emellertid inte betytt någon minskning av vinsterna efter skatt. Totalbeloppet av vinsten efter skatt har, tvärtom, ökat i takt med att ekonomin expanderat och bibehållit ungefär samma andel av nationalinkomsten under 1950-talet som under 1920-talet.

Tabell 4 visar klart att vad som skadar lönsamheten efter skatt för bolagen, såväl absolut som i förhållande till återstoden av ekonomin, inte är hög beskattning och givetvis inte stora offentliga utgifter, utan depression.[6] Det som staten tar in i skatter kommer som ett tillägg till, inte ett avdrag från, det privata överskottet. Eftersom vidare offentliga utgifter i stor skala sätter ekonomin i stånd att arbeta mycket närmare full kapacitet så blir nettoeffekten av dem på det privata överskottets storlek såväl positiv som betydande.

Tabell 4. Bolagsvinsternas andel av nationalinkomsten (procent)

	Före skatt	Efter skatt
1919-1928	8,4	6,7
1929-1938	4,3	2,8
1939-1948	11,9	6,0
1949-1957	12,8	6,3

Källa: Irving B. Kravis ‘Relative Income Shares in Fact and Theory’, *American Economic Review*, december 1959, sid. 931. Siffrorna efter 1929 är officiella uppgifter från handelsdepartementet; de från 1919-1928 är Kuznets uppgifter, anpassade av Kravis.

Den amerikanska härskande klassen, i alla händelser dess ledande skikt av ledare för jätteföretag, har lärt sig dessa läxor genom tre årtiondens rika erfarenheter av depression, krig och kallt krig. Och dess attityd gentemot beskattning och offentliga utgifter har genomgått en grundläggande förändring. Den gamla fientligheten mot varje utvidgning av statens aktiviteter har naturligtvis inte försvunnit. På ideologins område försvinner djupt rotade attityder inte hastigt. Inom vissa delar av den härskande klassen – särskilt rentierer och mindre affärsmän –

[6] En annan skadlig faktor bör nämnas: priskontroll. De sämre siffror som uppvisas under 40-talet jämfört med antingen 20- talet eller 50-talet finner sin rimligaste förklaring i den kontroll som förekom under kriget. Denna faktor var också i mindre utsträckning närvarande under Koreakriget och påverkade följaktligen 50-talets siffror. Dessutom medförde naturligtvis 50-talets smygande stagnation en minskning av bolagens vinstandel både före och efter skatt.

dominerar, vidare, hatet mot skatteindrivaren känslorna gentemot statens roll. Den moderne storfinansmannen talar visserligen fortfarande ibland det gamla språket, men han tar det inte längre så allvarligt som sina förfäder. För honom betyder offentliga utgifter större effektiv efterfrågan och han förstår att han kan vältra över större delen av de därmed förbundna skatterna framåt på konsumenterna eller bakåt p arbetarna.[7] Därtill kommer – och denna punkt är av stor betydelse för förståelsen av storfinansmännens subjektiva attityder – att det invecklade skattesystemet, som är särskilt hopsnickrat för att passa alla slag av special-intressens behov, öppnar ändlösa möjligheter till spekulations- och extravinster. När allt kommer omkring så har de mäktigaste skikten inom den amerikanska härskande klassen kommit en bra bit på väg mot att bli övertygade om de offentliga utgifternas välgörande natur.

Hur är det då med arbetare och andra låginkomstgrupper? Eftersom de stora företagen vältrar över sina skattebördor, kramas då inte den ökade absorptionen av överskott av regeringen i sista hand ur vad Veblen kallade den underliggande befolkningen? Denna fråga har redan besvarats, åtminstone antydningsvis. Om det som staten tar annars inte skulle ha producerats, så kan man inte säga att det kramats ur någon. De offentliga utgifterna och skatterna, som tidigare huvudsakligen var en mekanism för transferering av inkomst, har i hög grad blivit en mekanism för skapande av inkomst genom att sätta sysslolöst kapital och sysslolös arbetskraft i produktion. Detta innebär inte att ingen blir lidande på processen. De som har förhållandevis fixerade inkomster (rentierer, pensionärer, en del grupper av icke-organiserade arbetare) blir utan tvekan lidande när skatterna höjs och medlen överförs till företagssektorn. Men dessa gruppers förluster är av mindre storlek och betydelse jämfört med de vinster som den stora andel av arbetarna gör som, direkt eller indirekt, har de offentliga utgifterna att tacka för sin anställning. Vidare är förhandlingsmöjligheterna för arbetarklassen som helhet, och följ-aktligen dess förmåga att försvara eller höja sin levnadsstandard, naturligtvis bättre ju lägre arbetslösheten är. Sålunda har låginkomstklasserna som helhet, inom ramen för monopol-kapitalismen, en bättre situation med högre offentliga utgifter och högre skatter. Detta för-klarar varför det aldrig, trots en del traditionalisters klagan, har förekommit någon verkligt effektiv politisk opposition mot den stadiga ökning av de offentliga utgifterna och skatterna som har kännetecknat de senare årtiondena. Med monopolkapitalismens oförmåga att till-handahålla privata användningar för det överskott den utan vidare kan skapa, så kan det inte råda något tvivel om att det ligger i alla klassers intresse – fastän inte i alla elements inom dem – att staten fortlöpande ökar sina utgifter och sin beskattning.

Vi måste sålunda bestämt avvisa den vittomfattande uppfattningen att mäktiga privata intressen är emot denna utveckling. Inte endast hela systemets livskraft utan också den individuella välfärden för en stor majoritet av dess medlemmar är beroende av att den fortsätter. Den stora frågan är, sålunda, inte huruvida det kommer att bli större eller mindre offentliga utgifter, utan vad dessa utgifter kommer att användas till. Och här kommer privata intressen till sin rätt som en kontrollerande faktor.

III

Huvudfakta om den förändrade sammansättningen av de offentliga utgifterna under perioden av deras snabbaste tillväxt (sedan 1929) är välkända. Tabell 5, som jämför 1929 med 1957, visar de offentliga utgifterna uppdelade på tre huvudbeståndsdelar i procent av BNP.[8] ‘Icke-försvarsutgifter’ innefattar alla köp av varor och tjänster för civila ändamål gjorda av federala,

[7] Som professor Boulding säger: ‘den relativa stabiliteten av vinster efter skatt vittnar om att skatten på bolagsvinsterna i själva verket nästan helt övervältras: staten utnyttjar helt enkelt bolaget som skatteindrivare.’ K. E. Boulding: *The Organizational Revolution*, New York 1953, s. 277.

[8] Vi har tagit år 1957 som det senaste för att utnyttja Bators bedömningar, vilka är förfiningar av de officiella siffrorna från Department of Commerce.

delstatliga och lokala myndigheter. ‘Transfereringar’ innefattar arbetslöshetsunderstöd, ålderspensioner, veteranpensioner, etc.; ränta på statsskuld; och subventioner minus överskott från statliga företag.[9] ‘Försvarsutgifter’ innefattar alla inköp (nästan uteslutande av den federala regeringen) av varor och tjänster för militära ändamål minus försäljning av militära artiklar.

Tabell 5. Offentliga utgifter 1929-1957 (procent av BNP)

	1929	1957
Icke-försvarsutgifter	7,5	9,2
Transfereringar	1,6	5,9
Försvarsutgifter	0,7	1,4
Totalt	9,8	25,4

Källa: F. M. Bator: *The Question of Government Spending*, 1960, tabellerna 1 och 2.

Under tiden mellan 1929 och 1957 ökade de totala offentliga utgifterna från ungefär en tiondel till en fjärdedel av BNP, varav största delen av skillnaden motsvarade en absorption av överskott som annars inte skulle ha producerats. Av denna ökning av de offentliga utgifternas andel av BNP var nästan nio tiondelar transfereringar och militära utgifter och litet mer än en tiondel icke-försvarsutgifter. Hur ska vi tolka dessa siffror?

Statens direkta bidrag till samhällets funktion och välfärd går, för det första, nästan uteslutande in under icke-försvarsutgifter. Här återfinner vi allmän undervisning, vägar och motorvägar, hälsovård och renhållning, naturvård och fritidsverksamhet, handel och bostäder, polis- och brandväsen, domstols- och fängelseväsen, lagstiftande och verkställande organ. Och här har det, trots den enorma expansionen i utgifter för motorvägar som är förbunden med en mer än fördubbling av antalet bilar i användning sedan 1929, förekommit mycket liten expansion i förhållande till ekonomins storlek som helhet. Ökade utgifter för varor och tjänster för icke-försvarsändamål har sålunda inte lämnat nästan något bidrag till lösningen av problemet med absorption av överskott.

Transfereringar har, å andra sidan, visat en betydande tillväxt och expanderat från mindre än 2 procent till nära 6 procent av BNP. Medan en avsevärd del av denna ökning (12 procent) utgör ökade räntebetalningar (som i stor utsträckning går till banker, bolag och enskilda i de högre inkomstklasserna) så utgörs den övervägande delen av skilda slag av sociala utgifter (arbetslöshetsunderstöd, ålders-, änke- och veteranpensioner) vilka givetvis höjer levnadsstandarden för stora grupper av behövande medborgare. Detta är det enda väsentliga elementet av sanning i det vanliga påståendet att detta land sedan 1929 har blivit en ‘välfärdsstat’. I andra avseenden har utgifter som påverkar befolkningens välfärd tillväxt endast ungefär så snabbt som ekonomin som helhet. Vad beträffar överskottsabsorptionen så har tillväxten av transfereringarna otvivelaktigt inneburit ett avsevärt bidrag.[10]

Det är naturligtvis på försvarsutgifternas område som större delen av expansionen har ägt rum – från mindre än 1 procent av BNP till över 10 procent, vilket utgör omkring två tredjedelar av de offentliga utgifternas totala expansion i förhållande till BNP sedan 1920-talet.[11] Denna

[9] ‘Transfereringar’ inbegriper inte federala anslag till delstaterna och kommunerna; dessa räknas som delstatliga och kommunala utgifter.

[10] Bidraget skulle vara större om det inte vore för att finansieringen av socialförsäkringssystemet är så nära knuten till den regressiva skatten på lönen. Detta är bara en av många komplicerade frågor som vi inte kan analysera i en kortfattad översikt.

[11] Vi får inte glömma att det rådde fred både 1929 och 1957. Försvarsutgifterna i förhållande till BNP nådde ett maximum av 41 procent 1943 och 1944. På denna nivå gjordes betydande intrång på det privata överskottet, vilket bestyrks av det faktum att bolagsvinster efter skatt i procent av BNP stadigt gick nedåt under krigsåren (från 7,5 procent 1941 till 3,9 procent 1945). Men till och med de enorma överskottsbelopp som absorberades av

massiva överskottsabsorption genom militära förberedelser har varit nyckelfaktorn i den amerikanska ekonomiska historien under efterkrigstiden. Något sådant som sex eller sju miljoner arbetare, mer än 9 procent av arbetskraften, är nu för sina arbeten beroende av försvarsbudgeten. Om de militära utgifterna åter skulle minskas till de proportioner de hade före andra världskriget så skulle nationens ekonomi återvända till ett tillstånd av djup depression, kännetecknad av arbetslöshetssiffror på 15 procent och uppåt såsom var fallet under 1930-talet.

Detta förnekas förstås inom vida kretsar, varvid de med avvikande mening kan indelas i två huvudgrupper. Där är, för det första, de som hävdar att om skatterna sänktes samtidigt med en minskning av militärutgifterna, så skulle de privata utgifterna öka i kompenserande utsträckning. En stor del av denna bok har ägnats åt att visa varför systemet inte fungerar, och inte kan fungera, på detta sätt och det föreligger inget behov av att upprepa argumentationen här. Den andra gruppen erkänner att militärutgifterna verkar som en stötta för ekonomin (fast den allmänt tenderar att underskatta dess betydelse) och att deras upphörande skulle få allvarliga konsekvenser. Dessa följder kan, hävdar de, undvikas genom att man ersätter de militära utgifterna med andra slag av offentliga utgifter. I krigsstatens ställe, säger de, kan och bör vi slutligen bygga en genuin välfärdsstat. Och de möter inga svårigheter i att räkna upp användbara och behövliga projekt som skulle kräva offentliga utgifter av samma, eller till och med större, storlek som den nuvarande försvarsbudgeten.[12]

Argumentet att icke-försvarsutgifter är lika effektiva när det gäller att upprätthålla ekonomin som försvarsutgifter och att ‘vi’ därför borde ersätta de senare med de förra är utan tvekan giltigt som ett uttalande om vad som är önskvärt. Huruvida det också är giltigt som ett uttalande om vad som är möjligt, inom ramen för det monopolkapitalistiska samhället, är en annan fråga, en fråga som denna omvärderings försvarare ofta bortser ifrån. Och ändå är detta uppenbarligen sakens stötesten för var och en som är intresserad av att förstå hur systemet verkligen fungerar.

För att besvara denna fråga är det nödvändigt att ta formerna för den politiska makten i ett monopolkapitalistiskt samhälle, och i synnerhet i dess speciella amerikanska version, med i beräkningen. Eftersom detta är ett stort ämne som inte kan behandlas utförligt i föreliggande undersökning, så får vi begränsa oss till några iakttagelser och antydningar.

IV

Med undantag för krisperioder så är kapitalismens, vare sig den är konkurrensbetonad eller monopolistisk, normala politiska system den borgerliga demokratin. Antalet röster är den nominella källan till politisk makt och pengarna är den reella: systemet är med andra ord demokratiskt till sin form och plutokratiskt till sitt innehåll. Detta är numera så väl känt att det knappast förefaller nödvändigt att driva det argumentet vidare. Det må räcka med att säga att de politiska aktiviteter och funktioner som kan sägas utgöra systemets väsentliga kännetecken – indoktrinering av och propaganda riktad till den röstande allmänheten, organiserande och upprätthållande av politiska partier, drivande av valkampanjer – kan utföras endast med

---

staten under kriget producerades till största delen genom ett fullare och rationellare resursutnyttjande, inte genom avdrag från privat överskott eller från arbetarnas realinkomster. De senare nådde i själva verket en höjdpunkt under kriget som inte fick sin motsvarighet förrän i mitten av 50-talet. Se Paul M. Sweezy: ‘The Condition of the Working Class’, *Monthly Review*, juli–augusti 1958, s. 120-121.

[12] Reginal Isaacs, ordförande i Department of City and Regional Planning vid Harvard University, kom efter omfattande forskning 1958 fram till att de erforderliga utgifterna för förnyelse av städerna skulle fram till 1970 uppgå till något under två miljarder dollar och att de ‘nödvändiga federala utgifterna ensamma kommer att motsvara utgifterna för rikets säkerhet’. Reginald R. Isaacs, i *Committe for Economic Development: Problems of United States Economic Development*, New York 1958, volym 1, s. 339.

tillgång till pengar, massor av pengar. Och eftersom under monopolkapitalismen de stora företagen är källan till de stora pengarna, så är de också huvudkällan till den politiska makten.

Det är sant att det finns en dold motsättning i detta system.[13] De egendomslösa väljarna, som utgör den överväldigande majoriteten, kan bilda sina egna massorganisationer (fackföreningar, politiska partier), samla ihop tillräckliga medel genom avgifter och därigenom bli en effektiv politisk kraft. Om de lyckas vinna formell politisk makt och därpå söker använda denna på ett sätt som hotar den penningägande oligarkins ekonomiska makt och privilegier, så står systemet inför en kris som kan lösas i enlighet med dettas egna regler endast om oligarkin är beredd att ge upp utan strid. Eftersom det, så vitt vi vet, inte finns något fall i historien där en privilegierad oligarki betett sig på det sättet, så kan vi lugnt avfärda den möjligheten. Det som i stället inträffar är att oligarkin, som antingen direkt eller genom ombud kontrollerar alla tvångsinstrument (väpnade styrkor, polis, domstolar, etc.), överger de demokratiska formerna och tar sin tillflykt till någon form av direkt autokratiskt styre. Ett sådant sammanbrott för den borgerliga demokratin och tillflykt till auktoritärt styre kan också inträffa av andra orsaker – som, till exempel, långvarig oförmåga att bilda en stabil parlamentarisk majoritet, eller framgångsrikt motstånd från vissa privilegierade intressens sida mot reformer som är nödvändiga för ekonomins smidiga funktion. De senaste årtiondenas historia är särskilt rik på exempel på att demokratiska regeringar i kapitalistiska länder ersatts av auktoritära: Italien under det tidiga 1920-talet Tyskland 1933, Spanien under senare delen av 1930-talet, Frankrike 1958, och flera andra.

I allmänhet föredrar emellertid penningägande oligarkier demokratiska framför auktoritära regeringar. Systemets stabilitet ökar genom periodiska folkliga godkännanden av det oligarkiska styret – detta är vad parlaments- och presidentval vanligen faktiskt innebär – och vissa mycket verkliga faror för oligarkien själv med personlig eller militär diktatur undviks. Följaktligen är oligarkierna i utvecklade kapitalistiska länder, och särskilt i sådana med en lång historia av demokratiskt styrelseskick, ovilliga att ta till auktoritära metoder när de tar itu med oppositionella rörelser eller svåra problem och tänker i stället ut mer indirekta och utstuderade medel för att uppnå sina mål. Eftergifter görs för att i realiteten få med sig fackförenings- och politiska rörelser som påstår sig ha radikala målsättningar. Deras ledare köps – med pengar, smicker och hedersbevis. När de får makt stannar de, som ett resultat av detta, inom systemets gränser och försöker blott att vinna några ytterligare eftergifter här och där för att hålla de vanliga medlemmarna tillfredsställda, men de utmanar ändå aldrig på allvar den oligarkiska maktens verkliga bastioner i ekonomin och i statsapparatens tvångsavdelningar. På liknande sätt förändrar oligarkin statsmaskineriet i den utsträckning som är nödvändig för att förhindra varje stillestånd och dödläge som skulle kunna innebära de demokratiska procedurernas sammanbrott (till exempel: antalet politiska partier begränsas medvetet för att förhindra att regeringar som bygger på instabila parlamentariska koalitioner uppstår). Genom dessa metoder, och många andra, får man demokratin att tjäna oligarkins intressen långt effektivare och mera varaktigt än genom ett auktoritärt styre. Möjligheten till auktoritärt styre uppges aldrig – i själva verket innehåller de flesta demokratiska konstitutioner särskilda bestämmelser för det i kristider – men det är avgjort inte det föredragna styrelseskicket för normalt fungerande kapitalistiska samhällen.

---

[13] Marx skrev om den demokratiska franska författningen som antogs 1848: ‘Den mest omfattande motsättningen i denna författning bestod i följande: de klasser, proletariatet, bönderna, småborgarna, vars sociala slaveri författningen är avsedd att föreviga, ger den politisk makt genom allmän rösträtt. Och från den klass, bourgeoisin, vars samhälleliga makt den sanktionerar, drar den undan den politiska garantin för denna makt. Den tvingar dess herravälde att anta demokratiska villkor, vilket på varje punkt hjälper de fientliga klasserna till seger och sätter det borgerliga samhällets själva grundvalar på spel.’ Karl Marx: *The Class Struggles in France: 1848-50*, International Publishers edition, London 1934, s. 69-70.

Förenta staternas styrelseskick innebär naturligtvis borgerlig demokrati i den mening som just diskuterats. I författningsteorin utövar folket suverän makt; i den verkliga praktiken styr en förhållandevis liten penningägande oligarki oinskränkt. Men de demokratiska institutionerna är inte enbart en rökridå bakom vilken en handfull industrimän och bankirer sitter och bestämmer politiken och ger order. Verkligheten är mycket mera sammansatt än så.

Nationens grundlagsfäder var djupt medvetna om den dolda motsättningen i det demokratiska styrelseskicket, vilket också verkligen de flesta politiska tänkare under det senare sjuttonhundratalet och det tidiga artonhundratalet var. De insåg möjligheten av att den egendomslösa majoriteten, så snart den hade fått rösträtten, skulle kunna försöka att vända sin nominella suveränitet till en reell och därmed äventyra egendomens säkerhet, vilken de betraktade som själva grundvalen för det civiliserade samhället. De tänkte därför ut det berömda systemet med kontrollerande och balanserande element, vars syfte var att göra det så svårt som möjligt att störta det existerande systemet av egendomsförhållanden. Den amerikanska kapitalismen utvecklade sig sedan i ett sammanhang av talrika och ofta bittra strider mellan skilda grupper och skikt av de penningägande klasserna – vilka aldrig, som i Europa, hade blivit enade genom en gemensam kamp mot den feodala makten. Av dessa och andra orsaker har de styrande institutioner som utvecklats i Förenta staterna fått en stark slagsida för beskyddet av minoriteters rättigheter och privilegier: den egendomsägande minoriteten som helhet mot folket, och skilda grupper av egendomsägare mot varandra. Vi kan inte gå in i detaljer här – om hur maktfördelningen skrevs in i konstitutionen, hur delstaters rättigheter och lokal autonomi blev fästen för privilegierade intressen, hur de politiska partierna utvecklades till apparater utan program eller disciplin för att värva röster och fördela förmåner. Det som intresserar oss är resultatet och det förelåg redan före artonhundratalets slut. Förenta staterna blev ett slags utopi för egendomens och affärslivets privata överhöghet. Styrelseskickets själva struktur förhindrade effektivt handlande på många områden av ekonomin och samhällslivet (stadsplanering, till exempel, för att anföra ett behov som har blivit allt akutare under senare år). Och till och med där det inte var på det sättet, gav det politiska representationssystemet, tillsammans med avsaknaden av ansvariga politiska partier, en effektiv vetomakt åt tillfälliga eller beständiga koalitioner av olika privilegierade intressegrupper. Regeringens positiva roll har tenderat att snävt begränsas till några få funktioner som kunnat få godkännande av i huvudsak alla delar av de penningägande klasserna: utvidgande av det nationella territoriet och beskydd av amerikanska affärsmäns och investerares intressen utomlands, aktiviteter som har varit den federala regeringens huvudsysselsättning under hela nationens historia;[14] förfinande och beskydd av egendomens rättigheter hemma; uppdelning av den allmänna egendomen mellan de mäktigaste och mest ihärdiga kravställarna; tillhandahållande av ett minimum av infrastruktur för det privata affärslivets lönsamma fungerande; utdelning av fördelar och subventioner i enlighet med de välkända principerna för kompromissen och politikernas stöd åt den egna hemorten. Fram till New Deal på 1930-talet påstod man inte ens att det låg inom regeringens ansvar att tillvarata de lägre klassernas välfärd: den dominerande ideologin hävdade att varje beroende av regeringen för inkomster eller service var demoraliserande för individen, i motsättning mot naturens lagar och ruinerande för den privata företagsamhetens system.

Detta var den situation som rådde vid tiden för sammanbrottet av 1920-talets högkonjunktur. Vi har redan sett att endast en liten ökning av de offentliga utgifternas relativa betydelse har ägt rum sedan sekelskiftet (huvudsakligen orsakad av väg- och motorvägsbyggande för att betjäna det ökande antalet bilar), och i Kapitel 8 ska vi se varför denna period inte desto mindre utmärktes av kapitalistisk högkonjunktur. Men när Den Stora Depressionen kom blev

[14] Oförmågan att förstå detta är en av de största svagheterna i den amerikanska historieskrivningen. Det finns dock undantag. Se t. ex. R. W. Van Alstyne: *The Rising American Empire*, Oxford 1960.

behovet av en större roll för regeringen plötsligt akut. Hur möttes detta behov under den liberala New Dealperioden? I avsikt att besvara denna fråga har vi upprättat Tabell 5a, vilken sammanfaller med Tabell 5 med den skillnaden att 1929 här jämförs med 1939 i stället för med 1957:

Tabell 5 a. Offentliga utgifter 1929-1939 (procent av BNP)

	1929	1939
Icke-försvarsutgifter	7,5	13,3
Transfereringar	1,6	4,6
Försvarsutgifter	0,7	1,4
Totalt	9,8	19,3

De förändringar som inträffade mellan 1929 och 1939 står i skarp kontrast till dem som ägde rum mellan 1929 och 1957. Till och med fastän andra världskriget redan hade börjat före slutet av 1939 och ett amerikanskt deltagande var en klar möjlighet så spelade försvarsutgifterna en helt underordnad roll. Å andra sidan ökade båda kategorierna av civila utgifter – ickeförsvarsutgifter och transfereringar – kraftigt i förhållande till BNP. Av den totala ökningen av offentliga utgifter i förhållande till BNP under 1930-talet utgjordes mer än 60 procent av icke-försvarsutgifter och mer än 30 procent av transfereringar, mindre än 10 procent av försvarsutgifter.

Här finns, kan det förefalla, belägg för att problemet med den otillräckliga överskottsabsorptionen, som vissa liberaler hävdar, kan lösas genom ökade offentliga utgifter för välfärdsändamål. I verkligheten ligger det inte alls till på det sättet. Inte så att vi önskar ifrågasätta de sociala målsättningar vilka New Deals ökningar av de offentliga utgifterna var avsedda att tjäna. Det är sant att en stor del av dessa utlägg hade karaktär av räddningsoperationer för depressionshotade egendomsägare av olika storlekar och slag,[15] men också mycket av verkligt värde för de egendomslösa klasserna uträttades eller åtminstone påbörjades. Men detta går väsentligen vid sidan av saken. Det som var felaktigt i de offentliga utgifterna under 1930-talet var inte deras riktning utan deras storlek: de var inte tillräckliga för att ens komma i närheten av att uppväga de mäktiga depressiva krafter som var i verksamhet i ekonomins privata sektor. Mätta i dagens penningvärde ökade de offentliga utgifterna från 10,2 miljarder dollar 1929 till 17,5 miljarder dollar 1939, eller med mer än 70 procent. Under samma tid minskade emellertid BNP själv från 104,4 miljarder dollar 1929 till 91,1 miljarder dollar (ett fall med 12,7 procent) och arbetslösheten i procent av arbetskraften steg från 3,2 procent till 17,2 procent.[16]

Betraktad som en räddningsoperation för Förenta staternas ekonomi som helhet var New Deal således ett klart misslyckande. Till och med Galbraith, profeten för välstånd utan krigsbeställningar, har erkänt att man inte ens närmade sig målet under 1930-talet. ‘Trettitalets Stora Depression tog’, med hans ord, ‘aldrig slut. Den bara försvann i fyrtiotalets stora mobilisering.’ [17]

Krigsutgifterna åstadkom det som välfärdsutgifterna hade misslyckats med. Arbetslösheten sjönk från 17,2 procent av arbetskraften till ett minimum på 1,2 procent 1944. Den andra

[15] Denna ofta försummade aspekt av New Deal behandlas skickligt av A. H. Hansen i hans *Fiscal Policy and Business Cycles*, London 1941, kapitel 4.
[16] Även mätt i fasta priser (1957), ökade BNP bara från 193,5 mrd dollar år 1929 till 201,4 mrd år 1939, vilket inte var tillräckligt för att förhindra realinkomsten per capita att minska något.
[17] *American Capitalism*, s. 65.

sidan av saken var en ökning av de offentliga utgifterna från 17,5 miljarder dollar 1939 till ett maximum på 103,1 miljarder dollar 1944. Detta betyder inte att vi menar att en ökning av utgifterna av denna storleksordning skulle ha krävts för att arbetslösheten praktiskt taget skulle ha försvunnit. Om det inte hade varit så att de civila utgifterna under kriget hade måst begränsas på olika sätt, så hade en i det närmaste full sysselsättning kunnat uppnås vid en betydligt lägre nivå för de offentliga utgifterna. Men en mycket stor ökning utöver 1939 års nivå – troligen i storleksordningen fördubbling eller trefaldigande – skulle utan tvivel ha varit nödvändig. Varför kom en sådan ökning inte till stånd under depressionsårtiondet? Varför misslyckades New Deal med att uppnå det som kriget bevisade låg inom nära räckhåll?

V

Svaret på dessa frågor är att, *med den maktstruktur som monopolkapitalismen i Förenta staterna hade*, så hade höjningen av de civila utgifterna ungefär nått sina yttre gränser 1939. De krafter som motsatte sig ytterligare expansion var för starka för att kunna övervinnas.

När man analyserar dessa krafter och de gränser de sätter för expansionen av de offentliga utgifterna är det relevant att framför allt påpeka att de utgifter som har sin upprinnelse på de delstatliga och lokala nivåerna är mycket mindre flexibla än de utgifter som uppkommer på den federala nivån. Skatter på egendom spelar den dominerande rollen i de delstatliga och lokala finanserna. De är svårare att vältra över eller dra sig undan än de skatter som utgör huvuddelen av de federala intäkterna (bolags- och personliga inkomstskatter, arbetsgivaravgifter, omsättningsskatter, tullar) och i den utsträckning som de drabbar enskildas personliga egendom kan de i själva verket inte övervältras alls. Vidare öppnar höga skatter på egendom inte några vägar för snabbt berikande av den penningägande eliten vilket höga inkomstskatter kombinerade med låga skatter på kapitalvinster gör. För de rika individer som dominerar den lokala politiken betyder större utgifter på de delstatliga och kommunala nivåerna större skatteutgifter; och eftersom de summor som ges ut av vilken enstaka stad eller delstat som helst sannolikt är liten i förhållande till ekonomin som helhet så finns det ingen anledning att förvänta sig någon kompenserande ökning av inkomsterna. De delstatliga och lokala utgifterna hålls därför i allmänhet nere i närheten av det minimum som krävs för att upprätthålla olika oundgängliga funktioner och serviceåtgärder. Vad Hollingshead säger om Elmtown gäller helt allmänt för städer runtom i landet:

> Stora skatter följer med omfattande ägande; följaktligen har dessa familjer /som hör till klass I, i toppen på den socio-ekonomiska hierarkin/ ett direkt intresse av att hålla skattebelopp och skattesatser nere. Detta åstadkommer de på ett effektivt sätt på det lokala planet genom att kontrollera de två stora partiernas politiska organisationer på stads- och kommunnivå. Kandidaterna för offentliga uppdrag är i allmänhet inte, med undantag för allmän åklagare och domare, medlemmar av klass I, men detta betyder inte att de är fria från kontroll av klass I-intressen. Pengar, juridisk begåvning och politiska poster är instrument som används för att översätta intressen till effektiv makt. Man faller tillbaka på dem när det gäller att genomföra beslut i strider som innefattar skattehöjningar på grund av allmänna förbättringar, såsom nya offentliga byggnader, skolor, vägar eller välfärdsprogram. Denna kontroll bakom kulisserna får till resultat en konservativ politik och att man väljer ämbetsmän som agerar som verktyg för klass I-intressen.[18]

[18] August B. Hollingshead: *Elmstown's Youth: The Impact of Social Classes on Adolescents*, New York 1949, s. 86.

Med denna bakgrund är det knappast förvånande att det har skett en endast liten förändring i de delstatliga och lokala utgifternas relativa betydelse under de senaste tre årtiondena medan de offentliga utgifterna som helhet har genomgått en så radikal förvandling. De delstatliga och lokala utgifterna uppgick till 7,4 procent av BNP 1929 och 8,7 procent 1957.[19] Det är sant att andelen steg till nära 13 procent vid botten av depressionen och föll till mindre än 4 procent under kriget. Förklaringen är emellertid i båda fallen uppenbar: det var omöjligt att skära ned de delstatliga och lokala myndigheternas funktioner i takt med det branta fall av BNP som utmärkte Den Stora Depressionen; och under kriget hindrade regleringarna de delstatliga och lokala utgifterna från att öka i samma takt som BNP. Det som är viktigt är att procentsatsen efter återgången till 'det normala' efter kriget gick tillbaka till ungefär samma nivå som under 1920-talet.

Med Förenta staternas nuvarande styrelseskick och politiska struktur, så kommer sålunda alla ytterligare förändringar av statens roll för ekonomins funktion med all sannolikhet att inledas på den federala nivån. Och följande framställning måste förstås som huvudsakligen tillämplig på de krafter som bestämmer storleken av de federala utgifter.

Här är, som vi har sett, skatteintäkternas storlek, fastän de inte är utan betydelse, långt ifrån en avgörande faktor när det gäller att bestämma de offentliga utgifternas storlek. När man har sysslolösa produktiva resurser – den normala situationen inom monopolkapitalismen – betyder större utgifter högre inkomster från vilka större skatter kan betalas. En del människor kommer att bli lidande på detta, men det är inte troligt att mer än ytterst få av dem tillhör den penningägande oligarki som innehar den politiska makten. Oligarkin som helhet har allt att vinna och har följaktligen ett starkt intresse av att fortsätta att skjuta de offentliga utgifternas nivå i höjden.

Om skatterna inte är den avgörande faktorn, vad är det då som bestämmer gränserna för de civila statsutgifternas expansion? Svaret är att det är de särskilda intressen som de individer och grupper har som utgör oligarkin och det sätt på vilka dessa intressen berörs av olika slag av utgifter.

Vi kan förutsätta att det för varje post i budgeten finns en minimisumma som har allmänt erkännande och som inte uppväcker någon nämnvärd opposition. När denna summa överskrids så minskar godkännandet av ytterligare ökningar gradvis och motståndet byggs upp tills ett jämviktstillstånd uppnåtts och ytterligare expansion upphör. Med utgångspunkt från detta schema skulle vi kunna försöka oss på att bestämma jämviktspunkterna för huvudposterna i budgeten och hoppas att på detta sätt upptäcka de enskilda utgiftsgränserna och, genom att lägga ihop dem, den totala gränsen. Denna procedur skulle emellertid vara felaktig. Den bortser ifrån förekomsten av vad som skulle kunna kallas en 'beroendeeffekt' vilken utesluter en enkel sammanslagning av enskilda gränser.

Denna punkt kan belysas genom att vi betraktar två budgetposter samtidigt, låt oss säga bostäder och hälsovård. Mycket få människor är numera motståndare till ett anspråkslöst offentligt bostadsprogram och alla är naturligtvis för åtminstone så mycket utgifter för hälsovård att epidemiska sjukdomar kan kontrolleras. Men bortom en viss punkt börjar motståndet växa i vardera fallet, först från fastighetsintressena när det gäller bostäderna och från läkarna när det gäller offentliga program för medicinsk vård. Men fastighetsintressena har antagligen inga särskilda orsaker att motsätta sig medicinsk vård och läkarna har inga särskilda orsaker att motsätta sig bostadsbyggandet. Och ändå kan de, så snart de var och en på sitt område har kommit i opposition mot ytterligare ökningar, snart finna att det ligger i deras gemensamma intresse att tillsammans motsätta sig såväl mera bostäder som mera

[19] F. M. Bator: *The Question of Government Spending*, s. 127.

offentlig hälsovård. Motståndet mot varje enskild post byggs sålunda upp snabbare när två poster betraktas samtidigt och allra snabbast när det gäller allmänna ökningar av hela budgeten. Vi kan i bildlig betydelse säga att när en post betraktas isolerad växer motståndet i proportion till ökningens storlek; medan motståndet om alla poster betraktas samtidigt växer i proportion till kvadraten på ökningen.

I praktiken kan naturligtvis inga sådana enkla förhållanden förutsättas och ännu mindre visas. Vi behöver bara hålla i minnet att den penningägande oligarkins som helhet motstånd mot varje post i en föreslagen allmän höjning av de civila offentliga utgifterna kommer att vara mycket intensivare än om samma poster betraktades var och en för sig.[20] Detta är av stor betydelse för vårt problem därför att det vi är intresserade av är situationer där det föreligger behov av en kraftig expansion av de totala offentliga utgifterna, någonting som knappast skulle kunna åstadkommas om inte åtskilliga budgetposter höjdes på samma gång.

När det gäller nästan varje huvudpost i den civila budgeten uppreser sig mäktiga privilegierade intressen till motstånd när expansionen överskrider det nödvändiga minimum. Detta inträffar så snart vi har att göra med ett något så när betydande element av konkurrens med den privata företagsamheten, men det gäller också för många andra poster där konkurrens med den privata företagsamheten är antingen i stor utsträckning eller till och med helt frånvarande.

Det finns många viktiga sociala behov som regeringen kan tillfredsställa endast genom att gå in i någon form av konkurrens med de privata intressena. Floddalsutveckling, till exempel, ett område på vilket den privata företagsamheten aldrig skulle kunna hoppas på att fungera effektivt, är nödvändig för översvämningskontroll, vattenvård, återställande av eroderade jordar, etc. Men den producerar också elektrisk kraft vilken konkurrerar med den privata kraften och sålunda tillhandahåller en måttstock med vilken de privata kraftmonopolens uppträdande kan mätas. Av denna orsak möter floddalsutveckling bittert motstånd inte endast från kraftföretagen själva utan från hela Storfinansen. Tennessee Valley Authoritys historia bär rikligt vittnesmål om detta motstånds effektivitet. TVAs ursprung låg i regeringens behov av nitrater under första världskriget. En damm, vattenkraftsanläggningar och en nitrat-fabrik byggdes vid Muscle Shoals, Alabama för att tillfredsställa strikt militära krav. Under 1920-talet ledde senator Norris från Nebraska en kampanj för att förvandla Muscle Shoals till ett brett flodutvecklingsprojekt; men under denna period av kapitalistisk högkonjunktur kom inget ut av detta och till och med den ursprungliga investeringen tilläts förfalla i sysslolöshet. Det var inte förrän under de ‘hundra dagarna’ efter Roosevelts installation 1933 – en period där paniken låg mycket nära för den penningägande oligarkin – som Norris beslutsamma ansträngningar kröntes med framgång. Och oligarkerna har ångrat detta ögonblick av svaghet allt sedan dess. Från deras synpunkt var problemet med TVA att det blev en sådan fantastisk framgång. Det gav det amerikanska folket en första glimt av vad som kan åstadkommas med intelligent planering under en myndighet som är utrustad med de maktbefogenheter som är nödvändiga för att genomföra ett förnuftigt program. För att anföra endast en av dess prestationer: under det senare 1950-talet betalade ett typiskt hushåll inom TVA:s område endast hälften så mycket för sin elektricitet och konsumerade dubbelt så mycket som det nationella genomsnittet. Och i världsmåttstock har TVA blivit symbolen för New Deal, ett ljus som visar andra vägen till demokratiska framsteg. Under dessa omständigheter vågade oligarkin inte förstöra TVA utan vidare. Den organiserade i stället en långsiktig kampanj av oupphörlig kritik och förföljelse som var avsedd att ringa in TVA, begränsa dess funktioner och tvinga det att anpassa sig till den kapitalistiska företagsamhetens normer. Denna kampanj har fått betydande framgång: TVA har aldrig tillåtits att komma ens i närheten av sina fullt

[20] Denna regel gäller inte för ökningar av militära utgifter; se nedan s. 182-188.

utvecklade möjligheter. Inte desto mindre har dess popularitet bland befolkningen i det sjustats-område där det arbetar skyddat det från att bli plundrat och förvridet från sina ursprungliga mål. Anti-TVA-kampanjens största framgång har sålunda varit dess fullständiga framgång i att förhindra att principen om en flodutvecklingsmyndighet för flera syften kommit att utnyttjas vid någon av de övriga talrika floderna i Förenta staterna där den i så hög grad skulle kunna öka befolkningens välfärd. Det är lätt att visa behovet av flera TVA för varje förnuftig person; under 1930-talet och senare skulle utökade regeringsutgifter för floddalsutveckling ofta ha varit utomordentligt lämpliga som en dellösning på problemet med otillräcklig överskottsabsorption. Men det som Marx kallar de privata intressenas furier drev, när de blivit grundligt uppretade, lätt tillbaka varje vidare intrång på deras heliga domäner.

Offentligt bostadsbyggande, potentiellt sett ett väldigt område för välfärdsutgifter, är en annan aktivitet som inkräktar på den privata företagsamhetens rike. Ett verkligt effektivt låg-kostnadsprojekt på bostadsområdet skulle med nödvändighet kräva omfattande byggande på öppna områden, vilka finns i överflöd i de flesta städer i Förenta staterna. Men detta är precis vad de mäktiga fastighetsintressena är emot. Mot denna klippa av motstånd har alla försök att sätta igång allvarliga angrepp mot tvillingproblemet med otillräckligt antal bostäder och otillräcklig kvalitet krossats. I stället har vi fått vackert klingande ‘slumrensnings-’ och ‘stadsförnyelseprogram’, vilka medan de frikostigt belönar ägarna av nedsliten egendom i det typiska fallet kastar ut flera människor på gatan än de skaffar nya bostäder åt.[21] Vidare är de mausoleumliknande ‘projekt’ som är de offentliga bostädernas vanliga form inte det slags omgivning i vilken ett livskraftigt samhälle kan slå rot och växa. ‘Slumrensning’ är sålunda i verkligheten slumskapande, både på platsen och annorstädes; och ‘stadsförnyelse’ är ett system för öppen fattigvård åt hyresvärdarna i de förfallna ‘grå bälten’ som obevekligt kryper utåt från de stora städernas kärnor. Så dyster har den amerikanska erfarenheten av offentligt bostadsbyggande varit sedan det först blev en politisk fråga under 1930-talet att det i dag inte längre har ens en smula folkligt stöd. ‘På 30-talet’, skriver Daniel Seligman, en redaktör i tidskriften *Fortune*, ‘var förespråkarna för offentliga bostäder besatta av en missionärsglöd. Nya bostäder skulle, trodde de, driva ut brott och laster och sjukdomar. Men de offentliga bostäderna åstadkom inte vad dess förespråkare hade förväntat sig. Idag är det offentliga bostadsbyggandets folk på jakt efter en ny motivation och deras glöd har försvunnit; rörelsen är idag så svag att de flesta fastighetsintressegrupper knappast bryr sig om att anfalla den längre.’ [22] En överlagd sammansvärjning för att sabotera det offentliga bostadsbyggandet kunde knappast ha lyckats på ett mera glänsande sätt: de privata intressena behöver inte opponera sig längre – allmänheten gör det i deras ställe.

Floddalsutveckling och offentligt bostadsbyggande är endast två exempel på offentliga aktiviteter som inkräktar på de privata intressenas territorium. I alla sådana fall är gränserna för de offentliga utgifterna, eftersom de privata intressena utövar politisk makt, snäva och de har inget att göra med de sociala behoven – oavsett hur skamlöst uppenbara dessa än är. Men det är inte bara där det förekommer konkurrens med den kommersiella företagsamheten som sådana gränser sätts: samma sak inträffar på områden som utbildning och hälsovård där den direkta konkurrensen antingen inte alls förekommer eller är av förhållandevis underordnad betydelse. Också här uppväcks snart de privata intressenas motstånd mot ökande offentliga utgifter; och inte heller här står de belopp som i verkligheten ges ut i någon relation till de påvisbara sociala behoven.

Orsaken till detta är på intet vis uppenbar. Det är ingen förklaring att säga att den alldeles övervägande delen av dessa icke-konkurrensbetonade offentliga aktiviteter faller inom

[21] För en fullständigare analys av ”stadsförnyelsen’, se nedan s. 258-264.
[22] William H. Whyte, Jr, och andra: *The Exploding Metropolis*, New York 1958, s. 93.

området för de delstatliga och lokala myndigheterna. Det är sant att det inte är troligt att man tar initiativet till några betydande ökningar av de offentliga utgifterna på de delstatliga eller lokala nivåerna, men detta är väsentligen vid sidan av saken. Den federala regeringen kan spela en större roll på dessa områden, både direkt och genom ekonomiskt stöd till de delstatliga och lokala myndigheterna; och den har i själva verket också gjort detta under senare år, fastän i en mycket blygsam omfattning. Problemet är här att förklara varför, under en period när ekonomins hälsa kraftigt fordrade stadigt ökande federala utgifter, en så förhållandevis liten del av ökningarna har ägnats åt att tillfredsställa samhällets kollektiva konsumtionsbehov. Varför motsätter sig den penningägande oligarkin, till exempel, så konsekvent och effektivt alla förslag till ökat federalt stöd till utbildningen som år efter år föreläggs kongressen av presidenter som själva är allt annat än radikala korsfarare? Behovet – av fler skolor och lokaler, av fler lärare, av högre lärarlöner, av flera stipendier, av högre normer på alla nivåer – är uppenbart för varje medborgare som håller ögonen öppna; det har bevisats gång efter annan i regeringsrapporter, vetenskapliga avhandlingar, populära skrifter. Spökbilden av att bli förbigånget av Sovjetunionen har hållits framför landet med ursinnig envishet allt sedan den första sputniken gick in i sin bana 1957: tävlingen mellan systemen kommer, får vi veta, slutligen att vinnas inte av den sida som har den största eldkraften utan av den som har den största hjärnkraften. Och trots allt detta började president Kennedy sin presskonferens den 15 januari 1962, mer än fyra år efter Sputnik I, med att ge följande olycksbådande siffror:

> 1951 utexaminerades 19 600 fysikutbildade studenter vid våra universitet. 1960 hade siffran, trots den betydande ökningen av vår befolkning under de senaste tio åren och trots att efterfrågan på folk med kunskaper på detta område har ökat fantastiskt med våra ansträngningar inom försvars- och rymdområdena, industriell forskning och allt annat, fallit från 19 600 till 17 100.
>
> 1951 studerade 22 500 inom de biologiskt naturvetenskapliga ämnena. 1960 var de inte fler än 16 700.
>
> På ingenjörsvetenskapens område steg inskrivningarna från 232 000 till 269 000 under perioden från 1951 till 1957. Efter 1957 har en fortlöpande nedgång av inskrivningarna ägt rum. Förra året var siffran nere i 240 000.[23]

Hur kan sådana förhållanden vara möjliga när det nationella intresset står på spel – i ordets enklaste och råaste mening, en mening som med lätthet borde förstås av oligarkins dummaste medlem? Hur kan det inträffa att till och med de blygsammaste ökningar av det federala stödet till utbildningen så ofta avslås?

Svaret är, i ett nötskal, att utbildningssystemet, som det för närvarande är uppbyggt, är en avgörande beståndsdel i den gruppering av privilegier och företrädesrättigheter till vilka den penningägande oligarkin är den främste förmånstagaren. Detta är sant i en trefaldig mening.

För det första tillhandahåller utbildningssystemet oligarkin den kvantitet och kvalitet av utbildningsservice som dess medlemmar önskar sig själva och sina avkomlingar.[24] Det föreligger ingen brist på dyra privata skolor och colleges för de välbärgades söner och döttrar. Inte heller lider de allmänna skolorna i exklusiva förorter och landsbygdsområden någon brist på ekonomiska medel, vilket däremot de skolor gör som tjänar den lägre medelklassen och arbetarklassen i städerna och på landsbygden. Utbildningssystemet är, med andra ord, inte någon homogen helhet. Det består av två delar, en för oligarkin och en för återstoden av befolkningen. Den del som tjänar oligarkins behov har riklig tillgång till finansiella medel. Det är ett privilegium och ett tecken på social ställning att genomgå dessa skolor. Och själva

[23] *New York Times*, 16 januari 1962.

[24] Detta betyder inte att det förser dem med en bra utbildning. Om denna och andra aspekter av klasskaraktären av Förenta staternas utbildningssystem, se nedan s. 268-292.

det faktum att de endast tjänar en liten del av befolkningen är just deras mest värdefulla och dess mest svartsjukt bevakade egenskap. Det är därför som varje försök att göra deras förmåner allmänna envist bekämpas av oligarkin. Detta är kanske också den mest grundläggande orsaken till styrkan i motståndet mot utvidgade program för federalt stöd till utbildningen.

För det andra – och det är den andra sidan av samma – så måste den del av utbildningssystemet som är avsedd för den överväldigande majoriteten av unga människor vara underlägsen och måste lämna ifrån sig ett mänskligt material som är lämpat för enklare arbete och den låga sociala ställning som samhället har reserverat för dem. Detta mål kan naturligtvis inte uppnås på direkt väg. Den kapitalistiska ideologins egalitarianism är en av dess styrkepunkter och kan inte utan vidare överges. Folk får från den tidigaste barndomen och med alla upptänkliga medel lära sig att var och en har samma möjligheter och att de brister i jämlikhet som stirrar dem i ansiktet inte är följden av orättvisa institutioner utan av deras egna överlägsna eller underlägsna anlag. Det skulle vara att förneka denna inlärning att, på de europeiska klassuppdelade samhällenas sätt, upprätta två skilda utbildningssystem, ett för oligarkin och ett för massorna. Det önskade resultatet måste åstadkommas indirekt, genom att man ger den del av utbildningssystemet som tjänar oligarkin rikliga medel att röra sig med medan man finansiellt svälter den del som tjänar den lägre medelklassen och arbetarklassen. Detta säkerställer den olikhet i utbildningen som är så oundgängligen nödvändig för att stötta upp den allmänna olikhet som är själva hjärtat och kärnan i hela systemet. Inga särskilda arrangemang behövs, emellertid, för att uppnå denna tvångsgödning av en del av utbildningssystemet och svältfödning av den andra. De privata skolorna och colleges sörjer man under alla förhållanden väl för och det etablerade systemet för lokalkontroll och finansiering av det allmänna skolväsendet resulterar automatiskt i utomordentligt olika behandling av förortsskolorna jämfört med stads- och landsbygdsskolorna. Det som här är avgörande är att förhindra att denna ömtåliga balans förstörs av en massiv federal invasion, där den nationella regeringens enorma beskattnings- och utgiftsmöjligheter skulle användas för att genomföra utbildningsreformatorernas urgamla ideal om lika och utmärkta utbildningsmöjligheter för alla. Här har vi den andra tvingande orsaken för oligarkin att hålla nere statens utgifter till ett minimum på ett område som förnuftet säger oss på ett fördelaktigt sätt skulle kunna absorbera en stor del av samhällets överskottsprodukt.

Det tredje sätt på vilket utbildningssystemet stöder den förefintliga klasstrukturen kompletterar de två första. Varje livsdugligt klassamhälle måste tillhandahålla en metod genom vilken hjärnor och begåvningar kan väljas ut, användas av och integreras i de högre klasserna. I det västerländska feodala samhället tillhandahöll den katolska kyrkan den nödvändiga mekanismen. Konkurrenskapitalismen gjorde det möjligt för dugliga och aggressiva pojkar från de lägre klasserna att klättra uppför en rent ekonomisk stege till oligarkin. Monopolkapitalismen har effektivt stängt denna kanal av rörlighet uppåt: det är numera sällan möjligt att starta ett litet företag och bygga upp det till ett stort. Man har funnit en ersättningsmekanism i utbildningssystemet. Genom delstatliga universitet med låga avgifter, stipendier, lån och liknande, kan pojkar och flickor som är verkligt dugliga och ambitiösa (har en önskan till framgång, såsom samhället definierar den) flytta upp från den underlägsna delen av utbildningssystemet. När de har godtagits av de bättre förberedande skolorna, colleges och universiteten så får de samma drill och betingning som ungdomar från överklassen. Därifrån leder vägen genom företagsapparaten eller de fria yrkena till integration i samhällets övre medel- eller, då och då, ännu högre skikt. Den ytlige iakttagaren, som hört slogans om lika möjligheter, kan här se belägg för att utbildningssystemet arbetar på att underminera klasstrukturen. Ingenting skulle kunna vara längre från sanningen. Idealet med lika möjligheter för alla skulle kunna förverkligas enbart om överklassens särskilda privilegier

avskaffades, inte genom att göra en utvald grupp från de lägre klasserna delaktiga av dem. Detta stärker helt enkelt klasstrukturen genom att ingjuta nytt blod i överklassen och beröva de lägre klasserna deras naturliga ledare.[25] Och det är i själva verket dessa syften de för närvarande så moderna utbildningsreformerna tjänar, däri inräknat de blygsamma ökningarna av det federala stödet som oligarkin är beredd att stå ut med. Varje allvarligt försök att möta ett modernt teknologiskt och vetenskapligt framskridet samhälles verkliga utbildningsbehov skulle nödvändiggöra ett helt annat sätt att angripa problemet – innefattande en insats av resurser i en skala som ingen dominerande oligarki som har för avsikt att bibehålla sina egna snäva privilegier ens skulle drömma om.[26]

Det skulle vara möjligt att gå igenom hela skalan av civila utgiftsobjekt och visar hur i fall efter fall oligarkins privata intressen står i skarp motsättning till tillfredsställandet av de sociala behoven. Verklig konkurrens med den privata företagsamheten kan inte tolereras, oavsett hur inkompetenta och odugliga dennas prestationer än må vara; underminering av klassprivilegier eller av klasstrukturens stabilitet måste motarbetas till varje pris. Och nästan alla typer av civila utgifter innefattar det ena eller bägge dessa hot. Det finns endast ett undantag från denna generalisering i Förenta staterna idag, ett undantag som i mycket stor utsträckning är av den typen som bekräftar regeln: offentliga utgifter för vägbyggen.

Det föreligger inget behov av att här gå in i detalj när, det gäller bilens betydelse för den amerikanska ekonomin.[27] Vi behöver bara säga att huvudverksamheten för åtskilliga av, de största och mest lönsamma företagen är tillverkningen av' motorfordon; oljeindustrin, där något tiotal företag vart och ett har tillgångar på mer än en miljard dollar, får huvuddelen av sina vinster genom försäljning av bensin för användning i motorfordon; åtskilliga viktiga monopolistiska branscher (gummi, stål, glas) är i avgörande grad beroende av försäljning till biltillverkare eller -användare; mer än en kvarts miljon människor är sysselsatta med reparation och service av motorfordon; och oräkneliga andra företag och arbetstillfällen (åkerier, motell, fritidsbranschen, etc.) har, direkt eller indirekt, motorfordonet att tacka för sin existens. Detta komplex av privata intressen som grupperar sig kring en enda produkt har ingen motsvarighet någon annanstans i ekonomin – eller i världen. Och hela komplexet är, naturligtvis, fullkomligt beroende av det offentliga tillhandahållandet av vägar. Det är sålunda endast naturligt att det föreligger en enorm press för kontinuerligt expanderande offentliga utgifter för detta ändamål. Mottryck från privata intressen förekommer – i synnerhet från järnvägarna, som har träffats hårt av långtradartrafiken, men järnvägarna har inte varit någon match för bilkomplexet. De offentliga utgifterna för vägar har skjutit i höjden; begränsningar av delstatlig och lokal finansiell karaktär har övervunnits genom alltmer frikostigt federalt ekonomiskt stöd. Och idag överträffas vägbyggen endast av utbildningen som civilt offentligt utgiftsobjekt.[28]

Detta faktum bevisar inte i sig självt att utgifterna för motorvägar har gått bortom varje förnuftig uppfattning av samhälleliga behov. Det som bevisar detta – dramatiskt och överväldigande – är den fruktansvärda ödeläggelse som har tillfogats det amerikanska samhället av bilkomplexets cancer-artade tillväxt, en tillväxt som skulle ha varit omöjlig om

[25] 'Ju mer den härskande klassen kan uppta de mest framträdande individerna i den behärskade klassen, desto solidare och farligare är dess herravälde.' *Kapitalet*, tredje boken, kapitel 36.
[26] För en diskussion av de resultat som faktiskt uppnåtts av det nuvarande klassutbildningssystemet, se nedan s. 279-292.
[27] Ämnet behandlas utförligare i kapitel 8.
[28] 1957 uppgick de totala statliga inköpen av varor och tjänster för civila ändamål till 40,4 miljarder dollar. Av detta gick 13,6 miljarder dollar, eller 33,7 procent, till utbildning och 7,2 miljarder, eller 17,8 procent, till motorvägsbyggen. De två posterna utgör tillsammans mer än hälften av statens civila utgifter. Se F. M. Bator: *The Question of Government Spending*, s. 26-29.

de offentliga utgifterna för de erforderliga vägarna hade begränsats och skurits ned på samma sätt som oligarkin begränsat och skurit ned utgifterna för andra civila ändamål. Städerna har förvandlats till mardrömmar av trafikstockning; deras atmosfär förpestats av sjukdomsbärande föroreningar; omfattande områden av bra stads- och landsbygdsmark förvandlas till betongremsor och asfaltsfält; fredliga samhällen och grannskap vanhelgas av vrålet och stanken från förbisusande bilar och lastbilar; järnvägarna, som kan förflytta gods och passagerare effektivt och försynt, förlorar trafik och höjer taxorna i motsvarande grad i en ond cirkel som hotar pendeltrafikens själva existens för våra större städer; storstädernas snabbtransportsystem system är på en gång svältfödda och fullproppade så att det blir ett eldprov att ta sig genom New Yorks, Chicagos och andra storstäders kärnor som endast de som absolut måste eller de som är dumdristiga underkastar sig. Och vilket är det vanliga botemedlet mot detta alltmera fruktansvärda och skräckinjagande sakernas tillstånd? Flera motorvägar, flera gator, flera garage, flera parkeringsplatser – mer av samma gift som redan hotar en alltmer urbaniserad civilisations själva existens. Och allt detta möjliggörs genom överflödande stöd av allmänna medel, vilka ivrigt eftersöks och godkänns av en oligarki som kämpar med näbbar och klor mot varje utvidgning av den allmänna service som skulle gynna deras medmänniskor. Och ingenstans är den amerikanska monopolkapitalismens vansinne mera uppenbart, eller mera hopplöst obotligt.

VI

New Deal lyckades höja de offentliga utgifterna med mer än 70 procent, men detta var inte tillnärmelsevis tillräckligt för att få upp ekonomin på en nivå där de mänskliga och materiella resurserna var fullt sysselsatta. Oligarkins motstånd mot ytterligare expansion av de civila utgifterna hårdnade och höll det hela på en nivå där arbetslösheten fortfarande låg en bra bit över 15 procent av arbetskraften. 1939 började det bli mer och mer tydligt att de liberala reformerna hade sorgligt misslyckats med att rädda Förenta staternas monopolkapitalism från dess egna självdestruktiva tendenser. När Roosevelts andra ämbetsperiod gick mot sitt slut utbredde sig en djup känsla av frustration och olust över landet.

Då kom kriget och med det räddningen. De offentliga utgifterna gick i höjden och arbetslösheten sjönk. Vid krigets slut skars krigsutgifterna naturligtvis kraftigt ned; men tack vare den eftersläpning av den civila efterfrågan som byggts upp under kriget (förorsakad av brist på varor i kombination med en massiv ackumulation av sparande), så blev den nedgång som hängde ihop med denna nedskärning förhållandevis svag och kortvarig och den lämnade snart plats för en inflationsartad återställningshögkonjunktur. Och högkonjunkturen höll fortfarande i sig när det kalla kriget började på allvar. De militära utgifterna nådde 1947 sin lägsta punkt efter kriget, gick uppåt igen 1948 och fick en fantastisk skjuts framåt av koreakriget (1950-1953), undergick en blygsam nedgång under de därpå följande två åren och började 1956 den långsamma stigning som, med ett mindre avbrott 1960, fortsatte in på 1960-talet. I procent av BNP har de militära utgifterna följt ett liknande mönster, med det undantaget att det förelåg mycket liten förändring från 1955 till 1961.[29]

I kapitel 8 ska vi behandla ekonomins uppträdande under efterkrigstiden mera utförligt. Här behöver vi endast anmärka att skillnaden mellan det djupa stillaståendet under 1930-talet och det förhållandevisa välståndet under 1950-talet helt och hållet kan förklaras med hjälp av de

[29] I procent av BNP 1946-1961:

1946-8,9	1950-5,0	1954-11,0	1958-10,1
1947-4,9	1951-10,3	1955-9,8	1959-9,6
1948-4,5	1952-13,4	1956-9,9	1960-9,0
1949-5,2	1953-11,0	1957-10,0	1961-9,4

Källa: *Economic Report of the President*, januari 1962, s. 207. Siffrorna skiljer sig något från de som tidigare citerats från Bator för 1957 och tidigare är.

omfattande militära utgifterna under 50-talet. 1939 var, till exempel, 17,2 procent av arbetskraften arbetslös och omkring 1,4 procent av återstoden kan förutsättas ha varit sysselsatt med att framställa varor och tjänster för militären.[30] Drygt 18 procent av arbetskraften var med andra ord, antingen arbetslösa eller beroende av de militära utgifterna för sina arbeten. 1961 (liksom 1939 ett år då återhämtningen från cyklisk recession ägde rum) var de jämförbara siffrorna 6,7 procent arbetslösa och 9,4 procent beroende av militära utgifter, en totalsiffra på omkring 16 procent. Det skulle vara möjligt att utveckla och förfina dessa beräkningar men det finns ingen orsak att tro att det skulle rubba den generella slutsatsen: den procentandel av arbetskraften som antingen var arbetslös eller beroende av militära utgifter var i stor utsträckning densamma 1961 och 1939. Av detta följer att om militärbudgeten minskades ned till 1939 års proportioner så skulle arbetslösheten också återvända till 1939 års proportioner.[31]

Varför har oligarkin, som håller de civila utgifterna i så strama tyglar, under de senaste två årtiondena blivit så frikostig mot militären?

---

[30] Detta var siffran för inköp av varor och tjänster för försvaret i förhållande till total BNP.

[31] Denna slutsats följer uppenbarligen inte av den liberala logik som råder i dag. En grupp liberala, som tydligen glömt allt om Keynes och aldrig förstått monopolens inverkan på ekonomins funktionssätt, hävdar att om de militära utgifterna skars ned, så skulle det bli mer privat investering och konsumtion. De förklarar inte varför det inte fungerade så under 30-talet, då militärutgifterna faktiskt skars ned, inte heller förklarar de varför arbetslösheten har ökat under 50- och 60-talen, då militärutgifterna i förhållande till BNP på det hela taget har förblivit stabila. Inte förrän de rationellt kan förklara dessa fenomen – vilket vi tror kan göras endast längs de tankelinjer som skisseras i denna bok – kan deras uttalanden om de troliga effekterna av militära nedskärningar tas på allvar. En annan grupp liberaler, som åtminstone inte fullständigt glömt den Stora Depressionen, förutsätter lika glatt att militärutgifter kan utbytas mot utgifter för välfärden. Men de försummar att avslöja sin magiska formel för att omvända oligarkin till deras tankesätt. Vi får om dessa liberaler säga det som Marx sade om de borgerliga reformatorerna på sin tid: ‘De vill alla det omöjliga, nämligen att leva under den borgerliga existensens villkor utan dessa villkors nödvändiga konsekvenser.’ Karl Marx och Friedrich Engels: *Selected Correspondence*, New York 1935, s. 15.

7. Överskottets absorption: Militarism och imperialism

I

Den fråga som ställdes i slutet av föregående kapitel kan omformuleras sålunda: Varför behöver och upprätthåller Förenta staternas oligarki en så enorm militärmaskin nuförtiden när den tidigare brukade klara sig med en så liten? För att kunna besvara denna fråga måste vi först betrakta de väpnade styrkornas roll i det kapitalistiska samhället.

Från dess tidigaste början under medeltiden har kapitalismen alltid varit ett internationellt system. Och den har alltid varit ett hierarkiskt system med en eller flera ledande metropoler i toppen, fullständigt beroende kolonier i botten och däremellan många grader av över- och underordnande. Dessa drag är av avgörande betydelse för funktionen av såväl systemet som helhet som dess enskilda beståndsdelar, fast detta är ett faktum som borgerliga ekonomer konsekvent har ignorerat eller förnekat och som till och med marxister ofta har undervärderat.[1] I synnerhet skulle det vara helt omöjligt att förstå de väpnade styrkornas roll i det kapitalistiska samhället om man inte sätter systemets internationella karaktär mitt i analysens brännpunkt.

Det är inte så att väpnad makt under kapitalismen används endast inom den internationella sfären. I varje kapitalistiskt land används den för att plundra, förtrycka och på annat sätt kontrollera den inhemska arbetskraften. Men i förhållande till det problem som här sysselsätter oss – militärmaskinens absorption av överskott i Förenta staterna idag – är denna sida av saken av så liten betydelse att vi kan bortse ifrån den.[2] Vi kan koncentrera oss på hur militären används internationellt.

Den hierarki av nationer som utgör det kapitalistiska systemet kännetecknas av en komplicerad uppsättning av utsugningsförhållanden. De som befinner sig på toppen suger i varierande grad ut alla de lägre skikten och på liknande sätt suger de som befinner sig på varje given nivå ut dem som befinner sig lägre än dem ända tills vi når den allra lägsta nivån där det inte längre finns någon lägre att suga ut. Samtidigt strävar varje enhet på varje given nivå till att ensam få suga ut ett så stort antal som möjligt av de enheter som befinner sig nedanför den. Vi har sålunda ett nätverk av antagonistiska förhållanden som ställer utsugare mot utsugna och rivaliserande utsugare mot varandra. Om vi inte fäster avseende vid juridiska benämningar så kan vi kalla dem som befinner sig på eller nära toppen av hierarkin ‘metropoler’ och dem som befinner sig vid eller nära botten för ‘kolonier’. En given metropols sfär av utsugning från vilken rivaler är mer eller mindre effektivt utestängda är dess ‘imperium’. En del enheter i de

---

[1] Marx själv förstod den avgörande betydelsen av kapitalismens internationella struktur, men uppläggningen av *Kapitalet*, och kanske viktigare ändå, det faktum att han inte fick leva tillräckligt länge för att kunna avsluta sitt verk, har givit upphov till något som tycks vara en utbredd uppfattning, nämligen att Marx ansåg det kapitalistiska systemets internationella karaktär vara av sekundär betydelse. Detta skulle naturligtvis inte kunna sägas om Lenin, men ännu i dag finns det många marxister som tycks mena att kapitalismen som internationellt system kan betraktas som blott och bart summan av kapitalismen i de olika länderna. Den kritik som Oliver Cox uttrycker i sin *Capitalism as a System* (New York 1964, kapitel 14) är därför berättigad och värdefull då han påstår att kapitalismens internationella karaktär alltid har haft en avgörande effekt på arten och funktionssättet av de nationella enheter som bygger upp den.

[2] Vår synvinkel utesluter också en annan aspekt, som i ett annat sammanhang skulle vara mycket viktig. Krigets teknologi och organiseringen och försörjningen av väpnade styrkor har alltid – och inte bara under kapitalismen – haft stort inflytande på den ekonomiska utvecklingen. Så var det till exempel i armén som antikens folk först utvecklade ett fullständigt lönesystem. Likadant var bland romarna *peculium castrense* den första form i vilken rätten till lös egendom tillerkändes andra än familjefäderna. Så också skråsystemet bland sammanslutningarna av *fabri*. Här användes också för första gången maskiner i stor skala. Också metallernas speciella värde och deras användning som pengar tycks ursprungligen ha grundats på deras militära betydelse. Arbetsfördelningen inom en bransch genomfördes också först inom arméerna. De borgerliga samhällsformernas hela historia sammanfattas på ett slående sätt här.’ Marx till Engels, 25 september 1857. *Selected Correspondence*, s. 98-99.

mellanliggande lagren kan komma att införlivas med något imperium, varvid det till och med någon gång kan hända att någon sådan enhet kan föra med sig ett eget imperium (till exempel Portugal och det portugisiska imperiet som en underordnad enhet inom det brittiska imperiet); andra enheter i de mellanliggande lagren kan lyckas bibehålla ett relativt oberoende, såsom Förenta staterna gjorde under dess första ett och halvt århundrade som nation.

Det är vid det här laget uppenbart att alla nationer – utom de beroende och försvarslösa vid botten – har behov av väpnade styrkor för att upprätthålla och om möjligt förbättra sina positioner i utsugningshierarkin. Hur stora styrkor en given nation behöver vid en given tidpunkt beror på dess position i hierarkin och på mönstret av förhållanden inom hierarkin som helhet vid den speciella tidpunkten Ledande nationer kommer alltid att behöva störst styrkor och storleken av deras behov kommer att variera i enlighet med huruvida en aktiv kamp pågår mellan dem om toppositionen eller inte. Andraplansnationernas behov kommer också att skifta från tidpunkt till tidpunkt som funktioner av åtskilliga variabler, särskilt deras förmåga att ingå en skyddsallians med en eller flera av dem som strider om ledarskapet.

Detta schema, som destillerats fram ur den kapitalistiska historien, kan naturligtvis illustreras med hjälp av samma källa. Sålunda var sexton- och sjuttonhundratalen, vilka upplevde nästan kontinuerliga strider om imperier och ledarskap mellan spanjorerna, holländarna, engelsmännen och fransmännen – vilket slutligen inskränktes till en långvarig duell mellan de två sistnämnda – var i hög grad ‘militariserade’ århundraden. Året 1815 markerade en avgörande brittisk seger och följdes av mer än ett halvt århundrade av *Pax Britannica*. Med en obestridd ledare som satt på toppen och stabiliserade hela systemet genom sin egen styrka och ett flexibelt system av ‘allianser, så sjönk betoningen på militarism och behovet av väpnade styrkor kraftigt över hela den kapitalistiska världen.[3] De tyska och japanska utmaningarna, som startade med respektive enandet av das Reich under preussisk hegemoni och Meiji-restaurationen, kullkastade naturligtvis detta relativa jämviktsläge och ledde direkt till den nya våg av militarism som kulminerade i de första och andra världskrigen.

Med denna teoretiska introduktion kan vi göra en skiss över den amerikanska kapitalismens behov av militär styrka. Förenta staterna var expansionistiskt och imperieinriktat långt innan landet uppnådde självständighet och blev en nation, men dess tidigare ledare hade inga illusioner om att de framgångsrikt skulle kunna utmana de äldre imperialistiska makterna när det gällde den främsta ledarskapsrollen.[4] De drev därför en allians- och överenskommelse-

[3] Inte onaturligt kom det borgerliga tänkandet att betrakta denna situation som normal snarare än som exceptionell, en slutsats som verkade så mycket mer trolig eftersom detta också var den period då England var så industriellt överlägset sina främsta konkurrenter att det kunde ansluta sig till frihandelsdoktrinen och utan risk montera ned mycket av den monopolistiska och protektionistiska apparat med vilken alla gamla imperier hade omgivit sig. Den politiska ekonomin såg nu imperialismen och kriget inte som medel för nationens berikande, vilket varit det merkantilistiska synsättet, utan som oförsvarliga intrång av staten på kapitalackumulationens område. Den borgerliga ideologin gick så långt som till att kungöra att ‘Den moderna pacifismen och den moderna internationella moralen är ... produkter av kapitalismen. ... Ju mer fullständigt kapitalistisk en nations struktur och attityd är, desto mer pacifistisk – och benägen att begränsa krigskostnaderna – kan vi se att den är.’ Schumpeter: *Capitalism, Socialism, and Democracy*, s. 128.

Det är viktigt att förstå att det för hundra år sedan fanns en viktig kärna av sanning i detta påstående. Under konkurrensvillkor och med full sysselsättning implicit antagen, var det riktigt att betrakta slösaktiga statsutgifter som en broms på kapitalackumulationen och följaktligen motsätta sig dem. I dag är emellertid sådana idéer helt föråldrade. Med outnyttjad arbetskraft och outnyttjade maskiner som normala drag i monopolkapitalismen vet det avancerade borgerliga tänkandet mycket väl att ytterligare offentliga utgifter, oavsett hur slösaktiga de är, ökar inkomster och vinster. Dessutom får de största och mäktigaste företagen lejonparten av rustningskontrakten och övervältrar den extra skatt som eventuellt följer av dem på sina kunder (i stor utsträckning staten själv). Under dessa förhållanden finns det verkligen inte längre något skäl för den borgerliga ideologin att skryta med sin pacifism och sin benägenhet att begränsa de militära kostnaderna.

[4] Se R. W. Van Alstynes utmärkta studie *The Rising American Empire*.

politik som var utformad för att dra maximal fördel av ledarnationernas behov och konflikter. Oberoendet självt gjordes möjligt genom en allians med Frankrike mot Storbritannien; och Napoleon gick med på vad som från amerikansk synpunkt var det utomordentligt fördelaktiga köpet av Louisiana därför att han hoppades att på detta sätt kunna stärka Förenta staternas motstånd mot den brittiska dominansen över Atlanten. Efter 1815, under perioden av obestritt brittiskt ledarskap, spelade Förenta staterna på det hela taget rollen av en brittisk allierad, varvid det emellertid alltid tog högsta möjliga betalning för sitt stöd. Genom sådana medel byggde Washington, under artonhundratalet, upp ett stort, om också än ett andraplans-, imperium och satte upp krav på ett ännu större (särskilt med monroedoktrinen) utan att någonsin erfara behovet av en militärmaskin av motsvarande storleksordning.

Eftersom Förenta staterna redan hade uppnått ställningen av en makt som 'har' vid den tid då tyskarna och japanerna var beredda att kasta sig in i kampen om ledarskapet, så var landet tvingat att göra gemensam sak med de övriga 'ha'-makterna i de första och andra världskrigen. Detta hindrade emellertid inte Förenta staterna från att driva på sina egna ledarskapskrav. Under hela perioden från 1914 till 1945 ökade i själva verket Förenta staternas relativa styrka mer eller mindre kontinuerligt på bekostnad av såväl allierade som fiender; och vid slutet av andra världskriget framträdde Förenta staterna som den obestridda ledarnationen och dess position i den kapitalistiska världen var fullt ut lika dominerande som Storbritanniens hade varit efter 1815.

Detta skulle ensamt vara tillräckligt för att förklara varför Förenta staternas militära behov, som blåsts upp enormt under de två världskrigen, låg kvar på en mycket hög nivå enligt varje fredstidsnorm efter andra världskriget. Den obestridde ledaren måste upprätthålla en klar militär överlägsenhet eller genom manipulation av allianser, eller genom båda metoderna. Förenta staterna valde båda. Samtidigt som de gamla koloniala imperierna i allt större omfattning upplöstes – beroende på ett komplex av orsaker som vi inte kan analysera här – använde Förenta staterna sin militära och ekonomiska makt till att dra över stora delar av dem till sitt eget ny-koloniala imperium.[5] På detta sätt har ett enormt världsomfattande amerikanskt imperium växt fram, vars kontroll och bevakning i hög grad har utökat Förenta staternas militära behov.[6]

---

[5] Till stor del på grund av dess egen historia som före detta koloni, som tvingades kämpa för sitt oberoende, har Förenta staternas expansionism sällan tagit formen av kolonialism. Landet var därför pionjären, särskilt i Latinamerika, när det gällde att utveckla den form av herravälde och utsugning som i dag vanligen kallas nykoloniala stater. Denna långa erfarenhet har underlättat processen att göra före detta kolonier under brittiskt och andra gamla imperialistmakters herravälde till nykoloniala stater under Förenta staterna.

[6] Vi räknar med följande länder i det nordamerikanska imperiet: Förenta staterna självt och några koloniala besittningar (i synnerhet Puerto Rico och Pacific Islands); alla Latinamerikanska länder utom Kuba; Kanada; fyra länder i Västasien (Turkiet, Jordanien, Saudiarabien och Iran); fyra länder i Syd- och Sydöstasien (Pakistan, Thailand, Filippinerna och Södra Vietnam); två länder i Ostasien (Sydkorea och Taiwan); två länder i Afrika (Liberia och Libyen); och ett land i Europa (Grekland). Utifrån denna lista hade det amerikanska imperiet 1960 följande dimensioner:

	Yta (i tusen miles^2)	Befolkning (i miljoner)
Förenta staterna och besittningar	3,682	183,3
Nitton latinamerikanska länder	7,680	196,5
Kanada	3,852	17,9
Fyra länder i Västasien	1,693	55,5
Fyra länder i Syd- och Sydöstasien	735	161,3
Två länder i Ostasien	52	35,3
Två länder i Afrika	722	2,5
Ett land i Europa	51	8,3
Totalt	18,467	660,6

Källa: Statistical *Abstract of the United State*s, 1962, s. 7, 911-912. För Södra Vietnam: *The World Almanac*, 1962, s. 387.

Det är sålunda enkelt att redogöra för det faktum att Förenta staternas militära behov förblivit höga efter andra världskriget. Men Storbritannien hade liknande erfarenheter under artonhundratalet utan att känna ett stadigt stigande behov av militär styrka. I själva verket tycks den brittiska erfarenheten stödja uppfattningen att själva förefintligheten av en obestridd ledare skulle ha en stabiliserande effekt på behoven hos alla enheterna i den kapitalistiska hierarkin, innefattande ledarens egna behov.

II

För att förklara varför Förenta staternas militära behov snabbt utvidgades under efterkrigsperioden måste vi gå utöver en teori som är grundad på tidigare kapitalistisk erfarenhet och ta hänsyn till ett nytt historiskt fenomen, uppkomsten av ett världssocialistiskt system som en rival och ett alternativ till det världskapitalistiska systemet. Varför skulle framträdandet av en socialistisk rival ge upphov till ständigt stigande militära behov för den kapitalistiska ledarnationens del?

Officiella och icke-officiella opinionsbildare från presidenter och utrikesministrar till småstadsredaktörer – har svaret färdigt: Förenta, staterna måste försvara 'den fria världen' mot hotet av sovjetisk (eller kinesisk) aggression. Verkligheten eller allvaret i detta hot tas antingen för givet eller 'bevisas' genom en argumentation efter två linjer. Man pekar på en rad faktiska eller påstådda kommunistiska aktioner från perioden omedelbart före andra världskriget (i synnerhet det sovjetisk-finska kriget) och ända fram till det utdragna gerillakriget i Sydvietnam som 'uppenbara' exempel på kommunistisk aggressivitet, Därtill kommer man med en teoretisk förklaring till detta påstått aggressiva beteende i form av en slutledning: totalitära stater är aggressiva, se på nazi-Tyskland och det kejserliga Japan; Sovjetunionen är en totalitär stat; följaktligen måste Sovjetunionen vara aggressivt.

Temat om den 'Sovjetiska aggressiviteten har upprepats så ofta och så högljutt under det senaste kvartsseklet att det nu har godtagits som ett faktum av de flesta amerikaner – att ifrågasätta i lika liten utsträckning som att natt följer på dag. Och ändå känner vi, hur paradoxalt det än kan tyckas, inte till någon allvarlig analytiker av sovjetsamhället och sovjetpolitiken som verkligen tror på det. Till och med den berömda 'återhållningsdoktrinens' upphovsman, George F. Kennan, på den tiden chef för utrikesdepartementets politiska planeringsbyrå, avvisade bestämt uppfattningen att Sovjetunionen är en aggressiv makt i den mening som Hitlers Tyskland var det.[7] Och de olika kolumnister, historiker och statsvetenskapare som har hävdat uppfattningen att Sovjets politik i huvudsak alltid har varit defensiv innefattar många av det amerikanska intellektuella livets framstående ledande figurer. Det skulle verkligen vara svårt att komma på någon uppfattning som har undersökts noggrannare eller blivit mer vederhäftigt understödd.[8] Därtill kommer att de mera insiktsfulla politikerna, män som Chester Bowle och senator Fulbright ofta anstränger sig att understryka att det sovjetiska hotet – vars existens de inte betvivlar – inte är militärt utan ekonomiskt, politiskt och ideologiskt. Till och med de, eller kanske särskilt de, som är mest krigslystna i sin attityd mot Sovjetunionen tror inte på sovjetpolitikens aggressiva karaktär. Som Walter Lippmann har skrivit:

> Ett krigsparti består av folk som konspirerar och agiterar för att starta ett krig genom vilket landet, enligt vad de tror, kommer att vinna fördelar och ära. Det skulle vara svårt att hitta en amerikan som tror att det i något stort krig idag skulle finnas så mycket fördelar och ära att vinna. Krigstjutspartiet består av folk som antar att ryssarna oavsett vad vi gör kommer att starta krig.[9]

---

[7] Se den berömda artikeln: 'The Sources of Soviet Conduct', av X (Kennan), Foreign Affairs, juli 1947. Denna artikel skrevs just under den tid då president Truman piskade upp en hysterisk fruktan för Sovjetunionen för att försäkra sig om att Kongressen skulle anta Trumandoktrinen.

[8] Se D. F. Fleming: *The Cold War and Its Origins, 1917-1960*, två volymer, London 1961.

[9] *The Washington Post*, 5 mars 1963.

Och William S. Schlamm, den förre redaktören för tidskriften *Fortune*, som är för kärnvapen-ultimata som en metod för att få ryssarna ut ur Östeuropa, är mycket bestämd i sin uppfattning att 'kommunismen *blomstrar* under fred, *önskar* fred och *segrar* under fred'.[10]

Varje avrundad diskussion av detta ämne skulle naturligtvis nödtvunget innefatta en analys av de grundläggande skillnaderna mellan nazism (eller andra former av fascism) och socialism för att visa att de långt ifrån att vara lika är varandras direkta motpoler. Militarism och erövring är fullkomligt främmande för marxistisk teori och ett socialistiskt samhälle innehåller ingen klass eller grupp som, liksom de stora kapitalisterna i de imperialistiska länderna, har något att vinna på en politik som går ut på att underkuva andra nationer och folk. En sådan diskussion skulle emellertid inte vara på sin plats här och skulle i varje fall endast förstärka den slutsats som redan är uppenbar för välinformerade personer: Sovjets utrikespolitik är i grunden defensiv och har ingen likhet med den aggressiva krigspolitiken hos nazi-Tyskland och dess axel-kumpaner.

III

Den amerikanska oligarkins behov av en omfattande militärmaskin måste sökas någon annanstans än i det obefintliga hotet av sovjetisk aggression. Så snart vi inser detta och befriar våra hjärnor från den jargong och den förvirring som har skapats av oligarkins ideologiska och propagandistiska förvrängningar kommer vi snart att upptäcka det vi söker efter: samma oförsonliga hat mot socialismen, samma beslutsamhet om att förstöra den som dominerat den kapitalistiska världens ledande nationer sedan bolsjevikerna tog makten i november 1917. Det centrala syftet har hela tiden varit detsamma: att förhindra socialismens utbredning att tränga samman den till ett så litet område som möjligt och slutligen att sopa bort den från jordens yta. Det som har förändrats med ändrade förhållanden är de metoder och strategier som används för att uppnå dessa oföränderliga mål.

När sovjetregimen var ung och svag föreföll det lovande att finansiera och utrusta dess kontrarevolutionära motståndare och att invadera dess territorium. När dessa ansträngningar misslyckades – till stor del beroende på motstånd från de krigströtta arbetarna i de kapitalistiska länderna – upprättades en *cordon sanitaire* av reaktionära beroende stater runt Sovjetunionens västgräns och en period av osäkert dödläge måste godtas. Ett årtionde senare kom politiken att bygga upp de tyska och japanska militärmaskinerna och försöket att driva dem mot en slutlig attack på Sovjetunionen. Denna strategi baktände – så illa i själva verket att västmakterna tvingades in i en allians med sitt tilltänkta offer. När röken skingrades över slagfälten fanns Sovjetunionen fortfarande kvar – och *cordon sanitaire* hade ersatts av ett skyddande bälte av socialistiska länder vilket sträckte sig in i hjärtat av Europa. Med början i en handfull av det tsaristiska Rysslands industristäder hade, sålunda, den socialistiska makten spritt sig så att den omfattade det vidsträckta området från Elbe till Stilla havet. Kapitalismens traditionella centra i Europa och Asien låg nu antingen i ruiner eller stapplade vidare, nätt och jämnt i stånd att undvika ekonomiskt sammanbrott. Vidare befann sig huvuddelen av de koloniala eller halvkoloniala länderna i jäsning, varvid socialistiska krafter för första gången utgjorde en allvarlig utmaning mot de sedan länge etablerade regimerna. Det var tydligt att världskapitalismen stod inför en kris utan tidigare motstycke.

I dennas steg Förenta staterna fram och antog det fulla ledarskapet över den stora kapitalistiska motoffensiven. Föreställningen tog form i president Trumans hjärna åtminstone så tidigt som under hösten 1945,[11] men den amerikanska allmänheten var ännu inte mogen för den. Det tog mer än ett år av intensiv anti-kommunistisk propaganda – av vilken Winston

[10] Citerat i Fleming: *The Cold War and Its Origins*, volym 2, s. 1096.
[11] Detta bevis av Fleming, ibid., volym 1, speciellt s. 441-442.

Churchills berömda ‘järnridåtal’ i Fulton, Missouri kanske utgjorde höjdpunkten – innan Truman och hans rådgivare gjorde den bedömningen att folket och dess representanter i kongressen var beredda att skriva under på ett världsomfattande anti-socialistiskt korståg.

Den 24 februari 1947 tillkännagav Storbritannien, som kämpade för att övervinna en akut ekonomisk kris, att landet skulle dra bort sitt stöd från den högerregering som då hade makten i Grekland och som slogs för sitt liv mot en revolutionär gerillarörelse. Förenta staternas omedelbara svar var Trumandoktrinen. Denna proklamerade i verkligheten ett amerikanskt protektorat över Grekland och Turkiet och tillkännagav att ‘det måste vara Förenta staternas politik att stödja fria folk som gör motstånd mot försök till underkuvande under beväpnade minoriteter eller genom utifrån kommande påtryckningar’. Med Flemings ord:

> Inget uttalande skulle ha kunnat vara mera allmänt hållet. Så snart ett kommunistiskt uppror utvecklade sig så skulle Förenta staterna komma att undertrycka det. Så snart Sovjetunionen försökte trycka på utåt vid vilken punkt som helst runt dess vidsträckta omkrets, så skulle Förenta staterna göra motstånd. Förenta staterna skulle bli världens anti-kommunistiska, anti-ryska polisman.[12]

Allmänt hållen som den var definierade Trumandoktrinen på intet sätt den fulla omfattningen av Washingtons nya världsomfattande politik. Den uttryckte vad man skulle kunna kalla den negativa sidan av denna politik – beslutsamheten att förhindra varje ytterligare spridning av socialismen. Den positiva sidan, som utgjordes av en uppsättning av långsiktiga mål, uttrycktes koncist och klart i två viktigare tal av utrikesminister Dean Acheson i mars 1950, åtskilliga månader före koreakrigets utbrott.

I det första talet definierade Acheson målet med Förenta staternas politik som upprättande av ‘styrkesituationer’. Styrkesituationer skulle kunna vara enbart styrkepunkter från vilka *status quo* försvaras. Eller de skulle kunna vara uppmarschområden från vilka man erövrar ny mark. Och Acheson gjorde snabbt klart vad han menade. Den 16 mars i Berkeley, California, uttalade han att om de två systemen skulle samexistera så måste man på vissa punkter där skillnader i uppfattning förelåg förr eller senare komma till en uppgörelse. Han räknade upp sju av dessa punkter; de kan sammanfattas som följer:

Första punkten: De tyska, österrikiska och japanska fredsfördragen måste göra dessa länder ‘fria’ – med andra ord till kapitalistiska länder allierade med Förenta staterna mot Sovjetunionen.

Andra punkten: ‘Ordnade representativa processer’ måste införas i ‘hela den grupp av länder som vi är vana att tänka på som satellitländerna’ – Sovjetunionen måste, med andra ord, stå vid sidan och se på medan Förenta staterna organiserar kontrarevolutioner i Östeuropa.

Tredje punkten: ‘Sovjetledarna skulle kunna upphöra med sin obstruktionspolitik i Förenta nationerna’ – Sovjetunionen måste, med andra ord, ge sitt tysta samtycke till att FN blir ett instrument för den amerikanska politiken.

Fjärde punkten: Sovjetunionen måste acceptera ‘realistiska och effektiva arrangemang för kontrollen av kärnenergin och begränsningen av rustningarna i allmänhet’ – Sovjetunionen måste, med andra ord, ställa sitt arbete på atomenergins område under kontroll av en amerikanskdominerad inrättning och underställa sin militära apparat inspektion utifrån.

Femte punkten: Sovjetunionen måste ‘upphöra med och samarbeta i ansträngningar att förhindra indirekt aggression över nationella gränser’ – eftersom ‘indirekt aggression’ är den vanliga pseudonymen för social revolution så måste Sovjetunionen, med andra ord, inte endast samtycka till Förenta staternas kontrarevolutionära aktioner utan också i verkligheten hjälpa till med och uppmuntra dem.

---

[12] ibid., s. 446.

Sjätte punkten: Sovjetunionen och dess allierade (så länge det finns några) måste ge amerikanska officiella representanter inflytande över sina länder.

Sjunde punkten: de sovjetiska ledarna måste upphöra med att kritisera Förenta staterna och dess allierade.

Professor Frederick L. Schuman från Williams College kommenterade omedelbart de sju punkterna på följande sätt: 'Som genom ett sammanträffande omfattar de de "fem punkterna" i James Burhams *The Coming Defeat of Communism*, vilken ägnas påståendet att det "endast finns ett möjligt mål för Förenta staternas utrikespolitik: förstörandet av den kommunistiska makten" ' [13] Detta hade i själva verket varit ledstjärnan för Förenta staternas politik alltsedan 1917 och förblir det än idag.

IV

För att man skulle kunna sätta denna världsomfattande antikommunistiska politik i verket krävdes, bland annat, följande:

1. Det snabbaste återupprättande och stärkande av den kapitalistiska maktens traditionella centra och deras integrering i en militärallians som dominerades av Förenta staterna. Dessa målsättningar uppfylldes genom Marshallplanen, som tillkännagavs i juni 1947, bara tre månader efter Trumandoktrinen; och genom North Atlantic Treaty Organization (NATO) vilken man förhandlade om under det följande året och vars fördrag undertecknades i april 1949. En liknande omsvängning i politiken inträffade snart i Japan och kulminerade med undertecknandet av ett separat fredsfördrag 1951. De underliggande förutsättningarna för ett återupplivande av kapitalismen i Västeuropa och Japan var mycket gynnsammare än det föreföll. Fast kapital och utbildad arbetskraft fanns tillgängliga i stor omfattning; vad som behövdes var stora injektioner av rörelsekapital och detta var Förenta staterna i stånd att tillhandahålla. Genom att lösa detta problem kan Washington sägas ha kammat in sin enda verkligt stora, genuina utrikespolitiska framgång under efterkrigsperioden.

2, Knytandet av ett nätverk av militära pakter och baser runt hela omkretsen av det socialistiska blocket. Denna operation började med NATO och har pågått alltsedan dess. Nätverket innefattar numera, förutom NATO, Southeast Asia Treaty Organization (SEATO), Central Treaty Organization (Cento ursprungligen känd som Bagdadpakten) och bilaterala fördrag eller överenskommelser om 'ömsesidig assistans' med dussintals länder överallt: Spanien, Turkiet, Pakistan, Filippinerna, Formosa, Japan och många andra. 1959 hade Förenta staterna, enligt Fleming, totalt 275 viktigare baskomplex i 31 länder och mer än 1 400 utländska baser om man räknar alla platser där amerikaner var stationerade och platser avsedda för nödfallsockupation. Dessa baser kostade närmare 4 miljarder dollar och var bemannade av i runt tal en miljon amerikanska soldater.

3. Framför allt behövde Förenta staterna vapen av alla slag och sorter och män till att använda dem, för 'att fylla detta världsomfattande skelett av allianser med kött och blod och sålunda upprätta de 'styrkepositioner' från vilka socialismens utbredning skulle kunna hejdas och tillräckligt mottryck i sinom tid skulle kunna sättas in för att tvinga fram dess reträtt. Om dessa målsättningar misslyckades skulle den militära apparaten vara planerad för att vara tillräckligt kraftfull att föra och vinna ett krig mot Sovjetunionen och sålunda bereda vägen för socialismens slutgiltiga likvidering genom rent militära medel.

För att sammanfatta: den amerikanska oligarkins behov av en stor och växande militärmaskin är en logisk följd av dess syfte att hålla tillbaka, tränga samman och slutligen förstöra det rivaliserande världssocialistiska systemet.

[13] *The Daily Compass*, 24 mars 1950.

V

Vi kan inte lämna ämnet om behovet av militär styrka innan vi har närmare undersökt orsakerna till den kapitalistiska fientligheten gentemot förekomsten av ett rivaliserande världssocialistiskt system. Om denna fientlighet, vilket somliga människor tycks tro, huvudsakligen grundas på oförnuftiga fördomar och fruktan, i likhet med den flitigt odlade tron på den sovjetiska aggressiviteten, så förefaller det att finnas åtminstone en möjlighet till att mera förnuftiga uppfattningar med tiden kommer att få överhanden. I så fall skulle man kunna betrakta fredlig samexistens och avrustning inte som propagandaslogans i kampen mellan de två systemen utan som mål möjliga att förverkliga. Om å andra sidan fördomarna och fruktan, som så ofta är fallet, enbart är förklädnader för djupt rotade intressen så skulle vi vara tvungna att uppskatta framtidsutsikterna annorlunda.

Vi måste först klara av ett mycket vanligt argument som föreger sig att bevisa att socialismens utbredning är ett dödligt hot mot det kapitalistiska systemets existens. Det sägs ofta att kapitalismen inte kan existera utan utrikeshandel och att varje framsteg för socialismen innebär en inskränkning av kapitalismens handelsområde. Följaktligen är, argumenterar man, kampen mot socialismen för de ledande kapitalistiska länderna, även om de inte hotas av kraftfulla inhemska socialistiska rörelser, bokstavligen en strid för överlevande. I denna form innehåller de kapitalistiska intressenas resonemang *ett non sequitur*. Det är riktigt att kapitalismen är otänkbar utan internationell handel men det är inte riktigt att de socialistiska länderna är ovilliga till eller ur stånd att handla med kapitalistiska länder. Följaktligen ligger det inte i socialismens spridning, i sig själv, någon minskning av det handelsområde som står öppet för de kapitalistiska länderna. Man kan gå ännu längre. Borgerliga ekonomer tröttnar aldrig på att upprepa att ju mer industriellt utvecklat ett land är, desto större är dess potential som handelspartner. Eftersom underutvecklade länder industrialiseras snabbare under socialism än under kapitalism, så borde de ledande kapitalistiska länderna, i enlighet med denna argumentation, välkomna socialismens spridning i de underutvecklade delarna av den kapitalistiska världen. Att de inte gör detta utan i stället gör motstånd mot den med näbbar och klor måste därför förklaras på andra grunder.

Problemet är i själva verket mycket mera komplicerat och kan fruktbart ställas endast i helt annorlunda termer. Kapitalistiska regeringar handlar, i allmänhet, inte med varandra. Huvuddelen av handeln i den kapitalistiska världen utförs av privata företag, huvudsakligen stora bolag. Det dessa bolag är intresserade av är inte handeln som sådan utan vinster: orsaken till att de och de regeringar som de kontrollerar är motståndare till socialismens spridning är inte att detta nödvändigtvis skulle förminska deras möjligheter att importera och exportera (fastän det naturligtvis skulle kunna göra det), utan att det med nödvändighet skulle förminska deras möjligheter att göra vinster på affärer med och inom ett nyligen socialiserat område. Och när man tar det faktum med i beräkningen att för bolagen i de ledande kapitalistiska länderna är vinstkvoterna på att göra affärer med och i de mindre utvecklade och underutvecklade länderna i allmänhet högre än de inhemska vinstkvoterna, kommer man att till fullo inse orsaken till att motståndet mot spridandet av socialismen till exakt dessa områden är så våldsamt.

Vi använder avsiktligt termen ‘göra affärer med och i’ i stället för den mera begränsade ‘köpa från och sälja till’. Det typiska jätteföretagets internationella relationer och intressen är idag för det mesta mångfaldiga och utomordentligt komplicerade, mycket mer än det blotta exporterandet och importerandet. Det finns kanske inget bättre sätt att göra detta klart än att sammanfatta den världsomfattande utsträckningen och karaktären av det som otvivelaktigt är

det ledande ‘multinationella företaget’ i Förenta staterna – Standard Oil of New Jersey. De fakta och siffror som följer har tagit från bolagets offentliga publikationer.[14]

När det gäller tillgångar i dollar är Jersey Standard det största industriföretaget i Förenta staterna, totalbeloppet uppgick vid slutet av 1962 till 11 488 miljoner dollar. De sammanlagda intäkterna var samma år 10 567 miljoner dollar och nettoinkomsten (vinsten) 841 miljoner dollar. Det är emellertid genom att dela upp dessa siffror geografiskt som de utländska operationernas avgörande betydelse blir klar. Vid slutet av 1958 var procentfördelningen av tillgångar och vinster på regioner som följer:

	Tillgångar	Vinster
Förenta staterna och Kanada	67	34
Latinamerika	20	39
Östra halvklotet	13	27
Summa	100	100

Medan två tredjedelar av Jerseys tillgångar fanns i Nordamerika kom endast en tredjedel av dess vinster från denna region. Eller för att uttrycka saken annorlunda: Jerseys utländska investeringar var hälften så stora som dess inhemska investeringar men dess utländska vinster var dubbelt så stora som dess inhemska vinster. Den antydda utländska vinstkvoten är sålunda fyra gånger så hög som den inhemska.

Tabell 6. Standard Oils dotterbolag

Förenta staterna	77	Marocko	2
Kanada	37	Schweiz	2
Storbritannien	24	Uruguay	2
Panama	17	Venezuela	2
Frankrike	12	Algeriet	1
Bahamas	8	Danzig	1
Italien	6	Dominikanska republiken	1
Sverige	6	Egypten	1
Colombia	5	El Salvador	1
Nederländerna	5	Finland	1
Australien	4	Ungern	1
Brasilien	4	Indien	1
Chile	4	Indonesien	1
Tyskland	4	Kenya	1
Filippinerna	4	Luxemburg	1
Argentina	3	Madagaskar	1
Danmark	3	Mexico	1
Irland	3	Nya Zeeland	1
Japan	3	Paraguay	1
Nederländska Antillerna	3	Peru	1
Norge	3	Republiken Kongo	1
Österrike	2	Singapore	1
Belgien	2	Sydafrika	1
Bermuda	2	Spanien	1
Irak	2	Surinam	1
Malaysia	2	Tunisien	1
		Summa	275

[14] *Notice of Special Stockholders’ Meeting* (7 oktober 1959); *Form 10-K for the Fiscal Year Ended December 31, 1962*; och 1962 *Annual Report.*

Att Jerseys operationer är i verklig mening världsomfattande kan man förstå av de fakta att bolaget 1962 sålde sina produkter i mer än hundra länder och ägde 50 procent eller mer av aktiekapitalet i 275 dotterbolag i 52 länder. Tabell 6 räknar upp sådana dotterbolag med länderna ordnade efter antal dotterbolag. Om vi sammanfattar i regioner finner vi att Jersey hade 114 dotterbolag i Förenta staterna och Kanada, 77 i Europa, 43 i Latinamerika, 14 i Asien, 9 i Afrika och 18 på annat håll.

Den fantastiska mångfalden och omfattningen av Jerseys utländska operationer skulle kunna få en att anta att bolaget genom åren varit en stor och konsekvent kapitalexportör. Ingenting skulle kunna vara längre ifrån sanningen. Bortsett från en liten ursprunglig kapitalexport för många år sedan så har utvidgningen av Jerseys utländska tillgångar finansierats med vinsterna från dess utländska operationer. Dessa utländska vinster har, vidare, varit så stora att det, efter det att alla expansionsbehov klarats av, ändå har blivit ofantliga summor över för överföring till moderbolaget i Förenta staterna. Särskilda siffror över storleken av dessa överföringar från de utländska vinsterna offentliggörs inte, men en uppfattning om storleksordningarna ger ändå följande siffror för 1962. Detta år uppgick, som redan nämnts, den totala vinsten till 841 miljoner dollar. Av denna summa betalades 583 miljoner dollar ut som utdelning till aktieägarna, av vilka den överväldigande majoriteten bor i Förenta staterna. De återstående 303 miljonerna dollar lades till bolagets investeringar, hemma och utomlands. På annat ställe i samma rapport som innehåller de nämnda siffrorna får vi reda på att vinsterna på operationerna i Förenta staterna 1962 uppgick till 309 miljoner dollar. Denna siffra är, som synes, 229 miljoner dollar lägre än det belopp som betalades ut i utdelningar. Med andra ord finansierades i runt tal 40 procent av utdelningarna till aktieägarna plus så stora nettoinvesteringar som gjordes i Förenta staterna under året med vinsterna från de utländska operationerna. Med ett ord: Standard Oil är en mycket stor och konsekvent kapitalimportör.

Vid denna punkt måste vi emellertid göra en paus och fråga oss huruvida Standard Oil of New Jersey verkligen är en idealtyp som hjälper oss att få fram det väsentliga i den kapitalistiska verkligheten, eller huruvida det tvärtom är ett undantagsfall som vi borde bortse ifrån i stället för att rikta uppmärksamheten på.

Fram till andra världskriget skulle det ha varit riktigt att betrakta Standard Oil som ett slags undantag – ett mycket viktigt sådant, naturligtvis, vilket utövade ett enormt, stundom till och med avgörande, inflytande på Förenta staternas världspolitik. Inte desto mindre låg det med sin multinationella omfattning och med storleken av sina operationer långt före alla andra företag; det fanns bara en handfull företag vilka kunde sägas utveckla sig utefter samma linjer i export- och importhandeln och åtskilliga hade utländska filialer eller dotterföretag. I intetdera avseendet var situationen emellertid särskilt annorlunda 1946 jämfört med vad den varit 1929. I själva verket hade de utländska investeringarna av företag i Förenta staterna sjunkit från 7,5 miljarder dollar till 7,2 miljarder dollar, eller med 4 procent, mellan dessa båda år.[15] De flesta av de jätteföretag som dominerade den amerikanska ekonomin under dessa år var, med *Business Week*s ord, ‘mot hemmamarknaden inriktade företag med internationella operationer’ och inte, som Standard Oil, ‘sant världsinriktade företag’.[16]

En betydande förändring ägde rum under det därpå följande ett och ett halvt årtiondet. För att igen citera *Business Week*. ‘I bransch efter bransch fann USA-företagen att deras utländska intäkter steg och att avkastningen på investeringar utomlands ofta var mycket högre än den på investeringar i USA. Samtidigt som intäkterna utomlands började öka, satte vinstmarginalerna på de inhemska operationerna igång att sjunka ... Detta är det samband som tvingade fram

[15] United States Department of Commerce, Office of Business Economics, *U. S. Business Investments in Foreign Countries: A Supplement to the Survey of Current Business*, Washington 1960, s. 1.
[16] ‘Multinational Companies’, *Business Week*, 20 april 1963.

utvecklingen av det multinationella företaget.' [17] Som en följd av detta sköt, naturligtvis, de amerikanska företagens direkta utländska investeringar i höjden – från 7,2 miljarder dollar 1946 till 40,6 miljarder dollar 1963, en mer än femdubbling under åren efter andra världskriget.[18] Parallellt med denna tillväxt av de utländska investeringarna har en ökning av försäljningen till och vinsterna från utländska filialer och dotterföretag gått. Inom industrin (utom olja och gruvdrift) uppgick försäljningen från sådana dotterföretag till 18,3 miljarder dollar 1957, (det första året för vilket siffror finns tillgängliga) och till 28,1 miljarder dollar 1962, en ökning med 54 procent på sex år.[19]

Någon uppfattning om den ökande relativa betydelsen av dessa utländska operationer hos amerikanska företag kan kanske vinnas ur Tabell 7, som ger uppgifter om försäljningen från utländska dotterbolag, den totala inhemska försäljningen från industrin och varuexporten av icke jordbruksprodukter.

Tabell 7. Tillväxten av utländsk och inhemsk försäljning från industrin samt varuexporten 1957-1962 (miljarder dollar)

	Utländska dotterbolags försäljning (industri)	Total försäljning från inhemsk industri	Varuexport (utom livsmedel)
1957	18,3	341	16,8
1958	–	314	13,8
1959	21,1	356	13,7
1960	23,6	365	16,6
1961	25,6	368	16,9
1962	28,1	400	17,3

– okänt.

Källor: Utländsk försäljning: Fred Cutler och Samuel Pizer 'Foreign Operations of U. S. Industry'. *Survey of Current Business*, oktober 1963; inhemsk försäljning och export: *Economic Indicators*, respektive år.

Det skulle naturligtvis ha varit att föredra att jämföra den utländska och inhemska försäljningen och exporten för de företag som har utländska filialer eller dotterbolag; och det skulle ha varit ännu bättre om vi hade kunnat ta med dessa företags vinster från de utländska respektive de inhemska operationerna. Om sådana uppgifter hade varit tillgängliga skulle vi ha kunnat få en mycket klar bild av graden av inblandning av Förenta staternas jätteföretag i utländska aktiviteter. Men till och med de siffror som presenteras i Tabell 7 bär ett talande vittnesbörd om denna inblandnings snabba tillväxt. Under de sex åren med början 1957 har försäljningen från utländska dotterbolag ökat med 54 procent medan den totala inhemska försäljningen från industrin ökade med endast 17 procent och exporten av icke-jordbruksprodukter knappast förändrades alls.

Detta om de senaste årens utveckling. Om vi ser framåt finner vi att de amerikanska storföretagen, långt ifrån att betrakta sin expansion utomlands som avslutad, för sin framtida blomstring i hög grad litar till det fortsatta inträngandet i andra länders ekonomier. 'Amerika som "möjligheternas land" börjar förlora sin betydelse i många amerikanska affärsmäns ögon', säger en specialrapport i *U. S. News & World Report*.[20] Och rapporten fortsätter med att berätta varför:

[17] ibid.
[18] *Survey of Current Business*, augusti 1964, s. 10.
[19] Fred Cutler och Samuel Pizer: 'Foreign Operations of U. S. Industry: Capital Spending, Sales, and Financing', *Survey of Current Business*, oktober 1963, s. 19.
[20] 'For New Opportunities: Now, the World Is "Go Abroad" *U. S. News & World Report*, 1 juni 1964.

Dessa affärsmän kommer i allt större utsträckning till den slutsatsen att de utländska marknaderna – inte marknaderna här hemma – erbjuder de största möjligheterna till framtida tillväxt. Känslan av att den amerikanska marknaden, ehuru mycket omfattande, är förhållandevis 'mättad' växer.

Det är utomlands som affärsmännen ser den stora, obearbetade marknaden där hundratals miljoner konsumenter väntar på – och i allt högre grad blir i stånd att köpa – alla slags produkter och tjänster.

För att komma åt denna marknad bygger och utvidgar USA-företag fabriker runt hela världen. Sedan 1958 har mer än 2 100 amerikanska företag startat nya operationer enbart i Västeuropa.

Alla slags branscher – från bilar till barnmat – förutspår en lysande framtid för marknader utanför USA.

L. E. Spencer, verkställande direktör för Goodyear Tire & Rubber Company of Canada, säger: 'Utländska marknader kommer att expandera åtskilliga gånger fortare än de nordamerikanska marknaderna under de närmaste 10 åren.'

C. C. Smith, vice verkställande direktör i International Business Machines' World Trade Corporation: 'ökningstakten inom vår utländska affärsverksamhet är högre än den i USA inom varje viktigare produktkategori. Med tiden väntar vi oss att volymen ska gå om den i USA.'

Lyssna på denna kommentar av en tjänsteman i Colgate-Palmolive Company: 'Man befinner sig i en mättad marknad här i USA, där nya produkter är enda lösningen för tillväxt. Utomlands når miljontals människor varje år det stadium i sin kulturella, sociala och ekonomiska utveckling då de köper tvål, tandkräm och andra saker som vi säljer.'

Följande uttryckliga förutsägelse görs av Fred J. Borch, verkställande direktör i General Electric Corporation: 'Oavsett ekonomiska eller politiska upp- och nedgångar så kommer de snabbast expanderande marknaderna att finnas utomlands under de närmaste 25 åren.'

Mot denna bakgrund visade översikten av USA-företag utomlands följande huvudresultat –

1. USA-företagens försäljning utomlands tillväxer mycket snabbare än samma företags försäljning här hemma. Ofta är den procentuella ökningen tre eller fyra gånger så stor.

2. Vinstkvoterna är i allmänhet högre utomlands än för liknande aktiviteter i USA. Många företag rapporterar en procentuell avkastning som är dubbelt så hög utomlands som i Amerika.' De flesta anför lägre lönekostnader utomlands – och mindre konkurrens.

3. De utländska marknaderna kan vanligen bäst utnyttjas genom verksamhet på platsen, snarare än genom export från USA. En fabrik som befinner sig utomlands kan undvika tullar och andra handelshinder som ställs upp mot export från vårt land.

Det framgår sålunda av såväl de historiska uppgifterna som av planer för och förhoppningar om framtiden att den amerikanska storfinansen oåterkalleligen har gett sig ut på den långa väg på vilken Standard Oil sedan länge varit pionjär. Standard är fortfarande modellen för ett multinationellt företag, men det är inte längre något undantag. Det visar oss helt enkelt i sin mest utvecklade form vad de andra jättarna redan är eller håller på att utvecklas till.

Det råkar också vara så att Standard Oil of New Jerseys nyare historia ger oss ett skolexempel på varför de multinationella företagen är djupt fientliga mot socialismens spridning. Före den kubanska revolutionen hade Jersey stora intressen på Kuba. Det ägde raffinaderier på ön och drev ett omfattande distributionssystem, vilket alltsammans omfattade egendom värderad till 62 269 000 dollar.[21] Därtill kom att Jerseys kubanska dotterbolag köpte sin råolja från Creole Petroleum, Jerseys venezuelanska dotterbolag, till de höga priser som upprätthölls av den internationella oljekartellen. Bolaget skördade sålunda vinster i två länder och från tre åtskilda operationer – försäljning av råolja, raffinering av råolja och försäljning av den färdiga produk-

[21] 'Standard and Poor', *Standard Corporate Descriptions*, 24 juli 1961.

ten. Som en följd av revolutionen nationaliserades bolagets egendom på Kuba utan kompensation och Creole förlorade sin kubanska marknad. Mer än 60 miljoner dollar i tillgångar och alla tre vinstkällorna förlorades i ett enda slag – och utan att det på något sätt innefattade export från eller import till Förenta staterna.

Man skulle kunna hävda att om Jersey och Förenta staternas regering hade fört en annorlunda politik gentemot Kuba så skulle den revolutionära regimen ha varit nöjd med att fortsätta att handla med Venezuela, vars oljekällor det när allt kommer omkring ligger närmast till hands att utnyttja. Detta är utan tvekan riktigt – men med ett stort förbehåll. Den revolutionära regimen skulle ha varit nöjd med att fortsätta att köpa olja från Venezuela, men den skulle inte ha varit nöjd med att fortsätta att betala priser och följa betalningsbestämmelser som dikterades av Standard Oil. Och eftersom den kunde vända sig till Sovjetunionen som en alternativ leverantör var den inte längre tvingad att fortsätta med att underkasta sig kartellens villkor. För att vara kvar på den kubanska marknaden skulle Jersey följaktligen ha varit tvunget att åtminstone sänka sina priser och erbjuda bättre kreditvillkor. Detta skulle inte endast ha inneburit mindre vinst på försäljning till Kuba utan också ha hotat hela strukturen av kartellpriser. Jersey och Washington beslöt att i stället föra krig mot den kubanska revolutionen.

Att det som står på spel i konflikten mellan Förenta staterna och Kuba inte är handeln mellan de båda länderna bekräftas av Kubas förhållande till andra kapitalistiska länder. Långt efter socialiseringen av den kubanska ekonomin arbetade havannaregeringen kraftfullt för sin handel med Storbritannien, Spanien, Kanada, Japan – kort sagt med varje land som var villigt och i stånd till att handla med Kuba. Det är naturligtvis sant att Kubas förmåga att exportera och importera har allvarligt begränsats av det upplösningstillstånd och de övriga svårigheter som drabbat de tidiga åren av övergång till socialismen, men det tycks inte finnas någon orsak att betvivla kubanernas eget påstående att ön inom några år kommer att ha blivit en mycket bättre handelspartner än den var under den ny-koloniala regimen. Inte heller finns det någon orsak att betvivla att Förenta staterna skulle kunna ta hand om merparten av den kubanska handeln om blockaden avbröts och normala relationer återupprättades mellan de två länderna.

Men det är inte detta som verkligen intresserar de jättelika multinationella företag som dominerar amerikansk politik. Vad de vill ha är *monopolistisk kontroll* över främmande råvarukällor och främmande marknader, vilken sätter dem i stånd att köpa och sälja på särskilt förmånliga villkor, att flytta över order från ett dotterbolag till ett annat, ‘att gynna det ena landet eller det andra beroende på vilket som för den mest förmånliga politiken ifråga om skatter, arbetsmarknad o. d. – med andra ord: de vill göra affärer på sina egna villkor och varhelst de själva väljer. Och det de behöver för detta är inte handelspartners utan ‘allierade’ och skyddslingar som är villiga att anpassa sina egna lagar och sin egen politik efter den ‘amerikanska storfinansens krav.

Mot denna bakgrund kan man se att Kubas brott var att, i handling såväl som i ord, göra anspråk på sin suveräna rätt att förfoga över sina egna tillgångar i sitt eget folks intresse. Detta innefattade begränsningar och, under den kamp som följde, slutligen avskaffande av de rättigheter och privilegier som de multinationella jätteföretagen tidigare hade åtnjutit på Kuba. Det var på grund av detta och inte på grund av förlusten av handeln, ännu mindre på grund av någon irrationell fruktan eller några irrationella fördomar, som företagen och deras regering i Washington reagerade så våldsamt på den kubanska revolutionen.

Man kan kanske tro att eftersom Kuba är ett litet land så var våldsamheten i reaktionen bortom alla proportioner i förhållande till den skada som åsamkats. Men det skulle vara att missa poängen. Det som gör Kuba så viktigt är just att landet är så litet, plus det faktum att det ligger så nära Förenta staterna. Om Kuba kan avfalla från den ‘fria världen’ och ostraffat

ansluta sig till det socialistiska lägret, så kan varje land göra så. Och om Kuba blomstrar under den nya ordningen kommer alla världens övriga underutvecklade och utsugna länder att bli frestade att följa exemplet. Det som står på spel i Kuba är inte helt enkelt utsugningen av ett litet land utan den 'fria världens' själva existens, hela utsugningssystemets existens.

Det är detta faktum som har bestämt Förenta staternas kubapolitik. Strategin har gått ut på att skada och lamslå den kubanska ekonomin på varje tänkbart sätt, med en trefaldig målsättning. För det första hoppas man att det kubanska folket förr eller senare ska bli besviket på det revolutionära ledarskapet och att scenen sålunda ska göras klar för en framgångsrik kontra-revolution. För det 'andra ska folken i de underutvecklade länderna undervisas i att revolution inte lönar sig. Och för det tredje ska bördan att stödja den kubanska ekonomin som drabbat resten av det socialistiska lägret, och särskilt Sovjetunionen som dess ekonomiskt mest utvecklade medlem, göras så stor som möjligt så att dessa övriga socialistiska länder kanske kan förmås att använda sitt inflytande för att hålla tillbaka nya revolutioner som skulle kunna lägga nya bördor på deras redan överansträngda ekonomier.

VI

Detta är naturligtvis inte det enda sätt på vilket den 'fria världen' försvaras. Förenta staterna förstod inte karaktären av den revolution som störtade Batistaregimen på Kuba förrän det var för sent att hindra revolutionärerna från att konsolidera sin makt. Varje försiktighetsåtgärd vidtas för att se till att samma misstag inte görs om igen. Alla revolutionärer är automatiskt misstänkta; ingen regim är för reaktionär för att göra sig förtjänt av fullständigt stöd av Förenta staterna.

Detta stöd tar delvis formen av så kallad ekonomisk hjälp – i verkligheten 'allmosor till korrumperade oligarkier i avsikt att försäkra sig om deras lojalitet till Washington snarare än att främja deras egna länders intressen.[22] Och delvis tar det formen av militärt stöd, vilket huvudsakligen är av två slag.

Först har vi Förenta staternas väpnade styrkors direkta deltagande på den beroende statens territorium: stationerande av trupper i baser som kontrolleras av Förenta staterna (som vi såg tidigare finns det omkring 275 viktigare komplex av baser och 1 400 baser som antingen innehas av eller är förberedda för amerikanska styrkor); 'krisförläggning' av trupper varsomhelst inom värdlandets nationella territorium som de två regeringarna må besluta om (Libanon på sommaren 1958, Thailand våren 1962, Dominikanska republiken våren 1965); och skilda slag av rådgivande och utbildningsstyrkor hos det beroende landets väpnade styrkor (1957 fanns det sammanlagt fyrtio armé- flott- och flygvapensavdelningar i enbart Latinamerika, i samtliga länder med undantag av Mexico). Utbildningsavdelningar kan, som det sydvietnamesiska exemplet visar, snabbt och nästan omärkligt förvandlas till kontrarevolutionära stridsförband.[23]

Den andra formen av militär hjälp är tillhandahållandet av materiellt och ekonomiskt stöd åt de beroende staternas väpnade styrkor. Trots att de dussintals militärfördrag som Förenta staterna har undertecknat med underutvecklade länder över hela världen påstås vara avsedda

[22] 'En stor del av den kritik som riktas mot hjälpen åt främmande länder,' säger D. A. Fitzgerald, hög regeringstjänsteman som haft hand om hjälpen till främmande länder från 1948 till 1961, 'beror på att kritikerna tror att målet är att åstadkomma ekonomisk tillväxt, då detta inte alls är fallet.... Huvudsyftet varierar, och i hälften av alla fall är det att möta en kortsiktig politisk kris – och den ekonomiska utvecklingen, om det blir någon, är bara en biprodukt.' Intervju i *U. S. News & World Report*, 25 februari 1963, s. 49 och 50.

[23] Södra Vietnam visar också att reaktionära regimer i underutvecklade länder, oavsett hur mycket utrustning och hur många 'råd' de får av Förenta staterna, i dag inte kan vinna ett krig mot en uppoffrande och erfaren revolutionär gerilla. Det är vår övertygelse att kampen i Vietnam kommer att få allt större betydelse och bli en av de historiska vändpunkterna under andra hälften av nittonhundratalet.

att möta 'hotet' av aggression från Sovjetunionen eller Kina, så inbillar sig ingen allvarlig militär planerare att detta är det verkliga syftet. Ett sådant hot skulle, om det verkligen existerade, endast kunna motverkas av Förenta staterna självt och ett försök att samordna den militära strategin med ett stort antal svaga allierade skulle innebära en svaghet snarare än en tillgång. Det verkliga syftet med denna militära hjälp uttrycks klart av Lieuwen i hans banbrytande undersökning av militärens roll i Latinamerika:

> Denna /militära/ politik ... är inte avsedd att möta det militära hotet från kommunismen, utan i stället att vinna Latinamerikas vänskap, att vinna samordning med det och dess stöd i Förenta nationerna och de amerikanska staternas organisation. Rio-militäralliansen, M/utual/ D/efence/ A/ssistance/-pakterna, vapenhjälpen, lånen, I/nter/ A/merican/ D/efence/ B/oard/s och militärbeskickningarnas arbete – inget av detta har någon större militär betydelse. De är, framför allt, avsedda att knyta den latinamerikanska officerskåren, som utövar stort inflytande över den politiska scenen i de flesta av republikerna, närmare Förenta staterna, i förhoppningen att de kommer att utesluta sovjetiskt inflytande, ge Förenta staterna sitt stöd, upprätthålla politisk stabilitet, tillförsäkra fortsatt tillgång till strategiska råvaror och tillhandahålla rätten till användandet av baser.[24]

För att uttrycka det hela mera rakt på sak, så är syftet med Förenta staternas militära hjälp till underutvecklade länder att hålla dem kvar i det amerikanska imperiet om de redan tillhör detta och att föra dem in i det om de inte tillhör det – och i varje fall att försäkra sig om att det inte sker några ytterligare avfall från den 'fria världen'. Följderna för mottagarländerna är tragiska. 'Vad vi gör', sade den colombianske statsmannen Eduardo Santos, 'är att bygga upp arméer som inte betyder något i internationell måttstock men som är en förkrossande tyngd på det inre livet i vart och ett av länderna. Varje land ockuperas av sin egen armé.' [25] Samma sak sägs och understryks kraftigt i en märklig undersökning av förhållandet mellan Förenta staterna och Pakistan, som offentliggjorts av en grupp pakistanska studenter i London:

> Det värsta med militärhjälpen på lång sikt är de totala förändringar den ger upphov till i balansen av sociala och politiska krafter till fördel för konservatism och etablerade privilegierade intressen. Den draksådd som den militära hjälpen planterat har givit upphov till en fruktansvärd skörd av militära officerare, vilka har sina sociala rötter i de mest konservativa skikten av vårt samhälle, som har lärt sig att bestämma över vårt folk. Det är en överväldigande kraft som inte har någon motverkande kraft som kan hälla den i styr.[26]

Denna världsomfattande framkläckning av små militärmaskiner som är lojala mot Washington minskar inte på något sätt behovet av en stor militärmaskin i själva Förenta staterna. När den revolutionära protestens flodvåg stiger i de utsugna länderna i den 'fria världen' är det endast genom ökande direkt och massiv inblandning av amerikanska väpnade styrkor som den gamla ordningen kan hållas samman en tid till. Medan övergången till kärnvapen och interkontinentala robotar fortsätter ger man upp till och med förevändningen om det världsomfattande systemet av baser som ett skydd mot rysk aggression. 'Bit för bit', skriver Cyrus L. Sulzberger, utrikeskrönikör i *New York Times*, 'krymper behovet av baser runt NATO-områdets omkrets ihop. Medeldistans- och långdistans- och därtill sjöburna robotar håller på att förändra karaktären av vår vedergällningsstyrka. Men den tid har ännu inte kommit när man kan se framför sig försvinnandet av varje behov av USA-baser utomlands; tvärtom.' Så följer en avslöjande jämförelse med den brittiska politiken efter napoleonkrigen, fastän den nakna termen 'imperium' endast används om denna förgångna tidsperiod:

> Idag lägger Washington tyngdpunkten på att utkämpa begränsade krig om så blir nödvändigt. Sådana kräver rörlighet, förmåga att förflytta män och materiel från ett ställe till ett annat, med

[24] Edwin C. Lieuwen: *Arms and Politicals in Latin America*, New York 1960, s. 226.
[25] Citerat av Lieuwen, ibid., s. 237-238.
[26] 'The Burden of U. S. Aid', *Pakistan Today*, New Series, nr. 1, hösten 1961.

> användande av utgångspunkter utomlands. De nödvändiggör också vad som kallas ‘upplag för framtida bruk’ i strategiskt viktiga hamnar.
>
> En studie av detta särskilda problem är nu under utarbetande i Pentagon. Efter napoleonkrigen gjorde den brittiska flottan en sådan studie för att ta reda på vilka behov London måste tillfredsställa för att kunna försvara sitt enorma utländska imperium. Senare gjorde USA:s flotta en liknande analys av hur man skulle operera i världsomfattning.
>
> Brännpunkten i Washingtons nuvarande forskningsarbete ligger mera på aspekter av begränsat krig än av totalt krig ...
>
> På samma sätt ser administrationen möjligheten av att vi kan bli inblandade i begränsade krig på andra fronter, konflikter liknande den i Sydvietnam där vi inte är krigförande part men engagerar oss i allt högre grad. Om till exempel Iran skulle komma under rysk press, så kan de inledande hjälpansträngningarna mycket väl bli ‘begränsade’ snarare än ‘totala’. För att vara berett inför sådana aktioner måste Förenta staterna upprätthålla tillräckliga baser utomlands som tillåter lagring av materiel för snabba reaktioner med andra medel än massförintelse.[27]

Säger inte Sulzberger i själva verket att Förenta staterna, liksom Storbritannien under artonhundratalet, behöver en världsomfattande militärmaskin som polisstyrka för ett världsomfattande imperium? Men Förenta staterna behöver, som vi vet, en världsomfattande militärmaskin också för att fortsätta sin oavlåtliga strid mot socialismens frammarsch. Och sanningen är den att polistjänsten i imperiet och striden mot socialismen snabbt håller på att bli, om de inte redan är det, en och samma sak. För hotet mot imperiet kommer från revolutionära rörelser vilka, liksom den amerikanska revolutionen för två hundra år sedan, tänds av den djupt rotade längtan efter nationellt oberoende och vilkas bränsle är det alltmer angelägna behovet av ekonomisk utveckling, vilken som erfarenheten bevisat inte idag kan uppnås av underutvecklade länder utom på grundvalen av offentlig företagsamhet och allomfattande planering – kort sagt, bara om deras nationella revolutioner också är socialistiska revolutioner.

När dessa två stora socio-politiska förvandlingsprocesser smälter samman till en enda process, så gör också striden mot dem det. Att försvara sitt imperium betyder idag för Förenta staterna att slåss mot socialismen, inte endast i imperiet utan varhelst den förekommer; för socialismen är till sin själva natur en internationell rörelse som vinner i styrka överallt på grund av en framgång varsomhelst. Följaktligen måste man sätta sig emot alla revolutioner, varje källa som ger dem materiellt eller moraliskt stöd måste försvagas och om möjligt oskadliggöras. Det är denna dubbelsidiga, världsomfattande bekännelse till det politiska och sociala *status quo* som definierar och bestämmer de militära behov som oligarkin i Förenta staterna har.

VII

Detta om den amerikanska oligarkins behov av ett militärt etablissemang. Vi måste härnäst undersöka följderna av detta behovs tillfredsställande för medlemmarnas oligarkiprivata intressen och för stabiliteten och sammanhållningen i landets klasstruktur.

Vi hävdade ganska utförligt i förra kapitlet att de flesta offentliga aktiviteter som är avsedda att tillfredsställa kollektiva behov innefattar antingen konkurrens med privata intressen eller avbräck för oligarkins klassposition och privilegier och att motståndet mot dem av dessa skäl snabbt väcks och hastigt tilltar i styrka när dessa aktiviteter utvidgas. Resultatet är att man stöter på hinder långt innan socialt förnuftiga och önskvärda målsättningar har uppnåtts. Hur ligger det till med de offentliga aktiviteterna på det militära området?

Till att börja med är det uppenbart att uppbyggnaden av ett gigantiskt militärt etablissemang varken skapar eller innefattar konkurrens med den privata företagsamheten. Det finns inga

[27] *New York Times*, 23 april 1962.

privata militära etablissemang med ett etablerat intresse av att hålla regeringen utanför sina jaktmarker; och militären spelar rollen av en idealisk kund för den privata affärsverksamheten, den ger ut miljarder dollar årligen på de mest gynnsamma villkor för säljarna. Eftersom en stor del av den erforderliga produktionsutrustningen inte har någon alternativ användning så innefattas kostnaderna för den vanligen i slutproduktens pris. Att tillverka vapen är följaktligen en praktiskt taget riskfri verksamhet, men trots detta innefattar de tillåtna vinstkvoterna en frikostig marginal för en mytisk riskfaktor. Och det faktum att de militära upphandlingsofficerarna ofta ser fram emot lönande anställningar hos vapenfabrikanterna efter pension från tjänsten befrämjar knappast tuffhet i deras mellanhavanden med leverantörerna.[28]

Följderna av detta system belyses väl i vittnesmål inför en av senatens underkommittéer som sysslade med Boeing Companys lönsamhet, en av landets största flygplanstillverkare:

> Mr Nunally /huvudrevisor/ omvittnade att Boeings regeringskontrakt för arbetena på Bomarc, B-52- och B-54-bombplanen, KC135-tankern och andra projekt hade uppgått till 11 818 900 000 dollar sedan 1951. Han sade att bolagets kostnader för arbetet hade uppgått till 10 911 200 000 dollar, vilket gav en bruttovinst på 907 700 000 dollar.
>
> Han sade att en jämförelse år för år av vinsterna och bolagets nettoinvesteringar (nettovärde plus allt lånat kapital) visade vinstkvoter på från 108,5 procent 1953 till 36 procent 1951 och 1960.
>
> Mr Nunally sade att Boeings vinst mätt på bolagets nettovärde uppgick till i genomsnitt 74,38 procent före skatt och till 35,68 procent efter skatt på dess regeringskontrakt och till 19,05 procent efter skatt på dess kombinerade regerings- och kommersiella verksamhet.
>
> 'Han sade att detta utgjorde 'nästan dubbelt så mycket' som de 10,73 procent i genomsnittlig nettovinst för alla tillverkningsföretag i Förenta staterna som regeringens regleringsbyråer hade räknat ut på nettovärdet för samma år.[29]

Allomfattande uppgifter om vapenproduktionens lönsamhet har, så vitt vi känner till, aldrig sammanställts och det är möjligt att Boeing är ett särskilt gynnat företag. Det må vara som det vill med det, det råder inget tvivel om att militärleveranser allmänt betraktas som en god affär: alla företag, stora som små, anstränger sig att kapa åt sig en så stor del som möjligt. Oligarkins privata intressen uppmuntrar, långtifrån att uppamma något motstånd mot de militära utgifterna, deras fortlöpande expansion.

Oligarkins klassintressen arbetar i samma riktning. Medan omfattande offentliga utgifter för utbildning och välfärd tenderar att undergräva dess privilegierade ställning, gäller motsatsen när det är fråga om militära utgifter. Orsaken är att militarisering gynnar alla de reaktionära och oförnuftiga krafterna i samhället och hindrar eller tar död på allt som är framåtsträvande och mänskligt. Blind respekt för överheten frambringas; fogliga och konformistiska attityder lärs ut och genomdrivs; oliktänkande behandlas som opatriotiskt eller till och med som förräderi. I en sådan atmosfär känner oligarkin att dess moraliska auktoritet och materiella ställning är säkra. Veblen förstod, mer än någon annan samhällsvetenskapsman, betydelsen av denna militarismens sociala funktion:

> Den största och mest lovande faktorn när det gäller kulturell disciplin – mest lovande som ett botemedel mot bildstormande påfund – över vilken affärslivets principer härskar är nationalism ... Affärsintressena nödvändiggör en aggressiv nationalism och affärsmän dirigerar den. En sådan politik är stridslysten lika väl som patriotisk. Det direkta kulturella värdet av en stridslysten affärspolitik är otvetydigt. Den ger upphov till en konservativ stämning hos folket. Under krigstid, och inom den militära organisationen vid alla tidpunkter, ligger de medborgerliga rättigheterna

[28] 1960 anställde 720 av landets största försvarsleverantörer 1.426 pensionerade officerare, av vilka 251 var före detta generaler och amiraler. Se Oliver Cox: *Capitalism and American Leadership*, New York 1962, s. 118.
[29] *New York Times*, 23 maj 1962.

> nere; och ju mera krig och rustningar, desto mera ligger de nere. Militär utbildning är en utbildning i ceremoniell rangordning, godtyckligt befäl och blind lydnad ... Ju mer konsekvent och ju mer vittomfattande denna utbildning är, desto mer effektivt kommer samhällets medlemmar att läras i underordnandets vana och bort från den ökande benägenheten att ringakta den personliga auktoriteten vilken är demokratins huvudsakliga svaghet. Detta gäller i första hand och mest avgörande, naturligtvis, soldaterna, men det gäller också fast i lägre grad resten av befolkningen. De lär sig att tänka i krigsbetonade termer av rangordning, auktoritet och underordnande och de blir allt mera fördragsamma inför inskränkningar av sina medborgerliga rättigheter ... Tillvänjning till en stridslysten, rovgirig livsordning är den kraftigaste disciplinära faktor som kan sättas in för att motverka den vulgarisering av det moderna livet som åstadkommits av den fredliga industrin och maskinprocessen och för att återupprätta den förfallande känslan för status och särskiljande dignitet. Krig, med dess betoning av underordning och herravälde och kravet på graderingar av dignitet och heder som är förbundna med den militära organisationen, har alltid visat sig vara en effektiv skola när det gäller barbariska tankemetoder.[30]

Dessa generaliseringar, som man får anta åtminstone delvis grundar sig på Veblens iakttagelser under det spansk-amerikanska kriget, har alltför övertygande bekräftats av händelserna under de senaste två årtiondena när det som president Eisenhower i sin genomträngande avskedshälsning kallade det militär-industriella komplexet steg till dominerande ställning i det amerikanska samhället. De medborgerliga rättigheterna låg verkligen nere och en avvikande uppfattning från den världsomfattande politiken av imperialism och anti-socialism identifierades med kommunism och följaktligen med förräderi mot nationen.

Det skulle vara vilseledande att ge intrycket av att enbart oligarkin har varit för den stadiga ökningen av militärutgifterna under dessa år. Om man förutsätter monopolkapitalismens beständighet, med dess bevisade oförmåga att utnyttja sina enorma produktiva möjligheter på ett förnuftigt sätt för fredliga och mänskliga ändamål, så måste man bestämma sig för huruvida man föredrar den massarbetslöshet och hopplöshet som karakteriserade Den stora depressionen eller den relativa arbetstrygghet och materiella välfärd som skapats av de stora militärbudgeterna under 1940- och 1950-talen. Eftersom de flesta amerikaner, inklusive arbetarna, fortfarande utan att ifrågasätta det förutsätter systemets beständighet, är det endast naturligt att de föredrar den situation som är mest fördelaktig för dem personligen och privat. Och som efterrationalisering har de godtagit anti-kommunismens officiella ideologi som förefaller att rättfärdiga en obegränsad expansion av det militära etablissemanget som nödvändigt för det nationella överlevandet.

Mot denna bakgrund är det lätt att förstå varför det har förekommit så litet politisk opposition under senare år mot de expanderande militärbudgetarna. I en kongress som normalt kännetecknas av häftig kamp mellan lobbies och påtryckningsgrupper framträder en majestätisk enhällighet så snart en begäran görs om ytterligare miljarder till de väpnade styrkorna, varvid kongressledamöterna tävlar med varandra om äran av att få föreslå de största ökningarna.

Folkets representanter fäster till och med i sin entusiasm endast liten uppmärksamhet vid det strikta militära förnuftet när det gäller hur pengarna spenderas. ‘Min egen erfarenhet i senaten,’ säger William Proxmire, demokratisk senator från Wisconsin, ‘har visat mig vår demokratis pinsamma oförmåga att motstå den inneboende kraften i överdrivet spenderande och slöseri som följer med vårt omfattande militära etablissemang.’ [31] Och han ger en åskådlig illustration, senatens reaktion på en kraftig maning från försvarsminister McNamara mot att ge ut mera på B-52- och B-58-bombplanen än presidenten redan hade begärt:

---

[30] Thorstein Veblen: *The Theory of Business Enterprise*, s. 391-393.
[31] ‘Spendthrifts for Defense’, *The Nation*, 25 augusti 1962, s. 63.

> Endast tre senatorer anslöt sig till mig i omröstningen om mitt tilläggsförslag som skulle ha undanröjt detta anslag. I senatsdebatten hade vi helt krossat argumenten för att ge ut mer än en halv miljard dollar på detta sätt. Och ändå avvisade omkring 95 procent av de senatorer som röstade den dagen helt den logiska linjen i fallet, de förkastade presidentens, försvarsministerns och dennes medhjälpares råd och röstade för anslagen. Dessa uppgick till mer än vad som gavs ut det året för medicinsk forskning av den federala regeringen; mer än vad som gavs ut på alla federala bostads-program; mer än de sammanlagda budgetarna för USA:s Skogsvårdsbyrå, Nationalparksbyrån och Fisk- och viltbyrån.[32]

Det är inte egendomligt att senator Proxmire drar slutsatsen att 'som en rationalisering för federala utgifter har det nationella försvaret få jämlikar. Program som inte alls skulle uppmärksammas av kongressen flyger lätt igenom om de anknyts till ett anslag för de väpnade styrkorna.' [33] Proxmires, som har ryktet om sig att vara en av de mera liberala medlemmarna i senaten, uppfattningar skulle kunna nedvärderas såsom sannolikt överdrivna. Detta kan dock knappast gälla för senator Richard B. Russell från Georgia, en konservativ sydstatare och ordförande i senatens försvarskommitté, och ofta beskriven som en av de mäktigaste personerna i kongressen. Här har vi senator Russell i en diskussion på senatsgolvet med senator Proxmire:

> Det finns någonting i förberedelser för förstörelse som gör att människor är mera oförsiktiga med att ge ut pengar än de skulle ha varit om det gällt uppbyggnad för konstruktiva syften. Varför det är så vet jag inte; men jag har, under en period i senaten på nästan trettio år, iakttagit att det ligger någonting i att köpa vapen med vilka man ska döda, förstöra, utradera städer och utplåna om-fattande transportsystem som förmår människor att inte räkna så noga på dollarkostnaden som de gör när det gäller riktiga bostäder och hälsovård för människor.[34]

En mera förödande förkastelsedom över en hel samhällsordning skulle vara svår att tänka ut. Inte heller är orsakerna, som vi har sett, så outrannsakliga som senator Russell tycks tro. Den välkände Harvardekonomen Sumner Slichter förklarade 1949 att det kalla kriget 'ökar efter-frågan på varor, hjälper till att upprätthålla en hög sysselsättningsnivå, påskyndar den tekniska processen och hjälper sålunda landet att höja sin levnadsstandard ...Så vi skulle kunna tacka ryssarna för att de hjälpt oss att få kapitalismen i Förenta staterna att fungera bättre än någonsin.' [35] Och några månader senare gav *U.S. News & World Report*, som ges ut av den ultrakonservative David Lawrence, uttryck för samma uppfattning med från öppenhjärtighet:

> Regeringsplanerare tror att de har funnit den magiska formeln för nästan ändlösa goda tider ... Det kalla kriget är katalysatorn. Kalla kriget är en automatisk injektionspump. Vrid på en kran och allmänheten ropar på mera utgifter för vapen. Vrid på en annan och ropen upphör. Det trumanska självförtroendet, självtillräckligheten, grundar sig på denna 'trumanformel'. *Trumaneran av goda tider*, säger man presidenten, kan fortsätta ett bra tag efter 1952 Kalla krigets krav är, om de utnyttjas till fullo, närmast obegränsade.

U. S. News & World Report sade fortfarande samma sak 1954. Efter nyheten att Förenta staterna hade sprängt världens första vätebomb kommenterade tidskriften: 'Vad vätebomben betyder för affärsvärlden. En lång period ... med stora order. Under åren framöver kommer den nya bombens följder att fortsätta att öka. Som en bedömare uttryckte det: "Vätebomben har sprängt depressionstänkandet ut genom fönstret."'

---

[32] ibid., s. 64.
[33] ibid.
[34] ibid., s. 65-66.
[35] Detta och de följande två citaten är tagna från Fred J. Cooks pamflett *Juggernaut: The Warfare State*, vilken först utkom som ett specialnummer av *The Nation*, 20 oktober 1961, s. 300.

Här har monopolkapitalismen slutligen till synes funnit svaret på ‘på vad’-frågan: på vad ska regeringen ge ut tillräckligt mycket för att förhindra att systemet sjunker ned i stagnationens träsk? På vapen, mera vapen och ännu mera vapen.

Och ändå har det på något sätt inte helt och hållet gått så. Det kalla kriget intensifierades; militärbudgeten återtog, efter att ha gått ner vid slutet av koreakriget, sin uppåtgående trend. Men ett slags krypande stagnation satte ändå in.[36]

Varför utvidgades inte militärbudgeten ytterligare? Om 50 miljarder dollar inte var tillräckligt, varför spenderade man då inte 60 miljarder dollar? Kongressen har, som vi vet, visat sig beredd att rösta för vilka militära anslag som än begärs av den, och mer ändå. Varför styrde inte presidenten in sina önskemål efter de krav som en blomstrande ekonomi ställer? Varför tillät man tillväxttakten att sacka efter, vinstmarginalerna att sjunka, arbetslösheten att stiga? Uppenbarligen är militärutgifternas storlek inte en fullkomligt fri variabel genom vars manipulation oligarkins ledare kan upprätthålla den rätta ångan i det ekonomiska lokomotivet. Också här är, förefaller det, hinder och motsättningar i verksamhet.

VIII

Begränsningar i vapenutgifternas effektivitet som ett instrument för ekonomisk kontroll härrör från arten av de nya vapen som skapats av den moderna vetenskapen och teknologin. Dessa begränsningar är av två slag, det ena ekonomiskt och det andra militärt.

Den ekonomiska begränsningen består, helt enkelt, i att den nya krigstekniken har minskat vapenutgifternas styrka som en stimulans för ekonomin.

Det är ett allmänt känt faktum att krigföringen mer och mer blir en sak för vetenskapen och teknologin, och mindre och mindre en fråga om massor av män och vapen. Raketer och robotar ersätter bombplan och gör jaktplan i stor utsträckning meningslösa; stora flottor av ytfartyg har blivit omoderna; massarméerna får lämna fältet för starkt specialiserade trupper som förfogar över en rad groteskt destruktiva vapen. Som en följd av dessa förändringar har det skett en skarp svängning av karaktären av de varor och tjänster som militärutgifterna täcker. En mycket större del än tidigare går till forskning och utveckling, ingenjörsteknik, övervakning och underhåll; en mycket mindre del än tidigare till det slag av masstillverkade produkter (artilleri, tanks, flygplan, lastbilar, jeepar, fartyg) som spelade en avgörande roll i två världskrig. Denna förändring i den militära efterfrågans sammansättning innebär att en given summa av militärutgifter sysselsätter mycket färre personer idag än den gjorde tidigare. Under dessa omständigheter kan till och med mycket stora ökningar av militärutgifterna, fastän enormt lönsamma för de stora företagen, får en förhållandevis liten effekt på investeringar och sysselsättning.[37] Med den militära efterfrågans nuvarande natur kan det vara fullständigt omöjligt att uppnå full sysselsättning endast genom ökningar i militärbudgeten: en flaskhals när det gäller de specialiserade vetenskapliga och ingenjörstekniska områdena skulle kunna visa sig bli ett oöverstigligt hinder för fortsatt expansion långt innan de ökade utgifternas indirekta effekter hade nått de arbetslösa stålarbetarna i Pittsburgh, kolgruvearbetarna i Kentucky och West Virginia, de outbildade i slummen och gettona i de stora städerna över hela landet. Ironiskt nog kan de stora militärutgifterna idag till och med väsentligt bidra till en ökning av arbetslösheten: mycket av den nya teknologi som är en

[36] Detta fenomen analyseras i nästa kapitel.

[37] ‘Militärbudgeten’, skriver den framstående utgivaren av *Scientific American*, ‘håller på att förlora sin styrka som ekonomiskt balsam. Den lyckas i allt mindre utsträckning dölja den underliggande omvandlingen av vårt ekonomiska system. Framsteg inom krigsteknologin, liksom inom alla andra grenar av teknologin, skär obevekligt ned lönelistan. Med miniatyriseringen av våldet i steget från atombomber till vätebomber, från bemannade flygplan till robotar, har rustningsutgifterna börjat ge en minskande ekonomisk stimulans.’ Gerard Piel: ‘Can Our Economy Stand Disarmament?’, *The Atlantic*, september 1962, s. 40.

biprodukt av den militära forskningen och det militära utvecklingsarbetet är också tillämpbar på den civila produktionen, där det är mycket sannolikt att den får till följd att produktiviteten ökar och efterfrågan på arbetskraft minskar.

Den andra begränsningen av användandet av vapenutgifter som en ekonomisk stimulans härrör från själva den militära situationens logik. Hopandet av moderna vapen för total förstörelse i en kapprustning mellan två jämnstarka makter saknar inte endast ett förnuftigt militärt syfte – det skulle kanske inte göra alltför mycket – men minskar i själva verket chanserna för att landet skulle kunna överleva ett krig i full skala. Det följer av detta att en fortsatt expansion av militärbudgeten är i den striktaste mening oförnuftig: det motsäger själva det syfte som det militära etablissemanget antas tjäna. Situationen har uttryckts väl i en artikel av Jerome B. Wiesner och Herbert F. York:

> Alltsedan kort efter andra världskriget har USA:s militärmakt stadigt ökat. Under hela denna period har USA:s nationella säkerhet snabbt och obevekligt minskat...
>
> Från Sovjets synpunkt är bilden liknande men mycket värre. Sovjetunionens militärmakt har stadigt ökat sedan landet blev en atommakt 1949. Sovjets nationella säkerhet har, emellertid, stadigt minskat...
>
> Båda sidorna i kapprustningen står sålunda inför dilemmat av ständigt ökande militär makt och stadigt minskande nationell säkerhet. *Det är vår övervägda yrkesmässiga bedömning att det inte finns någon teknisk lösning på detta dilemma.* Om stormakterna fortsätter att söka efter lösningar på vetenskapens och teknologins område enbart, så kommer resultaten endast att förvärra situationen. Kapprustningens klart förutsebara riktning är en ständig öppen spiral neråt mot utplåningen.[38]

Detta uttalandes betydelse består mindre av vad det uttrycker – andra har sagt ungefär detsamma många gånger – än av författarnas identitet. Wiesner var vetenskaplig huvudrådgivare hos Kennedyadministrationen och York innehade samma ställning under Eisenhower. Det faktum att de båda har satt sina namn under en artikel som otvetydigt uttalar att kapprustningen är självförstörande kan endast betyda att denna sanning nu har smälts och absorberats av ansvariga ledare för oligarkin i Förenta staterna och att dessa ledare är beredda att styra den allmänna opinionen så att den kan komma att förorda konkreta nedrustningsåtgärder.

Redan har några försiktiga steg tagits. Det partiella provstoppsavtalet är ett, fast dess betydelse i stor utsträckning är symbolisk. Viktigare är stabiliseringen av vapenutgifterna i johnsonadministrationens första budget, och auktoritativa talesmäns framställning av hoppet om att en nedskärning av vapenutgifterna med så mycket som 24 procent jämfört med 1964 års nivå skulle kunna bli möjlig till 1970. Med tanke på situationens tvingande logik som den framställs av Wiesner och York förefaller det finnas liten orsak att tvivla på det goda uppsåtet i dessa prognoser. De signalerar slutet på illusionen att evig blomstring kan säkras genom en obegränsad expansion av rustningsbudgeten.

De innebär emellertid inte mer än så. I synnerhet innebär de inte ‘att det kalla kriget håller på att ta slut, att den amerikanska monopolkapitalismen har beslutat att godta den fredliga samexistensen, att det kommer att bli någon minskning av intensiteten i den världsomfattande striden mot socialismen, eller att en verklig nedrustning nu är i sikte. De verkliga slagfälten mellan kapitalismen och socialismen har sedan åratal funnits i Asien, Afrika och Latinamerika – i Korea, Vietnam, Algeriet, Kuba, Kongo. Förenta staterna har varit direkt och militärt inblandat i de flesta av dessa strider och det finns varje skäl att tro att den amerikanska oligarkin tänker fortsätta att delta i sådana strider i allt större utsträckning i framtiden. Detta är

[38] Jerome B. Wiesner och Herbert F. York: ‘National Security and the Nuclear-Test Ban’, *Scientific American*, oktober 1964, s. 8.

den tydliga innebörden av det allt starkare understrykandet inom det amerikanska militära etablissemanget av konventionella vapen, av uppbyggandet av ‘kontraupprors-’ och ‘special’styrkor, på det slags militär planering och användande av trupper och materiel som särskilt påpekades i citatet av Cyrus Sulzberger på sidan 181-182.

Dessa aktiviteter kommer att fortsätta och kommer att tillväxa. De kommer otvivelaktigt att leda till en lång rad katastrofer, kriser och konfrontationer – av ett slag vilket vi redan blivit alltför vana vid. Vad som inte förefaller troligt är att de kan ge någon ersättning till kapprustningen som objekt för militära utgifter. Den ödesdigra frågan ‘på vad?’ på vilken monopolkapitalismen inte kan finna något svar på de civila utgifternas område har på ett omstörtande sätt krupit in i det militära etablissemanget självt. Av alla de nuvarande tecknen kan man inte finna några svar heller.

8. Till monopolkapitalismens historia

I

'Det är inte nog', skriver Celso Furtado, 'att sätta upp en abstrakt modell och ge en förklaring av hur den fungerar. Det är precis lika viktigt att visa hur mycket en sådan modell kan förklara när den tillämpas på historiska realiteter.' [1] Enligt vår modell skapar monopolets tillväxt en stark tendens till ökning av överskottet utan att samtidigt tillhandahålla tillräckliga mekanismer för absorption av överskottet. Men överskott som inte absorberas är också överskott som inte produceras: det är blott potentiellt överskott och det lämnar sina statistiska spår inte i siffrorna om vinster och investeringar utan i stället i de uppgifter som gäller arbetslöshet och outnyttjad produktionskapacitet. Om vi, vilket de flesta ekonomer och historiker tycks vara överens om, kan datera monopolens tillväxt från approximativt slutet på inbördeskriget så borde vi vara i stånd att visa vår modells effektivitet när det gäller att förklara det gångna århundradets ekonomiska historia.

När det gäller analysen av samhället är det inte troligt att ens en mycket bra teori kan finna direkt och uppenbar bekräftelse i de historiska källorna. De krafter och tendenser den urskiljer arbetar inte i ett vakuum och de kan för kortare eller längre perioder upphävas eller motverkas av andra krafter och tendenser som inte omfattas av teorin. Ingen antar, till exempel, att ett flygplans flykt vederlägger gravitationslagen. Men det är väsentligt att de motverkande krafterna också identifieras och att händelsernas verkliga förlopp kan visas vara ett logiskt och följdriktigt resultat av krafters och motkrafters växelverkan. Vi kan inte helt enkelt säga att de krafter som omfattas av teorin är i verksamhet men negeras av ospecificerade motkrafter: detta skulle vara att erkänna teorins tomhet och värdelöshet.

II

Om det växande monopolets depressiva följder hade fått verka obehindrade så skulle Förenta staternas ekonomi ha gått in i en stagnationsperiod långt innan artonhundratalets slut, och det är knappast sannolikt att kapitalismen skulle ha kunnat överleva första hälften av nittonhundratalet. Vad var det då för mäktiga yttre drivkrafter som upphävde dessa depressiva följder och satte ekonomin i stånd till att växa ganska snabbt under artonhundratalets senare årtionden och, med betydande avbrott, under de första två tredjedelarna av nittonhundratalet?[2] Enligt vår uppfattning är de av två slag vilka vi klassificerar som 1) epokgörande innovationer och 2) krig och deras efterverkningar.

1. Vi kallar de innovationer 'epokgörande' som skakar om hela det ekonomiska mönstret och följaktligen skapar omfattande investeringsbehov förutom det kapital som de själva absorberar direkt. Det är tydligt att för att en innovation ska förtjäna denna beteckning så måste den på ett djupgående sätt beröra såväl lokaliseringen av den ekonomiska aktiviteten som sammansättningen av produktionen. Medan det finns utrymme för diskussion – och behov av studier – rörande innovationernas betydelse i kapitalismens historia, så skulle vi vilja hävda att endast tre sådana verkligen går igenom 'epokgörande'-testen: ångmaskinen, järnvägarna och bilen. Var och en åstadkom en radikal förändring av den ekonomiska geografin med åtföljande inre förflyttningar och uppbyggandet av hela nya samhällen; och en av dem krävde eller möjliggjorde framställningen av en mängd nya varor och tjänster; var och en av dem utvidgade direkt eller indirekt marknaden för en hel rad industriella produkter.

---

[1] Celso Furtado: *Development and Underdevelopment*, Berkeley och Los Angeles 1964, s. 1.

[2] Genom att kalla dessa drivkrafter 'yttre' vill vi inte antyda att de är yttre i någon grundläggande mening, utan endast att de är yttre i förhållande till den verklighetsaspekt som vi försökt omfatta i vår teoretiska modell. Sett utifrån vår analys förblir de yttre, eftersom vi inte försöker förklara deras orsaker, utan endast uppmärksammar deras effekter.

Det verkar klart att både ångmaskinen och bilen skapade investeringstillfällen för mycket mera kapital än de själva absorberade. Den industri som tillverkade ångmaskiner blev aldrig en stor del av ekonomin som helhet, men utan ångmaskinen hade den stora omdaning av det ekonomiska livet som vi kallar den industriella revolutionen varit omöjlig. En mycket stor del av kapitalinvesteringarna under det sena sjuttonhundratalet och det tidiga artonhundratalet kan därför tillskrivas ångmaskinen. Bilindustrin hade också en mycket större indirekt än direkt inverkan på efterfrågan på kapital. Förortsuppbyggnadsprocessen, med allt det bostads-, kommersiella och vägbyggande som följde med den, har hela vägen drivits på av bilen. Oljeindustrin, med större kapitalinvesteringar än någon annan amerikansk industri, är till stor del en skapelse av bilen; och åtskilliga andra större industrier (gummi, glas) är på ett liknande sätt beroende. Många 'serviceindustrier' har också växt upp i bilens kölvatten, såsom bensinstationer och reparationsverkstäder, motell och rekreationsorter. Det är tydligt att de kapitalmängder som absorberats av alla dessa utlopp med många gånger överträffar investeringarna i själva bilindustrin.

Järnvägen upptar emellertid en unik plats i kapitalismens historia. Under andra hälften av artonhundratalet och nittonhundratalets första år, absorberade uppbyggnaden av järnvägsnätet direkt enorma kapitalmängder. Officiella uppgifter om tillväxten av tillgångar från årtionde till årtionde ger vid handen att investeringar i järnvägar från 1850 till 1900 överträffade investeringarna i hela tillverkningsindustrin tillsammans; och detta intryck bekräftas av Kuznets' [3] senaste beräkningar. Mellan 1880 och 1900 var procentfördelningen för den privata nettokapitalbildningen mellan Kuznets' fyra huvudsektorer som följer:

jordbruk	12,0
gruvbrytning	6,5
tillverkningsindustri	31,4
reglerad industri	50,1
totalt	100,0

Kuznets tillhandahåller ingen separat uppskattning för järnvägarna men eftersom de hela tiden var den största av de 'reglerade industrierna' så kan vi lugnt säga att under artonhundratalets två sista årtionden, den period under vilken monopoliseringsprocessen verkligen tog fart, så ägde någonting mellan 40 och 50 procent av den privata kapitalbildningen rum inom järnvägarna. Denna koncentration av investeringar inom en bransch har utan tvekan inget motstycke vid någon tid varken före eller senare. Om vi lägger till järnvägarnas indirekta följder för den ekonomiska aktiviteten och följaktligen för kapitalinvesteringarna – otvivelaktigt jämförbara i räckvidd och storlek med ångmaskinens och bilens följder – så kan vi se att denna enda innovation bokstavligen dominerade ett halvt århundrade av kapitalistisk utveckling.[4]

Andra innovationer vid sidan av dessa tre har naturligtvis haft vittgående ekonomiska effekter, men vi anser att ingen i förhållande till det problem vi behandlar – överskottsabsorptionens tillräcklighet – kommer ens i närheten av lika stor betydelse. Elektriciteten skulle troligen vara den viktigaste medtävlaren, men de investeringar som kan tillskrivas den har utan tvivel varit mycket mindre än när det gäller järnvägen och bilen, med var och en av vilka den sammanfaller i tiden. Elektricitet är en effektivare och mer flexibel kraftform än ånga, men leveranskostnadernas mönster är likartat. Härav följer den avgörande skillnaden att

[3] Simon Kuznets: *Capital in the American Economy: Its Formation and Financing*, Princeton 1961, s. 198.
[4] Även i andra avseenden spelade järnvägarna en avgörande roll i den kapitalistiska utvecklingen. Det var i synnerhet här som det monopolkapitalistiska systemets typiska företagsenhet, jätteföretaget, fick sin karaktäristiska utformning.

elektriciteten inte, som järnvägarna och bilen, satte igång radikala och växande förändringar i den ekonomiska geografin. Genom åren har elektriciteten utan tvivel nödvändiggjort investeringar av stora kapitalmängder i centrala kraftstationer och i denna utsträckning skapat nya utlopp. Men i en av sina mest betydande användningar, som belysningskälla, tog elektriciteten gasens plats vilken, om den hade växt i takt med befolkning och inkomst, skulle ha krävt en betydande kontinuerlig ström av investeringar. Allt som allt förefaller det som om till och med ett så viktigt teknologiskt genombrott som elektriciteten måste ha haft förhållandevis obetydliga följder för överskottsabsorptionens process; och, som vi hävdade i kapitel 4, så är det till och med ännu troligare att detta är fallet med de typer av innovationer som kommer ut från våra vetenskapliga och industriella laboratorier idag. I förhållande till överskottsabsorptionens process – fast inte nödvändigtvis i förhållande till sådana andra frågor som den potentiella ökningen av levnadsstandarden eller arbetets stigande produktivitet – är vad som gör en innovation särskilt betydande den utsträckning i vilken den bryter upp hela det ekonomiska livets mönster. Och i detta avseende står ångmaskinen, järnvägen och bilen i en klass för sig.

2. Före första världskriget kunde ekonomernas vana att behandla krig som blotta störningar utan särskild betydelse för historiska trender mycket väl ha varit i stor utsträckning berättigad. När allt kommer omkring var de krig som berörde de kapitalistiska huvudländerna under större delen av artonhundratalet (efter napoleonkrigen) ganska få till antalet och, med det amerikanska inbördeskriget som enda undantag, ganska kortvariga och hade förhållandevis liten ekonomisk inverkan. Det är fullt tänkbart att kapitalismens ekonomiska historia under denna period inte skulle ha varit i hög grad annorlunda om dessa krig aldrig hade ägt rum. (Det är sant att detta inte kan sägas om kolonialkrigen, men deras betydelse bestod inte i deras omedelbara ekonomiska inverkan utan i de imperier som blev deras resultat. I det sammanhanget är det därför mera korrekt att tala om imperialismens ekonomiska betydelse än om krigens.)

Erfarenheten har under nittonhundratalet på ett egendomligt sätt varit den exakt motsatta till artonhundratalets. Det senare började med ett och ett halvt årtionde av krig, efter vilka den fredliga utvecklingen dominerade. Nittonhundratalet började med ett halvt årtionde ‘av (relativ) fred, varefter hela världen fortlöpande har stått under inflytande av förhärjande krig eller deras efterverkningar. Att behandla nittonhundratalets historia som om krig var enbart störningar i en annars fredligt bestämd händelseutveckling skulle uppenbarligen vara att bortse från krafter som spelade en väsentlig roll i formandet av verklighetens konturer. Ingen som är vid sina sinnens fulla bruk skulle hävda att nittonhundratalets historia i frånvaron av krig skulle ha varit vad den verkligen har varit. Följaktligen måste vi föra in krigen i vårt förklaringsschema, och det har vi för avsikt att göra genom att ta med dem som viktiga yttre drivkrafter, vid sidan av de epokgörande innovationerna.

När det gäller deras ekonomiska följdverkningar måste krigen delas upp i två faser, stridsfasen och efterverkningsfasen. Båda innebär en rubbning ‘av ekonomin, desto mera radikal ju mer totalt kriget är och ju längre det varar. Det är av denna orsak som stora krig som de 1914-1918 och 1939-1945 ekonomiskt liknar epokgörande innovationer.

Under krigsfasen skjuter den militära efterfrågan naturligtvis i höjden, resurser flyttas över till de sektorer inom ekonomin som betjänar den, och den civila efterfrågan inskränks genom någon kombination av prishöjningar och ransonering. När det gäller varaktiga varor för civilt bruk (både kapital- och konsumtionsvaror) kan produktionen till och med avbrytas helt, varvid fler ‘tjänster’ pressas ur det befintliga beståndet (fler skift, bildande av gemensamma vagnparker, ökande trångboddhet, behållande av utrustning i användning efter det att den normalt skulle ha skrotats, etc.). Befintliga anläggningar omformas till krigsproduktion och de flesta nya investeringar kanaliseras på liknande sätt. Bostadsbyggandet minskas till vad som behövs för arbetare i krigsproduktionen och militär personal. Kort sagt, den totala produk-

tionen ökar inte bara intill de gränser som sätts av tillgängliga resurser utan hela det ekonomiska livets mönster förändras drastiskt.

Så förberedes scenen för efterverkningsfasen. Det ligger i sakens natur att krigstidsmönstret är tillfälligt och att en återgång till något som liknar de förutvarande förhållandena måste följa på fientligheternas upphörande. Denna återgång innebär emellertid mera än enbart att vända om samma väg. Under stridsfasen har det befintliga beståndet av civilt kapital och varaktiga konsumtionsvaror använts med större än normal intensitet, nyinvesteringar är av obetydlig storlek och till och med ersättandet av utslitna enheter är i stor utsträckning avbruten. Bortsett från militära förnödenheter och förmågan att framställa dem, tenderar samhällets reproducerbara rikedom att minska medan befolkningstillväxten understryker den därav följande knappheten och bristen. Detta är ursprunget till den vidsträckta uppdämda efterfrågan som förekommer vid slutet av stora krig. I en begränsad utsträckning kan denna uppdämda efterfrågan mötas genom omformning av krigsfabriker till civil användning men mycket av de föregående investeringarna i krigsmaterielproduktionen är för specialiserade eller fel lokaliserade för civilt bruk och måste skrotas ned. På detta sätt skapas investeringstillfällen som kan suga upp stora mängder överskott under åtskilliga år framåt.

Denna skiss av strids- och efterverkningsfaserna kunde naturligtvis utvidgas och utarbetas mer i detalj. De särskilda effekterna av olika åtgärder med avseende på skattepolitik, penningpolitik, priskontroll, ransonering, etc. kunde analyseras; karaktären av övergången mellan de båda faserna kunde undersökas; de tilläggseffekter som förstörelse i stridszoner har kunde fastställas; och så vidare. Men för vårt syfte, som helt enkelt är att redovisa den historiska processens allmänna grunddrag, är det tillräckligt att veta att de båda faserna förekommer och att var och en av dem under en tid utövar ett avgörande inflytande på absorptionen av överskott – den ena genom militärmaskinens väldiga efterfrågan, och den andra genom den uppdämda civila efterfrågan som skapats under stridsfasen.

Den fråga som vi nu söker ett svar på kan formuleras så: Monopolkapitalismens tendens att ge upphov till mera överskott än den kan absorbera kan neutraliseras eller till och med övervinnas av viktiga yttre drivkrafter men kommer att göra sig märkbar på karakteristiska sätt närhelst dessa drivkrafter försvagas eller försvinner. Framväxten av monopol kan dateras från omkring 1870 och har fortsatt, fast i ojämn takt, alltsedan dess.[5] Vi kan därför anta att tendensen att skapa för stort överskott har varit i verksamhet i ungefär åtta eller nio årtionden och att dess styrka hela tiden har ökat. I vilken utsträckning har den upphävts av viktiga yttre drivkrafter och i vilken utsträckning har den kommit upp till ytan och dominerat händelseutvecklingen?

[5] Det finns en ansenlig mängd litteratur som förnekar detta, mycket av den inspirerad av M. A. Adelmans avhandling ‘The Measurement of Industrial Concentration’, *Review of Economics and Statistics*, november 1951. Vad som kan vara sant är att det varit lite förändring av genomsnittskoncentrationen inom industrin, definierad som den andel av marknaden som kontrolleras av de fyra (eller åtta) största säljarna. Detta är emellertid en dålig indikator på monopolistisk makt. För det första bortser man helt från inlärningsprocessen, vars betydelse vi betonade i kapitel 2: fyra bolag som dominerar en marknad i dag vet hur de ska bära sig åt för att mycket effektivare maximera sina vinster än fyra bolag gjorde som dominerade samma marknad år 1900. Och för det andra är denna koncentrationsnivå tillämplig bara på individuella marknader och ger därför ingen ledtråd till den utsträckning i vilken det typiska jätteföretaget har brett ut sig för att bli en dominerande faktor på många marknader. För att illustrera detta kan vi anta en ekonomi som omfattar fyra industrier som var och en innehåller fyra säljare. Under den första perioden finns totalt sexton storföretag, fyra för varje marknad. Under den andra perioden, efter en rad fusioner, finns det fyra säljare på varje marknad, men bara fyra storföretag tillsammans: vart och ett är nu representerat på alla fyra marknaderna. Att detta innebär en stor ökning av monopolens makt, trots stabiliteten av den industriella koncentrationsnivån, tycks vara uppenbart. Vi behöver bara tillägga att denna koncentration har ökat. 1964 omvittnade Gardiner C. Means inför ett senatsutskott att de hundra största fabriksföretagen kontrollerade 58 procent av den mark, byggnader och utrustning som användes inom tillverkningsindustrin 1962, jämfört med 44 procent 1929.

Till att börja med så finns det inga bevis för att överskottsabsorptionen höll på att bli något svårare problem före år 1900. Det finns inga tillförlitliga uppgifter om arbetslöshet eller vinstfaktorer, men graden av kapitalackumulation var, enligt Kuznets, högre under 1880- och 1890-talen än under 1870- talet.[6] Varför visade den stormiga monopoliseringsvågen under denna period sig inte i tilltagande svårigheter att absorbera överskott?

Svaret är, förefaller det oss, klart. Detta var järnvägarnas epok, vilka sög upp nära hälften av alla privata investeringar under de sista två årtiondena av artonhundratalet och skapade utlopp för ytterligare en stor mängd sådana. Att tendensen till överdrivet överskottsskapande skulle hållas nere av järnvägsbyggandet förefaller fullt rimligt.

Men detta reser ytterligare en fråga: till när ska vi datera slutet på järnvägsepoken? Här kan vanan att tala i termer av årtionden och århundraden, även om den ofta är bekväm, leda oss in i besvärligheter. Det skulle vara fint om vi kunde begränsa uppmärksamheten till genomsnitt för årtionden och sätta slutet på järnvägsepoken till år 1900. Undersökning av årsuppgifter pekar emellertid klart på en annorlunda slutsats: det förekom utan tvekan en markerad avmattning i järnvägsinvesteringarna under 1890-talet, särskilt under den långa depressionen från 1892 till 1896, men en stark återuppgång inträffade omkring sekelskiftet. Den verkliga vändpunkten kommer med 1907 års kris vilken påskyndade en kraftig nedgång i järnvägsinvesteringarna efter vilken de stannade permanent på en mycket lägre nivå. Tabell 8 jämför perioderna 1900-1907 och 1908-1915 med avseende på tillväxten av de mest betydande typerna av järnvägskapital.

Tabell 8. Tillväxt av järnvägskapital: årsgenomsnitt (tusentals enheter)

	1900-1907	1908-1915	procentuell förändring
Antal miles av lagd räls[a)]	5,1	2,8	–45,1
Antal nya lokomotiv[b)]	2,3	1,4	–40,5
Antal nya godsvagnar[b)]	87,0	43,8	–49,4

[a)] kalenderår
[b)] år som slutar 30 juni

Källa: Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957, 2:a tryckningen, Washington 1961, sidorna 428-430.

Det kan också vara legitimt att anta, fast vi inte känner till något sätt att bevisa det statistiskt, att den ekonomiska geografins nya mönster och nationalproduktens nya sammansättning vilka järnvägen åstadkom hade stabiliserats ganska väl 1907. Den stora omskakning som började till och med före inbördeskriget var, med andra ord, i stor utsträckning över. Om vi har rätt i detta så var det 1907 som den största yttre drivkraften i kapitalismens historia förlorade sin väldiga kraft.

Här har vi ett idealiskt tillfälle att pröva vår teori. Den energi som hade tillhandahållits av en epokgörande innovation hade upphört. Nästa epokgörande innovation, bilen, höll just på att framträda på den ekonomiska scenen och hade tills vidare utövat litet eller inget inflytande på ekonomin som helhet. Det var ännu större delen av ett årtionde kvar innan Förenta staterna skulle komma att bli inblandat i ett större krig. Om teorin stämmer så borde det finnas påtagliga tecken på stagnation under perioden 1907-1915.

---

[6] Kuznets' siffror för den årliga procentsatsen i tillväxten av reproducerbart överflöd för de tre årtiondena är följande: 186979, 4,1; 1879-89, 4,9; 1889-99, 4,9. Simon Kuznets: *National Product Since 1869*, New York 1941, tabell IV (s. 228). Med utgångspunkt från dessa siffror har Steindl uppskattat privatföretagens kapitaltillväxt till att ha varit: 1869-79, 3,9 %; 1879-89, 4,9 %; 1889-99, 4,5 %. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, s. 160.

Och utan tvekan finns de där, fast senare tiders ekonomer tycks ha ignorerat dem. I den ‘stora diskussion’ om stagnation som ägde rum under 1930-talet, kan vi inte påminna oss att vi har stött på någon analys av perioden 1907-1915. Detta är på ett sätt förvånande, eftersom ‘stagnationisters’ som Hansen och Steindl argumentering skulle ha kunnat vinna mycket stöd om de hade kunnat peka på symptom på stagnation före första världskriget.[7] Och motargumentet, kraftigt understruket ‘av Schumpeter, att en depression, till och med en som var så svår som den på 1930-talet, inte bevisar något om långtidstrender, skulle ha varit besvarat på förhand på ett verkningsfullt sätt.[8]

Bevisen för stagnation under åren 1907-1915 är av flera slag och ett mera detaljerat studium av perioden skulle otvivelaktigt ge upphov till ännu fler. Det som följer ska inte fattas som något mer än ett förspel till en fullständig analys.

För det första visar de uppgifter om konjunkturcykelns tidsfaser som samlats in av National Bureau of Economic Research en slående förändring i cykelns mönster efter 1907. Detta framgår av tabell 9 som hänför sig till sju fullständiga cykler som sammanräknats av byrån från 1890 till 1914.

Tabell 9. Konjunkturcyklernas mönster 1890-1914

	Fullständiga cykler						Längd i månader	
Cykelns nummer	Bottenläge		Toppläge		Bottenläge		Expansion	Nedgång
1	maj	1891	jan.	1893	juni	1894	20	17
2	juni	1894	dec.	1895	juni	1897	18	18
3	juni	1897	juni	1899	dec.	1900	24	18
4	dec.	1900	sept.	1902	aug.	1904	21	23
5	aug.	1904	maj	1907	juni	1908	33	13
	Genomsnitt för cyklerna 1-5:						23,2	17,8
6	juni	1908	jan.	1910	jan.	1912	19	24
7	jan.	1912	jan.	1913	dec.	1914	12	23
	Genomsnitt för cyklerna 6-7:						15,5	23,5

Källa: R. A. Gordon, *Business Fluctuations*, New York 1952, sid. 216.

När det gäller de första fem cyklerna är expansionsperioderna längre än eller ungefär lika långa som nedgångsperioderna, medan motsatsen gäller för de sista två cyklerna. Genomsnittslängden för respektive expansions- och nedgångsperioder kastas approximativt om: för de första fem cyklerna är den genomsnittliga expansionsperioden 23,2 månader, den genomsnittliga nedgångsperioden 17,8 månader; för de sista två är den genomsnittliga expansionsperioden 15,5 månader, den genomsnittliga nedgångsperioden 23,5 månader.

Thorps välkända *Business Annals* berättar en liknande historia. Av de arton åren från 1890 till och med 1907 ger Thorp betyget ‘högkonjunktur’ utan inskränkning åt sex, och fem ytterligare får detta betyg med någon inskränkning. Av de sju åren från 1908 till och med 1914 får inget det oinskränkta betyget ‘högkonjunktur’, och bara tre får det med inskränkning.[9] Det är intressant att Schumpeter explicit åberopade detta material från Thorps *Annals*, om vars korrekthet och användbarhet han hade höga tankar, och hävdade att det väl

[7] Hansens stagnationistiska uppfattning finns återgiven i två volymen samlade essäer och tidskrifter: *Full Recovery or Stagnation?*, London 1938, och *Fiscal Policy and Business Cycles*, London 1941; Steindls i hans *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Oxford 1952.
[8] J. A. Schumpeter: *Business Cycles*, London 1939, volym 2, s. 1036.
[9] W. L. Thorp: *Business Annals*, New York 1926, s. 136-142.

uttryckte skillnaden mellan två 'underperioder' som han studerade, 1898-1907 och 1909-1914. Ändå förvisade han allt detta till en fotnot och det avsnitt i texten som beskriver perioden är avfattat i helt andra termer, med liten märkbar anknytning till Thorps betygsättning.[10] Detta är lätt att förstå eftersom åren 1898-1914 i Schumpeters konjunkturhistoriska schema antas svara mot den uppåtgående fasen av en lång cykel,[11] och bevis för att åren 1908-1914 i verkligheten var en period av stagnation i utveckling var inte vad han mest önskade understryka.

För det andra, så börjar den mest detaljerade undersökning som hittills gjorts av den konjunkturcykel som omedelbart föregick första världskriget med ett erkännande av de särskilda kännetecknen hos perioden 1907-1914 och tar så itu med att förklara dem.[12] Vi citerar här ur förordet:

> Denna undersökning söker bestämma de orsaker som ledde till depressionerna 1910-1911 och 1913 i Förenta staterna. Varje sådan undersökning innefattar också en diskussion av det förtidiga uppdykandet av dessa depressioner i förhållande till det ekonomiska läget utomlands. Man bör komma ihåg att efter det att uppgången 1909 kommit en bit på väg, och en förhoppningsfull välståndsera förebådades, så fortsatte affärerna i Tyskland, England och Frankrike att oavbrutet expandera – i dessa länder inträffade endast en mycket mild reaktion på grund av dåliga skördar – under det att Förenta staterna drabbades av den oväntade depressionen 1910-1911.
>
> Man bör också komma ihåg att när 1913 års depression inträffade i Förenta staterna så närmade sig de allmänna konjunkturerna avslutandet av en högkonjunktur, men att, medan ekonomierna i Europa fortfarande blomstrade, sjönk vårt land trots detta ner i ett depressionstillstånd.

Schluters 'förklaring' av dessa fakta, i termer av inflexibiliteten hos Förenta staternas bank- och kreditmaskineri, kommer aldrig ens i närheten av det verkliga problemet med otillräcklig efterfrågan, men hans faktuella upptäckter blir inte mindre betydande för den skull.

Författarna till allmänna ekonomisk-historiska verk har tenderat att behandla perioden 1907-1914 på liknande sätt, fast detta inte ökar beviskraften mycket, eftersom det är sannolikt att de har använt Thorps Annals och Schluters monografi flitigt som källor. Ett exempel är Faulkners välsedda historia över den period som föregick Förenta staternas inträde i kriget:

> Uppsvinget 1909 var kortvarigt. Det följdes av en depression 1910-1911, ett andra uppsving 1912 och ett återfall 1913. Störningen år 1907 hade visat sig mer genomgripande än man hade väntat. Från detta år och fram till dess att Förenta staterna fick känna inverkan av krigskonjunkturen 1915, präglades den amerikanska ekonomiska historien i stor utsträckning av kortvariga uppgångar och recessioner.[13]

Här är den förklaring som erbjuds för denna svaga ekonomiska prestation, att störningen år 1907 hade varit 'mer genomgripande än man hade väntat', rena undvikandet av frågeställningen. Men Faulkners medvetenhet om att de ekonomiska prestationerna under åren 1907-1914 verkligen var dåliga kan tas som ett uttryck för en allmänt erkänd kunskap bland ekonomiska historiker.

Vi har spart till sist vad som förefaller oss vara det bästa beviset för tilltagande stagnation under åren 1907-1914. Av orsaker som är välkända för läsaren så är arbetslöshet och underutnyttjande av produktionskapacitet de säkraste tecknen på otillräcklig absorption av

---

[10] J. A. Schumpeter: *Business Cycles*, volym 1, s. 427.

[11] Av Schumpeter kallad 'Kondratieffs cykel' efter den ryske ekonom som först gjorde anspråk på att ha upptäckt en cykel på ungefär femtio års varaktighet under kapitalismens adertonhundratals- och tidiga nittonhundratalshistoria. Bevisen för denna cykels existens har alltid synts oss svaga och föga övertygande, och Schumpeters tvetydiga behandling av perioden 1908-1914 gör ingenting för att motverka detta intryck.

[12] W. C. Schluter: *The Pre-War Business Cycle*, 1907 to 1914, New York 1923.

[13] H. U. Faulkner: *The Decline of Laissez Faire*, 1879-1917.

överskott. Inga uppgifter om sysslolös kapacitet finns för perioden före första världskriget, men en användbar serie över arbetslöshet som går tillbaka till 1900 är tillgänglig.[14] Med 'användbar' menar vi inte att serien ger en korrekt bild av den absoluta mängden arbetslöshet vid Varje given tidpunkt eller under en rad av år. Enligt vår uppfattning underskattar dagens officiella metoder för beräkning av arbetslöshet allvarligt den faktiska storleken av denna; och eftersom uppskattningarna för tidigare år har gjorts på en så jämförbar grundval som möjligt, så måste de också i denna utsträckning underskatta arbetslösheten.[15] Men detta omintetgör inte deras användbarhet när det gäller att jämföra ett år med ett annat eller en period med en annan. Och eftersom det är trender och fluktuationer hos arbetslösheten snarare än den absoluta nivån som intresserar oss här, så tror vi att siffrorna kan användas med rimligt förtroende. Tabell 10 ger serien från 1900 till 1963 och Diagram 3 presenterar samma data i grafisk form. Vi ska snart få tillfälle att kommentera de senare åren.

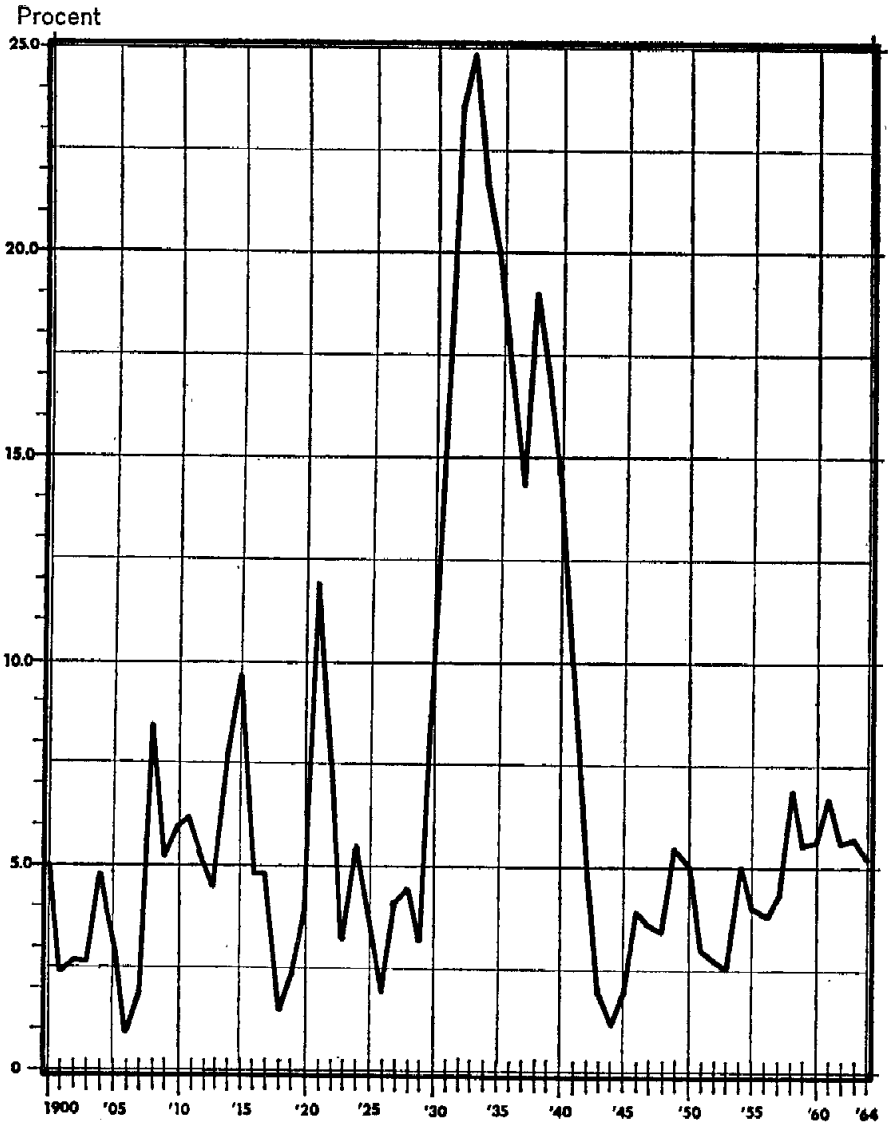

Diagram 3. *Arbetslöshet 1900-1963*

[14] *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, s. 73. För källor och förklaring, se noterna till serie D 4647 på sidan 68.
[15] Se Philip Eden: 'For More Adequate Measurement of Unemployment', *Currant Economic Comment* (Bureau of Economic and Business Research, University of Illinois), november 1959.

Diagrammet visar särskilt klart det skarpa brottet mellan 1907 och 1908. Bortsett från det ganska speciella fallet 1920-1921 så är detta den största ökningen under något år före den stora depressionen och den är något större än den genomsnittliga årliga ökningen under perioden 1929-1932. Det som skiljer 1907-1908 från 1920-1921 och får det att likna 1929 och åren därefter är att kurvan, efter den kraftiga ökningen, inte snabbt återvänder till den tidigare nivån utan blir kvar på en mycket högre under ett antal år. Genomsnittsprocenten för åren 1900-1907 är 2,9 procent; för åren 1908-1915 är den 6,6 procent. Vad mera är, från 1900 till och med 1907 når den aldrig upp till 5 procent; medan den från 1908 till och med 1915 endast en gång går ner under 5 procent. Slutligen, medan ekonomin gick in i vad som visade varje tecken på att vara en allvarlig depression, så steg arbetslösheten till 8 procent 1914 och till nästan 10 procent 1915.

Tabell 10. Arbetslöshet 1900-1963 (I procent av den civila arbetsstyrkan)

1900	5,0	1916	4,8	1932	23,6	1948	3,4
1901	2,4	1917	4,8	1933	24,9	1949	5,5
1902	2,7	1918	1,4	1934	21,7	1950	5,0
1903	2,6	1919	2,3	1935	20,1	1951	3,0
1904	4,8	1920	4,0	1936	16,9	1952	2,7
1905	3,1	1921	11,9	1937	14,3	1953	2,5
1906	0,8	1922	7,6	1938	19,0	1954	5,0
1907	1,8	1923	3,2	1939	17,2	1955	4,0
1908	8,5	1924	5,5	1940	14,6	1956	3,8
1909	5,2	1925	4,0	1941	9,9	1957	4,3
1910	5,9	1926	1,9	1942	4,7	1958	6,8
1911	6,2	1927	4,1	1943	1,9	1959	5,5
1912	5,2	1928	4,4	1944	1,2	1960	5,6
1913	4,4	1929	3,2	1945	1,9	1961	6,7
1914	8,0	1930	8,7	1946	3,9	1962	5,6
1915	9,7	1931	15,9	1947	3,6	1963	5,7

Källa: för 1900-1957: *Historical Statistics of the United States*, sid. 73; för 1958-1963: Council of Economic Advisers, Economic Indicators, för ifrågavarande år.

Allt detta utgör starka bevis för att åren efter 1907 kännetecknades av stigande svårigheter att absorbera överskottet och av det slag av ‘krypande stagnation’ som vi blivit så vana vid under det sena 1950-talet och det tidiga 1960-talet. Om det kan finnas någon annan tolkning av dessa fakta är vi naturligtvis beredda att bedöma den för vad den är värd. Men innan vi känner till den ska vi känna oss berättigade att dra slutsatsen att om första världskriget inte hade inträffat så skulle årtiondet 1910-1920 ha intagit sin plats i Förenta staternas historia som ett sällsynt depressionsbetonat sådant. Vi hävdar inte att den stora depressionen skulle ha inträffat ett och ett halvt årtionde tidigare. 1915 var bilens era redan en bit på väg och den stora förändring av levnadsmönster och konsumtionsvanor som den förde med sig skulle troligen ha givit upphov till en högkonjunktur också om kriget aldrig hade kommit. Men före det skulle landet mycket väl ha kunnat få lära sig läxan om hur djupgående och genomträngande de depressiva krafterna inom den monopolkapitalistiska ekonomin är; och förvisso skulle den stora depressionen, när den väl kom, inte ha blivit en så chockartad överraskning.

III

Men kriget kom – i rätta ögonblicket; och bilden förändrades från stagnation till högkonjunktur. Efter vapenvilan i november 1918 kom en kort och lätt ‘omställningskris’ som under

våren 1919 gav sig för efterverkningshögkonjunkturen. Priserna hade redan stigit kraftigt under kriget och den första fasen av efterverkningskonjunkturen utvecklade sig snabbt till en spekulationsmani. Bubblan brast 1922, då grossistpriserna sjunkit från 154,4 1921 till 97,6 1922 (1926=100). Men den åtföljande depressionen var lika kort som den var skarp: efterverkningskonjunkturen avbröts bara, den förstördes inte. Särskilt var den uppdämda efterfrågan på bostäder och andra typer av byggnation fortfarande stark och den var ett av de dominerande dragen i den ekonomiska bilden under de närmaste fem åren. Under mellantiden nådde den första stora vågen av bilism, som kan dateras från omkring 1915 och som fortsatte utan avbrott under hela kriget, en kulmen som förde med sig alla sina mångahanda biprodukter och indirekta följder: förortsbyggande, vägbyggande, följdinvesteringar, etc. Den verkliga bilproduktionen nådde knappast över 1923 års nivå på 3,6 miljoner bilar förrän 1929 (4,5 miljoner), men bilens inverkan mäts på ett mycket riktigare sätt med tillväxten av antalet bilar i gång; och denna tillväxt förblev hög årtiondet ut. Diagram 4 visar fabriksförsäljning och antal registrerade bilar – vilka kommer mycket nära antal tillverkade bilar och antal bilar igång – för åren 1911 till och med 1962. Den tiofaldiga ökningen av antalet registrerade bilar mellan 1915 och 1929 (från 2,3 miljoner till 23,1 miljoner) ger en antydan om den väldiga inverkan bilen hade under dessa år. Det är följaktligen inte förvånande att när inflytandet från krigets efterverkningar avtog – omkring 1925, det år under vilket byggnadsverksamheten nådde sitt maximum – så var bilismen tillräckligt kraftig för att hålla högkonjunkturen uppe under åtskilliga år ytterligare.

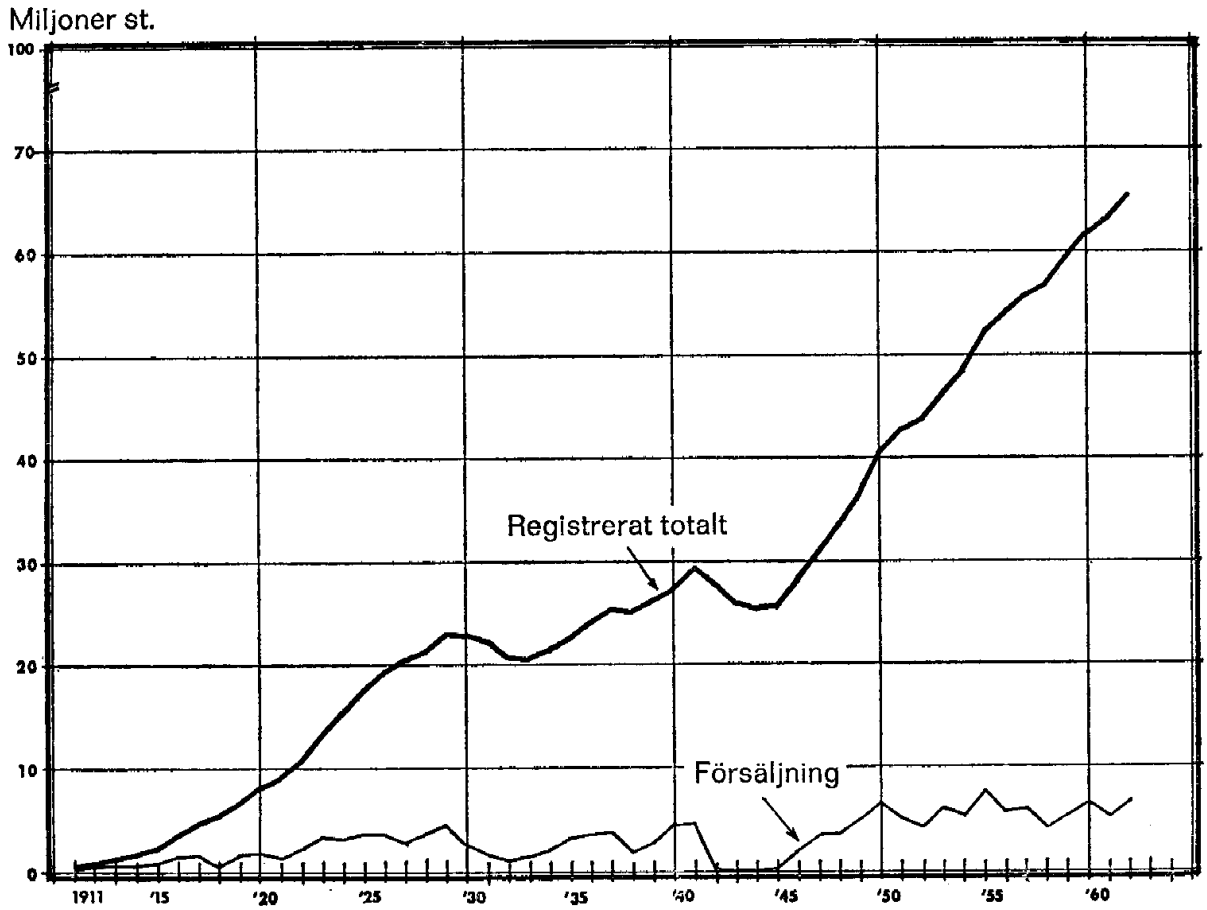

Diagram 4. *Personbilar: försäljning och totala antalet registrerade fordon 1911-1962*

En undersökning av arbetslöshetssiffrorna visar att överskottsabsorptionen i verkligheten fortgick smidigt (Tabell 10, Diagram 3). Genomsnittet för årtiondet som helhet var 5 procent,

men det dras upp av deflationskollapsen 1921. För de sju åren 1923-1929 var genomsnittet 3,9 procent, nära talet för åren 1900-1907, och utan tvekan ett lågt tal efter varje relevant historisk norm.

Och ändå vet vi att under 1920-talets framgångsrika yta – den mycket firade 'New Era' – grodde katastrofens frön hastigt. Den investeringstakt som skulle varit nödvändig för att upprätthålla en något så när full sysselsättning var betydligt högre än vad som skulle ha krävts för att upprätthålla ekonomins tillväxttakt. Resultatet var att överkapacitet snabbt byggdes upp efter 1923. Ur uppgifter framlagda av Donald Streever i en intressant studie över förhållandet mellan kapacitetsutnyttjande och investeringar kan vi få fram ett mått på utnyttjandegraden under 1920-talet. Streever konstruerade ett kapacitetsindex för tillverknings- och gruvindustrierna för åren 1920-1955 och satte Federal Reserve Boards index för den industriella produktionen vid sidan av det. Om vi dividerar FRB:s index med kapacitetsindex får vi ett grovt mått på kapacitetsutnyttjandet. Tabell 11 visar resultatet för 1920-talet.

Tabell 11. Kapacitetsutnyttjande 1920-1929 (Procent)

1920	94	1925	91
1921	65	1926	89
1922	80	1927	83
1923	94	1928	82
1924	84	1929	83

Källa: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, No. 55, mars 1960, sid. 64.

Vi kan iaktta den stadiga nedgången i kapacitetsutnyttjande – eller tillväxten av överkapaciteten, som är andra sidan av saken – efter 1925. Det är tydligt att kapitalinvesteringstakten var ohållbart hög under den andra halvan av årtiondet: överskottsabsorptionen fortsatte utan störningar tills vidare, men till priset av den katastrofala kollapsen de följande åren.[16] Det tvärbranta fallet i utnyttjandegraden mellan 1929 och 1930 (från 83 till 66) återspeglade både avslutandet av många projekt som hade påbörjats 1928 och under de tre första kvartalen 1929 och den allmänna nedgång som inletts av den drastiska nedskärningen av volymen av nya projekt efter börskraschen på hösten 1929.

Att Streevers siffror på ett vederhäftigt sätt illustrerar vad som hände under denna period stöds av den välkända studien från Brookings Institution *Americas Capacity to Produce* som gavs ut 1934.[17] I denna den första allvarliga undersökning av produktionskapaciteten som företagits av amerikanska ekonomer, drog Brookings forskare slutsatsen att den amerikanska industrin i genomsnitt producerade med 83 procent av kapaciteten 1929, en uppskattning som exakt överensstämmer med den siffra som Streever kom fram till med en helt annan metod.

IV

Med början av den stora depressionen inträder vi i en period som borgerliga ekonomer så gott som enhälligt har kommit att betrakta som en skarp avvikelse från landets normala och naturliga historiska bana. Två huvudförsök till förklaring gjordes av amerikanska ekonomer, båda under 1930-talet. Hansen lade fram vad Schumpeter riktigt kallade 'teorin om försvinnande investeringsmöjligheter', vilken 'anförde som avgörande faktorer en långsammare befolkningsökning, en kapitalsparande snedhet i nyare innovationer och det påstådda försvinnandet av gränsen västerut före sekelskiftet.[18] Denna teori hade den stora förtjänsten att den sökte

[16] Se s. 76-81 för den teoretiska förklaringen av detta förlopp.
[17] E. G. Nourse och andra: *America's Capacity to Produce*, Washington 1934.
[18] Se hans *Full Recovery or Stagnation?*, London 1938, och *Fiscal Policy and Business Cycles*, London 1941.

anknyta den djupa depressionen under 1930-talet till objektiva historiska processer, och den fick betydande stöd, särskilt bland de yngre ekonomer som var förutbestämda av keynesianska idéer till att leta efter orsakerna till depression bland de faktorer som har inflytande på investeringsvolymen.

I opposition mot denna teori hävdade Schumpeter själv, övertygande förefaller det oss, att ingen av de faktorer som underströks av Hansen – ens om man godtog deras realitet eller relevans, vilket Schumpeter på intet sätt var beredd att göra – kunde, ensamma eller i kombination, förklara en så plötslig och väntad erfarenhet som den stora depressionen. För sin del lade Schumpeter fram en helt annorlunda teori, uppbyggd huvudsakligen av två delar. Han tillskrev kollapsens svårighetsgrad sammanfallandet av bottenlägen för tre slag av cykler som han betraktade som karakteristiska för den kapitalistiska ekonomin och därtill olika unika händelser vilkas ursprung han ledde tillbaka till kriget (överexpansion i Förenta staternas jordbruk, svaghet i bank- och kreditsystemet, den internationella finanskrisen 1931, etc.). Den andra delen av hans teori, som i själva verket är den avgörande delen, sökte förklara svagheten och ofullständigheten i uppgången efter 1933 med en politisk faktor, New Deals påstådda anti-kapitalistiska tendens, inte bara när det gällde dess lagstiftning utan till och med ännu mera i den anda i vilken den administrerade sin lagstiftning.[19]

Schumpeters 1930-talsteori, som naturligtvis ivrigt välkomnades av konservativa och reaktionärer (ekonomer lika väl som andra , gjorde inte mycket intryck på de ekonomer som hade blivit myndiga efter 1929 och kan sägas ha fått sin *coup de gràce* av en av Schumpeters studenter och varmaste beundrare. Arthur Smithies' uppsats 'The American Economy in the Thirties', avlämnad vid American Economic Associations möte i januari 1946 (och, ironiskt nog, omedelbart efter en analys av Schumpeter själv av 1920-talet), är ett obarmhärtigt avslöjande av ihåligheten i varje ansträngning att förklara bort den stora depressionen som en biprodukt av en förment radikal politik.

Snart därefter kom efterkrigshögkonjunkturen och American Celebration. Amerikanska ekonomer upphävde en suck av lättnad och förvisade raskt 1930-talet till de bortglömda mardrömmarnas skräpkammare. Josef Steindls kraftfulla avhandling *Maturity and Stagnation in American Capitalism* (1952), som syftade till att lösa ett problem som varje allvarlig analytiker skulle ha betraktat som en ständig utmaning mot hans vetenskapliga ansvar, blev så gott som ignorerad och har än i dag inte fått en bråkdel av den uppmärksamhet den i så hög grad förtjänar. Det kan sägas utan risk för motsägelse att den professionella nationalekonomin i Förenta staterna, nej den borgerliga ekonomin i allmänhet, bokstavligen inte har någon teori som kan förklara ett fenomen som, väl så mycket som något annat, har bestämt historiens hela riktning under den andra tredjedelen av nittonhundratalet.

Mot denna bakgrund förefaller det klart att en central förtjänst hos vår teori är att den förklarar den stora depressionen, villigt och logiskt, inte som Det stora undantaget utan som en normal följd av det amerikanska ekonomiska systemets funktion. De stagnationstendenser som är inneboende i monopolkapitalismen hade redan börjat dominera den ekonomiska scenen åren efter 1907. Kriget och bilen höll dem nere, men bara för en tid. Under 1930-talet steg de till ytan och tryckte sitt outplånliga tecken på ett helt årtiondes ekonomiska historia. Här får vi för första gången en kristallklar överblick av hur systemet fungerar med ett minimum av yttre drivkrafter under en utsträckt tidsperiod, varvid det frilägger vad Marx kallade dess 'rörelselag' för alla att beskåda. Det som ekonomerna envisas med att kalla en avvikelse var i själva verket förverkligandet i praktiken av den teoretiska norm mot vilken systemet hela tiden tenderar.

---

[19] J. A. Schumpeter: *Business Cycles*, volym 2, kapitel 15, speciellt avdelning G ('The Disappointing Juglar').

Naturligtvis kan ingen allmän teori sådan som den som läggs fram i denna bok redogöra för alla detaljer i den historiska processen. Det var ingenting ‘oundvikligt’ med brantheten i nedgången efter 1929. Här spelade de faktorer som poängteras av Schumpeter – bortsett från hans tre-cykelschema, vilket förefaller oss sakna rationell grund – helt säkert en viktig roll, liksom andra ‘tillfälligheter’ som den nästan otroliga odugligheten i den politik som Förenta staternas oligarki antog under ledarskap av Herbert Hoover och det Republikanska partiet. Det som var oundvikligt med tidens förhållanden var att ekonomin måste gå nedåt, snabbt eller långsamt, och in i ett tillstånd av djupgående stagnation från vilket den kunde göra endast halvhjärtade ansträngningar att ta sig upp – tills den återigen drevs framåt av tillräckligt kraftfulla yttre drivkrafter, denna gång andra världskriget.

För att undvika missförstånd så måste det understrykas att ingenting i den föregående argumenteringen är avsett att antyda att kraften i bilismen hade upphört 1929. Uppenbarligen skulle, som den övre linjen i Diagram 4 visar, en ny stor våg av bilism komma och den var förutbestämd att spela en stor roll efter andra världskriget. Men till och med bilens kraftfulla framstöt under 1920-talet var, som vi har sett, oförmögen att upprätthålla den periodens kapitalinvesteringskonjunktur. Och när depressionen slog till så gjorde den det med en så överväldigande styrka att bilismens vidare framsteg stoppades upp effektivt under ett helt årtionde. Antalet bilar på vägarna gick i verkligheten ned från 1929 till och med 1933 och det tog ytterligare tre år innan 1929 års nivå överträffades; därifrån och till slutet på årtiondet uppgick ökningen till litet mer än hälften av vad den varit under den jämförbara perioden tio år tidigare. Det var endast efter den allvarliga avtappningen av bilbeståndet under kriget och under den allmänna forsen framåt under efterkrigskonjunkturen, som bilismen med alla dess mångahanda utgreningar åter kunde bli en huvuddrivkraft.

Hur djupgående stagnationen under 1930-talet var – eller, om man ser på det på ett annat sätt, hur fullständigt överskottsabsorptionsprocessen bröts ned – kan bedömas med hjälp av en rad indikatorer. För det första var där, förstås, en arbetslöshet av tidigare okänd storlek (Tabell 10, Diagram 3). Medan siffran låg på i genomsnitt 6,6 procent av arbetsstyrkan under vad man skulle kunna kalla halvstagnationsåren från 1908 till och med 1915, så steg den till det häpnadsväckande genomsnittet 18,2 procent under årtiondet av fullt utvecklad stagnation från 1930 till 1939.

Kapacitetsutnyttjandeindex från Streevers uppgifter berättar en liknande historia. Tabell 12 tar vid där Tabell 11 slutade och gäller 1930-talet.

Den högsta utnyttjandegrad som uppnåddes under 1930-talet (83 procent 1937) låg sålunda nätt och jämnt över den lägsta under 1920-talet (82 procent 1928). Genomsnitten är inte mindre slående: 84,5 procent för 1920-talet föll till 63,4 procent för 1930-talet.

Tabell 12. Kapacitetsutnyttjande 1930-1939 (Procent)

1930	66	1935	68
1931	53	1936	80
1932	42	1937	83
1933	52	1938	60
1934	58	1939	72

Källa: Donald Streever, *Capacity Utilization and Business Investment*, University of Illinois Bulletin, Volume 57, No. 55, mars 1960, sid. 64.

Inte ens dessa siffror, hur slående de än är, lyckas förmedla det verkliga djupet av 1930-talets stagnation. Siffrorna säger oss att 1939, när årtiondet tog slut, var närmare en femtedel av landets arbetsstyrka och över en fjärdedel av dess produktionskapacitet sysslolös. Av detta skulle man ha tenderat att t dra slutsatsen att produktionen inte skulle ha kunnat ökas med mer

än, låt oss säga, en tredjedel ens om ytterligare arbetare drogs in i arbetsstyrkan och kapitalutrustningen kördes med I mer än normal intensitet. Och ändå mer än fördubblades industriproduktionen under de närmaste få åren under inverkan av kriget och med den kapitalistiska marknadens inneboende I hinder tillfälligt borta, och bruttonationalprodukten gick upp med mer än två tredjedelar. Dessa ökningar inträffade, vidare, under en period när praktiskt taget inga nettoinvesteringar ägde rum och mer än 11 miljoner man i de mest produktiva åldersgrupperna hade mobiliserats till de väpnade styrkorna. Medan naturligtvis varken arbetskraften eller utrustningen kunde ha fortsatt i oändlighet att köras på krigstidsförhållandenas intensitetshöjdpunkt, så anser vi ändå att den väldiga expansion av produktionen som åstadkoms mellan 1939 och 1944 slutgiltigt bevisar att de officiella arbetslöshetsuppskattningarna och de siffror på kapacitetsutnyttjande som tagits fram med allmänt accepterade statistiska metoder i hög grad underskattar den utsträckning i vilken mänskliga och materiella resurser underutnyttjas i en monopolkapitalistisk ekonomi. Denna snedhet i uppgifterna är naturlig: den borgerliga socialvetenskapen är inte intresserad av att understryka privatföretagsamhetssystemets brister och inte heller av att avslöja, ens underförstått, hur mycket bättre en rationellt organiserad och planerad socialistisk ekonomi kunde klara sig. Arbetslöshetens och den oanvända kapacitetens envishet kan inte förnekas, men de kan förminskas och de förminskas också.

I kapitel 4 påpekade vi att ett ekonomiskt uppsving, hur det än startar, skapar en snabb ökning av överskottet, både absolut och som en del av den totala produktionen. Så snart den investeringssökande delen av detta ökade överskott överstiger tillgängliga investeringstillfällen, upphör expansionen och likaså ökningen i överskottet. Och en sådan övre vändpunkt ‘kan uppnås långt innan fullt utnyttjande av kapaciteten eller full sysselsättning har åstadkommits’. Vi har nu möjlighet att se att 1930-talets konjunkturcykel ger en perfekt illustration till detta påstående. Tabell 13 visar nationalinkomst, bolagens vinster efter skatt, utdelningar, outdelade vinster, och vinster (eller förluster) i procent av nationalinkomsten, för åren 1929-1938. (Det oundvikliga användandet av årliga siffror – kvartalsuppdelningar är inte tillgängliga före 1946 – förvränger i viss mån bilden, men huvudlinjerna framträder klart nog.) När inkomsten sjunker, krymper vinsterna (eller växer förlusterna) mycket fortare, och vice versa. Utdelningarna är, å andra sidan, mycket stabilare än vare sig inkomster eller vinster. Resultatet var att bolagssystemet som helhet under varje år från 1930 till och med 1936 var tvunget att tära på kapitalet för att betala sina aktieägare.

Tabell 13. Vinster och nationalinkomst 1929-1938 (Miljoner dollar)

	National-inkomst	Bolagsvinster efter skatt	Utdel-ningar	Outdelade vinster	Vinster i procent av nationalinkomst
1929	87 814	8 259	5 813	2 446	9,4
1930	75 729	2 480	5 490	–3 010	3,3
1931	59 708	–1 278	4 088	–5 366	–2,1
1932	42 546	–3 402	2 565	–5 967	–8,0
1933	40 159	– 370	2 056	–2 426	–0,1
1934	48 959	972	2 587	–1 615	1,9
1935	57 057	2 194	2 863	– 669	3,8
1936	64 911	4 331	4 548	– 217	6,7
1937	73 618	4 733	4 685	48	6,4
1938	67 581	2 271	3 187	– 916	3,4

Källa: 1962 Supplement to Economic Indicators, Washington 1962.

Den investeringssökande delen av överskottet blev slutligen positiv igen 1937; men utan några yttre drivkrafter i arbete så var investeringstillfällena praktiskt taget obefintliga. Det var denna oförmåga att finna utlopp för ett ökande överskott som fick uppsvinget att stanna av och som påskyndade den skarpa recessionen under andra hälften av 1937. Och allt detta inträffade vid en tidpunkt då ungefär 14 procent av arbetsstyrkan och 20 procent av produktionskapaciteten fortfarande var sysslolös. Vilka mera övertygande bevis kunde det finnas att monopolkapitalismen utan yttre drivkrafter är maktlös när det gäller att dra sig själv ur ett stagnationstillstånd?

V

Tolkningen av efterkrigsperioden innebär inga allvarliga problem för vår teori; och efterkrigskonjunkturens och en starkt ökad militärbudgets roll när det gäller att upprätthålla en relativt hög inkomst- och sysselsättningsnivå har understrukits tillräckligt. Men det skulle vara fel att kvarlämna intrycket att dessa skulle ha varit ekonomins enda kraftfulla stöttor under denna period: av lika stor betydelse har den andra stora vågen av bilism och förortsuppbyggnad, underblåst av en fruktansvärd tillväxt av intecknings- och konsumentskulder, varit.

Här reser sig en intressant fråga: Varför inträffade den andra vågen av bilism just när den gjorde det? Varför inte 1937, då den skulle ha förlängt 1930-talsuppgången och vänt den till en fullt utvecklad högkonjunktur? När allt kommer omkring var det ju inte fråga om några nya uppfinningar eller teknologiska genombrott och folk får förutsättas ha ‘behövt’ bilar och förortsliv lika mycket före kriget som de gjorde efter det.

Svaret är att 1937 hade folk inte den köpkraft och de lånemöjligheter som krävdes för att få igång saker och ting, medan de hade detta efter 1945. Under kriget betalade konsumenterna sina skulder och samlade ihop stora mängder likvida sparmedel. När de blev fria igen att spendera och låna så kunde de göra sitt ‘behov’ av bilar och förortshus till en effektiv efterfrågan, och gjorde det också. Och så snart vågen kommit i rullning ordentligt byggde den upp sin egen rörelseenergi. Vi har här det klassiska fallet med kvantitet som övergår i kvalitet. Om bara ett fåtal människor köper bilar och flyttar till förorterna så är saken utagerad med det. Men om många gör så, så blir alla möjliga saker lönsamma och nödvändiga som annars inte skulle ha blivit det – köpcentra kan få representera det som är lönsamt, skolor det som är nödvändigt.[20] En snöbollseffekt skapas som fortsätter att vara i funktion tills man når backens slut, det vill säga tills den inre omflyttningen avtar och de erforderliga anordningarna har byggts upp. När vi skriver detta, nära två årtionden efter kriget, är det fortfarande inte möjligt att säga när hela denna rörelse kommer att förlora sin rörelseenergi.[21]

Det föreligger sålunda inte något mysterium när det gäller Förenta staternas ekonomis prestationer under efterkrigsperioden. Med efterkrigskonjunkturen som utlöste en stor omvälvning i tiotals miljoner människors levnadsmönster, och med militärutgifterna som ökat nästan fem gånger – från 11,4 miljarder dollar 1947 till 55,2 miljarder dollar 1963 – så kan man troligen lugnt säga att aldrig sedan järnvägsepokens höjdpunkt har den amerikanska ekonomin i fredstid varit utsatt för sådana kraftfulla drivkrafter. Vad som verkligen är anmärkningsvärt är att trots styrkan och envisheten hos dessa stimuli, så började de välkända

[20] En antydan om hur många människor som varit inblandade ges av befolkningsuppgifter för det som Bureau of the Census kallar Standard Metropolitan Statistical Areas. Mellan 1950 och 1960 (jämförande siffror för 1940 är inte tillgängliga) ökade befolkningen som bodde i dessa områden men utanför de centrala städerna med 36,9 miljoner, inte fullt 50 procent. Detta var nästan en tredjedel mer än den totala befolkningsökningen för landet under detta årtionde.

[21] Av alla de talrika faktorer som förstärkt den andra vågen av biltäthetens och förstädernas tillväxt, förtjänar åtminstone en, som grundligt borde analyseras, att nämnas i en fotnot: det nätverk av federala regeringsprogram som favoriserar och faktiskt understödjer ägande av individuella bostadsenheter.

symptomen på otillräcklig överskottsabsorption – arbetslöshet och underutnyttjande av kapaciteten – att uppträda på ett tidigt stadium och har, bortsett från cykliska fluktuationer, gradvis blivit mera allvarliga. Tabell 14 berättar historien i stora drag:[22]

Tabell 14. Kapacitetsutnyttjande och arbetslöshet 1950-1963

	Kapacitetsutnyttjande (1950 = 100)	Arbetslöshet i procent av arbetsstyrkan
1950	100	5,0
1951	103	3,0
1952	99	2,7
1953	98	2,5
1954	87	5,0
1955	92	4,0
1956	89	3,8
1957	85	4,3
1958	76	6,8
1959	81	5,5
1960	81	5,6
1961	80	6,7
1962	83	5,6
1963	83	5,7

Källor: För en förklaring til]kapacitetsindexet, se fotnot 25. McGrawHills kapacitetsuppskattningar för 1950-1961 anförda i den fotnoten, sid 11; för 1962 och 1963, McGraw-Hills pressmeddelande 26 april 1963 och 24 april 1964. Federal Reserve Boards index över industriproduktion och arbetslöshet i procent av arbetsstyrkan från Council of Economic Advisers, *Economic Indicators*, ifrågavarande år.

Det måste tilläggas att arbetslöshetssituationen vid slutet av den period som täcks av tabellen i verkligheten var betydligt värre än vad siffrorna antyder. Mellan 1960 och 1963 inträffade en enprocentig minskning i vad som räknas som arbetsstyrkan, vilket innebär att något sådant som 1,3 miljoner arbetare försvann ur arbetsstyrkan förutom normala förluster genom dödsfall och pensionering. Huvudorsaken för dessa bortfall är helt enkelt att många människor tappar hoppet och slutar leta efter arbete när det är ont om arbeten. Om vi tar med de som fallit från tillsammans med de som officiellt räknas som arbetslösa för att få en riktigare uppfattning om situationen, så finner vi att de arbetslösa utgjorde 7,1 procent av arbetsstyrkan 1963, inte 5,6 procent.[23]

---

[22] Index för kapacitetsutnyttjande är konstruerat med Federal Reserve Boards index för industriproduktion som täljare och McGraw-Hill index för industrikapacitet som nämnare. Av alla de kapacitetsberäkningar som nu används av ekonomer och statistiker, tycks det oss som om de som används vid McGraw-Hill Economics Department är de enda som inte systematiskt utesluter eller undervärderar den kanske viktigaste aspekten av kapacitetstillväxten efter kriget: den ökande effektiviteten av anläggningar och utrustning per dollar beroende på tekniska och organisatoriska framsteg. McGraw-Hill-estimaten beräknas utifrån direkta frågeformulär till producenter, ett tillvägagångssätt som har sina egna svårigheter och svagheter, men som undviker den tendens till underskattning som alla de metoder har vilka sätter likhetstecken mellan kapacitet och kapitalstockens dollarvärde, hur detta än definieras.

För en diskussion av dessa frågor, se *Measures of Productive Capacity*, Hearings Before the Sub-committee on Economic Statistics of the Joint Economic Committee, 87th Congress, 2nd Session, 14, 22, 23 och 24 maj 1962.

[23] Även detta förfarande underskattar den verkliga arbetslösheten, eftersom det redan 1960 fanns många människor som inte officiellt räknades med i den arbetskraft som skulle ha tagit arbete om det funnits något. I en mycket intressant och värdefull studie (‘Cyclical Variation in Civilian Labor Force Participation’, *The Review of Economics and Statistics*, november 1964) uppskattar Kenneth Strand och Thomas Dernburg arbetslöshet som ett procenttal av vad de kallar ‘full employment labour force’, d. v. s. det antal personer som skulle arbeta eller

Det återstår endast att notera att 1963 var det tredje året i följd av en period av stadigt uppsving. Det är inget tvivel om att en ekonomi i vilken arbetslösheten växer till och med mitt under expansionsfasen av konjunkturcykeln är illa ute. Och med militärutgifter som förefaller att ha nått kulmen, en automationstakt som tilltar, en flod av unga människor som översvämmar arbetsmarknaden (produkter av 1940-talets ‘baby boom’), så ser framtiden för Förenta staternas ekonomi knappast lysande ut. Utvecklingslinjer som i ett rationellt samhälle skulle möjliggöra stora framsteg mot överflöd för alla, utgör under monopolkapitalismen ett hot mot själva livsuppehållet för en ständigt ökande andel arbetande människor.

---

söka arbete om arbetslösheten nådde 3 procent (‘hög full sysselsättning’) eller 4 procent (‘låg full sysselsättning’). Detta procenttal kallar de ‘gap unemployment rate’. Med den höga fulla sysselsättningen som kriterium, räknar de fram följande ‘gap unemployment rates’ för november månad varje år från 1953 till 1963 (s. 388, 390):

1953	5,7	1957	6,9	1961	10,0
1954	7,6	1958	8,6	1962	10,3
1955	4,9	1959	7,8	1963	10,4
1956	4,8	1960	8,5		

9. Monopolkapitalismen och förhållandet mellan raserna

Rasproblemet i Förenta staterna skapades inte av monopolkapitalismen. Det ärvdes från slavsystemet i den gamla Södern. Problemets natur har, emellertid, genomgått en förvandling under den monopolkapitalistiska perioden; och i en värld där de färgade raserna kastar av sig förtryckets band, är det tydligt för var och en att Förenta staternas framtid på ett djupgående, och kanske avgörande, sätt kommer att påverkas av den vidare utvecklingen av förhållandena mellan raserna inom landet.

Den mest genomarbetade och lovordade undersökningen av rasproblemet i Förenta staterna är otvivelaktigt Gunnar Myrdals *An American Dilemma*, och den är av det skälet en lämplig utgångspunkt för vår analys.[1]

Dynamiken i rasförhållandena i Förenta staterna ska, enligt Myrdal, sökas i spänningen mellan de vita fördomarna och vad han kallar De amerikanska trosartiklarna. Fördomarna ger upphov till diskriminering, segregation och en allmänt sämre socioekonomisk ställning för negrerna. Trosartiklarna ger uttryck för hela folkets hängivenhet för frihetens och jämlikhetens ideal. Fördomar, diskriminering och underlägsenhet påverkar varandra: ju starkare fördomar, desto mer diskriminering; ju mer diskriminering, desto mer underlägsenhet; ju mer underlägsenhet, desto starkare fördomar; och så vidare i en ond cirkel. Men det hela arbetar andra vägen också. Varje åtgärd som vidtas för att befordra Trosartiklarnas förverkligande kommer att minska underlägsenheten, försvaga fördomarna och motverka diskrimineringen; och denna process är också kumulativ. Medan självgenerering i båda riktningarna är teoretiskt möjlig, trodde Myrdal att Trosartiklarna i praktiken och i det långa loppet skulle dominera, och ur denna tro härledde han förefintligheten av en underliggande trend mot förbättring. Vidare hävdade Myrdal att krig, av en rad orsaker, hade fördelaktiga följder för negrernas ställning. Myrdal fann sålunda, eftersom han skrev under andra världskrigets första skede, dubbel orsak till optimism. I författarens förord till den första upplagan skrev han – och kursiverade själv uttalandet – att *'inte sedan rekonstruktionsperioden har det funnits mera skäl att förutse grundläggande förändringar i de amerikanska rasförhållandena, förändringar som kommer att innebära en utveckling mot de amerikanska idealen'*.

Tjugo år senare anförde Myrdal detta uttalande i ett nytt förord för tjugoårsjubileumsupplagan och fortsatte: 'En forskare som ofta haft fel i sina förutsägelser må förlåtas om han pekar på ett fall där han hade rätt.' I en efterskrift till jubileumsupplagan intar hans nära medhjälpare vid undersökningen, Arnold Rose, en liknande positiv ståndpunkt till undersökningens prognos och förutspår en acceleration av trenden till förbättring i framtiden. Enligt Rose:

> Det kan inte råda någon tvekan om att raserna snabbt närmade sig jämlikhet och desegregation 1962. I efterhand a snabbast ä ringarna under de gångna tjugo åren som några av de mänskliga förhållandenas historia ... Förändringarna har varit så snabba och kastväsendet och rasismen har blivit så försvagade, att jag vågar förutsäga slutet på all formell Segregationen två diskriminering så att de kommer att vara rena skuggor ... de dynamiska sociala krafter som skapar olikhet kommer, förespår jag, att i praktiken vara oskadliggjorda om tre årtionden.

Myrdal och Rose tror sålunda att rasproblemet i Förenta staterna har kommit en bra bit på väg mot sin fullständiga lösning inom ramarna för den nuvarande sociala ordningen. Men är det verkligen så? Är den tilltagande militansen hos negrernas befrielserörelse, sydstatsrasisternas fortsatta våld, gettoinnevånarnas resningar i städerna i norr och väster, hela landets växande upptagenhet med detta 'dilemma' – är allt detta enbart symptom på framsteg, som det får förmodas 'att Myrdal och Rose skulle hävda? Eller utgör de det olycksbådande av att från en konflikt som växer i omfattning just på grund framsteg sker?

[1] Första upplagan, två volymer, London 1942.

Varje allvarligt försök att besvara dessa frågor måste, enligt vår uppfattning, avlägsna sig från Myrdals historiska idealism och försöka anknyta problemet med rasförhållandena i Förenta staterna till det amerikanska samhällets grundläggande monopolkapitalistiska struktur.

II

Rasfördomar är som de förekommer i världen idag nästan uteslutande en de vitas attityd och de har sitt ursprung i de vita erövrarnas behov från femtonhundratalet och framåt av att rationalisera och rättfärdiggöra plundringen, förslavandet och den kontinuerliga utsugningen av deras färgade offer över hela världen.[2] När slavsystemet infördes i den amerikanska Södern så följde rasfördomarna naturligt med och det ideologiska rättfärdiggörandet av systemet utarbetades med kanske större uthållighet och skarpsinne än någon annanstans i världen. Ända sedan kolonialtiden har amerikanerna både i Nord- och Sydstaterna systematiskt och kontinuerligt utsatts för en spärreld av propaganda som underhåller idéerna om vit överlägsenhet och negrernas underlägsenhet.

Det var, naturligtvis, alltid lätt att åberopa ‘bevis’ för tesen om de vitas överlägsenhet och negrernas underlägsenhet. Efter att ha varit förslavade och berövade alla möjligheter att dela ett civiliserat livs fördelar så var negrerna synbarligen och onekligen underlägsna i alla avseenden efter vilka civiliserade samhällen dömer ut överlägsenhet och underlägsenhet. Argumentet att denna *de facto*-underlägsenhet berodde på medfödda rasmässiga egenskaper övertygade dem som ville tro på det. Och det var inte enbart vita som godtog det; många negrer blev framgångsrikt hjärntvättade så att de trodde på sin egen inneboende underlägsenhet och detta självnedsättande fungerade som ett av de mest betydande skyddsvärnen för rassystemet. Det måste påpekas att rassystemet medan det outtröttligt befrämjar uppfattningen om negrernas underlägsenhet, inte nödvändigtvis innebär ett hat från de vitas sida mot negern som sådan. Så länge negern visste sin ‘plats’ tolererades han och blev till och med omtyckt av de vita. Det de vita hatade var den neger som trodde på och handlade efter principen att alla människor är skapade lika.

Inbördeskriget utkämpades inte av Nordstaternas härskande klass för att befria slavarna, som många felaktigt tror. Det utkämpades för att stoppa Sydstaternas slavägande oligarkis ambitioner att undfly vad som i grunden var ett kolonialt förhållande till nordstatskapitalet. Slaveriets upphävande var en biprodukt av kampen, inte dess syfte, och nordstatskapitalismen hade inga avsikter att i någon meningsfylld mening befria negrerna, trots mellanspelet med rekonstruktionsperioden. Efter att ha underkuvat Sydstaternas plantageägare var den bara tacksam om de återupptog sin utsugning av svart arbetskraft, så att den sedan i sin tur kunde suga ut dem. Den beryktade kompromissen på 1870-talet var ett tyst erkännande av att Söderns förnyade koloniala ställning hade godtagits av båda sidor, varvid sydstatsoligarkin exploaterade negrerna och i sin tur betalade tribut till nordstatskapitalet för att få göra detta.

Underdessa omständigheter behövdes nya kontrollmetoder över den färgade arbetskraften som kunde ersätta slaveriet och man fann dem i skilda former av lönarbete och arrendeförhållanden. När negrerna försökte utnyttja sin lagliga frihet till att organisera sig tillsammans med fattiga vita i populiströrelsen svarade plantageägarna med våld och med Jim Crow-systemet för legaliserad segregation. Vid sekelskiftet var förtrycket och utsugningen av negrerna troligen lika svåra som de någonsin hade varit under slaveriet och den rasistiska propagandan var åtminstone lika hätsk – och till och med mera framgångsrik i Nordstaterna

[2] För en utmärkt behandling av detta ämne, se Eric Williams: *Capitalism and Slavery*, Chapel Hill 1944, kapitel 1; och Oliver C. Cox: Caste, *Class, and Race*, New York 1948, kapitel 16.

eftersom rasismen inte längre behövde dras med det fullständiga slaveriets moraliska skamfläck.[3]

Före första världskriget var negrerna i Förenta staterna a till alldeles övervägande delen en bondebefolkning i Systaterna. De började flytta ut från Den Gamla Södern i betydande antal omkring 1880, men så sent som 1910 visade folkräkningen att omkring 80 procent av negerbefolkningen fortfarande fanns i de tidigare konfedererade staterna och att 90 procent av dem levde på landsbygden. På det hela taget spelade negrerna endast en underordnad roll i Nordstaternas ekonomi före 1914.

Där hade under artonhundratalets lopp ett unikt system för att tillgodose det omfattande behovet av arbetskraft, som den snabbt expanderande och allt mer industrialiserade ekonomin gav upphov till, tagit form. De lägsta pinnarna på den ekonomiska stegen upptogs av på varandra följande vågor av invandrare, till största delen från Europa men också från Asien, Mexiko och Kanada. När nya invandrare 'anlände för att inta sin plats vid bottnen steg de 'äldre' invandrarnas barn och barnbarn uppför stegen för att fylla behovet av mer eller mindre yrkesskickliga arbetare och tjänstemän, varvid det offentliga utbildningsväsendet spelade en stor roll när det gällde att förbereda dem för dessa arbeten med högre lön och bättre social status. Det är viktigt att påpeka att underlägsenhet-fördomardiskriminerings-mönstret, som så mycket understrukits av Myrdal, också var i verksamhet när det gällde nya invandrare. De inföddas reaktion var nästan alltid fientlig och ibland överdrivet aggressiv. Anne Braden, en tapper förkämpe för negrernas rättigheter i våra dagar, har beskrivit vad som blev känt som den 'blodiga måndagen' i hennes hemstad:

> Måndagen den 6 augusti 1855 trängde hopar av män in i de delar av Louisville, Kentucky, som beboddes av tyska och irländska invandrare och tände eld på affärer och bostadshus och sköt, när innevånarna försökte fly, ned och dödade dem. Till och med kvinnor med små barn i sina armar sköts när de flydde från de brinnande husen. Mobben drevs på av skrikande stadgade husmödrar och deras döttrar, vilka önskade att 'varje tysk, varje irländare och alla deras efterkommande vore döda'.[4]

Fördomar och fientlighet mot invandrarna, vilka från tid till annan slog ut i full låga i fullkomliga pogromer, försenade otvivelaktigt i betydande utsträckning de främmande nationalitetsgruppernas rörelse uppåt. Att dessa attityder inte helt och hållet kunde omintetgöra den uppåtgående rörelsen berodde på två orsaker, den ena ekonomisk den andra socialpsykologisk. A ena sidan har vi den snabbt växande efterfrågan på yrkesskicklig arbetskraft, vilken inte kunde mötas annat än genom social uppvärdering. A andra sidan medgav den fortlöpande strömmen av nya invandrargrupper de infödda (och de äldre invandrarna allteftersom de assimilerades) att fortsätta att lufta sina överlägsenhetskänslor, sin fientlighet och aggression. Irländska och tyska mål ersattes av italienska och polska; de grundläggande attityderna och beteendemönstren förblev oförändrade.

Det första världskriget innebar slutet på detta system för att förse Förenta staterna med arbetskraft. Invandringen från Europa minskades plötsligt till en obetydlighet och snart därefter sköt efterfrågan på arbetskraft av alla slag i höjden. Till en del löstes problemet genom att de arbetslösa sattes i arbete. Som vi redan påpekat var arbetslösheten utomordentligt stor 1915, 9,7 procent av arbetsstyrkan. Detta tal gick ned till 1,4 procent 1918. Men detta var inte tillräckligt; det var också nödvändigt att i stor skala utnyttja det arbetskraftsöverskott som sedan en tid hade samlats ihop på landsbygden, särskilt i Södern.

---

[3] Se Rayford W. Logan: *The Negro in American Life and Thougth, the Nadir, 1877-1901*, New York 1954.
[4] Anne Braden: *The Wall Between*, New York 1958, s. ix.

Folkförflyttningar motiveras nästan alltid såväl av tryck som av dragningskraft och den stora förflyttning från landsbygden till städerna som ägde rum under första världskriget var inget undantag. Trycket åstadkoms av den stigande produktiviteten inom jordbruket på grund av mekanisering, intensivare brukningsmetoder, och så vidare. Som en följd av detta kom efterfrågan på jordbruksarbetare på efterkälken i förhållande till den ökade produktionen inom jordbruket och nådde slutligen en topp 1910, varefter den gick ned inte bara i förhållande till produktionen utan också absolut.[5] Ställda inför en minskande efterfrågan på arbetskraft inom jordbruket vände de talrika sönerna och döttrarna till jordbrukare naturligt nog blickarna mot städerna för att finna en möjlighet att skaffa sig livsuppehälle. Den stora arbetslöshet som rådde under åren efter 1907 avhöll många från att flytta, men en betydande folkförflyttning hade redan kommit igång vid den tiden. Den fantastiska ökningen av efterfrågan på arbetskraft under kriget inte bara undanröjde detta hinder men ersatte det med en kraftig magnet. Alla förutsättningar för en massiv folkförflyttning var nu uppfyllda. Förenta staterna, som alltid hade litat på invandring från utlandet, upptäckte nu, helt plötsligt som sådana saker utvecklar sig, att det gick att klara sig genom att utnyttja det egna överskottet på arbetskraft på landsbygden precis som Europa hade gjort sedan början av den industriella revolutionen.

Efter kriget fanns det ingen anledning att återvända till det gamla systemet. Revolutionen inom jordbruket ökade takten ytterligare och befolkningstillväxten var hög på landsbygden, vilket gav upphov till en ständig ström av icke yrkesutbildade arbetare till städerna. Under dessa omständigheter var legala inskränkningar av invandringen en naturlig följd. Opposition mot invandringen började höras så tidigt som på 1880-talet, men den hade före kriget aldrig kunnat göra sig gällande mot de mäktiga kapitalisternas intresse av en god tillgång till billig arbetskraft. Nu, när denna tillgång kunde tillförsäkras genom inhemska källor, anslöt sig kapitalisterna själva till oppositionen, huvudsakligen på grund av rädsla för att invandrare från arbetarklassen skulle smitta Förenta staterna med det revolutionära virus som redan hade störtat det kapitalistiska systemet i Ryssland och som föreföll att hota resten av Europa. Invandringen skars inte av helt och hållet, men det kvotsystem som antogs 1924 stoppade praktiskt taget invandrarströmmen från länderna i södra och östra Europa, vilka hade varit huvudkällan för billig arbetskraft. Från denna tid och framåt var de flesta invandrarna personer som hade sysselsättningar med högre status, vilka man kunde räkna med skulle komma att kraftigt försvara *status quo* i sitt nya hemland. Ironiskt nog så var en viktig följd av denna radikala förändring av invandrarströmmens karaktär att behovet av social uppgradering av de icke yrkesutbildade minskade. Efter 1924 var det svårare för den som flyttade till städerna att klättra uppför den ekonomiska stegen än det hade varit för hans motsvarighet från Europa under tiden före första världskriget.

III

Från vår nuvarande synpunkt är det väsentliga att förändringen från yttre till inhemska källor för icke yrkesutbildad arbetskraft innebar negrernas urbanisering. Tabell 15 visar netto-utflyttningen av negrer från Den Gamla Södern under tiden efter inbördeskriget.[6]

---

[5] Antalet avlönade arbetare inom jordbruket från 1870 till 1930 (i tusental):

1870	6.850	1910	11.592
1880	8.585	1920	11.449
1890	9.938	1930	10.472
1900	10.912		

Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957, s. 72.

[6] Källan för dessa siffror till och med 1940-talet är *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, s. 46-47. Siffrorna för 1950-talet har räknats fram med utgångspunkt från *Statistical Abstract of the United States*, 1962, s. 40.

Utflyttningen av negrer från Sydstaterna började före artonhundratalets slut men antog massomfattning först under första världskrigets årtionde. En nedgång i strömmen skedde under 1930-talet, men inte ens denna periods kraftiga arbetslöshet kunde stoppa rörelsen mot norr. Den mest omfattande utflyttningsvågen kom med andra världskriget och har fortgått med endast små förändringar sedan dess.

Tabell 15. Utflyttning av negrer från elva före detta konfedererade stater, 1870-1960 (tusental)

1870-talet	47
1880-talet	59
1890-talet	242
1900-talet	216
1910-talet	480
1920-talet	769
1930-talet	381
1940-talet	1 260
1950-talet	1 170

Nästan alla utvandrarna från Sydstaterna slog sig ned i de stora städerna i norr och väster. Men detta var inte den enda omflyttningen av negrer. Inom Sydstaterna själva har en ständig förflyttning från landsbygden till städerna ägt rum. Resultatet av detta är att under det halva århundradet från 1910 till 1960 har negrerna förvandlats från en regional landsbygdsbefolkning till en betydande del av arbetarklassen i städerna. Det förhållande på 3 till 1 till landsbygdens förmån som gällde 1910 har nästan fullständigt vänts till sin motsats: idag är tre fjärdedelar av negerbefolkningen stadsbor.

Det var naturligtvis oundvikligt att negrerna steg in i stadsekonomin från själva botten. De var de fattigaste, mest illiterata, minst yrkesskickliga när de anlände. De var dubbelt tyngda av de historiska rasfördomar och den diskriminering som har hälsat varje grupp av fattiga nykomlingar. De frågor vi måste ställa är: Hur har de klarat sig sedan de flyttade till städerna? Har de varit i stånd att följa i tidigare invandrargruppers fotspår och klättrat uppför den ekonomiska stegen och undflytt sina ursprungliga getton?

När vi söker besvara dessa frågor måste vi vara noga med att inte blanda ihop resultaten av flyttningen från landsbygd till stad, en process som har fortgått under mer än ett halvt århundrade, med det som inträffat efter inflyttningen till staden. Flyttningen från landsbygd till stad har i genomsnitt utan tvekan betytt en högre levnadsstandard för negrerna: om den inte hade det så skulle omflyttningen ha upphört för länge sedan. Bottensteget på den stadsindustriella stegen är, med andra ord, högre än bottensteget på Sydstaternas jordbruksstege, så när negrerna gick över från den ena till den andra så tog de ett steg uppåt. Det är emellertid inte detta som i första hand intresserar oss. Det var på liknande sätt ett steg uppåt för fattiga europeiska bönder att lämna sina hemländer och flytta till Förenta staterna: återigen är beviset för detta att invandrarströmmen fortsatte tills den skars av av krig och lagstiftning. Poängen är att snart efter det att de hade anlänt så satte de igång och började klättra uppför den nya stegen och nya invandrargrupper intog deras platser vid botten. Det vi vill veta är om negrerna har följt samma väg och börjat klättra uppför den nya stegen när de flyttat in till städerna.

En del har naturligtvis gjort detta och vi ska diskutera denna minoritets roll och betydelse när vi kommer till frågan om skenreformer. Men för den stora massan av negrer är svaret ett eftertryckligt och otvetydigt nej. Den spridda uppfattningen som går ut på motsatsen vilar, i

den utsträckning som den har någon grund i fakta, på en förväxling av ett fotsteg i den gamla stegen med ett i den nya. Denna viktiga fråga förklarades för Clarkkommittén av Herman P. Miller, särskild medhjälpare till chefen för Bureau of the Census och en av landets ledande auktoriteter när det gäller inkomstfördelning:

> Vi hörde i morse av professor Ginzberg att negrerna gjorde ett genombrott under 1950-talet. Senator Javas talar också, i sin utmärkta bok *Discrimination*, USA, om förbättringen av negrernas ekonomiska ställning. Till och med arbetsdepartementet anför de sysselsättningsförbättringar som negrerna gjort under de senaste 20 åren. Allt detta är mycket riktigt, men jag tror att man med folkräkningsstatistiken kan visa, att större delen av de förbättringar av negrernas arbetssituation som inträffat sedan 1940 beror på deras förändring från arrendatorer och jordbruksarbetare i Sydstaterna till arbetare i Nordstaternas industriområden.
>
> När vi ser på uppgifterna för Nordstaterna och Centralstaterna så finner vi att negrernas ställning i förhållande till de vita inte förbättrats märkbart sedan 1940.[7]

När det gäller inkomsterna är situationen lite mera komplicerad, men inte mer gynnsam för teorin att negrerna håller på att klättra uppför stegen. Miller förklarade i sitt uttalande inför clarkkommittén:

> Fastän den relativa situationen för icke-vita inte har förändrats märkbart i de flesta stater sedan 1940 så minskade inkomstklyftan mellan vita och icke-vita under andra världskriget. Under det senaste årtiondet har det emellertid inte skett någon förändring av inkomstskillnaderna mellan de båda grupperna. ... 1947 var medianlönen för icke-vita arbetare 54 procent av vad de vita tjänade. 1962 var förhållandet nästan detsamma (55 procent).... Med tanke på inkomstklyftans stabilitet under efterkrigsperioden ... kan man inte betrakta minskningen av klyftan under krigsåren som ett led i en fortgående process, utan snarare som en företeelse som hängde nära samman med den av kriget framkallade bristen på icke yrkesutbildad arbetskraft och offentliga regleringar såsom de War Labor Board vidtog i det allmänna syftet att höja inkomsterna för lågavlönade arbetare, och med en ekonomi som arbetade på högsta varv.[8]

Det är viktigt att förstå att negrernas ställning inte endast härrör från det tveklösa faktum att de i genomsnitt har sämre utbildning än de vita och att de koncentreras till arbeten som kräver ingen eller ringa yrkesutbildning.

Till och med när de har samma skolunderbyggnad som de vita är deras yrkesställning sämre. Också när de gör samma arbete som de vita får de sämre betalt. Och i båda avseendena är det relativa missgynnandet av negern större ju högre man kommer på yrkes- och inkomstskalorna.

> En icke-vit man som inte har mer skolunderbyggnad än folkskola har mycket små chanser att bli något annat än arbetare, bärare eller liknande. Närmare 8 av 10 av alla icke-vita män med folkskola arbetade som arbetare eller servicepersonal vid tiden för den senaste folkräkningen. Bland vita med samma skolunderbyggnad hade endast 5 av 10 dessa lågavlönade arbeten.
>
> Den icke-vite med läroverksutbildning har något större chanser att få ett bättre betalt arbete; men inte ens hans chanser är särskilt goda. Omkring 6 av 10 av alla icke-vita med läroverksutbildning var arbetare eller servicepersonal, jämfört med endast 3 av 10 när det gäller vita med samma skolunderbyggnad.
>
> Icke-vita med collegeexamen tycks vara i stånd att få anställning som tjänstemän i förhållandevis stort antal. Omkring tre fjärdedelar av dem hade fått sådana arbeten – nästan samma andel som när

[7] *Equal Employment Opportunity*, Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committe on Labor and Public Welfare, United States Senate, 88th Congress, 1st Sess., on S. 773, S. 1210, S. 1211, and S. 1937; 24, 25, 26, 29, 31 July, 2 and 20 August 1963, s. 375.

[8] ibid., s. 323. Den offentliga statistiken skiljer vanligen mellan vita och icke-vita snarare än mellan vita och negrer. Eftersom negrerna utgör mer än 90 procent av de icke-vita är det i de flesta fall legitimt att behandla de båda termerna som synonyma.

> det gäller vita med collegeexamen. Men, det finns en stor skillnad. De icke-vita koncentreras i de sämre betalda tjänstemannaanställningarna ...
>
> Icke-vita män tjänar mindre än vita med samma antal utbildningsår av åtminstone två skäl: a) de anställs i de sämre betalda arbetena; och b) de betalas sämre till och med när de gör samma slags arbete som de vita. Den sammanlagda effekten av dessa två faktorer visar sig i ... uppgifter över livsinkomst för vita och icke- vita efter antal genomgångna skolår. Denna tabell visar att den relativa inkomstklyftan mellan vita och icke-vita vidgas med högre utbildning. Livslönen för icke-vita med folkskola uppgår till omkring 64 procent av vad de vita får. När det gäller icke-vita med examen från college så hade de 47 procent av de vitas livsinkomst. Faktum är att den genomsnittlige icke-vite med 4 år i college kan förvänta sig att tjäna mindre under sitt liv än den vite som inte har mera utbildning än folkskola.[9]

Negrerna har sålunda inte förbättrat sin anställningssituation i förhållande till de vita sedan 1940, inte heller har de förbättrat sin inkomstsituation sedan krigets slut. Vidare har deras situation på vissa andra nyckelområden klart försämrats. Vi avser särskilt arbetslösheten och graden av gettobildning.

Tabell 16 presenterar arbetslöshetsuppgifter för vita och icke-vita i intervaller från 1940 till 1962. Vi ser här en dramatisk försämring av negrernas situation.

Tabell 16. Arbetslöshet för vita och icke-vita 1940-1962 (procent av arbetskraften)

	Totalt	Vita	Icke-vita	Icke-vita i procent av vita
1940	13,3	13,0	14,5	112
1950	4,6	4,1	7,9	176
1960	5,4	4,9	8,5	157
1962	5,6	4,9	11,0	225

Källa: För 1940, 1950 och 1960: *U. S. Census of Population, 1960, United States Summary: General Social and Economic Characteristics*, Washington, inget datum. För 1962: *Manpower Report of the President*, Washington 1963, sidan 43.

En uppdelning av totalsiffrorna avslöjar vissa kännetecknande hinder som negrerna är offer för. Några av dessa sammanfattades i ett uttalande inför clarkkommittén av statssekreteraren i arbetsdepartementet John F. Henning:

> Arbetslöshetsprocenten är idag mer än dubbelt så hög för icke- vita som för vita – i maj /1963/ 10,3 procent jämfört med 5,0 procent. Bland gifta män med familjeansvar var skillnaden till och med ännu större, 8 procent respektive 3 procent.
>
> Negerns ogynnsamma ställning är särskilt allvarlig när det gäller de bättre betalda, mera eftertraktade slagen av arbete ... Bland arbetare är dc icke-vitas arbetslöshet omkring en tredjedel större än de vitas och i de kvalificerade yrkena är den mer än två gånger så hög.
>
> Dagens arbetslöshet drabbar de yngre arbetarna hårdast. I maj i år ... var siffran för icke-vita tonårspojkar nära 25 procent, men 17 procent för vita pojkar. För flickor är skillnaden till och med större – 33 procent respektive 18 procent.
>
> De icke-vita minoriteterna drabbas av en oproportionerligt stor del av den svåra långvariga arbetslösheten. Fast de utgör endast 11 procent av den totala arbetskraften, svarar de för 25 procent av alla arbetare som är arbetslösa under 6 månader eller mer.[10]

[9] ibid., s. 324-325.

[10] *Nation's Manpower Revolution*, Hearings Before the Subcommittee on Employment and Manpower of the Committee on Labor and Public Welfare, United States Senate, 88th Congress, Ist Sess., Relating to the Training and Utilization of the Manpower Resources of the Nation, Part 2, 4-7 June 1963, s. 403.

När det gäller den tilltagande gettobildningen av negrer i alla större städer över hela landet så är bevisen entydiga. Efter en uttömmande undersökning rapporterade Commission on Race and Housing: 'Segregationsbarriärerna var i de flesta städer starkare 1950 än tio år tidigare ... Materialet ger, på det hela taget, vid handen en tilltagande uppdelning av rasgrupperna när icke-vita samlas i de centrala stadskärnor som överges av de vita som fortlöpande flyttar till förorter från vilka minoriteterna är utestängda.' [11] Och en statistisk undersökning av Karl E. och Alma F. Taeuber som baserades på folkräkningarna 1940, 1950 och 1960, visade, med orden i en *New York Times*-rapport, att 'med några anmärkningsvärda undantag är rassegregationen långt ifrån att försvinna i stället i tilltagande i Förenta staterna'.[12]

Detta är inte heller någon nyligen uppkommen trend. Lieberson har, på grundval av intensiva statistiska studier av folkräkningsdata för tio större städer, visat att alltsedan 1910, när inflyttningen av negrer i stor skala till städerna just hade kommit igång, så har bostadssegregationen av negrerna varit i stadigt tilltagande medan segregationen av främmande invandrargrupper har avtagit.

> När vi sammanfattar resultaten av studiet av invandrande negrers och européers bosättningsmönster /från 1910 till 1950/, så kan vi anmärka att fastän en gång vissa särskilda invandrargrupper i en stad i någon mån har varit mindre segregerade från negrerna än från de infödda vita, så ger de allmänna sammanfattande uppgifterna vid handen att negrerna och invandrargrupperna har utvecklats i motsatta riktningar, dvs segregationen har minskat för invandrarna och ökat för negrerna. När det gäller blotta storleksordningar är negrerna mycket mer segregerade än invandrargrupperna. Gammal-ny-distinktionen /mellan 'gamla' och 'nya' invandrargrupper/ vilken har varit så betydelsefull i tidigare analyser är inte särskilt viktig när det gäller segregation från negrer. Detta vill säga att de gamla och de nya invandrarna befinner sig i genomsnitt i en likartad situation när det gäller att vara i hög grad segregerade från negrerna.[13]

På grundvalen av de data som presenteras, vilka naturligtvis kunde göras mycket mera omfattande och detaljerade, förefaller den slutsatsen oundviklig att negrerna, sedan de flyttade in till städerna, har förhindrats från att förbättra sin socio-ekonomiska ställning: de har inte varit i stånd att följa tidigare invandrargrupper uppför yrkesstegen och ut ur gettot.

IV

Som alltid inom samhällsvetenskapen så leder besvarandet av en fråga till att en ny uppstår. Vilka sociala krafter och institutionella mekanismer har tvingat negrerna att spela rollen av permanenta invandrare, att träda in i stadsekonomin vid botten och förbli där årtionde efter årtionde?

Det finns, förefaller det oss, tre uppsättningar av faktorer inblandade i svaret på denna fråga av avgörande betydelse. För det första, en fruktansvärd anhopning av fördelar, i den mest direkta och omedelbara betydelsen, för privata intressen av den fortsatta förekomsten av ett segregerat underproletariat. För det andra, det socialpsykologiska tryck som det monopol-kapitalistiska samhället skapat intensifierar snarare än mildrar rasfördomarna och följaktligen också diskrimineringen och segregationen. Och för det tredje, minskar efterfrågan på icke yrkesutbildad arbetskraft och arbetskraft med ringa yrkesutbildning, allt efter som monopol-kapitalismen utvecklas, både absolut och relativt, en trend som drabbar negrerna mer än någon annan grupp och förvärrar deras ekonomiska och sociala underlägsenhet. Alla dessa faktorer inverkar ömsesidigt på varandra och tenderar att pressa negrerna ännu längre ner i den sociala strukturen och stänga dem inne i gettona.

---

[11] *Where Shall We Live?*, Report of the Commission on Race and Housing, Berkeley 1958, s. 3.
[12] M. S. Handler: 'Segregation Rise in U. S. Reported', *New York Times*, 26 november 1964.
[13] Stanley Lieberson: *Ethnic Patterns in American Cities*, New York 1963, s. 132.

Betrakta först de privata intressen som drar fördel av förekomsten av ett underproletariat av negrar. a) Arbetsköpare drar fördel av uppdelningar av arbetskraften som gör det möjligt för dem att spela ut en grupp mot en annan och sålunda försvaga dem alla. Historiskt var, till exempel, en inte obetydlig andel av inflyttningen av negrer ett direkt svar på rekryteringen av strejkbrytare. b) Ägare till fastigheter i gettona är i stånd att överbefolka lägenheterna och ta ut oskäligt höga hyror. c) Medel- och höginkomstgrupper drar fördel av att ha till sitt förfogande på billig arbetskraft för hushållen. d) Många små marginalföretag, sarskilt inom servicenäringarna, kan driva en vinstgivande verksamhet endast om de har tillgång till billig arbetskraft. e) Vita arbetare drar fördel av att vara skyddade från konkurrens av negrerna när det gäll de mera eftertraktade och högavlönade arbetena. Härav följer den, särskilt i Syd-staterna, vanliga uppdelningen i ‘vita’ och ‘neger’ arbeten, uteslutningen av negrerna från lärlingsprogram, många fackföreningars vägran att släppa in negrer, och så vidare. I alla dessa grupper – och tillsammans utgör de den överväldigande majoriteten av den vita befolkningen – samlas vad Marx kallade ‘de mest våldsamma, lumpna och ondskefulla känslorna i människans bröst, det privata intressets furier’ till handling för att hålla negern ‘på plats’.

Med avseende på rasfördomarna har vi redan påpekat att denna karakteristiska vita attityd medvetet skapades och underhölls som en rationalisering och ett rättfärdigande av för-slavandet och utsugningen av färgad ‘arbetskraft.[14] Men med tiden kom rasfördomarna och de diskriminerande beteendemönster som följer med dem att tjäna också andra syften. Allt efter som kapitalismen utvecklades blev den sociala strukturen, särskilt under kapitalismens monopolfas, alltmer invecklad och differentierad. Inom den grundläggande klasstrukturen, vilken i det väsentliga förblev oförändrad, så ägde en tillväxt av sociala skikt och status-grupper, vilka huvudsakligen bestämdes av arbete och inkomst, rum. Dessa grupperingar förhåller sig, som termerna ‘skikt’ och ‘status’ antyder, till varandra som högre eller lägre, varvid det hela utgör en irreguljär och instabil hierarki. I en sådan social struktur tenderar individerna att betrakta och definiera sig själva i ‘statushierarkins’ termer och att motiveras av ambition att klättra uppåt och fruktan för att sjunka nedåt. Denna ambition och denna fruktan överdrivs, intensifieras och utnyttjas naturligtvis av storföretagens försäljningsapparater, vilka i dem finner de huvudsakliga medlen att manipulera den konsumerande allmänhetens ‘nyttofunktioner’.

Nettoeffekten av allt detta är att varje statusgrupp har ett djupt rotat psykologiskt behov av att kompensera känslor av underlägsenhet och avund gentemot dem som står över dem med känslor av överlägsenhet och förakt gentemot dem som finns under dem. Det förekommer sålunda att en särskild pariasgrupp fungerar som ett slags åskledare för alla högre gruppers frustrationer och fientlighetskänslor och desto mera så ju närmare de befinner sig botten själva. Man skulle till och med kunna säga att pariasgruppens själva existens verkar som ett

[14] Bland de färgade folken är rasfördomar, i den mån de alls existerar, en försvarsreaktion gentemot den vita aggressionen och har därför en helt annan innebörd. De kan tjäna att ena och sporra de färgade folken i deras kamp för frihet och jämlikhet, men så snart dessa mål uppnåtts förlorar de sitt *raison d’étre*. ‘I dag är kommunikationerna så utvecklade att inget färgat folk, hur sinnrikt det än är, skulle kunna skapa en kulturell klyfta mellan sig själva och de vita, som kan jämföras med den som européerna under den kommersiella och industriella revolutionens tidevarv i isolering skapade mellan sig själva och de färgade folken i världen. Och ett sådant samband är avgörande för utvecklingen av en tro på biologisk överlägsenhet och åtföljande rasfördomar som européerna har kunnat förvärva. Därför måste vi dra slutsatsen att rasfördomar inte bara är ett europeiskt kulturdrag, utan också att ingen annan ras skulle kunna kopiera detta fenomen. Liksom upptäckten av världen, tycks det uppenbart att denna rasmässiga bedrift bara kan inträffa en gång.’ Oliver Cox: *Caste, Class, and Race*, s. 348-349. Eftersom de färgade raserna uppenbarligen kan och kommer att uppnå kulturell och teknologisk jämlikhet med de vita, är myntets andra sida, de vitas rasfördomar, inte bara ett unikt utan också ett övergående historiskt fenomen. Det bör emellertid tilläggas att det kan ta årtionden snarare än månader eller år att fullständigt eliminera fördomarna i de vitas medvetande, till och med i en icke-exploaterande (d. v. s. socialistisk) värld.

slags harmoniserande och stabiliserande element för den sociala strukturen – så länge parias spelar sin roll passivt och resignerat. Ett sådant samhälle blir med tiden så mättat med rasfördomar att dessa sjunker ned under medvetenhetsnivån och blir en del av medborgarnas 'mänskliga natur'. Den tillfredsställelse de vita får genom sin socio-ekonomiska överlägsenhet över negrerna har sin motsvarighet i ängslan, ilska och till och med skräck inför möjligheten av att negrerna skulle kunna uppnå jämlikhet. Eftersom status är något relativt så tolkar de vita oundvikligen en rörelse uppåt för negrerna som en nedgång för dem själva. Detta komplex av attityder, som är en produkt av uppskiktningen och statusmedvetenheten i det monopolkapitalistiska samhället, lämnar en viktig del av förklaringen till varför de vita inte endast vägrar att hjälpa negrerna uppåt utan bittert motsätter sig deras ansträngningar att stiga uppåt. (När vi talar om vita och deras fördomar och attityder på detta oinskränkta sätt, så menar vi naturligtvis inte alla vita. Allt sedan John Brown, och i själva verket långt före John Brown, har det funnits vita som har befriat sig från rasfördomarnas sjuka, som har kämpat vid sidan av militanta negrer för att få ett slut på det ruttna systemet med utsugning och ojämlikhet och som har sett fram mot skapandet av ett samhälle i vilket förhållanden av solidaritet och broderskap skulle ta överlägsenhetens och underlägsenhetens plats. Vi är vidare övertygade om att antalet sådana vita kommer att öka stadigt framöver. Deras antal är inte stort idag och i en översikt som endast syftar till att beskriva de grövsta konturerna av den nuvarande sociala bilden skulle det vara fullkomligt vilseledande att tillskriva dem en avgörande roll.)

Den tredje uppsättning av faktorer som på ett negativt sätt påverkar negrernas relativa ställning hänger ihop med teknologiska utvecklingslinjer och deras inverkan på efterfrågan på olika slag av arbetskraft. Dåvarande arbetsministern James P. Mitchell vittnade 1955 inför en kongresskommitté och sade att andelen icke yrkesutbildade arbetare hade gått ned från 36 procent av arbetskraften 1910 till 20 procent 1950.[15] En senare arbetsminister, Willard Wirtz, omtalade 1963 för clarkkommittén att procenttalet för icke yrkesutbildade arbetare 1962 var nere i 5 procent.[16] Om man översätter detta till absoluta tal, så betyder det att antalet icke yrkesutbildade gick ned från något över 13 miljoner till något under 13 miljoner, mellan 1910 och 1950 och att det sedan sjönk skarpt nedåt till mindre än 4 miljoner bara tolv år senare. Dessa siffror kastar ett skarpt ljus över den snabba försämringen av negrernas sysselsättningssituation sedan andra världskriget. Vad som skedde var att fram till för ungefär ett och ett halvt årtionde sedan, när antalet arbeten som inte krävde någon yrkesutbildning höll sig stabilt, var negrerna i stånd att hålla ställningarna i den totala sysselsättningsbilden genom att ersätta vita arbetare som klättrade uppför yrkesstegen. Detta förklarar varför negrernas arbetslöshetssiffra, som tabell 16 visar, endast låg något över de vitas vid slutet av den stora depressionen. Sedan 1950 har, å andra sidan, negrer som inte är kvalificerade för andra arbeten, när de arbeten som inte kräver yrkesutbildning försvinner i en fantastisk takt, funnit att de i allt större utsträckning överhuvud taget uteslutits från möjligheterna att få anställning. Härav följer ökningen av negrernas arbetslöshet till mer än det dubbla i förhållande till de vitas under det tidiga 1960-talet. Negrerna drabbas, med andra ord, eftersom de är de minst kvalificerade arbetarna i oproportionerligt stor utsträckning när de arbeten som inte kräver yrkesutbildning försvinner på grund av mekanisering, automation och cybernisering. Eftersom denna teknologiska revolution ännu inte har kommit till slutet – många 'auktoriteter anser i själva verket att den ännu befinner sig i början – så är det troligt att negrernas sysselsättningssituation kommer att fortsätta att försämras. Teknologiska utvecklingslinjer är

[15] *Automation and Technological Change*, Hearings Before the Sub-committee on Economic Stabilization of the Joint Committee on the Economic Report, 84th Congress, lst Sess., efter Sec. 5(a) av P. L. 304, 79th Congress, 14, 15, 17, 18, 24, 25, 26, 27, och 28 oktober 1955, s. 264.
[16] *Nation's Manpower Revolution*, del 1, 20, 21, 22 och 25 maj 1963, s. 57.

inte, som många tror, *orsaker* till arbetslöshet: den rollen spelas, som vi har sökt visa i tidigare kapitel, av monopolkapitalismens särskilda mekanismer.[17] Men inom detta samhälles ramar kan teknologiska utvecklingslinjer, på grund av deras inverkan på sysselsättningsmöjligheterna, med rätta betraktas som en orsak, och otvivelaktigt den mest betydande orsaken, till den relativa tillväxten av negrernas arbetslöshet.

V

Alla de krafter vi har diskuterat – etablerade ekonomiska intressen, socialpsykologiska behov, teknologiska utvecklingslinjer – är djupt rotade i monopolkapitalismen och tillsammans tillräckligt starka för att kunna förklara det faktum att negrerna inte varit i stånd att resa sig från de djupare liggande lagren av det amerikanska samhället. Så genomträngande och mäktiga är i själva verket dessa krafter att det enda egendomliga är att negrernas ställning inte drastiskt förvärrats. Att den inte har förvärrats, att deras realinkomst och konsumtionskraft i absoluta termer har ökat i stort sett i takt med den övriga befolkningens, kan bara förklaras med förekomsten av motverkande krafter.

En av dessa motverkande krafter har vi redan behandlat: förflyttningen från Sydstaternas jordbruk till stadsekonomin. Någon skolgång var bättre än ingen alls; till och med en lägenhet fylld med råttor gav mera skydd än en hopfallen hydda vid Tobaksvägen; att få pengar från socialvården i en stor stad innebar större inkomst, både i pengar och reellt, än självhushållningsjordbruk. Och när nationens nationalinkomst per capita steg, så gjorde också den lägsta inkomstgruppens det, till och med för dem som inte kunde få något arbete och levde på permanent understöd. Som vi har sett är det denna omflyttning från landsbygden till staden som har fått så många iakttagare ‘att tro på ett genombrott i stor skala för negrerna under de två senaste årtiondena. I verkligheten var det frågan om en sida av en strukturell förändring av ekonomin snarare än en förändring av negrernas ställning inom ekonomin.

Men på ett område, när det gäller anställning i offentlig tjänst, har negrerna verkligen fått ett genombrott och detta har otvivelaktigt varit den avgörande faktor som har förhindrat en katastrofal försämring av deras relativa ställning i ekonomin som helhet. Tabell 17 visar de väsentliga uppgifterna (alla nivåer av offentlig verksamhet är inbegripna).

Tabell 17. Sysselsättning i offentlig tjänst för icke-vita 1940-1962
(siffrorna avser april, tusental)

	1940	1956	1960	1961	1962
Anställda i offentlig tjänst, totalt	3 845	6 919	8 014 8 150	8 647	
Icke-vita anställda i offentl. Tjänst	214	670	855	932	1 046
Icke-vita i procent av totalsum.	5,6	9,7	10,7	11,4	12,1

Källa: United States Department of Labor: *The Economic Situation of Negroes in the United States*, Bulletin S-3, reviderad 1962, sidan 8.

Mellan 1940 och 1962 något mer än fördubblades den totala sysselsättningen i offentlig tjänst, medan den icke-vita sysselsättningen (som redan nämnts, mer än 90 procent negrer) i offentlig tjänst nära femdubblades. Resultatet var att den icke- vita sysselsättningen växte från 5,6 procent av totalsumman till 12,1 procent av det totala. Eftersom de icke-vita utgjorde 11,5

[17] Under socialismen finns det inga skäl till varför teknologiska framsteg, oavsett hur snabba eller av vilket slag de är, skulle vara förenade med arbetslöshet. I ett socialistiskt samhälle kan de teknologiska framstegen möjliggöra en kontinuerlig minskning av det antal år, veckor och timmar som människan behöver arbeta, men det är otroligt att denna minskning skulle ta den fullständigt irrationella formen av kapitalistisk arbetslöshet.

procent av arbetskraften i mitten av 1961 är det en säker slutsats att negrerna nu är överrepresenterade i offentlig tjänst.[18]

Två nära sammanhängande krafter har ansvaret för denna relativa förbättring av negrernas situation när det gäller anställning i offentlig tjänst. Den första, och utan tvekan viktigaste, har varit negrernas egen befrielserörelses tilltagande omfattning och militans. Den andra har varit den amerikanska oligarkins, besluten att befästa ett världsomfattande imperium innefattande folk av alla färger, behov av att undvika rasismens skamfläck i så stor utsträckning som möjligt. Om de amerikanska negrerna passivt hade godtagit en fortsättning av sin förnedrande ställning så skulle oligarkin, det lär oss historien, inte gjort några eftergifter. Men så fort den utmanas av negrernas militanta kamp tvingades den av logiken i sin inhemska och internationella situation att göra eftergifter, med den dubbla målsättningen att pacificera hemma och att utomlands skapa en bild av Förenta staterna som ett liberalt samhälle som söker övervinna ett ont som ärvts från det förgångna.

Oligarkin har, genom den federala regeringen och i norr och väst genom de delstatliga och lokala myndigheterna, också gjort andra eftergifter åt negrernas kamp. De väpnade styrkorna har desegregerats och en omfattande medborgarrättslagstiftning har förbjudit diskriminering när det gäller allmänna inrättningar, bostäder, utbildning och anställning. Bortsett från desegregeringen av de väpnade styrkorna har, emellertid, dessa eftergifter haft små effekter. Kritiker skyller ofta detta misslyckande på ovilja: det fanns aldrig någon avsikt, säger man, att göra några eftergifter till negrerna i verkligheten när det gällde deras krav på jämlikhet. Detta är en allvarlig misstolkning av situationen. Utan tvekan finns det många vita lagstiftare och administratörer på vilka sådan kritik passar in helt och fullt, men det är inte riktigt när det gäller oligarkins högsta ekonomiska och politiska ledare – ledarna för de stora jätteföretagen och deras partner på de högsta nivåerna i regeringen. Dessa män vägleds i sina politiska attityder och sitt politiska uppträdande inte av personliga fördomar utan av sin uppfattning av klassintressena. Och medan de stundtals kan vara förvirrade när det gäller deras egen ideologi eller kan missta kortsiktiga för långsiktiga intressen, så förefaller det klart att när det gäller rasproblemet i Förenta staterna så har de, kanske väl sent men inte desto mindre säkert, kommit att förstå att deras systems själva existens står på spel. Antingen kommer man att finna en lösning som tillförsäkrar dem negrernas lojalitet, eller åtminstone neutralitet, eller också kommer världsrevolutionen förr eller senare att få en färdig och stark trojansk häst innanför försvarsverken hos monopolkapitalismens mäktigaste fästning. När män som Kennedy och Johnson och Warren arbetar för sådana åtgärder som medborgarrättslagen av 1964 så är det helt klart att det är ytligt att anklaga dem för att göra en billig politisk manöver. De vet att de är illa ute och de söker efter en utväg.

Varför har då resultaten blivit så magra? Svaret är helt enkelt att oligarkin inte har makt att skapa och kontrollera rasförhållandena mera än de har makt att planera ekonomins utveckling. I frågor som ligger inom regeringens administrativa område kan politiken genomföras effektivt. Sålunda var det möjligt att desegregera de väpnade styrkorna och att i betydlig omfattning öka antalet negrer i offentlig tjänst. Men när det gäller bostäder, utbildning och privat sysselsättning träder alla de djupt rotade ekonomiska och socialpsykologiska krafter som analyserats ovan i aktion. Det var kapitalismen, med dess upphöjande på tronen av penningbegär och privilegier, som skapade rasproblemet och gjorde det till den vidriga företeelse det är idag. Det är samma system som motsätter sig och hindrar varje ansträngning mot en lösning.

[18] Om det fanns data tillgängliga för att jämföra inkomst av statlig anställning mellan vita och icke-vita, skulle bilden naturligtvis vara mycket mindre gynnsam för negrerna, eftersom de är koncentrerade till låglönekategorierna. Men även på detta område har det skett en förbättring.

VI

Att negrernas relativa ekonomiska och sociala ställning, trots alla politiska ansträngningar, har förändrats så lite under senare år, och i många avseenden förvärrats, gör det till en mycket viktig fråga för oligarkin att uppfinna strategier som splittrar och försvagar negrernas proteströrelse och sålunda hindrar den från att utveckla alla sina revolutionära möjligheter. Dessa strategier kan lämpligen införas under rubriken 'skenreformer'.

Om vi vill förstå skenreformernas verkliga natur så är det nödvändigt att hålla i minnet vissa utvecklingslinjer inom negersamhället sedan flyttningen från landsbygden i Sydstaterna kom igång. När negrerna flyttade ut från en ekonomi som huvudsakligen innebar självhushållning till en penningekonomi och när deras genomsnittliga inkomst- och utbildningsnivåer steg, så ökade deras utgifter för varor och tjänster naturligt nog i enlighet därmed. Varorna tillhandahölls till största delen av den etablerade vita affärsverksamheten; men *de jure*-segregation i Sydstaterna och *de facto*-segregation i Nordstaterna, gav upphov till en snabbt växande efterfrågan på vissa slag av tjänster vilka vita inte ville eller kunde tillhandahålla eller som negrer kunde sköta bättre. De viktigaste av dessa var lärare, präster, läkare, tandläkare, advokater, frisörer och skönhetssalonger, begravningsentreprenörer, vissa slag av försäkring och en press som tillgodosåg det segregerade negersamhällets särskilda behov. Yrkesutövare och ägare av företag som tillhandahåller dessa tjänster utgör kärnan av vad Franklin Frazier kallar den svarta bourgeoisin.[19]

Dess led har utökats genom tillväxten av negrer i de mellersta och högre nivåerna av offentlig tjänst och av den snabba expansionen av antalet negrer inom sport- och underhållningsbranscherna. Den svarta bourgeosins tillväxt har varit särskilt kraftig efter andra världskriget. Mellan 1950 och 1960 ökade andelen icke-vita familjer med inkomster på över 10 000 dollar (i 1959 års penningvärde) från 1 procent till 4,7 procent, vilket innebär en nära tre gånger så hög tillväxttakt som när det gäller vita. Under samma tidsperiod blev inkomstfördelningen mellan familjerna bland negrerna mera ojämn, medan utvecklingen bland vita familjer gick i motsatt riktning.[20]

Teorin bakom skenreformerna, vilken inte ofta klart uttalas men lätt kan härledas från praktiken, är att den svarta bourgeoisin är negersamhällets mest betydelsefulla skikt. Den innefattar den intellektuella och politiska eliten, de människor som har utbildning och ledarförmåga och erfarenhet. Den har redan ett materiellt intresse av den nuvarande ordningens upprätthållande, men dess lojalitet är tvivelaktig eftersom den diskvalificeras på speciella områden enbart på grund av sin hudfärg. Om man kan försäkra sig om dess lojalitet så kan det potentiella revolutionära innehållet i negrernas proteströrelse omintetgöras och världen kan få påtagliga bevis – genom att lojala negrer sätts på framskjutna poster – för att Förenta staterna inte driver en sydafrikansk apartheidpolitik utan tvärtom kämpar mot en sådan och strävar mot lika möjligheter för sina negermedborgare. Problemet är sålunda hur man ska kunna försäkra sig om den svarta bourgeoisins lojalitet.

För att nå detta mål måste den politiska ansträngningen för att uppnå laglig jämlikhet för negrerna fortsättas. Vi vet att juridisk jämlikhet inte är någon garanti för faktisk jämlikhet: rätten att gynna de bästa hotellen och restaurangerna betyder, till exempel, lite för negermassorna. Men den är av stor betydelse för de välbärgade negrerna och upprätthållandet av varje slag av diskriminering grundad enbart på hudfärgen är förhatligt för alla negrer. Den svarta bourgeoisins lojalitet kan aldrig säkras så länge några spår av Jim Crow-systemet finns

[19] E. Franklin Frazier: *Black Bourgeoisie: The Rise of a New Middle Class in the United States*, Clencoe, Illinois, 1957.

[20] Alla data är från Herman P. Miller: *Trends in the Income of Families and Persons in the United States: 1947 to 1960*, Bureau of the Census, Technical Paper No 8, Washington 1963, tabell 9, s. 168-189.

kvar. Av detta skäl kan vi lugnt förutsäga att, hur lång och blodig striden än må bli, så kommer Sydstaterna till slut att omformas efter Nordstaternas förebild.

För det andra, måste den svarta bourgeoisin få större tillgång till samhällets dominerande institutioner: storföretagen, de nivåer av de offentliga organen som fattar politiska avgöranden, universiteten, förstäderna. Härvidlag har oligarkin visat sig vara framåt och anpassningsbar. I en undersökning fann *New York Times* att:

> Affärsvärlden och industrin här har, ställda inför medborgarrättsrevolutionen, omvärderat sin anställningspolitik och börjat anställa negrer för kontors- och andra poster med högre lön som de sällan innehade tidigare.
>
> Många nationella koncerner med huvudkontor i New York har offentliggjort en ny icke-diskriminatorisk politik eller ånyo bekräftat en gammal sådan. Personalchefer börjar se med nya ögon på sina anställningsmetoder och söker råd från negerledare beträffande hur de ska hitta och dra till sig de bäst kvalificerade negrerna.
>
> På en landsomfattande grundval har 80 av landets största bolag som ingår under framstegsplanen under presidentens kommitté för lika möjligheter, rapporterat betydande ökningar av anställning av negrer på tjänstemannaposter ...
>
> De senaste siffrorna för de 80 företag som sände in rapporter under förra året ... visade att icke-vita fick 2 241 av de 31 698 tjänstemannabefattningar som blev lediga. Detta innebar en ökning på 8,9 procent av antalet arbeten som innehades av icke-vita i dessa bolag.[21]

Samma sak har inträffat inom offentlig tjänst, som vi tidigare har påpekat; och förutom att de i större antal har fått mera välavlönade anställningar, så har negrerna i allt större utsträckning placerats på exekutiva poster nära kabinettsnivå, inom det federala rättsväsendet, och liknande. Och allt eftersom negrer förs in i den ekonomiska och politiska maktstrukturen, så blir de också mer acceptabla i medel- och överklassförorter – förutsatt förstås att deras inkomster och levnadsstandard är jämförbara med deras grannars.

Det är inte många negrer som berörs av dessa lättnader i de barriärer som skiljer raserna åt på de högsta ekonomiska och sociala nivåerna – i själva verket ligger det i skenreformernas själva väsen att inte så många ska göra det. Men detta berövar inte fenomenet dess betydelse. Själva existensen av möjligheten att klättra uppåt kan ha en djupgående psykologisk inverkan.

För det tredje, fordrar skenreformernas strategi inte enbart att negrernas ledarskikt ska hämtas från den svarta bourgeoisin utan också att de ska hållas i beroende av fördelar och ekonomiskt stöd från den vita oligarkin. De etablerade medborgarrättsorganisationerna – National Association for the Advancement of Colored People, Urban League och Congress of Racial Equality – startades alla på två-rasbasis och får större delen av sina medel från vita källor; de utgör därför inte något potentiellt hot. Men det är alltid nödvändigt att fästa uppmärksamheten vid uppkomsten av nya och potentiellt oberoende ledare. När detta inträffar finns det två standardtaktiker för att ta hand om nykomlingarna. Den första är att införliva dem i oligarkin tjänst genom smicker, arbeten eller ‘andra materiella fördelar. Noel Day, en ung negerledare från Boston som ställde upp i kongressvalen 1964, kommenterar denna taktik:

> Fastän systemet är ruttet så är det inte desto mindre fantastiskt komplicerat på samma sätt som Nautilus, vacker i sin komplexitet. Införlivandet börjar vid födelsen; dess potential är inbyggd i systemet. Den är en del av vad vi får lära oss som något gott. Vi har blivit lärda att känna att några tusen dollar mer om året är vad som är värt att sträva efter. Negern och de flesta andra minoritetsgrupper har blivit lärda att sträva efter att komma in i huvudströmmen, de har inte blivit lärda att lita på sig själva och utveckla någon känsla av stolthet och prestige inom den egna gruppen, de har blivit lärda att sträva efter att bli genomsnittsamerikaner. I negerns fall strävan

[21] *New York Times*, 12 november 1963.

> efter att bli vit ... Ett sätt att bli vit är att ha högre lön, eller en titel eller en prestigefylld ställning. Detta är ingen lätt sak, men det är ett av systemets onda skönhetsdrag. Det har så många inbyggda hinder och kontroller som träder i funktion – en del av dessa fördärvar redan frihetsrörelsens energi. Den officiella retoriken har förändrats – som ett svar på de förskjutningarna och det trycket kan vi nu se ett försök att införliva hela frihetsrörelsen i systemet, liksom tidigare arbetarrörelsen. Den amerikanska affärsvärldens reaktion är, till exempel, fantastisk. De integrationsprogram som några av de större företagen har är snabba och skickliga – First National Bank of Boston hade för två månader sedan omkring femtio negrer anställda, nu har de över ett tusen. Efter påtryckningar från CORE gav de efter för CORE:s krav inom två veckor. Två månader senare kom en av toppmännen på deras personalavdelning till mitt kontor och sa – nu är vi verkligen angelägna om att utveckla ett program för sådana som slutat skolan i förtid. Det han sade var att de är så anpassningsbara, så flexibla, när det gäller att upprätthålla balansen i den amerikanska affärsvärlden, när det gäller att sätta in reformer som motgift mot revolution, att de till och med kommer att gå utöver medborgarrättsrörelsens krav.[22]

Om införlivandet misslyckas så är standardtaktiken att försöka oskadliggöra den potentiellt oberoende ledaren genom att stämpla honom som kommunist, upprorsman och bråkmakare och att utsätta honom för ekonomisk och rättslig förföljelse.

Omnämnandet i Noel Days uttalande om utvecklandet av ett program för sådana som slutat skolan i förtid, pekar på en fjärde form av skenreformer: att öppna större möjligheter för negerungdomar av alla klasser, vilka på grund av slump, hårt arbete eller specialbegåvning är i stånd att komma över det handikapp som deras bakgrund utgör och börja klättra uppför utbildningsstegen. För en ‘kvalificerad’ neger i Förenta staterna idag tycks det inte finnas några gränser för vad han kan sträva efter. En rapport i *New York Times* slår fast:

> Dr. Robert F. Goheen, chef för Princeton University, sade igår att colleges och universitetens konkurrens om duktiga negerstudenter var ‘mycket mera intensiv’ än den traditionella konkurrensen om rugbyspelare ... Dr. Goheen sade: ‘Det står utan tvekan helt klart att det antal av dugliga färgade som också har fått tillräckliga utbildningsmöjligheter är mycket litet. Och vi upptäcker att vi alla sträcker ut våra händer efter samma relativt få unga män och kvinnor.’ [23]

Här kan vi som under ett förstoringsglas se skenreformernas mekanism. När landets ledande institutioner för högre utbildning ramlar över varandra för att rekrytera kvalificerade negerstudenter – och när de stora företagen och den federala regeringen båda är ivriga att suga till sig dem efter examen – så är de framtidsutsikter som öppnar sig för de framgångsrika verkligen bländande. Men som Goheen understryker är deras antal mycket litet och det måste förbli litet så länge den överväldigande majoriteten av negrer är fastkedjade vid foten av den ekonomiska stegen.

Det faktum att den stora massan av negrer inte vinner några fördelar av skenreformerna innebär inte att de är oberörda av dem. Ett av deras syften, och i den utsträckning som de lyckas en av deras följder, är att avsöndra de dugligaste unga männen och kvinnorna från deras eget folk och att sålunda beröva befrielserörelsen dess bästa ledarmaterial. Och till och med de som inte har något att vinna på systemets upprätthållande och inget hopp om att någonsin kunna få det, kan komma att försona sig med det om de kan börja tro att det finns en chans att deras barn, eller kanske till och med barnbarn, kan komma att bli i stånd till att resa sig ur deras egen förnedrande situation.

VII

Det skulle vara ett stort misstag att underskatta skickligheten och uthålligheten hos oligarkin i Förenta staterna när den står inför vad den betraktar – och när det gäller rasförhållandena,

---

[22] ‘Symposium: New Politics’, *Studies on the Left*, sommaren 1964, s. 44-45.
[23] *New York Times*, 21 oktober 1963.

med rätta – som ett hot mot sin existens. Och det skulle vara ett lika allvarligt misstag att underskatta skenreformstrategins faktiska och potentiella effektivitet. Ändå tror vi att negermassornas verkliga tillstånd kommer att bli den avgörande faktorn i det långa loppet. Om en del förbättringar, även om de är små och långsamma, kan noteras under de år som kommer, så kan en väl avpassad skenreformpolitik mycket väl bli tillräcklig för att avhålla negrerna från att utvecklas till monopolkapitalismens 'fiende innanför grindarna'. Men om den närmast förgångna tidens trender fortsätter, om framsteg tas ut av bakslag, om paradoxen med utbredd fattigdom och förnedring mitt ibland potentiellt överflöd blir allt mera iögonenfallande, så kommer det att bli endast en tidsfråga innan de amerikanska negrerna, drivna framåt av sina egna behov och inspirerade av sina bröders kamp och framgångar i de underutvecklade länderna, skapar sin egen revolutionära självmedvetenhet.

Om denna värdering av situationen är riktig blir det en fråga av stor betydelse att veta huruvida det slag av reformer som är möjliga innanför det befintliga systemets ramar – de slag som de etablerade medborgarrättsorganisationerna och deras vita supporters förespråkar – kan antas ge negermassorna några verkliga fördelar.

Det förefaller oss klart att svaret är negativt; att de huvudsakliga förmånstagarna av detta slag av reformer är den svarta bourgeoisin; och att, oavsett deras förespråkares avsikter, deras objektiva följder enbart innebär ett komplement till skenreformpolitiken.

Detta kunde tänkas inte vara fallet med förbud mot diskriminering när det gäller anställning av arbetskraft, vilket otvivelaktigt bidragit till att skapa många nya arbetstillfällen för negrer under kriget. Under en period av omfattande och växande arbetslöshet kan emellertid inte någon sådan effekt förväntas. Till och med om hudfärgen inte är orsaken, så kommer negrerna att diskrimineras på grund av sina sämre kvalifikationer. Bara de som har särskild begåvning eller utbildning kommer att dra fördelar och de är redan avskiljda från gettonas massor.

Inte heller kan gettoinnevånarna hoppas på att dra fördelar av anti-diskrimineringsåtgärder på bostadsområdet. Det enda slag av bostadsbyggande som skulle vara till fördel för dem skulle vara uppförandet i stor skala av billiga hyreshus för dem som mest behöver dem på den plats där de behöver dem. Under rådande förhållanden finns det inga utsikter att sådana bostäder skulle kunna bli integrerade. Försök att bygga billiga hyreshus i gränsområden och att upprätthålla dem på en tvårasbasis nödvändiggör genomdrivandet av så kallade 'välgörenhetskvoter' – med andra ord fordra att andelen negrer skulle hållas låg och följaktligen att få negrer skulle dra fördel av dem. När det gäller att förhindra diskriminering vid försäljning av privata bostäder, antingen det sker genom lagstiftning eller genom juridiskt ogiltigförklarande av kontrakt, så hjälper detta utan tvekan välbärgade negrer att flytta till tidigare helvita områden. När det gäller negrer med låga inkomster är emellertid det mesta som kan sägas det att det underlättar utvidgningen av gettot självt genom vad som har kallats 'intrångs-efterträdande-följden'. I denna strikt begränsade mening hjälper antidiskrimineringsåtgärder negrer med låga inkomster: när allt kommer omkring måste de ju bo någonstans. Men det gör inget för att höja deras ställning eller befordra rasintegration i de lägre skikten av den sociala strukturen.

Med lämpliga modifikationer finner vi i stort sett samma historia när det gäller integrationen i skolorna. Där bostadsområdena är rasmässigt blandade följer integration i skolorna på ett naturligt sätt och den är otvivelaktigt till fördel för alla inblandade. Men detta berör få negrer, de flesta av dem i de högre inkomstgrupperna. Det verkliga problemet är skolorna i gettona. En viss förbättring av gettoinnevånarnas skolor skulle kunna åstadkommas genom att lokalisera dem på gränsen till gettot och utforma skoldistrikten så att de innefattar så väl svarta som vita områden. Men detta träffar inte problemet med själva gettoskolorna, där alla de traditionella, tröga, fördomsfulla och privilegierade krafterna träder i funktion och hindrar eller omintetgör reformförsök. Program som innefattar skolskjutsar för ett visst antal

negerbarn från gettoområden till vita skolor annorstädes undviker enbart problemet och det finns betydande belägg för att detta ökar de inblandade barnens osäkerhet och mindervärdeskänslor.[24]

Det är verkligen inget mysterium varför reformer som stannar inom ramen för systemet inte utlovar några utsikter till meningsfulla förbättringar för negermassorna. Systemet har två motpoler: rikedom, privilegier och makt vid den ena; fattigdom, försakelse och maktlöshet vid den andra. Det har alltid varit så, men tidigare kunde hela grupper stiga uppåt därför att expansion gjorde att det fanns plats högre upp och det fanns andra som var beredda att inta deras plats. Idag är negrerna på botten och det finns varken någon plats högre upp eller någon som är redo att ta deras plats. Sålunda kan bara individer stiga uppåt, inte gruppen som sådan: reformer hjälper de få, inte de många. För de många kan ingenting mindre än en fullständig förändring av hela systemet – avskaffandet av båda polerna och ersättandet av det nuvarande systemet med ett samhälle i vilket rikedom och makt delas av alla – förändra deras situation.

Somliga kommer att säga att även om detta är sant, så betyder det inte att negermassorna nödvändigtvis kommer att bli medvetna om orsakerna till sin förnedring och ännu mindre förvärva ett revolutionärt medvetande. Kan de inte förblindas av den borgerliga ideologins mystifikationer och paralyseras av ledare som kommer från den elit som skenreformerna skapat? När allt kommer omkring har det alltid funnits förtryckta klasser och raser, men tillägnandet av ett revolutionärt medvetande är en sällsynt historisk händelse. Varför skulle vi förvänta oss att de amerikanska negrerna skulle lyckas med vad så få gjort före dem?

Det finns, enligt vår uppfattning, två skäl, som är lika tvingande.

För det första, så lever de amerikanska negrerna i ett samhälle som har lärt sig att behärska teknologin och som fört arbetets produktivitet långt bortom vad man ens kunde drömma om för bara några år sedan. Det är sant att detta åstadkommits under jakten efter vinst och sökandet efter allt mera perfekta förstörelsemedel, men potentialen för mänskligt överflöd och frihet finns där och kan inte gömmas undan. Fattigdom och förtryck är inte längre nödvändiga och ett system som upprätthåller deras fortlevande kan inte annat än ännu klarare framstå som en barbarisk anakronism för sina offer.

För det andra, så är världsrevolutionens våg mot den imperialistiska utsugningen, vilken i vår tid helt enkelt är monopolkapitalismens internationella ansikte, i starkt stigande, den är alltför stark för att kunna vändas eller stoppas. Redan har uppkomsten av oberoende afrikanska nationer hjälpt till att förändra den amerikanske negerns bild av sig själv. När afrikaner – och asiater och latinamerikaner – driver sina revolutioner framåt från nationellt oberoende till socialistisk jämlikhet, så kommer den amerikanske negerns medvetande att förändras om och om igen – genom hans egna kunskaper och erfarenheter och genom exemplet från alla dem över hela världen som kämpar emot, och i allt större utsträckning vinner segrar över, samma omänskliga system av kapitalistisk-imperialistisk utsugning.

Negermassorna kan inte hoppas på integration i det amerikanska samhället som detta nu är uppbyggt. Men de kan hoppas på att bli ett av de historiska verktyg som kommer att störta det och i dess ställe sätta ett annat samhälle i vilket de kommer att vara delaktiga av, inte medborgerliga rättigheter vilka i bästa fall inte är annat än ett snävt borgerligt begrepp, utan av fulla mänskliga rättigheter.

---

[24] Se A. James Gregor: ‘Black Nationalism: A Preliminary Analysis of Negro Radicalism’, *Science & Society*, hösten 1963, s. 427-431.

10. Till frågan om det monopolkapitalistiska samhällets kvalitet

I

Syftet med den hittillsvarande diskussionen har inte enbart varit att föra förståelsen av hur den nuvarande amerikanska ekonomin fungerar framåt, utan också att vinna insikt om de krafter som formar liven, skapar tänkandet och bestämmer individernas utveckling i vårt samhälle. Det finns ett trängande behov av denna insikt idag. Förvirring, apati och ofta förtvivlan som jagar amerikaner på alla livets områden, har i vår tid antagit omfattningen av en djupgående kris. Denna kris berör varje sida av landets liv och härjar såväl på dess socialpolitiska som på dess individuella områden – varje människas dagliga existens. En tung, kvävande känsla av livets tomhet och meningslöshet genomtränger landets moral och intellektuella klimat. Kommittéer på hög nivå anförtros uppgiften att uppdaga och utforma de ‘nationella målsättningarna’ medan förstämning uppfyller det tryckta material (såväl skön- som facklitteratur) som uppträder dagligen på den litterära marknaden. Olusten berövar arbetet mening och syftemål; vänder ledighet i glädjelös, förslappande sysslolöshet; skadar på ett ödesdigert sätt utbildningssystemet och förutsättningarna för en hälsosam tillväxt för de unga; förvandlar religion och kyrkoliv till kommersialiserade verktyg för ‘samvaro’; och förstör det borgerliga samhällets själva grundval, familjen.

En del kritiker kan komma att invända att dessa fenomen inte är någonting nytt, att de alltid har kännetecknat kapitalismen eller kanske till och med det mänskliga samhället i allmänhet. Andra kan mena att de utgör oundvikliga biprodukter av den moderna industrialiserade civilisationen, oundvikliga attribut till ‘överflödssamhället’, oundvikliga kostnader för ekonomiska framsteg. Vi måste göra en sak klar från början: vi hävdar inte att de förhållanden vi analyserar är helt nya, inte heller att de nödvändigtvis utgör en försämring jämfört med tillståndet för tjugo eller femtio år sedan. Vi har ett starkt intryck – som delas av uppmärksamma iakttagare med de mest skiftande övertygelser – av att krisen aldrig har varit så uttalad och allomfattande och att sakernas tillstånd på senare tid har förvärrats. Men vi är medvetna om att vi här rör oss på ett område där exakta eller till och med ungefärliga mått och bevis är svåra att komma åt. Det kan vara värdefullt att i korthet visa på orsakerna till denna svårighet.

Den statistiska informationen är när det gäller den sociala utvecklingen antingen knapp eller tvetydig. Ta till exempel ett uttryck för social sjukdom som antalet självmord. Bortsett från de relevanta uppgifternas ofullständighet, så är det uppenbart att deras värde beror på hur de ifrågavarande dödsfallen rapporteras. Under en tidsålder då självförstörelse betraktades som en allvarlig fläck på den överlevande familjens rykte rapporterades många självmord som dödsfall beroende på hjärtattack eller någon annan naturlig orsak. I och med att den sociala ‘attityden till självmord har förändrats och motviljan mot att rapportera sådana händelser har avtagit, så har flera självmord rapporterats och också registrerats som sådana. Denna förändring i rapporteringen skulle tendera att ge ett intryck av försämring där fallet mycket väl kan ha varit att någon sådan inte inträffat. Vidare hävdar man ofta när det gäller självmord att sådana skulle förekomma betydligt mera sällan bland negrer än bland vita i Förenta staterna. I den utsträckning, emellertid, som myndigheterna i allmänhet, men i synnerhet i Sydstaterna, betraktar en negers död som knappast värd att bekymra sig om och därför gör små ansträngningar för att fastställa dödsorsaken, så underskattar självmordsstatistiken i okänd grad antalet självmord bland negrer.

Eller ta ett annat exempel: frågan huruvida ungdomsbrottslighet utgör ett allvarligare problem idag än tidigare. Ett definitivt svar skulle för det första bero på den officiella definitionen av ungdomsbrottslighet och huruvida denna har förändrats över tiden. Om det som inryms inom

definitionen har krympt ihop så att det som tidigare betraktats som ett brott men nu betraktas mildare, så är den nyare statistiken uppenbarligen inte jämförbar med den från äldre perioder.[1] Svaret beror vidare på i vilken utsträckning rättsväsendets resurser liksom dess energi och vaksamhet har förändrats. Blir en större eller mindre del av 'brottslingarna' upptäckta och dömda av polisen och ungdomsdomstolarna än, låt oss säga, för femtio år sedan? Och bortsett från den kvantitativa sidan av saken finns det en kvalitativ sida: har brottslighetens karaktär och motiv förändrats i avsevärd grad? Ty det gör uppenbarligen stor skillnad huruvida brotten består av mord, våldtäkt, narkotikamissbruk och häleri, eller av snatteri, otillåten bilkörning och ungdomsfylleri. I alla dessa viktiga frågor föreligger det brist på omfattande och pålitlig information och statistiskt försvarbara slutsatser är därför omöjliga att nå.

Låt oss presentera ytterligare ett exempel. Det finns ovederläggliga bevis för att antalet äktenskap som slutat med skilsmässa (legal och/eller faktisk separering) sedan andra världskriget tilltagit kraftigt.[2] Vilka slutsatser man ska dra av detta är emellertid osäkert. Själva anser vi att denna utveckling återspeglar inte endast den uppenbara tendensen till ökande sönderfall av och sammanbrott för den borgerliga familjen utan också människornas växande ensamhet och förtvivlan; men det finns inget sätt att bevisa denna uppfattnings riktighet. I själva verket skulle den rakt motsatta slutsatsen kunna försvaras: att den tilltagande andelen brutna äktenskap är ett uttryck för en förbättring snarare än en försämring av människornas situation. Folk har fått mera frihet och i stället för att kvävas av äktenskapets bojor är de nu mera i stånd att ändra sina liv i enlighet med sina verkliga behov. Det ligger mycket i detta slags resonemang, vilket enbart på ytan är oförenligt med vår synpunkt, och det är ingen tvekan om att det kommer sanningen närmare än den konventionella bilden av det typiska amerikanska 'lyckliga familjelivet' vilket antas ge den rätta ramen för individualitetens, moralens och ordningens blomstring. I alla händelser är argumentet tillräckligt övertygande för att göra det omöjligt att använda kvoten mellan antalet skilsmässor och antalet äktenskap som ett korrekt mått på folks lycka och välfärd.

Ställda inför dessa hinder har vi beslutat att här avstå från att göra jämförelser mellan olika tidsperioder på några mycket viktiga områden. Vi har fattat detta beslut mycket motvilligt då vi är övertygade om nödvändigheten att betrakta fenomenen i deras historiska perspektiv, det är vidare vår övertygade uppfattning att våra intryck, fastän omöjliga att bevisa statistiskt, är i det väsentliga riktiga. Inte desto mindre ska vi i avsikt att begränsa diskussionen till faktiska frågor, inskränka oss till att göra en skiss av förhållanden som existerar idag och lämna frågan öppen huruvida de är annorlunda, bättre eller sämre än de förhållanden som existerade under tidigare perioder.

Att avhålla sig från historiska jämförelser är inte nödvändigt och skulle i själva verket vara helt otillåtligt när det gäller vissa mätbara aspekter på den sociala verkligheten. Vi kan sålunda otvivelaktigt ge ett kvantitativt uttryck för att vårt samhälle är mycket rikare nu än vid någon tidigare tidpunkt. Produktiviteten och produktionen och nationalinkomsten per capita är mycket högre nu än någonsin tidigare; och klyftan mellan det som är och det som *skulle kunna* vara har aldrig förut varit så iögonenfallande. När det gäller dessa saker skulle inte ens de mest petiga renhetsivrare inom nationalprodukts- och nationalinkomstmätningarnas område kunna göra annat än ta upp frågor om den exakta mängd med vilka produktionen eller nationalinkomsten har ökat, eller den exakta utsträckning i vilken framstegen inte har uppnått vad som skulle ha varit möjligt. Och dessa tvivel när det gäller särskilda storleksordningar

[1] På liknade sätt är det omöjligt att jämföra ungdomsbrottslighetens frekvens inom de olika samhällsklasserna. Vad som för en pojke eller flicka från medel- eller överklassen betraktas som ett dumt tilltag, skulle om det gällde någon från arbetarklassen eller en neger betraktas som ett bevis på brottslighet.

[2] Även informationen på detta område är bristfällig vad beträffar 'den fattiges skilsmässa', d. v. s. att makarna helt enkelt överger varandra.

har, hur berättigade de än är, ingen inverkan på vår argumentering och minskar inte dess giltighet. Ty det avgörande viktiga resultatet är att monopolkapitalismen, trots all sin produktivitet och all den rikedom den har skapat, i ytterligt hög grad har misslyckats med att tillhandahålla grundvalarna för ett samhälle som är i stånd att befrämja sina medlemmars hälsosamma och lyckliga utveckling.

II

När en skiss till detta kapitel förbereddes för publicering 1962[3] föreföll det viktigt att ägna betydande utrymme åt att bevisa felaktigheten i den då populära uppfattningen att fattigdomen höll på att försvinna från den amerikanska verkligheten. Bara ett år senare skulle detta inte längre ha varit nödvändigt. Publiceringen ‘av Michael Harringtons bok *The Other America*, också 1962, lyckades rikta publicitetens strålkastare på fattigdomens problem och sedan dess har strömmen av litteratur, både i bokform och i massmedierna, i detta ämne varit fantastisk. Slutligen informerades hela världen, genom president Johnsons deklaration om ‘kriget mot fattigdomen’ i hans ‘trontal’ i januari 1964, inte enbart om att fattigdom förekommer i Förenta staterna utan att den är en av landets mest kritiska problem. För våra nuvarande syften behöver vi inte göra mer än att återge något av den lättåtkomliga statistik som visar monopolkapitalismens misslyckande i rent ekonomiska termer. Men innan vi gör det, är det nyttigt att fråga sig hur det kunde komma sig att fattigdomen, som för några år sedan avfärdades som något som tillhörde det förgångna, plötsligt kom att befinna sig i centrum för det politiska intresset.

Förklaringen har, enligt vår mening, två delar. För det första skapar kapitalismen, som Marx påpekade i *Kapitalet* och som det påföljande århundradets erfarenheter av kapitalistisk utveckling har bekräftat om och om igen, rikedom vid den ena polen och fattigdom vid den andra. Denna den kapitalistiska utvecklingens lag, vilken är lika tillämplig på de mest framskridna metropoler som på de mest efterblivna kolonier har naturligtvis aldrig erkänts av de borgerliga ekonomerna De har i stället propagerat den apologetiska uppfattningen at en utjämnande tendens är inneboende i kapitalismen.

Det är här den andra delen ‘av förklaringen blir relevant. Vid roten av den kapitalistiska fattigdomen finner man alltid arbetslöshet och undersysselsättning – det som Marx kallade den industriella reservarmén – vilka direkt berövar sina offer deras inkomst och undergräver tryggheten och förhandlingsstyrkan för dem med vilka de arbetslösa konkurrerar om de knappa arbetstillfällena. Under andra världskriget försvann arbetslösheten i verkligheten under några år. Medan mer än tio miljoner män i de mest produktiva åldersgrupperna mobiliserades till de väpnade styrkorna så expanderade totalproduktionen med två tredjedelar eller mer. Under dessa omständigheter kunde varje fysiskt frisk person, oavsett hudfärg, ålder eller kön, få arbete; och övertidsarbete blev regel snarare än undantag. När flera personer i varje familj hade arbete så steg familjeinkomsterna i de lägre inkomstskikten kraftigt. Det skulle naturligtvis vara felaktigt att säga att fattigdomen bortföll helt under kriget, men förbättringen av fattiga människors levnadsstandard över hela landet var ingenting mindre än dramatisk. Och dessa för de underprivilegierade och missgynnade fördelaktiga förhållanden fortsatte, fast i försvagad form, genom efterkrigskonjunkturen och den högkonjunktur under det tidiga 1950-talet som berodde på koreakriget och de stora militärbudgetar som följde med och efter detta. Under mer än ett årtionde var fattigdomen i Förenta staterna på tillbakagång och den hölls sedan stången medan ekonomin som helhet expanderade på grund av de kalla och heta krigens extraordinära behov.

[3] *Monthly Review*, juli-augusti 1962.

De borgerliga ekonomerna, som bär den ortodoxa ekonomiska teorins skygglappar, vantolkar naturligtvis fullständigt dessa utvecklingslinjer. Här äntligen, sade de triumferande, betedde sig kapitalismen som de väntade sig att den skulle uppträda. Det förgångna var glömt, i synnerhet det nyligen förgångna som den stora depressionen; lärdomarna från mer än ett århundrade ignorerades; framtiden avbildades som en direkt fortsättning på de fullkomligt speciella år som omgav det största kriget i historien. Härav följde American Celebration, med dess självbelåtna försäkringar att fattigdomen i detta det mest överflödande av samhällen snart skulle vara ett obehagligt minne blott.

Men kapitalismens grundläggande rörelselag, som tillfälligt hade motverkats, återtog snart sitt herravälde. Arbetslösheten ökade stadigt och karaktären av efterkrigstidens nya teknologi betonade skarpt deras underläge som inte hade yrkesutbildning eller endast ringa sådan. De som befann sig vid foten av den ekonomiska stegen och som, i relativa termer, hade varit de som huvudsakligen hade dragit fördel av krigstidens fulla sysselsättning, fann nu att de träffades dubbelt hårt.

Vid slutet av 1950-talet kunde sakernas verkliga tillstånd inte längre döljas: det var omöjligt att fortsätta tro på en positiv trend som, om den bara fick tid på sig, skulle resultera i fattigdomens automatiska försvinnande. Fattigdomen fanns inte bara där fortfarande, som den alltid har gjort; det fanns belägg överallt, men särskilt i de stora städernas förfallande kärnor, för att den bredde ut sig och fördjupades. Överflödet började framstå som det verkligen är – inte botemedlet mot fattigdomen utan dess siamesiska tvilling.

En ändrad uppfattning om, och attityd gentemot, fattigdomen blev nu oundviklig. Från att ha varit en övergående plåga, blev den plötsligt igen, som den hade varit före kriget, ett problem. Det första resultatet av denna förändring var den nya litteraturen om fattigdomen, det andra dess återuppdykande på den politiska arenan. Johnsons ‘krig mot fattigdomen’ är i verkligheten bara en variation på ett gammalt välkänt motiv. Herbert Hoover deklarerade, när han 1928 ställde upp som presidentkandidat för republikanerna, att ‘vi snart med guds hjälp skall ha den dag i sikte när fattigdomen kommer att vara bannlyst från denna nation’. Och hans efterträdare, Franklin D. Roosevelt, lovade att förändra den situation i vilken ‘en tredjedel av en nation’ bodde dåligt, var illa klädd och undernärd.

Vi vet nu att varken gud eller FDR klarade av att genomföra det tricket och det finns små skäl ‘att tro att Lyndon Johnson ska lyckas bättre. Under tiden kan vi, emellertid, fråga oss vilka dimensioner av problemet hans ‘krig mot fattigdomen’ är avsett att ta itu med.

För att besvara denna fråga måste vi naturligtvis först definiera fattigdom. Borgerliga ekonomer slår ofta ut med händerna när det gäller detta. Fattigdom, säger de, är något relativt och var och en har rätt att definiera den som det passar honom. En del går till och med så långt som till att hävda att eftersom den fattigaste amerikan – låt oss säga, en som inte kan få arbete och lever på socialhjälp i Mississippi – otvivelaktigt förfogar över större inkomst än en genomsnittsarbetare eller -jordbrukare i många underutvecklade länder, så finns det i verkligheten ingen fattigdom i Förenta staterna. För en marxist är, emellertid, sådana subjektiva bedömningar i bästa fall meningslösa och i värsta fall medvetet vilseledande. Varje samhälle har sina egna normer för att mäta fattigdom; och fastän dessa normer kanske inte går att exakt fastställa kvantitativt, så är de inte desto mindre verkliga, objektiva fakta. Vad det här i grunden rör sig om är den uppfattning om det konventionella existensminimum som spelar en så viktig roll i Marx teori om löner och mervärde. Till skillnad från de klassiska ekonomerna uppfattade inte Marx existensminimum som fysiologiskt bestämt. Arbetarens ‘naturliga behov, såsom föda, kläder, bränsle och bostad varierar med klimatiska och andra förhållanden i hans land’, skrev han. ‘A andra sidan är antalet och omfattningen av hans så kallade tvingande behov ... själva produkten av historisk utveckling och beror, därför, i stor utsträck-

ning av ett lands civilisationsgrad.' [4] Existensminimum varierar sålunda historiskt, men vid varje given tidpunkt och plats kan det identifieras och mätas ungefärligt. Från detta följer logiskt definitionen av fattigdom som det tillstånd i vilket de samhällsmedlemmar lever vilkas inkomster är otillräckliga för att täcka vad som för detta samhälle och vid den tiden utgör existensminimum.

Det är tydligen ett liknande resonemang – fastän uppenbarligen inte härlett från Marx – som ligger bakom Bureau of Labor Statistics definition av 'anspråkslösa men tillräckliga' budgetar för arbetarklassfamiljer. Om vi sätter likhetstecken mellan dessa budgetar och det konventionella existensminimum, så kan vi säga att alla de som faller under denna nivå lever i fattigdom.

Hur mycket fattigdom förekom det då enligt detta kriterium i Förenta staterna 1959, det år som de senaste folkräkningsdata gäller?

Det året kostade en 'anspråkslös men tillräcklig' levnadsstandard en familj mellan 5 370 dollar (Houston) och 6 567 dollar (Chicago) i 20 större amerikanska städer.[5] På samma gång hade 20 procent av familjerna i landet inkomster som låg under 2 800 dollar om året; ytterligare 20 procent hade inkomster på mellan 2 800 och 4 800 dollar; och ytterligare 20 procent hade inkomster på mellan 4 800 och 6 500 dollar.[6]

Hur skulle vi kunna undvika slutsatsen att, *med det amerikanska kapitalistiska samhällets egna normer*, lever nära halva befolkningen i fattigdom?

III

Låt oss nu titta på en annan sida av den nuvarande amerikanska verkligheten. I vilket tillstånd befinner sig bostadsmarknaden i detta land, där produktionen av stål, betong, aluminium, glas och andra byggnadsmateriel är den överlägset största i världen?

I 1960 års bostadsinventering betecknas 8,8 miljoner (16,6 procent) av landets 53 miljoner bebodda bostadsenheter som saknade egen toalett eller bad eller rinnande vatten.[7] Nära två tredjedelar av dessa bostäder betecknas i inventeringen som 'i förfall' eller 'förfallna'.[8] Medianen för antalet personer per bostadsenhet uppskattas till 2,9. Eftersom medianen är det tal över vilket hälften av observationerna befinner sig, och eftersom de fattiga allmänt är mera trångbodda än de som har det bättre ställt, så kan vi knappast godta denna siffra som en korrekt uppskattning över hur många människor som lever i undermåliga bostäder. Om vi ändå använder den så kommer vi fram till 25,5 miljoner människor. Problemets storlek överdrivs verkligen inte av en specialist på området som skriver att 'en av tio amerikanska familjer bor i en förfallen bostad; en ännu större andel av bostäderna saknar fortfarande vanliga sanitära bekvämligheter'.[9]

Detta gäller befolkningen som helhet. Levnadsförhållandena för icke-vita är mycket sämre. Av 5,1 miljoner bostadsenheter som beboddes av icke-vita saknade ungefär 2,3 miljoner (45 procent) egen toalett eller bad eller rinnande vatten; och andelen av förfallande och/eller

---

[4] *Kapitalet*, första boken, del 2, kapitel 4, avd. 3.
[5] *Statistical Abstract of the United States*, 1963, s. 359.
[6] Herman P. Miller: *Rich Man, Poor Man*, New York 1964.
[7] Beräknat från U. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *1960 Census of Housing: Advance Reports Housing Characteristics*, april 1961.
[8] Bostäder i förfall behöver repareras mer än som skulle ske i regelbundet underhåll. De har en eller flera brister av mellanliggande natur som måste rättas till om de ska kunna fortsätta att ge säkert och lämpligt skydd. ... Förfallna bostäder ger inte säkert och lämpligt skydd' ibid., s. 2.
[9] Chester Rapkin: 'Some Effects of Economic Growth on the Character of Cities', *American Economic Review*, maj 1956, s. 295.

förfallna enheter är betydligt större än för landet som helhet. Eftersom antalet personer per bostadsenhet vanligen är mycket högre bland icke-vita än bland vita, så kan man lugnt göra uppskattningen att åtminstone hälften av den icke-vita befolkningen saknar tillfredsställande bostäder.

Förhållandena framstår som ännu dystrare om man tittar på städerna och inte på totalsiffror för landet som helhet. 1957 rapporterade redaktionen för tidskriften *Fortune*:

> Slumproblemet i våra större städer förvärras. Idag lever omkring 17 miljoner amerikaner i bostäder som är så dåliga att de inte kan repareras – förfallna, smutsiga, med råttor i, utan någotsånär skapliga anordningar för värme, belysning eller sanitet. Problemet berör alla våra större städer, men det är mest allvarligt i de största, rikaste, mest industrialiserade städerna.[10]

I själva verket förefaller uppfattningen att förhållandena är värst i de största städerna att inte just vara något annat än ett uttryck för den gamla romantiska föreställningen att den stora staden är källan till allt socialt ont. I en mera systematisk undersökning än *Fortune*s, säger man: 'I mycket breda, allmänna termer, kan man ... slå fast att konturerna till förfall förekommer i praktiskt taget varje stad ... Det föreligger inget samband med invånarantalets storlek. Problemet är, kort sagt, uppenbart inte begränsat till storstäderna. Alla städer, stora och små, förortsstäder, stadskärnor och isolerade städer, berörs av det.' [11]

Sålunda var, till exempel 1950 i Robbins, Illinois, med en folkmängd på 4 766, 85,6 procent av alla bostadsenheter förfallna, saknade rinnande vatten, toalett eller bad; medan i Minneapolis storstadsområde med en folkmängd på 551 777, motsvarande siffra var 31 procent. I Cambridge, Massachusetts (folkmängd 1960: 120 740) fann man 1958 att '57 procent av bostäderna i Cambridge för närvarande är undermåliga; 22 procent av bostäderna är i själva verket så dåliga att de inte kan repareras'.[12]

Men det är ingen tvekan om att detta cancerartade fördärv är mest iögonenfallande i de stora städerna och att dess inverkan på människors liv är särskilt slående där.

> New York är ett omfamnande, rovgirigt monster till stad. Den täcker en yta på 800 km^2; den är fullproppad med omkring 8 miljoner människor. Åtminstone en miljon av dessa, en åttondel av stadens befolkning, lever hoppackade i snusk, sex till tio personer per rum, i en slum så full av råttor att i genomsnitt hundra personer per år blir allvarligt skadade av råttbett och, tillsvidare, i år två personer i själva verket har blivit gnagda till döds. Det kanske är symboliskt att det finns fler råttor än människor i New York – man uppskattar antalet råttor till 9 miljoner.[13]

På ett mer statistiskt sätt uttalade sig en *New York Times*-reporter 1958:

> Av de 2 250 000 bostadsenheterna /i New York/ uppskattar man att 400 000 är slumbostäder. Omkring 282 000 av dessa uppfyller inte U. S. Census Bureaus standardkrav på bostäder genom att de saknar egen toalett eller bad, är 'kallvattenlägenheter' eller inte har rinnande vatten alls, eller befinner sig i svårt förfall. Ytterligare 118 000 är, fast de uppfyller Census Bureaus låga krav, så överfyllda med människor att de står i strid med stadens normer för hälsovård, sanitet och bostadsstandard och därigenom fyller sin plats i varje beräkning av slumbostäder.[14]

Men som Edward J. Logue, Development Administrator i New Haven, Connecticut, har anmärkt:

> Kanske vi behöver mindre statistik och i stället fler goda gammaldags promenader: gångturer genom slummen, uppför de stinkande trapporna in i de överfyllda sjaskiga rummen; gångturer

[10] William H. Whyte Jr och andra: *The Exploding Metropolis*, s. 93.
[11] Reuel Hemdahl: *Urban Renewal*, New York 1959, s. 46.
[12] Cambridge Civic Association, *Civic Bulletin*, november 1958.
[13] Fred J. Cook och Gene Gleason: 'The Shame of New York', *The Nation*, 31 oktober 1959.
[14] *The New York Times*, 30 november 1958

> genom de nedslitna kommersiella områdena, varvid vi skulle bry oss om att se ovanför bottenvåningens skyltfönster och på de dammiga fönstren i de övergivna övre våningarna; gångturer genom de oljeindränkta, dystra fabriksvåningar som byggdes innan man ens hört talas om löpande bandet. Smutsen, misären och riskerna finns där alla – det är lätt att se dem och, när man sett dem, är de omöjliga att glömma.[15]

Tidpunkterna då de anförda uttalandena gjordes – från tio till femton år efter kriget – visar att den vittomfattade uppfattningen att en betydande förbättring ägt rum på bostadsmarknaden under efterkrigstidens 'överflödsperiod' är felaktig. Motsatsen har varit fallet: vilka ansträngningar som än gjorts av myndigheterna – federala, delstatliga och lokala – att ta itu med bostadssituationen har inte endast misslyckats med att komma åt problemets rötter; de har i verkligheten lett till ett ytterligare förvärrande av vad som redan var en allvarlig nationell kris. Som en följd av detta har tillståndet utvecklats från dåligt till sämre; slum och förfall, i stället för bostadsbyggande, har utbrett sig. New York, det bäst kända exemplet i fråga, har under åren 1950-1958

> avslutat eller påbörjat tretton projekt med federalt stöd. De innefattar sanering av 110 hektar av slumområden och ersättande av 20 437 dåliga bostadsenheter med 21 820 nya enheter, förutom sådana utsmyckningar som Coliseum och det kulturella centrat vid Lincoln Square. Nettoökningen på 1 383 lägenheter är liten med tanke på bostadsbristen ... Totalprogrammet ... ska sanera en totalyta på 450 hektar slumområden under nästa årtionde och åstadkomma 65 000 nya lägenheter ... Detta ambitiösa program kommer att ... sanera endast omkring en åttondel av de existerande slumområdena, utan att fördenskull nödvändigtvis stoppa bildandet av nya slumområden.[16]

'Sanningen är', anmärker mr Logue i sin tidigare citerade artikel, 'att allt som åstadkommits med de 20 eller 30 miljoner dollar som årligen delats ut till New York från begränsade federala fonder har varit långt ifrån tillräckligt för att bara hålla jämna steg i kampen mot det förfall som breder ut sig.'

Det är av största betydelse att förstå orsakerna till detta sakernas tillstånd. En del liberala kritiker av det nuvarande tillståndet skyller det på folks bristande medvetenhet om den rådande situationen, vilket får till följd alltför snålt tilltagna offentliga medel till den så kallade 'offentliga sektorn'. Andra skyller på den kaotiska överlappningen av lokala myndigheter, den nära nog totala immuniteten hos lokala myndigheter gentemot genuin demokratisk kontroll, den därav följande svindel- och korruptionsverksamheten bland stadstjänstemän och den ökända följsamheten bland lagstiftare på alla nivåer mot påtryckningsgrupper. Det ligger sanning i all denna kritik, men den skrapar ändå knappast ens på ytan av problemet. För att börja med så arbetar troligen fler dugliga, osjälviska och hängivna män och kvinnor inom stadsplanering och bostadsområdet än på de flesta andra områden av offentlig och privat verksamhet. Om svindel och korruption fortlöpande hindrar deras ansträngningar och får dem att komma till resultat som är tvärtemot vad som avsågs, så måste detta fenomen förklaras i stället för att helt enkelt tas för givet och skyllas på lagstiftares och administratörers 'mänskliga natur'. Det är, vidare, vilseledande att hävda att otillräckligt stöd för den offentliga sektorn som helhet är en huvudorsak till bostadsmarknadens tragiska tillstånd. Helt bortsett från det faktum att det militära etablissemanget, vilket tillhör den offentliga sektorn, verkligen inte kan betraktas som något som behandlats som ett ovälkommet styvbarn, så är det långt ifrån säkert att resurser som ställs till de offentliga myndigheternas förfogande fördelas så att de gynnar den allmänna välfärden.[17] Man kan med fog hävda att utgifter för allmänna vägar – också en del av den offentliga sektorn – har varit överdrivna snarare än otillräckliga.

---

[15] 'Urban Ruin – Or Urban Renewal?', *The New York Times Magazine*, 9 november 1958.
[16] Charles Grutzner, *The New York Times*, 30 november 1958.
[17] Dessa ämnen diskuteras utförligt i kapitlen 6 och 7.

Sålunda måste puzzlets nyckel sökas någon annan stans. Som ett första steg kan det vara nyttigt att betrakta den process genom vilken så kallade projekt för stadssanering i verkligheten genomförs. överförenklat men utan att utelämna några viktiga delar i kedjan kan vi beskriva processen som följer: Stadens myndigheter utser ett område inom sina gränser som är i behov av sanering. En lokal offentlig myndighet – vars exakta natur skiftar från delstat till delstat och i viss utsträckning inom delstaterna – köper upp marken och byggnaderna inom området, varvid den utnyttjar exproprieringsrätten och betalar priser som grundas på uppskattade värden vilka i sin tur bestäms av områdets tillstånd. De befintliga byggnaderna rivs och marken säljs till entreprenörer som åtar sig att bygga upp området på nytt.[18] Saneringsprojektets karaktär arbetas i allmänhet fram gemensamt av den lokala offentliga myndigheten och entreprenörerna och vissa särskilda villkor utöver existerande stadsplaner och byggnadsregler kan ställas på entreprenörerna. Organ för offentliga bostäder, lokala myndigheter, sjukhus och liknande, kan kopplas in på projektet; men i allmänhet är såväl avsikten som följden av lagstiftningen om stadssanering – federal, delstatlig och lokal – att förfallande eller av andra skäl icke önskvärda områden ska överföras till värdefulla tillgångar för framgångsrika privata entreprenörer.

De som är bevandrade i ‘svindleriernas ekonomi’ kommer lätt att känna igen möjligheterna till korruption i detta schema. För det första, eftersom en stads hela karta är översållad med mer eller mindre omfattande distrikt av slum eller förfall, så finns det alltid ett stort antal alternativ när det gäller att välja nästa område för sanering. Det är uppenbart att de myndigheter som har ansvaret för det hela har möjlighet att låta beslutet påverkas av många vägande synpunkter. En kan, till exempel, vara stadens myndigheters förkärlek för värdighet och ståt, vilket skulle kunna föranleda dem ‘att ge företräde åt sanering av områden som stör maktelitens och inhemska och främmande besökares känslighet – utan att för den skull nödvändigtvis innefatta stadens värsta slumområden. Sådana områden kan man vanligen hitta nära stadens finaste delar; det är troligt att entreprenörer är intresserade av dem; och deras sanering förefaller därför mest attraktiv inte bara på politiska och PR-grunder utan också på grund av att den är förhållandevis billig för stadskassan. Eller initiativet kan komma direkt från fastighetsintressena. Ett område kan av en rad orsaker (närhet till ‘bra’ områden, naturliga förhållanden, tillgång till transportmöjligheter) förefalla ett byggnadsföretag att vara en bra plats för att uppföra nya bostäder och dess anbud kan övertyga myndigheterna om nödvändigheten av att beteckna det som ett saneringsvärdigt slumområde. Allmänt sett är det tydligt att de som har makten att besluta när de gör sina val är utsatta för starka påtryckningar för att ta med i beräkningen inte endast bostadsbehoven hos dem som bor dåligt utan också andra intressen av ett helt annat slag.

Liknande överväganden gäller också för det andra steget, valet av det företag som ska få kontraktet på saneringen. Trots den vikt som fästs vid hemlig anbudsgivning som den kontrollerande principen, så finns det överväldigande belägg för att denna princips funktion är att fördunkla snarare än klargöra motiven för de val som verkligen görs. Politiska förbindelser med valmaskinsstyrda lokala administrationer, rena mutor, ‘inblandningen’ av betydande ämbetsmän i skilda uppgörelser – dessa och liknande osmakliga utövningar rapporteras dagligen i pressen såsom spelande en betydande roll när det gäller att säkra givande kontrakt. Man kan lätt föreställa sig vilka möjligheter det finns för korruption och nepotism när, vid sidan av själva anbudets storlek, de anbudsgivande företagens kreditvärdighet, anseende och andra vagt definierade egenskaper kan – och i själva verket troligen måste – tas med i beräkningen när det gäller det slutliga utslaget. Om man, vidare, betänker att entreprenörens vinst till största delen är beroende av de särskilda villkor i kontraktet som måste förhandlas fram

[18] Det är huvudsakligen för att hjälpa de kommunala myndigheterna att bära de förluster de ådrar sig vid dessa transaktioner som federala anslag och åtföljande federala kontroll kommer in i bilden.

med de ansvariga tjänstemännen, så är det inte förvånande att hederligt och medborgerligt ansvar inte är bland de mera framträdande egenskaperna hos dem som har med saneringsprogram att göra. Ty de kan också – för att låna en anmärkning av Oscar Wilde – motstå vad som helst utom frestelsen.

Saneringsprojekt innebär i det typiska fallet vräkning från hemmet för hundratals eller tusentals familjer, vanligen fattiga människor och ofta uteslutande eller övervägande negrer (härav kommer det bland negrer bittra jämställandet av sanering – Urban renewal – med förflyttning av negrer – 'Negro removal'). Vad händer med dem?

Juridiskt är de lokala offentliga myndigheterna ansvariga för att tillhandahålla hjälp vid flyttning och finna alternativa 'goda, säkra och sanitära bostäder'. Men i verkligheten lämnas de vräkta hyresgästerna, trots välmenande ansträngningar från många professionella stadsplanerare och från aktionsgrupper, alltför ofta att klara av detta själva. De springer runt och letar efter en annan bostad, delar bostad med andra, tränger ihop hela familjer i ett enda pensionatsrum eller redan uppdelade lägenheter, och överför på så sätt till andra stadsdelar de slumförhållanden från vilka de just har körts bort. Och under processens gång förstörs de band av vänskap och personliga förhållanden med vilkas hjälp deras gamla omgivning lättade livets bördor och gav ett minimum av trevnad och skydd i motgångstider. 'Såsom programmet nu fungerar', sammanfattar en omfattande undersökning på området som offentliggjordes 1960, 'blir de verkligt behövande inte hjälpta av saneringsprojekten, och många av dem får det sämre genom att dras upp med rötterna från de omgivningar de är vana vid till andra distrikt med vilka de inte har några band eller för vilka de inte känner något' – och där de, må vi lägga till, vanligen får betala mer för mindre bostadsyta.[19] Inte heller har förhållandena förbättrats mycket sedan 1960. En detaljerad översikt över saneringsundersökningar, vilken offentliggjordes i slutet av 1964, sammanfattade, bland annat:

> Förutom personliga slitningar förorsakade av påtvingad flyttning, så drabbas den överväldigande majoriteten av de förflyttade familjerna av ökade bostadskostnader, ofta i betydande utsträckning och oberoende av förbättrad bostadsstandard eller familjens ekonomiska möjligheter. Det är vidare tydligt att de som har största utsikterna att dra fördel av flyttningen är familjer som har tillräckliga ekonomiska och personliga resurser och som troligen skulle ha skaffat sig en bättre bostadsstandard ändå frivilligt inom en kort tidrymd. De som har de minsta resurserna att flytta på sig och att klara av förändringen drabbas värst av flyttningen. Det är också troligt att rapporterna från de lokala offentliga myndigheterna underskattar förflyttningsprocessens ofördelaktiga inverkan.[20]

Och nu kommer vi till sista akten i saneringsdramat. När byggnaderna i saneringsområdet är raserade och invånarna skingrade för vinden, så sätter den lycklige kontraktsinnehavaren igång med sitt projekt, vars syfte naturligtvis är att ge honom maximal utdelning på hans investering. Stadsplanerarna i den lokala offentliga myndigheten har lyckats med att skriva in vissa inskränkningar i kontraktet och hoppas att därigenom kunna förhindra den privata markexploateringens värsta missbruk. Men de kan inte hoppas på att göra mycket mer. Man gör inga vinster på att bygga bra låghyresbostäder för låglönefamiljer. Det kan man göra endast genom att uppföra och hyra ut eller sälja lyxlägenheter, skyskrapor för kommersiellt bruk, eller privata hus för medel- och överklassfamiljer. I enlighet därmed 'skulle slumsanering under gällande regler egentligen kallas slumförflyttning eller slumbyte. Det är inte fråga om någon verklig sanering. I stället för att vara program för sociala förbättringar som de ibland beskrivs som, har de stora saneringsprojekten i bostadsområden betecknats som markstöld med hjälp av ekonomisk regeringshjälp och det mäktiga stödet av expropria-

[19] Edward Higbee: *The Squeeze: Cities Without Space*, London 1961, s. 83.
[20] Chester Hartman: 'The Housing of Relocated Families', *Journal of the American Institute of Planners*, november 1964, s. 266.

tionsrätten.' [21] Ingenting av detta har någon anknytning till lösandet av landets bostadskris – att ge skapligt skydd åt landets underprivilegierade tredjedel. Raka motsatsen är fallet. Som James Marston Fitch så riktigt har sagt:

> Många ... saneringsprojekt förefaller ... att enbart vara klungor av hyreshus för överklassen. Till och med när dessa projekt inte drabbas av skandaler eller misstankar om profitering, så måste det föreligga allvarliga tvivel om klokheten i att sanera slumområden bara för att ersätta dem med lyxbostäder. De jättelika torn som står i ett ökenliknande landskap är klassarkitektur av det mest iögonenfallande slag.[22]

Vilka är förutsättningarna för att det hela ska förändras till det bättre under åren framöver? Olyckligtvis är de mycket små. Inte därför att det föreligger någon brist på kunskap om vad som borde göras eller någon brist på medel för att åstadkomma detta. På dessa punkter är Kommissionen för de nationella målen, som tillsattes 'av president Eisenhower under hans andra ämbetsperiod, uttalad:

> Det kommer att behövas omkring tio miljoner nya bostäder i Förenta staterna 1970 och det borde finnas upp till tio miljoner ytterligare för att ersätta allvarligt undermåliga bostäder och det stora antal som förloras av andra skäl ... Två miljoner bostäder per år innebär omkring 40 procent fler än rekordproduktionen 1950 och över 60 procent fler än det årliga genomsnittet för årtiondet. Men denna volym, och därtill reparation och underhåll, ligger väl inom byggnadsbranschens förutsedda kapacitet ... Denna byggnationstakt kan inte uppnås om marknaden för nya bostäder förblir begränsad till de övre skikten på 30 eller 40 procent av befolkningen (mindre när det gäller höghusbyggande), med en mycket liten volym för allmänt bostadsbyggande (2% procent av nybyggnationen 1959) på botten.[23]

Vad detta innebär är, naturligtvis, att den angivna byggnationstakten inte kommer att uppnås. Inte vid någon tidpunkt under kapitalismens historia har de lägre inkomstgrupperna utgjort en marknad för nya bostäder och händelseförloppet under efterkrigstiden har bevisat att detta är fallet lika mycket under 'överflödets' tid som det var under tidigare perioder av 'knapphet'. Och det finns inte de minsta utsikter till att det offentliga bostadsbyggandet ska uppnå allvarliga proportioner så länge som den politiska makten förblir koncentrerad i händerna på en penningägande aristokrati. Det som stoltserar som slumsanering har, som vi har sett, mer att göra med att skaffa bostäder åt de rika än för de fattiga. Det som man kan vänta under 1960-talet är en fortsättning på utvecklingslinjerna från de föregående åren av Great American Celebration: flera och mer kostbara residens för överklassen; bättre bostäder för medelklassen; och inga förbättringar, i själva verket slum och förfall som sprider sig över allt större områden, för den vanlottade majoriteten.

Det fanns en tid när man kunde hävda att samhället saknade resurser för att lösa bostadsproblemet, att berövandet av de många till de fås förmån var priset för civilisation och framsteg. Detta argument har för länge sedan mist sin styrka. Som mrs Wurster säger i det avsnitt vi just citerat, så ligger byggandet av de behövliga bostäderna 'väl inom byggnadsbranschens förutsedda kapacitet'. Det som nu erfordras är 'enbart' vilja att använda denna kapacitet i de fattigas intresse i stället för i de rikas. Inget mera tal om överflödssamhället, välfärdssamhället, krig mot fattigdomen, och liknande; ingen mera hycklande lagstiftning i syfte att berika markspekulanterna och fastighetsintressena; inga flera undersökningar för att bevisa vad som redan har bevisats hundratals gånger – det som nu behövs är verklig planering och kraftfullt handlande för att ge majoriteten av amerikanska folket nya bostäder. Sådan

---

[21] Higbee: *The Squeeze*, s. 86.
[22] 'In Defense of the City', tal till Academy of Political Science at the Spring Meeting on 'The Urban Problems', 29 april 1960. The Academy of Political Science, Columbia University, 1960, s. 10.
[23] Catherine Bauer Wurster: 'Framework for an Urban Society', *Goals for Americans: The Report of the President's Commission on National Goals*, New York 1960, s. 234-235.

planering och sådant handlande kommer, emellertid, aldrig att genomföras av en regering som drivs av och för de rika, som varje kapitalistisk regering gör och måste göra. Att begära dessa ting av en kapitalistisk regering innebär att kräva att den ska upphöra att vara kapitalistisk.

IV

Två utvecklingslinjer som på ett djupgående sätt påverkar det nuvarande amerikanska samhällets kvalitet måste nu behandlas. Den ena är den iögonenfallande tillväxten av förstäderna, den andra är den inte mindre dramatiska stockningen, och i en del områden hotande sammanbrottet, när det gäller landets transportsystem. Dessa utvecklingslinjer står naturligtvis i nära samband med bostadsproblemet; i själva verket är slummens och förfallets utbredning och förstädernas tillväxt bara två sidor av samma sak. Allt eftersom gata efter gata och bostadsområde efter bostadsområde faller offer för osnygghet, trångboddhet och förfall så flyttar de relativt välbärgade invånarna någon annanstans. Och eftersom markvärdena i städernas bättre områden är höga och lägenheter och enfamiljsvillor i enlighet därmed är dyra, givetvis utom räckhåll för andra än de verkligt rika, så flyttar medelklassfamiljer med barn som är i behov ‘av bostadsutrymmen ut från stan. Som en följd av detta har sedan kriget en massiv inre omflyttning innefattande uppförandet av nära 15 miljoner enfamiljshus – huvudsakligen i förortsområden – ägt rum. Denna fantastiska expansion av förortslivet har troligen mer än någon annan faktor bidragit till uppkomsten under åren efter andra världskriget av bilden av det amerikanska välståndet. Förortshuset med sitt elektriska kök och tvättmaskin; flera badrum; barnkammare, vardagsrum och tv-rum; bakgård, gräsmattor på framsidan och garage för två bilar har blivit symbolen och paradnumret för det amerikanska överflödssättet att leva. Utställningar utomlands i avsikt att imponera på utlänningar med Förenta staternas framsteg presenterar utan undantag en faksimil av ett sådans ‘hem’ som sin *pièce de résistance*.

Det skulle emellertid innebära ett grovt misstag, att tro att alla förstäder består av lyxbostäder av detta slag. Medan ‘det inte råder något tvivel om att förortsbyggandet är en separeringsprocess genom vilken den bättre betalda medelklassen flyttas bort för sig själv dit den betalar mindre för allmän välfärd och mera för sina egna önskningar’,[24] så förekommer det enorma kvalitativa skillnader såväl mellan förorter som inom dessa. En del förorter som sköt upp under de senaste två, tre decennierna eller tillväxte snabbt i relativ närhet till de större städerna, består i sin helhet eller delvis av bekväma, välbyggda hus belägna på väl tilltagna tomter och består sina invånare med bostäder av ett slag som ända till helt nyligen varit tillgängliga endast för den härskande klassens toppskikt. Dessa residens är samlade i ‘exklusiva’ bostadsområden, där invånarna har tillgång till goda offentliga serviceanordningar, rymliga och välutrustade skolor, rekreationsanordningar och liknande. Denna koncentration av de rikas dyra hus ger upphov till vad som skulle kunna kallas en ‘andra separationsprocess’ genom vilken de mellersta och högsta skikten ‘av de välsituerade avskiljer sig i förnäm isolering från återstoden av medelklassen som bebor större delen av förorterna.

Den senare socialgruppens bostäder, den stora majoriteten av förortshus, består till största delen av snabbt uppsmällda typhus på minimala tomter och med låg livslängd och därmed sammanhängande höga underhållskostnader. Det i reklamen mycket omskrutna faktum att en betydande del av dessa hus ägs av sina invånare ska man inte ta så allvarligt. Som Highbee påpekar så är ‘ägande’ av ett hus idag ‘inget annat än en tunn slöja av anspråkslöshet som skyler ett alltför naket långsiktigt lån’.[25] Och räntor och amorteringar på lånet, de höga (och kraftigt regressiva) fastighetsskatterna, räkningar på vatten, värme, osv. och för ständigt återkommande reparationer av snickare, rörmokare, takläggare och elektriker tar en betydande

[24] Higbee: *The Squeeze*, s. 100.
[25] ibid., s. 40.

del av ‘ägarens’ inkomst.[26] Med reparationer som ofta skjuts upp och försummas, förfall som sätter in på ett tidigt stadium, så förfaller dessa förorter, som är hopträngda på små ytor och har ett minimum av kommunal service, snabbt och visar en tendens att utvecklas till en förortsvariant av slum och förfall.

Och ändå innebär, när det gäller bostad i trängre bemärkelse, flyttning till och med till ett ‘av de minst eftertraktade förortsområdena ett betydande framsteg för det fysiska välbefinnandet för medelklassfamiljer (särskilt för kvinnorna och barnen) som tidigare kvävdes i smutsiga, kvalmiga och trånga bostäder. Litet frisk luft, några träd och buskar och några ytterligare tiotals kvadratmeter bostadsyta och möjligheter för barnen att leka utomhus, allt detta utgör en förbättring jämfört med det instängda livet i sammanträngda stadsdelar. Innan vi kan fastslå ens denna delfördel för förorterna måste vi dock betrakta en företeelse när det gäller förortslivet som i första hand berör familjeförsörjaren. Det gäller den akuta och allt mer tilltagande krisen inom transportväsendet.

Den roll som transportmedlens utveckling har spelat i formandet av det amerikanska livet har varit både avgörande och paradoxal. Fram till första världskriget var bosättningen i områden utanför städerna av folk som arbetade i städerna mer eller mindre begränsade av järnvägsnätets struktur. När järnvägarna endast kunde ge service från station till station och när de med lätthet endast kunde nås från relativt korta avstånd på båda sidor om spåren, så förblev dessa områden med nödvändighet begränsade. Det var inte förrän i och med den omfattande utbredningen av bilismen under 1920-talet som avlägsna platser kunde förvandlas till stora förstadsområden. Och den ojämna men oavlåtliga tillväxten av bilismen har varit huvudkraften när det gällt att driva fram förstädernas iögonenfallande expansion och den lika dramatiska förvandlingen av stadskärnorna själva. Som vi såg i kapitel 8, ökade antalet inregistrerade personbilar i Förenta staterna från 8 miljoner till 23 miljoner under 1920-talets högkonjunktursår, tillväxte bara svagt (med lite mer än 4 miljoner) under det lågkonjunkturbetonade årtionde som föregick andra världskrigets utbrott och sköt sedan upp till 40 miljoner 1950 och till över 65 miljoner 1962.

Den totala ekonomiska inverkan av denna utveckling har behandlats i kapitel 8. Det vi vill poängtera här är dess omedelbara följder för transportväsendet och arbets- och levnadsvillkoren både i städerna och i förorterna. Det är i detta avseende som processens dialektik är mest slående. Genom att radikalt ‘negera’ den hästdrivna vagnens långsamhet likaväl som det spårbundna tågets stelhet, möjliggjorde bilen en fantastisk expansion av stadens bosättningsmässiga uppland. Direkt bilkörning eller en kombination av bilkörning och tågresa möjliggjorde för folk att flytta till platser som låg inom en radie på så mycket som 8 mil från deras arbeten, vilket fick till följd att några av landets mest tättbefolkade och ekonomiskt utvecklade delar på några årtionden förvandlades till vidsträckta områden av sammanhängande stads- och förortsområden.

‘Negationens negation’ låg inte långt borta. Precis som när var och en i en folkhop följer en mans exempel när han kliver upp på en stol för att se bättre, varvid resultatet blir att ingen kan se mera än förut men att hela folkhopen har bytt ut den stadiga marken mot ett balanserande på ett ostadigt underlag, så omintetgjorde bilismens expansion, i många delar av landet, i det närmaste den ursprungliga fördel som den tidiga förortsbon åtnjöt. Händelsernas följd antar strängheten hos ett oundvikligt öde. Allt eftersom den bil-, luftförorenings- och oväsenbemängda staden blir alltmer obeboelig så ökar antalet människor som flyttar därifrån och med dem antalet bilar på vilka de beror för sin dagliga pendling till arbetet. Gator och vägar drabbas av stockningar på gränsen till totalstopp, parkeringsproblemet växer tills det är nästan

[26] Se Glen H. Beyer: *Housing: A Factual Analysis*, New York 1958, s. 163.

olösligt och bilen förvandlas till raka motsatsen till vad den ursprungligen var avsedd att vara: från ett medel för snabba transporter till ett oöverkomligt hinder för trafiken.

För den förortsbo som ursprungligen lockades ut från staden uv tillgängligheten av snabba och bekväma kommunikationer blev sålunda resorna till och från arbetet alltmera tidskrävande, tröttsamma och nervöst nedbrytande. Och 'när parkeringsavgifter och avgifter vid motorvägar, broar och tunnlar läggs till de personliga utgifterna för bilen, så utgör det totala belopp som amerikanerna lägger ut på biltransporter en betydande och växande andel av deras personliga inkomster'.[27] Inte heller är bilen som en källa till nöje vad den tidigare var och med förstädernas utbredning måste man färdas allt längre sträckor för att nå något som är värt att nå fram till. Världens bästa bilar har ingenstans att ta vägen; de värsta super-supermotorvägarna i världen leder ingenstans.

Bilismens hastiga utveckling mot självförstörelse innefattar mycket mer än bilismen själv. Under processens gång har den delat ut dödliga slag åt olika håll. Den kräver att allt större resurser avsättes för byggandet av ytterligare vägar, varvid hela detta jättelika arbete hela tiden kommer på efterkälken jämfört med trafikens alltmer rasande expansion. Den nödvändiggör att ständigt ökande områden reserveras för parkeringsändamål, vilket för med sig att 'ju mer utrymme man ger bilarna i städerna, desto större blir behovet av att använda bilar och följaktligen av ännu mera utrymme för dem'.[28] Den drar ett stigande antal pendlare bort från järnvägarna och leder sålunda till dyrare och allt sämre passagerarservice, vilket i sin tur ökar antalet bilar på vägarna. Och den undergräver på samma sätt (och med samma följder) varje lokalt snabbtransportsystem som förekommer (eller förekom) i städerna, så ätt 'många experter anser att det är för sent att rädda de allmänna kommunikationerna i Amerika'.[29]

Resultatet är för folk som bor i staden och i förorterna verkligen dramatiskt. Bilen – avlad, född och uppväxt i staden och i sin tur far till förorten – uppslukar nu både sin förälder och sitt barn. Efter att ha dykt upp som förelöparen till en ny frihet – rörelsefriheten – förminskar den nu rörligheten inom städerna och gör livet i förorterna till en traumatisk erfarenhet för alla som måste pendla till och från arbetet. Liksom fallet är med mycket av de tekniska framstegen under kapitalismen visar sig bilismens frukter innebära motsatsen till dess enorma möjligheter. I stället för att göra det land i vilket den dök upp och fick massomfattning till ett bättre ställe att leva på, så får den uppmärksamma iakttagare att anmärka: 'Det kan med rätta sägas att vårt land i många 'avseenden håller på att bli mindre och mindre beboeligt. Innebörden av ordet "beboelig" kan lätt definieras. Det betecknar en uppehållsplats som är lämplig både för arbetets och fritidens syften, som är hälsosam och som, slutligen, bidrar till att skapa en känsla av lycka.'[30]

V

'Inte av bröd allenast ...' De flesta av dem som inte helt enkelt tar det monopolkapitalistiska samhällets struktur och värderingar för givna, som reflekterar över dess *raison d'étre* och söker försvara det mot socialistisk kritik, har på senare tid hängt upp sitt försvar på detta samhälles påstådda överlägsenhet när det gäller att tillfredsställa sina medlemmars andliga och kulturella behov.[31] Detta är utan tvekan ett vägande argument vilket fordrar noggrann

[27] Jean Gottman: *Megalopolis: The Urbanized Northeastern Seabord of the United States*, New York 1961, s. 679.
[28] Victor Gruen citerad i Jane Jacobs: *The Death and Life of Great American Cities*, London, s. 351.
[29] Gottman: *Megalopolis*, s. 658.
[30] Fairfield Osborn i förordet till Edward Higbees *The Squeeze: Cities Without Space*.
[31] I detta avseende har försvaret av kapitalismen och angreppen på socialismen gjort en helomvändning. För inte så länge sedan framhöll framstående samhällsvetare och ekonomer att ett socialistiskt ekonomiskt system grundat på allmänt ägande av produktionsmedlen och omfattande ekonomisk planering nog kunde vara önskvärt ur kulturell och etisk synpunkt, men skulle vara ekonomiskt fullständigt omöjligt: berövad den privata

granskning. Denna uppgift underlättas lyckligtvis av det faktum, som uppmärksamt iakttagits av den första officiella utbildningsdelegationen till Sovjetunionen, att 'varje folks eller lands utbildningssystem är en av de mest klart upplysande sidorna av en kultur'.[32] Medan vi har detta i tankarna ägnar vi återstoden av detta kapitel åt en undersökning av utbildningen i Förenta staterna idag.

I vilket tillstånd befinner sig det amerikanska utbildningsväsendet? Dess officiella syften och målsättningar har ofta uttalats. Enligt Dethrick-rapporten 'avser vårt system att ge unga människor kunskaper och färdigheter som kan hjälpa dem 'att utmärka sig på sina bästa områden av strävan som fria individer. Vi söker efter den skapande gnistan i varje barn och försöker lära våra ungdomar 'att tänka självständigt och hur de ska arbeta för att utveckla sina talanger till ett nyttigt lyckligt sätt att leva som de själva väljer.' [33] Och dr John W. Gardner, chef för Carnegie Corporation of New York och Carnegie Foundation for Advancement of Teaching, vilken, som 'en av landets mest ansedda ledare på utbildningens område', av presidentens kommission för de nationella malen fick förtroendet att skriva rapporten om utbildningen, förkunnar att 'ett samhälle som vårt, som är hängivet individens värde, som strävar efter att fostra fria, förnuftiga och ansvarskännande män och kvinnor, har särskilda skäl att värdesätta utbildningen. Våra djupaste övertygelser driver oss att uppmuntra individuell utveckling. Vi önskar att var och en ska uppnå de löften som finns inom honom. Vi önskar att var och en ska bli värdig ett fritt samhälle och förmögen att stärka ett fritt samhälle.' [34] I själva verket är mycket av det nutida talet om 'folkets kapitalism', om uppkomsten av ett klasslöst samhälle i Förenta staterna, grundat på uppfattningen att det amerikanska utbildningssystemet, genom att i allt större utsträckning ge alla medborgare lika möjligheter att få en god utbildning, håller på att rasera de gamla klassbarriärerna.

En mängd viktiga påståenden finns med här: låt oss börja med de rent materiella ekonomiska sidorna av saken. Vi tror professor Trace har rätt när han understryker att 'den skola som har den nyaste byggnaden, det största biblioteket, den modernaste gymnastiksalen, de ljusaste klassrummen, de minsta klasserna, den bästa utrustningen och det finaste lunchprogrammet kan fortfarande mycket väl vara en skola i vilken mycket litet av utbildning äger rum'.[35] Inte desto mindre är det viktigt vilka mängder och proportioner av de tillgängliga resurserna ett samhälle ställer till sitt utbildningsväsens förfogande och i vilken utsträckning dessa resurser innebär lika möjligheter till utbildning för alla.

1960 uppgick de sammanlagda nationella utgifterna, såväl offentliga som privata, för utbildning på alla nivåer till omkring 23,1 miljarder dollar. Denna siffra måste sättas i relation till andra storheter. För att nämna en, så utgjorde de totala utgifterna för utbildning 5 1/2 procent av landets nationalinkomst. Dr Gardner har otvivelaktigt rätt när han säger att 'även om vi kände till exakt vart den sovjetiska utbildningen utvecklar sig, så skulle denna information vara av begränsat värde. Det är omöjligt att värdera ett utbildningssystem isolerat från det samhälle det både avspeglar och tjänar.' [36] Inte desto mindre är det utan tvekan betydelsefullt att utbildningens totalkostnad i Sovjetunionen under senare delen av 1950-talet av en auktoritativ källa uppskattades till mellan 10 och 15 procent av nationalinkomsten.[37] Och med en

---

egendomen och vinstmotivets fördelar och utan vägledning från en konkurrerande marknad skulle en sådan ekonomisk organisation med nödvändighet förfalla till ett tillstånd av kaos.

[32] *Soviet Commitment to Education*, U. S. Department of Health, Education and Welfare, Bulletin 1959, No. 16, Washington 1959, s. 116. Detta dokument kallas hädanefter Dethrick-rapporten.

[33] Dethrick-rapporten, s. 116.

[34] *Goals for Americans*, s. 81.

[35] A. S. Trace Jr: *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, New York 1961, s. 5.

[36] John W. Gardner, 'Foreword', James B. Conant: *The American High School Today*, London 1959, s. xi. s. 7.

[37] Dethrick-rapporten, s. 31.

inkomst per capita som är högst hälften av den i Förenta staterna innebär denna satsning på utbildningen en långt tyngre börda på det sovjetiska folket.

Men vad som ger en kanske ännu klarare uppfattning av den relativa vikt vårt samhälle fäster vid utbildningen är en sammanställning av det stöd den får med resursfördelningen till andra ändamål. Sålunda kostade det militära etablissemanget mer än två gånger så mycket som hela utbildningssatsningen. En summa nästan lika stor som den som tilldelades det militära etablissemanget gick till att köpa tjänster från finansiella institutioner, börsmäklare, fastighetsagenter, investeringsrådgivare, och liknande; och förvärvet, underhållet och driften av bilar uppgick till över 37 miljarder dollar – bortsett från omkring 10 miljarder som lades ut på vägbyggande. Reklamutgifterna uppgick vid samma tid till nära tre gånger så mycket som anslagen till våra institutioner för högre utbildning tillsammans.

United States Office of Education rapporterar att skolorna tar emot omkring 1,7 miljoner fler elever än deras normala kapacitet, vilket får till följd att många klassrum är allvarligt överbefolkade och flera skift inte kan undvikas. Därtill kommer att omkring 2 miljoner barn går i skolor som befinner sig i ett otillfredsställande tillstånd. Vid en tidpunkt då delstater och lokala myndigheter ger ut mindre än 3 miljarder dollar årligen på byggande av skolor uppskattar man att inte mindre än 6 miljarder dollar om året skulle behövas under 1960- talet för att undanröja existerande brister och hålla takten med de ökande elevantalen.

Allt detta är allvarligt nog, men följderna för utbildningssystemet är små jämfört med dem som beror på de sorgligt låga löner vårt samhälle beviljar de män och kvinnor vilka det anförtror utbildningen av sina unga. 1957 var medianårslönen för lärare på heltid i allmänna skolor i städerna 4 324 dollar. Därefter rapporteras genomsnittslönen ha ökat med 424 dollar mellan 1957 och 1959,[38] och eftersom det är sannolikt att en liknande ökning ägde rum under de därpå följande två åren, så förefaller det troligt att medianlönen 1961 hade stigit till någonstans omkring 5 000 dollar.[39] Sålunda fick hälften av landets lärare, till och med efter 'språnget framåt' för utbildningsväsendets löner efter Sputnik, mindre, och åtminstone en tredjedel av dem mycket mindre, än vad som kan betraktas som en dräglig lön.

Totalsiffror över skolornas tillstånd och lärarnas löner döljer naturligtvis viktiga regionala och sociala skillnader. Genom att ta 80 procent av de otillräckliga utgifterna per elev i grundskolan (341 dollar 1958) som en fixpunkt, kom Committee for Economic Development fram till att 'elva stater nådde inte upp till denna 80-procentsnivå 1957-58 – de flesta av dem låg långt under. Dess'a stater är Mississippi, Alabama, Arkansas, Tennessee, Kentucky, South Carolina, North Carolina, Georgia, West Virginia, Virginia, Maine. De elva staterna hade 22 procent av landets elever i det offentliga skolväsendet.' [40]

De sociala skillnaderna inom utbildningsväsendet är kanske ännu mer slående än de regionala skillnaderna, och detta motsäger allt tal om vårt samhälles 'klasslöshet' och den jämlikhet när det gäller möjligheter som det påstås ge alla. Den penningägande oligarkin som sitter på toppen av den sociala pyramiden sänder, för det mesta, överhuvud taget inte sina barn till offentliga skolor, utan i stället till exklusiva privata institutioner. Listan över privata skolor är, liksom listan över de rika familjer som använder sig av dem, ganska kort: deras sammanlagda elevantal uppgår till mellan 60 000 och 70 000. Deras utrustning är vanligen av högsta klass, deras personal omsorgsfullt utvald och förhållandevis välbetald – de genomsnittliga utgifterna

[38] Helene T. Lesansky: 'Salaries of City Public School Teachers, 1957-1959', United States Department of Labour, Bureau of Labour Statistics, *Monthly Labor Review*, mars 1961, s. 259ff.
[39] Dessa siffror avser lärare i städer; lönenivån för lärare på landsbygden är mycket lägre.
[40] Ralph Lazarus: *We Can Have Better Schools, Committe for Economic Development*, New York 1960, s. 14.

per elev uppskattas till en god bit över 1 000 dollar per år[41] – och de som utexamineras från dem (särskilt pojkarna) fortsätter vanligen sin utbildning i något av de bättre privata colleges. Dessa skolors och colleges sociala funktion har den största betydelse. Som Mills har sagt: 'Om man skulle behöva välja ut en nyckel till den nationella enigheten inom de övre sociala klasserna i Amerika idag, så skulle det få lov att bli de verkligt exklusiva internatskolorna för flickor och förberedande skolorna för pojkar.' [42]

Men för bourgeoisin som helhet, det stora medelklasskikt som av en eller annan orsak inte önskar eller har råd att sända sina ungdomar till privata skolor äger 'separationsprocessen' rum inom det offentliga skolsystemet självt. Med en välkänd utbildningsmans ord: 'det finns konkreta belägg som bortom varje rimligt tvivel visar att vårt offentliga skolsystem har avvisat sin roll att underlätta den sociala rörligheten och i verkligheten har blivit ett instrument för social och ekonomisk klassåtskillnad i det amerikanska samhället.' [43] Och i själva verket finner vi, vilket professor Sexton visar i sin märkliga bok, 'i det moderna Amerikas skolor fortfarande att barn från de "fattiga kojorna", eller för att byta tid och plats, från "stadsslummen" inte kan konkurrera med elitens barn. Detta beror inte nödvändigtvis på bristande begåvning eller duglighet utan på att ett samhälle som domineras av eliter har givit deras barn en bättre start och, genom att som alltid följa efter, har skolorna ökat på fördelarna genom att ge dessa överlägsna utbildningsmöjligheter av varje tänkbart slag.' [44]

Låt oss ta en titt på några av beståndsdelarna i denna utbildningsblandning, varvid vi tills vidare begränsar vår uppmärksamhet till de ekonomiska sidorna av problemet. När det gäller totalutgifter, kan vi inte åstadkomma något bättre än att citera det relevanta avsnittet i en nyligen publicerad auktoritativ rapport:

> Kontrasten mellan de medel som är tillgängliga för skolorna i en välbärgad förort och de som skolorna i en stor stad får, skakar om ens uppfattning av jämlikheten när det gäller möjligheter. De pedagogiska uppgifter som lärarna i slumskolorna står inför är långt svårare än dem som deras kolleger i förorterna möter. Och ändå är utgifterna per elev i en skola i en välbärgad förort så höga som 1 000 dollar per år. Utgifterna i en storstadsskola uppgår till mindre än hälften av denna summa. En ännu mera betydelsefull kontrast består i skolornas lokaler och utrustning och lärarkårens storlek. I förorten kan man vänta sig att träffa på en ljus och rymlig modern skola med så många som 70 lärare per 1 000 elever; i slummen finner man en överfylld, ofta förfallen och frånstötande skola med 40 eller färre lärare per 1 000 elever.[45]

Det finns andra skillnader som är inte mindre betydande. Genom att rapportera om sina undersökningar i 'en av landets största och enligt många normer mest blomstrande städer' kan professor Sexton presentera stora mängder upplysande information. 1 den lägre inkomstgruppen saknar omkring hälften av alla skolor lämplig utrustning för vetenskapliga studier; endast 2 procent av skolorna i de högre inkomstskikten lider av denna brist. Vilken som än må vara den allmänna kvalifikations- och kompetensnivån på amerikanska lärare – och vi ska snart återvända till detta – så är lärarkandidater och vikarier givetvis inte de mest kvalificerade och erfarna. Och ändå är det just i skolorna för den lägre hälften av inkomsttagare, där behovet av välutbildade och erfarna lärare är störst, som man finner att procenttalet klasser med extralärare är mer än tre gånger så högt som i de skolor som betjänar eleverna från de högre inkomstskikten. På liknande sätt tillhandahålls medicinsk vård mycket ojämnt mellan

---

[41] Internatskolor som ger undervisning, kost och logi kostar omkring 2.500 dollar per läsår och då är utgifter för kläder, fickpengar och respengar inte inräknade.
[42] C. Wright Mills: *The Power Elite*, s. 64.
[43] Kenneth B. Clarks förord till Patricia Cayo Sexton: *Education and Income: Inequalities of Opportunities in Our Public Schools*, New York 1961, s. ix.
[44] ibid., s. xvii.
[45] James B. Conant: *Slums and Suburbs: A Commentary on Schools in Metropolitan Areas*, New York 1961, s. 3.

skolorna. Fastän reumatisk feber, halssjukdomar, difteri är väsentligt mycket vanligare bland låginkomstbarn än bland dem som kommer från välbärgade familjer, så får eleverna från låginkomstbakgrund betydligt mindre medicinsk tillsyn än de som går i höginkomstskolor. Enligt professor Sexton:

> Det som kanske är det flagrantaste exemplet på ojämnt fördelade skoltjänster. ... kan man finna när det gäller skolfrukostprogrammet ... I den lägsta inkomstgruppen, bland barn som sannolikt har det största behovet av välkomponerade, hälsosamma måltider vid lunchtid och som har största förutsättningarna att vara undernärda och plågade, går nästan hälften (42 procent) i skolor där barnen inte får fria måltider och fri mjölk ... Förutom att de som bäst behöver förnekas fri skolfrukost så går barn som går i skolor utan lunchrum miste om den ekonomiska hjälp som ligger i det betalda skolfrukostprogrammet. Barn som går i höginkomstskolor, där varm mat vanligen serveras, kan köpa sin lunch lika billigt som den kan göras åt dem hemma. Därtill kommer att dessa barn får hälsosamma, välkomponerade måltider; de besparas den tidsspillan och de olägenheter det för med sig att behöva gå hem och äta lunch ... I låginkomstområdena, där familjemedlemmarna ofta arbetar och inte är hemma vid lunchtid, kan det mycket väl hända att barnen inte äter 'lunch' alls.[46]

Denna redogörelse gäller grundskolan. Vad beträffar gymnasiet, som spelar en viktig roll när det gäller att bestämma den unga människans framtida liv, är situationen mera komplicerad och också mera dramatisk. Eftersom gymnasierna i allmänhet är mycket större än grundskolorna och eftersom de får sina elever från större geografiska områden, så tenderar de att omfatta ett mera representativt urval av det lokala samhället. Detta gäller, emellertid, i mindre utsträckning för städer där det finns behov av mer än ett gymnasium. Här är åtskillnads- och diskrimineringsmönstret likartat det som råder i grundskolan. På sådana ställen 'är distrikten ... selektiva efter socialklass och varje stad har bostadområden – eller åtminstone förorter – där två tredjedelar eller fler av barnen kommer att gå vidare till college ... Alla större städer driver också gymnasier i förfallna slumområden, där inte fler än en handfull av barnen någonsin ens har funderat på möjligheten av collegeutbildning, och de akademiska alternativen är därför starkt begränsade.' [47] De rent materiella skillnaderna mellan de gymnasier som betjänar respektive höginkomst- och låginkomstgrupperna är inte mindre slående än när det gäller grundskolorna. Man kan se dem på byggnadernas kvalitet och säkerhet, på tillgången på utrustning av olika slag, på urvalet av lärare, såväl som på tilldelningen av premier och stipendier av alla slag.

I mindre skoldistrikt som endast har ett gymnasium som betjänar en hel stads behov och möjligen dessutom vissa förorter och landsbygdsdistrikt, utvecklar sig diskriminerings-processen inom själva skolan. 'På vissa områden', skriver professor Sexton, 'avslöjar gymnasierna det sociala klassystemets funktion bättre än grundskolan ... Alla grundskolebarn studerar, oavsett ursprung och aspirationer, i stor utsträckning samma ämnen och genomgår samma läroplaner. Det är inte förrän på gymnasienivån som de börjar gå skilda vägar. I gymnasierna sorteras eleverna på ett mycket metodiskt sätt in i olika kategorier – liksom brev på ett postkontor – beroende på skolans uppskattning av deras bestämmelse i livet.' [48] Som en följd av denna sorteringsprocess tilldelas eleverna en av tre vanligen förekommande studieplaner eller, som de vanligen kallas, 'spår' eller 'vägar': collegeförberedde, allmän och yrkesförberedande. 'Inplaceringen i dessa studieplaner kan komma att bestämma elevens hela framtida liv. Om en elev placeras, till exempel, i en allmän eller yrkesförberedande studiegång (vid åldrar från tolv till fjorton år) så kommer han att ha stora svårigheter att kvalificera sig för inträde i college eller att stanna kvar i college ifall han skulle bli insläppt. Hans

[46] Sexton: *Education and Income*, s. 134-135.
[47] Martin Mayer: *The Schools*, London 1961, s. 304.
[48] Sexton: *Education and Income*, s. 152.

chanser till att få akademiska arbeten eller arbeten med hög yrkesskicklighet kommer därför att på liknande sätt vara begränsade.' [49]

Förhållandet mellan den socialgrupp i vilken eleven är född och det spår eller den väg i gymnasiet som han växlas in på av skoladministratörer, rådgivare och lärare förklaras omsorgsfullt i Arthur B. Hollingsheads klassiska undersökning av 'Elmtown', som han beskriver som ett 'typiskt samhälle i Mellanvästern'.[50] Resultaten av hans forskningar lämnar ingen plats för tvivel på att överklasselever har ojämförligt mycket bättre chanser att komma in på och lyckas i collegeförberedande studiegångar än barn från låginkomstfamiljer. Helt bortsett från det faktum att de förra i allmänhet får mera tillsyn hemma och därför är bättre rustade att uppfylla skolans krav, så underlättar varje möjligt privilegium och varje möjlig fördel skolkarriären för en pojke eller flicka från en 'god familj'. Hollingshead anför exempel efter exempel på sådan diskriminerande behandling. Sålunda

> förefaller det rimligt att anta, att en lärare om hon märker att en elev klarar sig dåligt eller inte arbetar då hjälper honom efter lektion, men det som förefaller rimligt inträffar inte; tvärtom, de elever som rapporteras klara sig dåligt eller inte utföra sitt arbete anges inte ha fått hjälp utom lektion. 27 procent av klass Morna rapporterades, till exempel, vid en eller annan tidpunkt ha klarat sig dåligt eller inte utfört sitt arbete, detsamma gällde för 92 procent av klass V:orna; de övriga klasserna fördelade sig däremellan; omvänt fick 36 procent av klass Morna hjälp utom lektion, medan endast 8 procent av klass V:orna fick sådan hjälp.[51]

Något som är kanske ännu mer betydelsefullt är att till och med när det gäller genomdrivande av disciplin och betygssättning – något som man skulle förvänta sig utfördes med den största opartiskhet – tenderar såväl administratörer som lärare att använda sig av normer som skiftar i enlighet med elevernas klasstillhörighet. 'Det anses allmänt när det gäller klasserna IV och V', rapporterar Hollingshead, 'och i något mindre utsträckning när det gäller klass III, att de betyg en elev får bestäms av föräldrarnas ställning i den sociala strukturen snarare än av hans duglighet eller flit. Denna tro är inte utan grund, liksom i allmänhet när man stöter på en ihärdig tro som illustreras av den ena historien efter den andra, under ett antal år av tvivelaktig betygssättningspraxis i förhållande till barn från framstående familjer.' [52] Hollingshead drar slutsatsen:

> Det är helt klart att ju högre elevens klasställning, i genomsnitt, är desto bättre är hans chanser att få höga betyg. Och omvänt; ju lägre ens position är i prestigestrukturen, desto troligare är det att man får låga betyg. Det är inget tvivel om att en verklig åtskiljande faktor i hemmiljön kan vara den olika betingningen av elevens svar på skolsituationen i varje klass, men detta kullkastar inte förhållandet mellan klass och betyg.[53]

Dessa fakta är naturligtvis välkända för folk som har praktisk erfarenhet av utbildningsväsendet. Men långt ifrån att orsaka indignation godtas de i stället vanligen som ett bevis på det 'uppenbara' – att överklasselever är mera intelligenta och studiebegåvade än sina skolkamrater från de lägre klasserna. Det som i verkligheten bevisas är något helt annat: att den härskande klassen under monopolkapitalismen, liksom tidigare härskande klasser, har varit framgångsrik i att inge de behärskade den tron att de fås rikedom och privilegier grundas på en naturlig, medfödd överlägsenhet. Eftersom denna tro står i direkt motsatsställning till den mest helgade av Den Amerikanska Trosbekännelsens alla artiklar – att alla människor är skapade lika – måste den fostras och understödjas omsorgsfullt. Denna uppgift har, så att säga, anförtrotts utbildningssystemet vilket villigt godtagit den och utfört den på ett effektivt

---

[49] ibid.
[50] Elmtown's Youth: *The Impact of Social Classes on Adolescents*.
[51] ibid., s. 179. I Hollingsheads klassificering är klass I den socialt högsta, klass V den lägsta.
[52] ibid., s. 181. Se också diskussionen om 'Disciplin', s. 185-192.
[53] ibid., s. 173.

sätt. Och för detta syfte finns det inget vapen som har fått en så omfattande och effektiv användning som den så kallade intelligenstesten. ‘Precis som rätten att regera gavs kungarna av Gud’, skriver professor Sexton, ‘så ges rätten att regera till överklassen av ”naturen” och i kraft av vad de antar vara deras överlägsna intelligenskvot.’ [54]

Och ändå mäter dessa tester i verkligheten inte medfödd duglighet. Med en forskares på området egna ord:

> Det typiska intelligenstestet innefattar frågor som fordrar erinring av information. Somliga frågor kräver aritmetiskt tänkande, andra kräver förståelse av spatiala förhållanden. Många av frågorna prövar hur stort barnets ordförråd är. Tryckta tester, som barnet måste läsa, mäter oundvikligen hans läsförmåga. Det är uppenbart att erinring av information, aritmetiskt tänkande, förståelse av spatiala förhållanden, ordförrådets omfattning och lässkicklighet alla är produkter av inlärning. Varje intelligenstest mäter följaktligen hur mycket barnet har lärt. Men hur mycket ett barn lär beror delvis på vilka möjligheter det har haft att lära ... Ett viktigt faktum när det gäller barn ... är att deras omgivning *inte är densamma*. De har inte alla haft samma erfarenheter och de har inte alla haft samma möjligheter att lära.[55]

Många liknande uttalanden kunde anföras av auktoriteter i Förenta staterna, Storbritannien och andra länder. I själva verket råder det nu en överväldigande samstämmighet om att ‘det inte råder något som helst tvivel om den ”Klassnedhet” som intelligenstesternas poängtal visar, från Binet till dagens och vid skalans båda ändar’.[56]

Fast intelligenstestens klassnedhet sålunda har bevisats, försvarar deras förespråkare dem ändå på pragmatiska grunder. Fastän testen är oförmögna att slå fast någonting när det gäller medfödd duglighet, så fortsätter de att hävda deras värde när det gäller att förutsäga elevens framtida akademiska karriär. Detta är utan tvekan ett viktigt argument som förtjänar att tas på allvar. I själva verket kommer det mycket närmare sakens kärna än de liberala skolreformatorernas tal om ‘att höja till och med de sämsta testresultat genom skicklig undervisning eller andras ytligt sett mera radikala krav ‘att testerna ska avskaffas helt. För genom att, som de gör, mäta den socio-ekonomiska bakgrunden och genom att, som de också gör, mer eller mindre tillförlitligt förutsäga elevens skolresultat, så antar testresultaten en betydelse som går långt utanför utbildningssystemets område. De utgör i själva verket ett talande vittnesbörd om graden av socio-ekonomisk olikhet och diskriminering i ett djupt klassuppdelat samhälle. Att klaga över att testerna är ‘orättvisa’, att kräva korrektionsåtgärder inom utbildningssystemet för att förbättra resultaten, eller att kräva deras upphörande är som att söka förbättra eller förstöra en kamera därför att den ger bilder av en vidrig verklighet. Den verklighet som intelligenstesterna beskriver är, naturligtvis, inte en verklighet av skilda naturliga, medfödda kapaciteter, begåvningar och möjligheter. Att ha avslöjat det felaktiga i detta påstående av Binet, Terman och andra är ett viktigt resultat av den moderna ‘anti-intelligenstest’-rörelsen. Att gå utöver detta och förneka att testresultaten mer eller mindre korrekt avspeglar mänskliga kapaciteter, begåvning och möjligheter inom den rådande socio-ekonomiska ordningen skulle, emellertid, innebära att ersätta en felaktighet med en annan, missa sakens poäng, och leder oundvikligen till en ytlig världsförbättrarinställning som ett sätt att handskas med ett djupgående mänskligt läge vars rötter når lika djupt som själva det kapitalistiska samhällets rötter.[57]

---

[54] Sexton: *Education and Income*, s. 51.

[55] Irving Adler: *What We Want of Our Schools: Plain Talk on Education from Theory to Budgets*, New York 1957, s. 71-72.

[56] Mayer: *The Schools*, s. 115.

[57] Ett totalt förnekande av intelligenstestens validitet och användbarhet kan också leda till att man missförstår deras potentiella funktion i ett rationellt socialistiskt samhälle. Ty i ett sådant samhälle, i vilket de socio-ekonomiska möjligheterna att lära blir åtminstone ungefärligen lika, kan denna undersökning av medfödd begåvning med hjälp av intelligenstest göras meningsfull. Sådana bedömningar kan då, men endast då, bli

Det är viktigt att förstå att detta läge inte enbart berör de barn från de underprivilegierade klasserna som har låga värden vid intelligenstester utan också de övre skiktens ungdomar. Det har att göra med kvaliteten på den utbildning som skolor och colleges ger alla amerikanska ungdomar, både privilegierade och underprivilegierade. Det berättigade och absolut nödvändiga fasthållandet vid den dubbelt tragiska situationen hos dem som är diskriminerade får inte underförstått leda till tron på uppfattningen att de högre klasserna får en *god* utbildning.

Ingenting kunde vara längre från sanningen. Om målet för ett utbildningssystem – för att travestera Robert Maynard Hutchins utmärkta uttalande – skulle vara att hjälpa människor att utveckla sina bästa krafter, att bli så intelligenta de kan,[58] och om 'det enda sättet att utveckla ett barns förmåga fram till gränsen för dess krafter är att fortlöpande sträva efter att utveckla dess krafter bortom gränserna för dess nuvarande förmåga',[59] så utför detta lands skolor idag i det närmaste motsatsen mot denna riktiga uppgift. Detta kan man se på alla nivåer av utbildningssystemet – grundskola, gymnasium, college och universitet – och 'endast en sak hindrar vårt etablerade skolsystem från 'att störta ned i stoftet och askan efter deras hjärnor som tänkte ut det, och det är de enskilda lärarnas envisa ansträngningar'.[60] Beläggen för detta är så överväldigande att svårigheten ligger i inte att samla ihop dem utan i 'att begränsa en kort redogörelse till det oundgängliga minimum.

När det gäller grundskolans låg- och mellanstadier visar en nyligen offentliggjord rapport att 35 procent av alla amerikanska ungdomar ligger allvarligt efter när det gäller läskunnighet, medan ytterligare 40 procent inte läser så bra som de borde. Följande betraktas som typiskt för situationen i landets grundskolor: En nybörjarbok för första klass innehåller endast 15 olika ord. En andra nybörjarbok innehåller endast 26 ytterligare ord och den följs av en tredje med 80 nya ord och en läsebok med 114 ytterligare ord. Sålunda kan den framgångsrike nybörjaren 235 olika ord, medan en nioåring vid slutet av tredje klass 'kan' eller snarare känner till 1 342 ord. Dessa ord kombineras igen och igen för att få ihop texterna, vilka alltså utgör en oavbruten och långtråkig upprepning vilken inte kan annat än verka återhållande på barnets intresse för och önskan till fortsatt läsning.[61] Det är klart att en del barn vid vissa skolor har skaffat sig ett större ordförråd vid nio års ålder; men det beskrivna är den norm som råder i grundskolans lågstadium.

Ifall någon skulle tro att denna norm dikteras av 'sakernas naturliga ordning' och hålls nere av den medfödda förmågan hos barn i 'allmänhet kan det vara upplysande att titta på motsvarande förhållanden i skolorna i Sovjetunionen. Detta underlättas av Traces undersökning.[62] Medan, som nämnts, det amerikanska barnet vid slutet av tredje klass känner till mindre än 1 500 ord, så arbetar den sovjetiska läseboken *Rodnaja Retj* (Vårt språk) med omkring 8 000 ord; och medan den amerikanska läseboken för fjärde klass innefattar 532 ord som inte lärts ut i de föregående böckerna, så har motsvarande sovjetiska lärobok ett ordförråd på omkring 10 000 ord, det vill säga den lägger omkring 2 000 ord till dem som användes i den föregående boken.

Bilden blir densamma om vi går från ordförrådet – den enklaste mätstickan när det gäller framsteg i läsning – till innehållet i det man ger våra grundskolebarn att läsa. I detta land

---

användbara verktyg för att underlätta en lämpligare utformning av utbildningsprocessen och ge varje barn större möjlighet att följa sina egna naturliga intressen och böjelser.

[58] Robert M. Hutchins: *The Higher Learning in America*, London 1962. Se speciellt förordet i den häftade upplagan.

[59] Adler: *What We Want of Our Schools*, s. 91.

[60] Eric Linklater: *Laxdale Hall*, citerat i Albert Lynd: *Quackery in the Public Schools*, New York 1953, s. x.

[61] Se Charles C. Walcutt, utg.: Tomorrow's Illiterates: *The State of Reading Instruction Today*, Boston 1961, passim.

[62] *What Ivan Knows That Johnny Doesn't*, passim, speciellt s. 30-51.

behandlar ‘urvalen i läseböckerna för grundskolans lågstadium ..-. huvudsakligen stereotypa pojkar och flickor som deltar i triviala händelser tillsammans med mammor och pappor, barnvakter och besökande fastrar och mostrar, farfäder som äger bondgårdar, brevbärare, kvarterspoliser och -handlare och andra passande människor i ett hypotetiskt och sterilt samhälle’. Och författarna till dessa texter som begränsas till en intellektuellt utarmads språk är antingen de som sammanställt läseböckerna själva eller ‘fantasilösa eller okända barnboks-författare som kan allt om ordkontrollens regler’. Jämförbara sovjetiska läseböcker består, å andra sidan, till övervägande delen av verk (prosa och poesi) av sådana framstående ryska författare som Tolstoj, Turgenjev, Pusjkin, Korolenko, Nekrasov, Gorkij och andra. Trace skriver som sammanfattning: ‘Jag skulle mycket gärna vilja vara i stånd att säga att det bland amerikanska grundläseböcker funnes en serie med ett urval som till och med var avlägset jämförbart i svårighetsgrad, litterär kvalitet och informationsvärde med dem i Rodnaja Retj-läseböckerna, men jag känner inte till någon. Det bästa man kan säga om dessa grundläse-böcker är att en del är sämre än andra; men inte så mycket sämre, för de är alla dåliga.’ Långt ifrån att göra barnet så intelligent det kan bli, långt ifrån att ständigt sträva efter att utveckla dess krafter utöver gränserna för dess nuvarande förmåga, så ‘arbetar’ våra grundskolor, sålunda, med att tränga ihop barnets intellekt till ‘en överförenklad, uteslutande småborgerlig idealisering, nästan alltid utan förankring i det verkliga livet’ [63] – eller, för att använda Mortimer Smiths brutala, men korrekta uttryck, med att ‘minska barnets tankeförmåga’.

Detta om grundskolans lågstadium. När vi klättrar uppför stegen till högre nivåer så blir situationen kanske något mera komplicerad, men på intet sätt bättre. Det är ingen tvekan om att det innebär ett stort framsteg att barnarbetet i mycket stor utsträckning har inskränkts, även om det inte helt upphört, under den framskridna kapitalismen, och att nästan ‘alla barn under 14 år och över 90 procent av ungdomarna i åldersgrupperna mellan 14 och 17 år nu går i skolan. Möjligheten av en sådan i det närmaste fullständig skoltäckning visar, så att säga, utbildningens föreliggande möjligheter och ger en konkret demonstration av vad som skulle kunna åstadkommas i ett förnuftigt inrättat samhälle. Som sakerna nu är tenderar denna statistik, emellertid, att ge ett intryck som är i högsta grad vilseledande. Den antyder att de utbildningsmässiga framstegen kan mätas i kvantitativa termer; att antalet elever i skolsystemet, antalet år i skolan och antalet lektionstimmar i veckan utgör meningsfulla mått på storleken och resultaten av utbildningsinsatsen.

När det gäller det som är avgörande, utbildningens kvalitet, så sammanfattar följande uttalande troligen ganska väl den rådande situationen:

> Ett slags Greshams lag är i arbete inom det amerikanska utbildningsväsendet. Resultaten sjunker efter hela linjen. Ett genomsnittsbetyg på 85 procent idag är likvärdigt med ett blott genomsnittligt godkänt betyg på 60 procent för en generation sedan – vilket är ett tecken på den allmänna sänkningen av delstaternas krav för ett gymnasiebetyg. I allt större utsträckning måste gymnasierna bedriva undervisning i grundläggande ämnen eftersom grundskolorna misslyckats med att klara av detta. Colleges måste ge hjälpkurser i gymnasie- – ibland till och med i grundskole- – ämnen eftersom nybörjaren inte kan stava, skriva på ett grammatikaliskt riktigt sätt, uttrycka sig, eller ... eftersom så många av dem är matematiska analfabeter. Varje år gläder vi oss åt det allt större antalet amerikanska barn som går i skolan längre och når allt högre utbildningsnivåer. Men samtidigt blir de högre nivåerna lägre så vi slutar där vi började för hundra år sedan – med en grundläggandeyrkesförberedande utbildning för majoriteten och en dålig collegeförberedande för en minoritet av eleverna.[64]

Detta resultat styrks av så många olika oberoende undersökningar och studier att det med rätta inte kan betvivlas. Sålunda visade Project Talent, ett omfattande nationellt testprogram, 1960

[63] ibid., s. 21, 28 och 29.
[64] H. G. Rickover: *Education and Freedom*, New York 1959, s. 145.

att 99 procent av alla gymnasieelever inte kunde skriva ett femminuters stycke utan misstag på engelska. William A. Gorham, ledare för testen, drog slutsatsen att resultaten är 'en dyster kommentar över våra gymnasieprodukter'.[65] Inte heller är denna sjukdom begränsad till engelskan. Som Council for Basic Education säger:

> Hur kan vi vänta oss att gymnasieeleven ska kunna behärska främmande språk när han aldrig i grundskolan har fått lära sig ens grunderna till sitt eget språks struktur? Hur skulle han kunna förstå historien om han inte har något sinne för händelsers kronologiska utveckling; eller förstå vad som händer i andra länder om han inte har någon känsla för geografisk betydelse eller belägenhet? Hur skulle han kunna förstå den högre matematiken eller den nya fysiken om aritmetiken har lärts huvudsakligen för sin sociala användbarhet, som någonting som man har nytta av när man vill växla pengar eller göra sin självdeklaration? Hur ska han, framför allt, kunna förstå och njuta av goda böcker, eller uttrycka sig klart och enkelt i skrift, när han aldrig fått lära sig att läsa riktigt eller hur man skriver? [66]

Samtidigt fylls kursplanerna i gymnasiet med kurser i fotografi, träslöjd, familjekunskap, hur man klarar av stadigt sällskap, maskinskrivning, hur man talar, bilkörning, detaljhandelsförsäljning, och så vidare och så vidare. Som Hutchins med karakteristisk kraftfullhet uttrycker det: 'Amerikanska utbildningnormer har kollapsat ... och specialism, yrkesförberedelse och triviliatet har tagit över.' [67]

Det skulle föra oss för långt att försöka att i detalj diskutera det slags utbildning colleges och universitet bedriver. Vad Thorstein Veblen iakttog för ungefär fyrtiofem år sedan gäller med mångfaldigad styrka också för dagens situation: 'Vad som än må ha gällt för den tid, då amerikanska colleges först växte upp och blomstrade, så ligger det bortom tvivel att lågstadiet som idag tagit colleges plats inte kan räknas som en institution för högre utbildning.' [68] Detta erkänns av Harvards förre rektor Conant, vilken säger att 'en filosofie kandidatexamen har sedan länge förlorat varje betydelse som ett bevis på akademisk kunskapsnivå eller fullgörandet av en kurs i formell akademisk utbildning'.[69] Sanningen är att colleges alltför ofta har utvecklats till rena förlängningar av gymnasiet, vilka delvis försöker reparera grundskolans och gymnasiets mest iögonenfallande brister och delvis tillhandahåller sina elever fyra år till av samma saker. I viss utsträckning beror detta, som *New York Times* utbildningsredaktör har anmärkt, otvivelaktigt på att 'till och med universitetens utbildningspolitik och makt är utlämnade, i sista hand, åt grundskolor och gymnasier'.[70] Mera betydelsefullt är emellertid det faktum att de krafter som bestämmer vårt utbildningssystems kvalitet är lika aktivt i arbete på collegenivån som de är på de lägre stadierna i strukturen. Som en följd av detta är det, för att citera en nyligen utkommen monumental undersökning av amerikansk högre utbildning, 'tillräckligt att titta närmare på collegeutbildade personer i Förenta staterna för att skingra varje uppfattning om att våra institutioner för högre utbildning utför ett gott arbete när det gäller att ge en liberal utbildning'.[71]

Detta borde inte heller ge upphov till förvåning. I de flesta colleges i landet, goda lika väl som dåliga, ägnas första halvan av studieplanen – det som vanligen kallas den lägre avdelningen eller det allmänna studieprogrammet – åt vad som efter alla rimliga normer rätteligen borde

---

[65] Council for Basic Education, *Bulletin*, december 1960, s. 8.
[66] Council for Basic Education, *Bulletin*, januari 1960, s. 8.
[67] Hutchins: *The Higher Learning in America*, s. xiii.
[68] Thorstein Veblen: *The Higher Learning in America: A Memorandum on the Conduct of Universities by Business Men*, New York 1918; citerad ur tredje upplagan, Stanford, Kalifornien, 1954, s. 24.
[69] James Bryant Conant: *The American High School Today: A First Report to Interested Citizens*, New York, Toronto, London 1959, s. 6.
[70] Fred M. Hechinger: *The Big Red Schoolhouse*, Garden City, New York 1962, s. 17.
[71] Nevitt Sanford, utg.: *The American College: A Psychological and Social Interpretation of the Higher Learning*, New York 1962, s. 10.

utgöra gymnasie- eller till och med grundskoleämnen. Som man kan förstå är denna ansträngning nästan oundvikligen dömd till misslyckande. Det är ett Sisyfus-arbete att på två akademiska år försöka göra ogjorda de tankevanor, den attityd gentemot intellektuellt arbete och den studiemetod som har tillägnats under loppet av tolv år i grundskola och gymnasium. Att så verkligen är fallet kan man se på alla områden. När det gäller engelska så förblir en stor del av de från college utexaminerade ovetande inte endast om innehållet i, utvecklingen av och innebörden av engelsk och amerikansk litteratur (för att inte tala om världslitteraturen), utan också oförmögna att skriva stilistiskt och ortografiskt godtagbart. Och situationen är särskilt slående, och ödesdiger, när det gäller ett område som helt visst måste betraktas som ryggraden i all humanistisk utbildning: historia. Här läggs en ettårig korvstoppningskurs som 'täcker' hela tidsperioden från förhistorisk tid till det senaste presidentvalet ovanpå de historiska smulor och bitar som kan ha tillägnats från den kursröra som kallas 'sociala studier' och som lärs ut på grundskola och gymnasium. Om man tar i betraktande att dessa översiktskurser över Den Västerländska Civilisationen, eller under vilken liknande titel de kan falla, vanligen lärs ut av dåligt kvalificerade, orutinerade lärarassistenter och instruktörer – och vem kan i själva verket verkligen vara väl kvalificerad för ett uppdrag av det slaget? – och grundas på oundvikligen trista kursböcker och omfattande kompendier som innefattar några få utvalda sidor av varje 'stor' författare från Sokrates till Toynbee, så kan man med rätta ställa sig frågan om det verkligen finns någon möjlighet att tänka ut något bättre sätt att förstöra varje intresse för historia och varje förmåga till historiskt tänkande hos eleven. Bilden förbättras knappast av att man till högen av 'allmänna studier' kastar några elementära kurser som förmedlar en gnutta okunnighet om social- och naturvetenskap. Det som 'utbildning' av detta slag förmedlar till mottagarna är ett anspråk på kunskap och förståelse där något sådant i själva verket inte existerar, ett anspråk som lätt utvecklas till ett effektivt hinder mot kunskapsinhämtande och sålunda blir mera destruktivt än okunnigheten själv.

Övergången från det lägre till det högre stadiet i collegeutbildningen innefattar ett visst brott. Det 'make-upprogram' som ska motverka den tidigare utbildningens otillräcklighet, avses vara avslutat efter de första två åren; de nästa två årens funktion är mera mångskiftande. En betydande del av de framtida collegeexaminanderna – troligen så många som en tredjedel – fortsätter genom det högre stadiet utan att ha något särskilt utbildningsmål. De unga männen i denna grupp som till största delen kommer från över- och medelklassfamiljer och är 'för gamla för att leka och för unga för att arbeta' vill ha en fil kand som ett oumbärligt tecken på social status och som en förutsättning för varje slag av tjänstemannaanställning inom affärslivet, medan för flickorna närvaron vid college är den bästa vägen till ett lämpligt giftermål. Eftersom de inte är intresserade av något särskilt område att specialisera sig på tenderar de flesta av dessa studenter att välja vad den allmänna opinionen på campus betraktar som 'lätta ämnen' och att begränsa sina ansträngningar till det minimum som betraktas som nödvändigt för att klara för en gentleman godtagbara betyg. Uppblandat med skilda idrottsliga och sociala aktiviteter, består detta den högre avdelningens studieprogram av ett antal kurser vars innehåll förvisas från studentens tankevärld så snart han genomgått den slutliga examen. Det kräver mycket litet läsning (vanligen inget annat än textböcker) och lägger inte mycket till vad som redan inhämtats. Det sagda gäller för de allra bästa colleges i landet; det som åstadkoms i de allra flesta är ännu mycket mindre. Och för dem alla gäller Hutchins anmärkning: 'En av de lättaste saker i världen är att sätta ihop en lista av festliga kurser som colleges och universitet i Förenta staterna erbjuder. Sådana kurser återspeglar den totala bristen på ett sammanhängande, förnuftigt syfte när det gäller dessa institutioner.' [72]

Man skulle kanske kunna hävda att när det gäller denna tredjedel av 'gentlemannastudenter' så spelar allt detta ingen roll – dessa studenter är bara intresserade av fil. kand.-examen och

[72] Hutchins: *The Higher Learning in America*, s. xiii.

inget annat. Men situationen blir verkligen dramatisk när man betraktar vad som uppgår till ytterligare ungefär en tredjedel av dem som utexamineras från college: de som genomgår college i avsikten att ge sig på den svåra och ansvarsfulla lärarbanan och/eller administrationen av utbildningen i grundskola och gymnasium. Vad får våra utbildare för slags utbildning? Ett fränt svar på denna fråga gav Lawrence A. Kimpton när han var kansler för University of Chicago: 'De utbildningsanstalter som utbildar lärare och ger upphov till kursplanerna för gymnasierna är på det hela taget en ganska förfallen samling, mycket ofta skilda från universitetet i övrigt och med tvivelaktiga krav och ett svagt innehåll.' [73] Och en annan iakttagare sammanfattar sina omfattande undersökningar av vår lärarutbildning genom att hävda att 'beläggen tilltar för att de lärarutbildande institutionerna – vilka med Harvardrapportens ord 'lärde ut allting utom det oundgängliga: "kunskapskärlek" – tillhandahåller oss lärare som är våra sämst utbildade medborgare'.[74] Detta resultat får stöd av en rad försök och översikter som rangordnat skilda collegefakulteter efter den allmänna intelligensen hos de studenter som valt dem för sina specialstudier. Alla dessa undersökningar visar lärarutbildningen på botten av skalan. 'En uppenbar förklaring till denna fördelning är att den återspeglar ämnenas skilda svårighetsgrad såsom de vanligen lärs ut på lågstadiet. Fördelningen har, i själva verket, visat sig ha en betydande korrelation till det rykte när det gäller svårighetsgrad som dessa områden åtnjuter hos studenterna på lågstadiet.' [75] Det skulle inte heller kunna vara annorlunda: studieplanen för en blivande lärare eller skoladministratör är fylld med en hel uppsättning av kurser vilkas intellektuella meningslöshet, obetydlighet och tråkighet är allmänt kända. Undervisningen i läroämnen odlar den 'anspråkslösa okunnigheten 'som sommarkursen vid en lärarhögskola som lär ut Världslitteraturen från antiken till det tjugonde århundrandet – allt på trettio dagar.' [76] Och arbetet med hur man ska lära ut skjuter allt intresse för vad man ska lära ut i bakgrunden. Tvånget att genomgå dessa utvalda kurser, 'workshops' och seminarier för att bli legitimerad försäkrar lärarhögskolorna ett fast fjättrat auditorium och 'vänligt sinnade kritiker ser, i själva verket, tendenser till vad som i mindre mänskliga aktiviteter direkt skulle klassas som krass och vulgär utpressning.' [77]

Man kan göra en uppskattning av lärarutbildningens natur och kvalitet genom att skaffa sig en uppfattning om på vilken grund de högsta pedagogiska examina utdelas. Landets ledande lärarutbildningsinstitution, Teachers' College of Columbia University, gav sålunda doktorat i pedagogik åt kandidater som presenterade avhandlingar i följande ämnen:

Urval genom samarbete av skolmöbler för lekstugor genom ett tredjeklassprogram i Garden City Public Schools (dvs. i New Yorks allmänna skolväsen).

En handledning för initieringen av skollägerliv med särskilt avseende på Bronxville.

Ett förslag till metodik för formuleringen av en sammansatt idealbild av den professionella sjuksköterskan.

Tävlingsroddens historia vid colleges och universitet i Amerikas Förenta stater.

Vid Michigan State University innefattade avhandlingar som gått igenom kraven för högsta examen i pedagogik följande:

En utvärdering av tretton märken av rugbyhjälmar på basis av vissa stötmätningar.

---

[73] Citerat i Council for Basic Education, *Bulletin*, februari 1960, s. 5.
[74] Mortimer Smith: *The Diminished Mind: A Study of Planned Mediocrity in Our Public Schools*, Chicago 1954, s. 87.
[75] Carl Bereiter och Mervin B. Freedman: 'Fields of Study and the People in Them', i Nevitt Sanford, utg.: *The American College*, s. 564.
[76] Mortimer Smith: *The Diminshed Mind*, s. 93.
[77] Edgar W. Knight: 'The Obligation of Professional Education to the Schools', School and Society, 6 oktober 1951, citerat i Smith: *The Diminished Mind*, s. 91-92.

En undersökning av skilda metoder som används vid utvärdering av rugbyhjälmar.

En studie av personlighetsskillnader mellan en grupp kvinnor som hade deltagit i sömnad-skurser i ett vuxenutbildningsprogram och en grupp av deras vänner och grannar som inte hade deltagit i någon vuxenutbildning.

University of North Dakota gav sin högsta examen i pedagogik för en avhandling med titeln Ett urval av viktigare frågor när det gäller att lära ut maskinskrivning till nybörjare; medan det tungviktiga syftet med en doktorsavhandling vid University of Indiana var 'att bestämma vilket inflytande lärarens eller elevens användande av skratt eller leende kan ha på lärarens effektivitet.' [78]

Man skulle kunna invända att dessa fall är beklagliga undantag. Olyckligtvis är en sådan invändning inte berättigad. En sak är att de ytterligt vansinniga listorna på erbjudna kurser och över godkända avhandlingar vid lärarhögskolorna lätt skulle kunna mångdubblas. Men vad som är ännu viktigare är det faktum att det mycket ofta just är vad Ricardo kallade det 'starka skälet' och det som i vanligt tal avvisas som 'överdrift' som kastar mest ljus över det problem som undersöks. Det starka skälet, överdriften, drar uppmärksamheten till underliggande förhållanden som annars passerar obemärkt. Och så är det här: de sätter oss i stånd att se lärarhögskolan som den är, 'universitetets intellektuella slum och det legitima målet för fakultetsskämt.' [79]

Man behöver inte säga mycket om den utbildning som de nära 15 procent av studenterna på colleges högstadium får som koncentrerar sig på 'affärsverksamhet och handel.' Genom att ge utbildning i bokföring, marknadsföring, reklam, maskinskrivning och liknande ämnen, är detta en strikt yrkesutbildande kurs som inte har något samband med humanistisk utbildning och vilken i mångas ögon inte har någon plats i läroplanen för ett fritt filosofiskt college. Denna kurs ges, i själva verket, huvudsakligen av statligt och kommunalt understödda institutioner medan de mera berömda privata institutionerna är stolta över att inte nedlåta sig till utbildning av detta slag. Dessa näringslivsgrenar i colleges må tjäna som användbara språngbrädor till anställning inom näringslivet eller ej – det förekommer betydande tvivel på den punkten, till och med bland affärsmän – men inte ens genom att anstränga inbillningen till det yttersta kan man påstå att den information och de färdigheter som de ger vidgar horisonterna eller höjer den intellektuella kapaciteten hos dem som studerar där.

Den återstående sjättedelen eller så av collegestudenterna använder sina första år till att studera för-yrkesutbildande ämnen av olika slag. För många avslutas utbildningen med en fil. kand. i ingenjörsvetenskap, tillämpad naturvetenskap, agronomi eller dylikt. Andra går vidare till högre studier i juridik, medicin, etc. eller vid filosofiska fakulteterna där de för det mesta förbereder sig för att bli lärare eller forskare vid colleges eller universitet eller för forsknings- eller administrativa poster i myndigheter, privata institutioner eller industriella laboratorier. Vilket deras mål än är med studierna, så betraktas den utbildning denna del av studenterna erhåller av experter på olika områden som från god till utmärkt beroende på institutionen i fråga. Det medges allmänt att den amerikanska utbildningen här är som bäst.

Och ändå måste man hysa starka reservationer mot kvaliteten av den utbildning som till och med denna privilegierade grupp får. Där finns en tilltagande tendens till att specialiseringen sätter igång tidigare och tidigare och tar allt mer av studenternas tid och energi i anspråk.

---

[78] Council for Basic Education, *Bulletin*, januari, mars, november 1960; maj, december 1961. Förenta staternas kulturella inflytande i den 'fria världen' antyds av följande iakttagelser: 'Vi såg ett icke irrelevant UPI-telegram häromdagen från Japan, ett land som fått frikostig amerikansk vägledning. Tydligen har de lärt sin läxa väl, ty tidningsrapporten uppgav att biträdande professor Tosie Otsuka vid Shimaneuniversitetet just har fått sin doktorsgrad på en avhandling över ämnet Diskning' (ibid., mars 1961).

[79] ibid., februari 1960, s. 5.

Skämt om specialister som vet mer och mer om mindre och mindre kommer nära sanningen och klagosångerna över den vidgade klyftan mellan naturvetenskapen och den humanistiska vetenskapen är bara alltför berättigade. Oundvikligen inom monopolkapitalismens allmänna ram tenderar till och med utbildningssystemets bästa produkter att bli 'vetenskapsbarbarer' och 'idioter med hög IQ'. Detta betyder inte att det amerikanska utbildningssystemet inte frambringar kunniga och verkligt bildade personer. Deras antal är emellertid beklämmande litet och de uppnår en hög intellektuell nivå inte på grund av utan trots utbildningssystemet, inte som en följd av utan i hård kamp mot det rådande kulturella och intellektuella klimatet. Att de lyckas är ett vittnesbörd om att människosläktets strävan efter kunskap och förståelse inte kan kvävas ens under de mest ogynnsamma omständigheter. Deras existens ger en antydan om vad ett bra utbildningssystem skulle kunna åstadkomma i ett bra samhälle.

För 'att sammanfatta, utbildningens situation är dyster för landet som helhet. Få av dem som går igenom tolv års allmän utbildning kommer ut som mer än halvvägs litterata och utbildade – för att inte tala om den andel av eleverna som aldrig slutför gymnasieutbildningen. Inte heller förhåller det sig avsevärt annorlunda när det gäller de mera lyckosamma som lyckas ta sig till och genom college. I bästa fall är det en liten del av collegestudenterna som får vad som verkligen kan kallas en förnuftig och noggrann humanistisk utbildning och det finns 'många belägg för att colleges sällan lyckas åstadkomma betydande förändringar i attityder och värderingar och att huvudeffekten av fyra år i college är att göra eleverna mera lika varandra'.[80] Som Hutchins ställer frågan på grundval av rik erfarenhet och omfattande undersökningar: 'Hur kan det komma sig att de som utexaminerats från de stora universiteten inte kan skiljas, ens genom förmågan att utnyttja språket riktigt, från befolkningens massa som aldrig haft fördelen att gå på universitet? Deras sätt att behandla språket kan man kanske skylla på de amerikanska skolornas ofullkomligheter, vars outplånliga märken bärs av amerikanerna tills de dör. Men hur är det med det intellektuella intresset, viljan och förmågan att diskutera, oberoendet i tanke och karaktär ...?' [81]

Ingen av dessa grundläggande egenskaper hos en utbildad person ernås ens av den överväldigande majoriteten av den tunna elit av universitetsexaminander vilka lyckas nå den ekonomiska stegens topp och sluta med doktorat (och slutligen professurer) på verkliga akademiska områden. I själva verket är chanserna stora att det påfrestande och ansträngande arbete som är förbundet med framgång på matematikens, naturvetenskapens och teknologins fordrande områden berövar till och med vår universitetsutbildnings akademiskt mest utmärkta produkter möjligheterna att utveckla de grundläggande kvaliteter som Hutchins med rätta associerar med att vara bildad. I hela vårt utbildningssystem föreligger det, från botten till toppen, litet utrymme för formningen och kultiveringen av intellektet, för uppkomsten och blomstringen av den individ som är förmögen till en intelligent, kritisk syn på den omgivande världen, vilken blivit lärd och lärt sig att betrakta nuet som historia. Och den breda majoriteten, de som inte får något annat än en ytlig gymnasieutbildning eller lyckas skaffa sig en slätstruken collegeexamen, går ut i livet oförmögna att tänka klart, vetande mindre och mindre om mer och mer och i avsaknad av all respekt för intellektet och för mänsklighetens samlade kunskap och visdom.

Den ängslan över utbildningssystemet som utbröt då Sovjetunionen hösten 1957 sände upp sin Sputnik är i sig själv en aspekt av det samhällstillstånd som utbildningens utformning troget speglar. Med några få anmärkningsvärda undantag är de som sällat sig till den amerikanska utbildningens kritikerskara minst av allt bekymrade för dess 'intellektuella och

[80] P. E. Jacob: *Changing Values in College*, New York 1957, citerat i Nevitt Sanford, utg.: *The American College*, s. 13.
[81] *Freedom, Education and the Fund: Essays and Addresses, 1946-1956*, New York 1956, s. 76.

moraliska förfall' – för att använda ett av Hutchins' uttryck.[82] Deras huvudintresse är inte det massiva och grymma fördärvandet av mänskliga anlag och möjligheter som utbildningssystemet både återspeglar och hjälper till att bevara. Bara för omkring tjugofem år sedan, då utbildningssituationen knappast var bättre än den är i dag, 'var regering och näringsliv i stort sett likgiltiga för utbildningen. De finansierade den inte, därför att de inte såg något skäl till varför de skulle göra det. Det enda de var intresserade av ... var att se till, att lärarna inte hos studenterna uppväckte någon önskan till social förändring.' [83] Det som i dag stärker detta intresse att bevara *status quo* är den ökande medvetenheten om de trängande behov som den militära apparatens och näringslivets destruktiva krafter har, vilka dominerar det amerikanska samhället. Dessa behov tillfredsställs inte genom att människorna får en mer rationell och humanistisk utbildning – tvärtom, de förhindrar detta. Vad de kräver är en tillräcklig tillgång på lämpligt kvalificerad teknisk personal och ett tillfredsställande antal förstklassiga vetenskapsmän. För att åstadkomma detta behöver man inte utbilda massorna; det enda som behöver göras är att ge en lovande och högintelligent minoritet en lämplig utbildning.[84]

I enlighet därmed inriktas de nuvarande ansträngningarna att höja utbildningsstandarden i skolor och colleges på s. k. 'begåvade' elever. Trots att 'detta program för "begåvade" elever nästan uteslutande favoriserar grupper med hög inkomst',[85] tvekar inte våra utbildningsansvariga att förorda det som den mest lovande vägen till ett 'genombrott' för utbildningen. Sålunda talar de framträdande författarna till den färska utbildningsrapporten från Rockefeller Brothers Fund om 'vårt' ställningstagande för 'individens värdighet', för hans 'intellektuella, moraliska och andliga utveckling', för 'lika möjligheter för alla' – bara för att sluta med klagovisan 'att vårt samhälle har ägnat för lite uppmärksamhet åt individer med ovanliga anlag och möjligheter'. Denna brist ska nu repareras genom 'strävan efter perfektion', och till glädje för dem som kan misstänka att denna 'strävan' kommer att resa oöverstigliga hinder för utbildningen av menige man tilläggs det: *'Vår prestationsuppfattning måste omfatta många slags prestationer på många nivåer.* ... Det finns perfektion inom abstrakt intellektuell verksamhet, inom konst, inom musik, inom företagsledning, inom hantverk, inom mänskliga relationer, inom tekniskt arbete.' [86] Finns det en bättre formel för att låta gatsoparen 'sträva efter perfektion' då det gäller att sopa gator, under det att det redan privilegierade fåtalet tilldelas ytterligare privilegier.

Det hedrar universitetsrektor Conant, som lett en omfattande undersökning av utbildningssystemet, att han öppenhjärtigt medgivit att han endast är intresserad av de 15 till 20 procent av alla 'high school'-elever som han klassificerar som 'akademiskt begåvade'. Efter att ha fastslagit att 'den procent ungdomar som studerar för att bli läkare, advokater, ingenjörer, vetenskapsmän och akademiska lärare är ungefär densamma här i landet som i Europa ... omkring 6 procent av en åldersgrupp',[87] ägnar han all sin uppmärksamhet och omsorg åt denna elit. Han 'anser att de 'akademiskt begåvade borde ges en chans: de borde stimuleras

[82] ibid., s. 16.
[83] Hutchins: *The Higher Learning in America*, s. x.
[84] Exploateringen av frukterna av den nuvarande vetenskapliga och industriella revolutionen, både inom industrin och inom det militära, tycks inte bero på arbetskraftens ökade bildning och skicklighet, utan snarare på tillgången av ett relativt litet antal högt utbildade vetenskapsmän och ingenjörer och på ett tunt skikt kvalificerade arbetare och förmän. Kraven på den vanlige arbetarens skicklighet kan i själva verket komma att minskas då hans uppgift blir mer och mer rutinbetonad och reduceras till de enklaste handgrepp. Se diskussionen om detta problem i James R. Bright: *Automation and Management*, Boston 1958, s. 176ff.
[85] Sexton: *Education and Income*, s. 60.
[86] Rockefeller Brothers Fund, Inc.: *The Pursuit of Excellence: Education and the Future of America*, Garden City, New York 1958, kapitlen 1 och 2. Den sista meningen återfinns på sidan 16.
[87] Conant: *The American High School Today*, s. 3.

mer, deras akademiska utbildningsprogram borde intensifieras och breddas, de borde undervisas i fler främmande språk och de borde sporras till att arbeta hårdare i skolan'.[88]

För de återstående 80 till 85 procenten föreskriver Conant 'meningsfulla kurser som utvecklar säljbara färdigheter'. Dessa kurser borde utarbetas med hjälp av 'rådgivande kommittéer sammansatta av representanter för arbetare och företagsledning', och medan eleverna också borde få någon undervisning i engelska, samhällskunskap och liknande, ska ingen oskälig vikt läggas vid rent teoretiska ämnen. I själva verket 'anses det existerande utbildningssystemet, vad dessa elever beträffar, på det hela taget tillfredsställande. Vad som bekymrar Conant då det gäller dessa pojkar och flickor, som tillbringar sina år vid 'high school' med att lära sig stenografera, skriva maskin och använda kontorsmaskiner, och undervisas för att arbeta inom byggnadsbranschen, detaljhandeln och bilservice, är inte att de inte får någon verklig utbildning, utan att en stor del av dem – och en majoritet av negrerna – inte får något arbete då de i förtid slutar studera eller då de utexamineras från 'high school'.

> Då jag skriver i juni 1961 är arbetslösheten i hela landet något över 7 procent för alla åldersgrupper, men arbetslösheten bland ungdomar under tjugoett år är omkring 17 procent, eller mer än dubbelt så stor som siffran för alla arbetare. Dessa unga människor bekymrar mig mest, speciellt då de i stort antal samlas i storstädernas slum. Vad kan ord som 'frihet' och 'lika möjligheter' betyda för dessa unga människor? Med vad för slags nit och hängivenhet kan vi vänta oss att de ska motstå kommunismens obevekliga påtryckningar?[89]

Det är inte det faktum att 'dessa unga människor', liksom de som har turen att få ett arbete, förblir obildade och okunniga som tycks bekymra Conant mest – det är att deras motståndskraft mot kommunismen kan försvagas, att de kan förvandlas till 'samhällsdynamit'.

Än en gång hedrar det Conant, att han klart och utan förskönings visat den härskande klassens verkliga intresse för utbildningens tillstånd. Hans brutala realism sprider avgjort mycket mer ljus över de rådande förhållandena än allt tal om 'individens värdighet' och 'fria människors andliga upplyftning'. Och ändå är det ett förödande vittnesbörd om vårt samhälles kulturella bankrutt när en före detta rektor vid ett av landets största universitet utan vidare ceremonier avfärdar 80 till 85 procent av nationen som 'obildbar' – och lika villigt förklarar att 'en känsla av motbjudande leda kommer över mig' då man begär att vi ska säga vad vi menar med utbildning. Conant är för sin del 'beredd att definiera utbildning som det som pågår i skolor och colleges'.[90] Om detta inte är ett totalt och absolut förkastande av mänskligheten hela humanistiska tradition, så vad är det då?

---

[88] Vi vill inte påstå att ett hårt urval och program för s. k. begåvade barn inte kan försvaras under vissa omständigheter. Det kan t. ex. användas i ett underutvecklat samhälle som inte har råd att ge alla en högklassig utbildning. Men om Sovjetunionen kan upprätthålla en massutbildning på en nivå som ligger högt över den amerikanska high-school, så skulle även Förenta staterna kunna göra det utan att behöva tillgripa utgallring av elever.

[89] Conant: *Slums and Suburbs*, s. 34.

[90] Citerat i Council for Basic Education, *Bulletin*, januari 1960, s. 3.

11. Det irrationella systemet

I

Det ligger i kapitalismens väsen, att både varor och arbetskraft köps och säljs på marknaden. I ett sådant samhälle domineras relationerna mellan människorna av principen byte av ekvivalenter, av *quid pro quo*, inte bara i ekonomiska frågor, utan också på alla andra områden av livet.

Principen om ekvivalent byte har dock aldrig allmänt praktiserats i det kapitalistiska samhället. Som Marx så övertygande visade i de sista kapitlen i första boken av *Kapitalet*, åstadkoms den ursprungliga kapitalackumulationen genom våld och plundring; samma metoder som fortfarande dagligen kommer till användning överallt i av kapitalismen beroende kolonier och halvkolonier. Icke desto mindre blev *quid pro quo* principens ideologiska inflytande nästan absolut. I sina inbördes relationer och i fråga om vad de lär ut till dem, över vilka de härskar, är kapitalisterna helt styrda av principen *quid pro quo*, som norm för både handlande och moral.

Detta ställningstagande för *quid pro quo* principen avspeglade ett viktigt framsteg i produktivkrafternas och det mänskliga medvetandets utveckling. Endast på grundvalen av ekvivalent byte var det möjligt att förverkliga det mer rationella utnyttjandet av mänskliga och materiella resurser, vilket har varit kapitalismens centrala prestation.[1] Samtidigt får vi inte glömma, att det rationella i *quid pro quo* principen är en specifikt kapitalistisk rationalitet, som på ett visst utvecklingsstadium blir oförenlig med de underliggande produktivkrafterna och produktionsförhållandena. Att bortse från detta och behandla *quid pro quo* som en universell maxim för rationellt handlande, är i sig självt ett borgerligt ideologiskt synsätt, på samma sätt som det frasradikala påståendet, att man under socialismen genast kan klara sig utan byte av ekvivalenter, avslöjar en utopisk syn på arten av de ekonomiska problem, som ett socialistiskt samhälle har att brottas med.[2]

Men till och med under kapitalismens egen levnadstid sönderfaller *quid pro quo* som rationell princip för ekonomisk och social organisering. Jätteföretaget undandrager stora delar av ekonomisk verksamhet marknadssfären och ställer dem under vetenskapligt utformad förvaltning. Då varor prissätts för att ge högsta möjliga vinst och inte efter produktionskostnaderna, blir *quid pro quo* principen tvärtom motsatsen till en promotor för rationell ekonomisk organisering. Den blir i stället en formel för att bevara knapphet i ett potentiellt överflöd. Mänskliga och materiella resurser förblir outnyttjade därför att det på marknaden inte finns något *quid* att byta mot den potentiella produktionens *quo*. Och detta är sant trots att den verkliga kostnaden för en sådan produktion skulle vara lika med noll. I det mest avancerade kapitalistiska landet lever en stor del av befolkningen i bottenlös fattigdom, under det att i de underutvecklade

[1] Max Weber gick så långt som till att lovsjunga införandet av dubbel bokföring, denna klassiska produkt av *quid pro quo* principen, som en milstolpe i samhällsutvecklingen.

[2] Marx betonade i *sin Kritik av Gothaprogrammet*, att principen om byte av ekvivalenter under en ansenlig tidsperiod måste överleva i ett socialistiskt samhälle som vägledning för effektiv allokering och effektivt utnyttjande av mänskliga och materiella resurser. Samtidigt kräver emellertid utvecklingen av socialismen till kommunism en oupphörlig kamp mot denna princip, med målsättningen att slutgiltigt ersätta den med idealet 'Från var och en efter förmåga, till var och en efter behov'. I ett fullt utvecklat kommunistiskt samhälle, i vilket samhällets produktion skulle vara organiserad som i ett enda stort företag och där knapphet i stort skulle ha övervunnits, skulle ekvivalent byte lika lite tjäna som organisatorisk princip för ekonomisk verksamhet som för närvarande flyttningen av en stol från sovrummet till vardagsrummet fordrar att man debiterar vardagsrummet och krediterar sovrummet med stolens värde. Detta innebär givetvis inte, att framtidens kommunistiska samhälle kan klara sig utan rationell kalkylering. Det visar dock att arten av den rationalitet, som ligger i den ekonomiska kalkyleringen grundligt förändras. Denna förändring är i sin tur endast ett uttryck för en genomgripande förändring av mänskliga behov och relationerna mellan människorna i samhället.

länderna hundratals miljoner människor lider av sjukdomar och svält därför att det inte finns någon mekanism för att åstadkomma ett byte av det som de skulle kunna producera mot det som de så desperat behöver. Att hålla fast vid det ekvivalenta bytets okränkbarhet då det som ska bytas inte kostar någonting, att noggrant hushålla med resurserna då en stor del av dem går till spillo – detta är uppenbarligen det rena förnekandet av den rationalitet som värdebegreppet och *quid pro quo* principen ursprungligen uttryckte.

Det förlegade hos sådana centrala kategorier av det borgerliga tänkandet är endast ett symptom på monopolkapitalismens djupt motsägelsefulla natur, på den allt mer tillspetsade konflikten mellan den snabba rationaliseringen av produktionsprocesserna och den oförminskade elementära karaktären av systemet som helhet.[3] Denna konflikt påverkar alla delar av samhället. Under det att rationaliteten har erövrat ständigt nya områden av medvetandet har det borgerliga tänkandets oförmåga att förstå utvecklingen av samhället som helhet väsentligen förblivit oförändrad, en spegel som troget återkastar den kapitalistiska ordningens bestående elementära karaktär och irrationalitet.

Den sociala verkligheten uppfattas därför i uppochnedvända och fetischistiska termer som överlevt sig själva. Oförmögen att försvara en irrationell och omänsklig samhällsordning och ur stånd att svara på de allt viktigare frågor den ställer, klamrar sig den borgerliga ideologin fast vid döende, anakronistiska begrepp. Dess sammanbrott visar sig inte så mycket i nya fetischer och halvsanningar som i det envisa vidmakthållandet av gamla fetischer och halvsanningar, vilka nu förvandlas till oförtäckta lögner. Och ju mer dessa gamla fetischer och halvsanningar förlorar det sanningsinnehåll de en gång kan ha ägt, desto envetnare hamras de, likt reklamslogans, in i folks medvetande.

Påståendet att Förenta staternas ekonomi är ett system byggt på ‘fri företagsamhet’ är ett lämpligt illustrativt exempel. Aldrig har företagsamheten varit verkligt fri i den meningen att j vem som helst som ville kunde starta ett eget företag. Ändå I förmedlade begreppet en viktig aspekt av sanningen genom att betona skillnaden mellan konkurrenskapitalismens relativa fri` het å ena sidan och skråsystemets och den merkantilistiska statens inskränkningar å den andra. Efter att för länge sedan ha ‘ förlorat detta begränsade anspråk på sannfärdighet, hänför sig den ‘fria företagsamheten’ numera till jätteföretagens frihet att ostörda få utöva sin vidsträckta monopolistiska makt. Den har förvandlats till en etikett utan vare sig beskrivande eller förklarande giltighet.

Av en liknande natur är det ständigt återkommande påståendet att det politiska styrelseskicket i Förenta staterna idag är demokratiskt. I Förenta staterna, som i alla andra kapitalistiska länder, har de egendomslösa massorna aldrig haft möjlighet att bestämma sina egna livsvillkor eller landets regeringspolitik. Så länge som demokrati betydde störtandet av en monarkisk despotism och en relativt talrik bourgeoisie uppstigande till makten, fokuserade denna term icke desto mindre uppmärksamheten på en större förändring i samhällslivet. Men vad finns det kvar av detta sanningsinnehåll i ett samhälle, i vilket en liten oligarki, som stödjer sig på vidsträckt ekonomisk makt och har full kontroll över samhällets politiska och kulturella apparat, fattar alla viktiga politiska beslut?

Uppenbarligen tjänar påståendet att ett sådant samhälle är demokratiskt inte att avslöja sanningen, utan att dölja den.

Eller tänk på religionen, som fortfarande tar upp en stor plats i den härskat1leideologin. Att den religiösa uppfattningen av världen är och alltid har varit en falsk medvetenhet behöver

[3] I hela detta kapitel använder vi orden elementär (elemental) och elementär karaktär (elementality) för att beteckna ett samhälle som till synes styrs av väldiga naturkrafter, såsom väder och vind, till vilka människorna kan försöka anpassa sig, men över vilka de inte har någon kontroll.

inte beivras, inte heller att kristendomen och andra organiserade trosläror tjänat att bortförklara och rättfärdiga erövringar, utsugning och omänsklighet. Och ändå råder det ingen tvekan om att det religiösa medvetandet i det förgångna har blivit delaktig sanningen genom att gynna kunskapens och de civiliserade konstarternas utveckling. Det var den romerskt katolska kyrkan som uppträdde som beskyddare av språk, lärdom och historiskt tänkande under Europas mörkaste århundraden; och den moderna vetenskapen formades i en sekellång kamp mellan tro och förnuft. Hur annorlunda är inte religionens roll idag! Ju tydligare den givit vika för rationalismen och ju påtagligare den upphört att utöva inflytande över människors tankar och handlingar, desto skrikigare har säljansträngningen av denna beståndsdel av den dominerande ideologin blivit. Parollen 'Jesus kommer' på otaliga annonstavlor utmed vägarna, församlingskyrkornas massiva reklamkampanjer, de samfällda uppmaningarna att ansluta sig till någon av de allestädes tillgängliga kyrkliga institutionerna, de andliga budskap som massmedia öser in i miljoner hem – allt detta har litet att göra med människors tro och moral, och ännu mindre med deras verklighetsuppfattning. Det som erbjuds för försäljning på den religiösa marknaden är recept för förvärvande av 'förmåga till positivt tänkande' eller uppnående av 'sinnesfrid' – på samma villkor som sprit och nervlugnande piller, havskryssningar och semesterresor.

Den borgerliga ideologin är inte längre en världsåskådning som försöker urskilja en ordning i ett existerande kaos och att upptäcka en mening i livet. Den har förvandlats till en sorts låda med olika slags verktyg och knep för att uppnå den borgerliga politikens centrala mål. Och detta mål – som bourgeoisin i sin ungdoms vår definierade i termer av materiella framsteg och individens frihet – begränsas uttryckligen alltmer till bara en enda sak: bevarande av *status quo*, även kallat den 'fria världen', med all dess uppenbara ondska, absurditet och irrationalitet.

Det är naturligtvis omöjligt att framföra ett logiskt försvar för *status quo*, och försök att göra det är också sällsynta numer. I stället för att bevisa monopolkapitalismens rationalitet och önskvärdhet, koncentreras försvarandet av den alltmer på ett förkastande av socialismen, som är det enda verkliga alternativet till monopolkapitalismen, och på ett fördömande av revolutionen, som är den enda möjliga vägen till socialismen. Alla strävanden för att åstadkomma ett bättre, människovänligare och rationellare samhälle anses ovetenskapliga, utopiska och omstörtande; samtidigt framhålls den existerande samhällsordningen inte bara som den enda möjliga, utan som den enda tänkbara.

Motsättningen mellan å ena sidan de samhälleliga produktionsmetodernas ökande rationalitet och de organisationer som förkroppsligar dem och å andra sidan den oförminskade elementära karaktären och irrationaliteten i funktionen och uppfattningen av helheten skapar denna ideologiska ödemark som är monopolkapitalismens kvalitetsmärke. Men vi måste insistera på att detta inte, som somliga försvarare av *status quo* vill få oss att tro, är liktydigt med 'ideologiernas död'; det innebär att tillväxtkapitalismens ideologi ersätts av den världskapitalistiska ordningens allmänna kris- och nedgångsideologi. Att dess stöttepelare är antikommunism är inte mer en tillfällighet eller beroende på en övergående förening av politiska krafter än det faktum att huvudinnehållet i den moderna kapitalismens politiska och ekonomiska program är rustning och kallt krig. Denna politik kan bara vara *anti*; det finns ingenting kvar för den att vara *pro*.

II

Adam Smith såg i arbetsfördelningen nyckeln till nationernas välfärd, och han hade naturligtvis rätt. Många före och efter honom såg en mörkare sida, och de hade också rätt. Marx skriver: 'arbetsfördelningen' griper in inte bara på det ekonomiska utan på varje område av samhället och lägger överallt grunden till detta allt uppslukande system och specialiserar och

delar in människorna i fack, denna utveckling av en enda färdighet hos en människa på bekostnad av alla andra färdigheter, vilket föranledde Adam Smiths lärofader A. Ferguson att utropa: ”Vi bygger upp en nation av trälar, och har inga fria medborgare.” ‘ [4]

Adertonhundratalets stora samhällskritiker, från Owen och Fourier till Marx och Engels, upprördes alla över denna djupt dehumaniserande effekt av den kapitalistiska arbetsfördelningen. Och fastän deras föreställningar om det goda samhället skiljde sig åt, hade de alla en sak gemensamt: villkor måste skapas för att främja utvecklingen av hela mänskliga varelser, ‘fria medborgare’, i besittning av hela sin förmåga och i stånd att förverkliga sina fulla möjligheter. Somliga tänkte i romantiska termer om ett återvändande till en förlorad gyllene tidsålder. Andra, av vilka Marx och Engels hade det ojämförligt största inflytandet, såg lösningen i den maximala utvecklingen av det mänskliga arbetets produktivitet genom vetenskapliga och teknologiska framsteg. Som Marx uttryckte det i ett välkänt avsnitt i sin *Kritik av Gothaprogrammet*, skulle detta ske först

> sedan individens förslavande underkastelse genom arbetsfördelningen och därmed motsatsen mellan intellektuellt och fysiskt arbete, har försvunnit; då arbete inte längre endast är en livsnödvändighet, utan har blivit livets främsta behov; då produktivkrafterna också har ökat med individens allsidiga utveckling och samarbetets rikedomar flödar ymnigare – först då blir det möjligt att klart se bortom den borgerliga rättvisans trånga horisont och först då kommer samhället att kunna skriva på sina fanor: Från var och en efter förmåga, till var och en efter behov!

Marx trodde att en så hög arbetsproduktivitet skulle kunna förverkligas endast i ett ‘högre stadium av det kommunistiska samhället’. Vi kan nu se att detta var en illusion, att kapitalismen, vad gäller höjandet av arbetets produktivitet, hade en mycket större potential än Marx, och för den delen med honom samtida borgerliga samhällsvetare, föreställde sig. Jätteföretaget har visat sig vara ett makalöst effektivt instrument för främjandet av vetenskap och teknologi och för att utnyttja dem i produktionen av varor och tjänster. I Förenta staterna finns idag redan medel för att övervinna fattigdom, för att förse var och en med livets nödtorft och bekvämligheter, för att ge alla en kvalificerad utbildning och fritid att till fullo utveckla sin begåvning – kort sagt för att undslippa det allomfattande system som specialiserar och delar in människorna i fack och om vilket Marx skrev.

I själva verket har naturligtvis inte något sådant hänt. Alltjämt specialiseras och sorteras människorna, stängs in i de trånga celler som arbetsfördelningen gjort i ordning åt dem, med hämmade förmögenheter och förkrympta själar. Och ett hot mot deras säkerhet och sinnesfrid som dök upp redan på Marx’ tid har vuxit upp i direkt proportion till den allt frekventare och snabbare teknologiska förändringen under monopolkapitalismen.

> Den moderna industrin betraktar och behandlar aldrig den form som produktionsprocessen för ögonblicket har, såsom något evigt och oföränderligt. Dess tekniska grundval är därför revolutionär, medan alla tidigare produktionssätt i allt väsentligt var konservativa. Med hjälp av maskineri, kemiska processer och andra metoder revolutionerar den ständigt produktionens tekniska grundval och därmed även arbetarnas funktioner och arbetsprocessens samhälleliga kombinationer. Den revolutionerar därför ständigt också arbetsfördelningen i samhället som helhet och slänger oupphörligt omkring kapital- och arbetsmassor från den ena produktionsgrenen till den andra. Storindustrins natur förutsätter därför, att arbetet ständigt växlar, att arbetarna själva och deras funktioner har allsidig rörlighet. Men i sin kapitalistiska form bevarar den å andra sidan den gamla arbetsfördelningen med dess stelnade säregenheter. Vi har sett hur dessa oförsonliga motsättningar tillintetgör all trygghet, fasthet och säkerhet i arbetarens livsvillkor, hotar att samtidigt slå både existensmedlen och arbetsmedlen ur hans händer och att göra honom själv överflödig, samtidigt som hans detaljfunktion blir överflödig. Vi har också sett, hur dessa motsättningar frambringar den industriella reservarméns vidunder, en armé som hålles på svältgränsen för att vara disponibel för

[4] *Kapitalet*, första boken, kapitel 14, avd. 4.

> den kapitalistiska efterfrågan. Motsättningarna löper linan ut i periodisk mass-slakt av arbetarklassen, i omåttligt förödande av arbetskraft och i en samhällelig anarki, som omvandlar varje ekonomiskt framsteg till ett öppet nödtillstånd.[5]

För att göra detta påstående aktuellt behöver man bara tillägga att industrin har vuxit sig ojämförligt större under det förgångna seklet, att med automationens och cyberniseringens tillkomst dess tekniska bas blivit mycket mer revolutionär, och att undertryckandet av detaljfunktioner aldrig ägt rum på så många områden av industrin och med en så häpnadsväckande hastighet. Om det inte vore för expansionen av arbetstillfällen inom ekonomins s. k. servicesektor (inklusive den offentliga sektorn), skulle situationen för arbetaren, som måste sälja sin arbetskraft för att tjäna sitt uppehälle, verkligen vara desperat.

Under det att servicesektorns tillväxt delvis har kompenserat den moderna teknologins arbetsförstörande effekter, har den och likartade förändringar lagt en ny dimension till arbetsprocessens avhumanisering under kapitalismen. Vi behöver här inte upprepa vad som betonats så mycket i de tidigare kapitlen, nämligen att en stor och växande del av det monopolkapitalistiska samhällets produkter är värdelösa, oekonomiska eller direkt destruktiva, sett utifrån rent mänskliga behov. Det klaraste exemplet är de tiotals miljarder dollar i varor och tjänster som varje år slukas av en militärapparat vars enda syfte är att hindra världens folk från att lösa sina problem på det enda sätt som de kan lösas, nämligen genom den revolutionära socialismen. Men det är inte bara de som bemannar och försörjer den militära apparaten som är engagerade i ett människofientligt företag. Samma sak kan i varierande utsträckning sägas om många miljoner andra arbetare som producerar, och skapar behov för, varor och tjänster som ingen behöver. Och så beroende av varandra är ekonomins olika sektorer och grenar att nästan var och en på ett eller annat sätt är inblandad i denna människofientliga verksamhet: bonden som levererar mat till trupper som slåss mot Vietnams folk, tillverkarna av verktyg och gjutformar som producerar den invecklade apparat som behövs för att tillverka en ny bilmodell, tillverkarna av papper, bläck och TV-apparater vilkas produkter används till att kontrollera och förgifta människornas sinnen, o. s. v., o. s. v.

'Vi har "nästan full sysselsättning" (med högst betydelsefulla undantag)', skriver Paul Goodman, 'men det börjar bli färre jobb som är nödvändiga och obestridligen nyttiga; som kräver energi och utnyttjar ens bästa förmåga; och som kan utföras utan att man förlorar ära och värdighet.' [6] Goodman har säkerligen rätt då han betonar att detta 'enkla objektiva faktum' är viktigt då man förklarar ungdomens svårigheter i detta samhälle. Men det är mer än så: det är viktigt då man förklarar alienationen i arbetet, cynismen, korruptionen som smyger sig in i varje vinkel och vrå av monopolkapitalismen och vilken vem som helst med historisk medvetenhet inte kan undgå att känna igen som karakteristiska drag i ett sönderfallande samhälle.

III

På frågan om han tyckte om sitt jobb svarade en av John Updikes personer: 'Fan, det skulle inte vara ett jobb om jag tyckte om det'. Alla utom en liten minoritet av speciellt lyckosamma eller privilegierade arbetare skulle utan tvivel instämma. Det finns ingenting inneboende intressant i de flesta av de snävt uppdelade arbetsuppgifter som arbetare är tvungna att utföra; och med ett jobb, vars syfte i bästa fall är oklart och i värsta fall mänskligt förnedrande, kan arbetaren inte finna någon tillfredsställelse i vad hans ansträngningar åstadkommer. Vad honom beträffar är avlöningskuvertet det enda som motiverar hans arbete.

Lönekuvertet är nyckeln till den tillfredsställelse som unnas arbetande människor i detta samhälle: den självaktning, status och uppskattning av ens medmänniskor som kan vinnas beror

---

[5] *Kapitalet*, första boken, kapitel 13, avd. 9.
[6] *Growing Up Absurd*, London 1961, s. 17.

huvudsakligen på ägandet av materiella föremål. Villan, bilmodellen, fruns kläder – det är detta som är av betydelse för att avgöra om arbetaren har lyckats eller misslyckats. Och ändå förlorar dessa konsumtionsvaror inom den existerande samhälleliga ramen allt mer sin förmåga att tillfredsställa. Krafter liknande dem som bryter ned arbetarens identifiering med sitt arbete fräter även sönder hans självidentifiering som konsument. Med varor som eftersträvas på grund av sina statusgivande egenskaper upphör tendensen att ersätta det gamla och billiga med det nya och dyra att vara relaterad till varornas användbarhet och blir i stället ett sätt att kliva upp ett pinnhål på den sociala stegen.

På detta sätt blir konsumtionen en slags förlängning av processen att förtjäna sitt levebröd. På samma sätt som arbetaren alltid är tvingad att komma framåt på bekostnad av sina arbetskamrater i verkstaden eller på kontoret, så eftersträvar konsumenten samma mål på bekostnad av sina grannar efter arbetet. Varken arbetaren eller konsumenten är någonsin verkligen tillfredsställd; de är alltid på jakt efter ett nytt arbete, längtar alltid efter att få flytta till en bättre stadsdel. Arbete och konsumtion delar sålunda samma dubbeltydighet: medan de tillfredsställer grundläggande behov för att människan ska överleva, förlorar de mer och mer sitt inre innehåll och mening.

Inte heller är det bättre ställt vad gäller en annan aspekt av arbetarens liv utanför arbetet – slöseriet med fritiden. Fritiden har traditionellt betraktats som avsedd för ‘rekreation’, d. v. s. att efter ett själsdödande arbete återuppliva sina mentala och fysiska funktioner och ägna sig åt intressanta sysselsättningar. Nu genomgår emellertid fritidens funktion en förändring. Som Erich Fromm har anmärkt, blir fritid synonymt med passivitet och sysslolöshet. Det betyder inte längre att göra vad en person vill göra, till skillnad från vad han måste göra i arbetet; i allt större utsträckning betyder det att helt enkelt inte göra någonting. Och orsaken till att inte göra någonting är dels att det finns så litet som är intressant för en människa att göra, men kanske framför allt att livets tomhet och meningslöshet i ett kapitalistiskt samhälle kväver lusten att göra någonting överhuvudtaget.

Benägenheten att inte göra någonting har haft en avgörande betydelse när det gällt att bestämma den slags underhållning som bjuds för att fylla ut fritiden, vare sig det gäller kvällar, veckändar eller semestrar. Grundprincipen är att vad det än är som presenteras – tidningar, böcker, film, radio och TV-program – så får det inte kräva för mycket av mottagarens intellektuella och känslomässiga resurser. Syftet är att bjuda på ‘nöje’ och ‘avkoppling’ – kort sagt, förströelse som kan avnjutas passivt. Till och med materialets form och struktur påverkas. Underhållningsprogrammet pågår utan avbrott, biograferna kör non-stop; boken kan läsas från början till slutet eller från slutet till början; det gör ingenting om man hoppar över några avsnitt av en följetong eller en TV-serie; man kan växla TV-kanal utan förlust av sammanhang eller förståelse.

Andra former för att ‘slå ihjäl tiden’ – vilket avslöjande uttryck! – är knappast mer krävande. Att vara idrottsfantast för inte med sig att man deltar i någon aktivitet eller förvärvar någon färdighet. Varje årstid har sina tävlingar, och det är inte ens nödvändigt att personligen närvara vid dem eftersom jätteföretagen ser det som en lönande form av reklam att bekosta radio- och TV-utsändningar från sportevenemang. Utförlig statistik sammanställs och publiceras regelbundet i specialtidskrifter, så att anhängare som i hela sitt liv aldrig har spelat en match kan diskutera olika lag och spelare med expertens hela säkerhet. Att vid olika årstider vara intresserad av de idrottsgrenar som är aktuella blir något som folk har gemensamt. Liksom de i stort sett imaginära skillnaderna mellan olika bilmärken och modeller, blir

skillnaderna mellan lag och spelare samtalsämnen som tematsinneboende trivialitet förvandlar till rent pladder.[7]

Det mest kännetecknande för den roll som spelas av fritiden i det dagliga livet är kanske just samtalens reducering till pladder. Liksom vänskap, förutsätter samtal existensen av gemensamma mål, intressen och aktiviteter. Vänskap innebär ett känslomässigt engagemang; samtal kräver en intellektuell ansträngning. Då dessa förutsättningar inte finns – då människor existerar tillsammans utan att på något grundläggande sätt stå i relation till varandra – då är både vänskap och samtal dömda att förtvina. Då människor inte har något att säga, blir kallprat 'dagens rätt'. Allteftersom ordet 'vän' urvattnas och kommer att beteckna någon som man någon gång råkar ha träffat, används det om en mängd bekantskaper och inte om någon särskild. Bjudningar motiveras mindre av en önskan att vara tillsammans med andra människor än av fruktan för att vara ensam. Människors kontaktlöshet vid dessa sammankomster upplöses karaktäristiskt nog ofta i alkohol.

Den tillfredsställelse som denna form av umgänge skänker är kortvarig: baksmällan är oundviklig. Fastän individen kvävs i sin ensamhet, övervinner han den inte, som David Riesman har anmärkt, genom att bli en del av en folkmassa. Ensamhetens lidande och skräcken för gemenskap skapar en ambivalent attityd gentemot att vara sällskaplig eller isolera sig. Med tanken att han lika gärna kunde ha stannat hemma lämnar han ett party och går till ett annat, därför att han tycker att han lika gärna kunde vara där. Han dras sålunda in i en oavbruten umgängesvirvel – på olika nivåer naturligtvis, beroende på klass, status och inkomst – eller kommer fram till slutsatsen att om man måste vara ensam kan man lika gärna stanna hemma. Han blir en ensling som tillbringar timmar i sträck med att pyssla i hemmet, plottra på gården eller klippa gräsmattan. Grubblande och muttrande för sig själv sätter han på radion, lyssnar på ett nyhetsfragment eller en reklamsnutt, kopplar om till TV för att se slutet på en västernfilm, lämnar båda och ögnar tankspritt igenom tidningen som berättar om brott och skandaler – kort sagt, övergår rastlöst från ett sätt att inte göra någonting till ett annat sätt att inte göra någonting, allt under det att han längtar efter och fruktar den nya arbetsveckan då han ska börja längta efter och frukta den kommande veckändan.

Under dessa villkor är känslan som framkallas av fritiden nära besläktad med den som upplevs i arbetet – en malande utmattande leda. Det måste dock tilläggas att den leda man genomlever under sin fritid till och med kan vara mer betungande än den man har att utstå i sitt arbete. När det gäller arbetet verkar den fullt naturlig, en aspekt av den bistra nödvändigheten att förtjäna sitt levebröd i sitt anletes svett. Människans historia har lärt henne att ta det för givet att fysiskt lidande och psykisk pina är priset för att överleva. Och så länge knapphet dominerade människans livsbetingelser, verkade denna kalkyl, grym som den utan tvekan var i ljuset av den sysslolöshet och lyx som det privilegierade fåtalet åtnjöt, tvingande och övertygande för de tomhänta. För dem var varje förkortning av arbetsdagen, varje nedskärning av arbetsveckan värdefulla steg på väg mot friheten.

Idag måste vi fråga vad som återstår av denna tvingande nödvändighet, av denna vandring mot friheten när arbetets pina för med sig ökad fritid som själv är berövad all glädje och som förvandlas till en förlängning av själva arbetet genom den moderna fritidens tomhet, leda och overksamhet? Var finns rationaliteten i att längre uthärda självförnekelsen, undertryckandet och arbetstvånget, då det som följer vid arbetsdagens och arbetsveckans slut är ledans sterila öken, fritiden i detta samhälle?

[7] Denna intressegemenskap skapar falska solidaritetsband inte bara inom samhällsklasserna, utan också över klassgränserna, och fyller på detta sätt en viktig ideologisk funktion. Som anhängare av Detroits ishockeylag förs verkställande direktören i General Motors och städaren i GM-fabriken samman som likar.

IV

Med den ökande specialiseringen och rationaliseringen av den kapitalistiska ekonomins delprocesser, har kalkyleringen kommit att genomtränga alla aspekter av den mänskliga tillvaron.

Individen tvingas från första början in i en av de färdigställda gjutformarna – beroende på det sociala skikt och den samhällsklass han, eller snarare hans familj, tillhör – för att stöpas till en standardiserad och rationaliserad mänsklig produkt, vars kvalitet systematiskt kontrolleras på statistisk väg av otaliga testinstitutioner alltifrån kinderkartenstadiet. Denna 'produkts' reaktioner och responser blir allt mera automatiska och förutsägbara. Leenden är vad man kan vänta sig från receptionister, flygvärdinnor och butiksbiträden – oavsett deras sinnesstämning, fysiska tillstånd eller attityd gentemot motparten. Ett stadigt gott humör är en nödvändighet i kontakten med arbetare och tjänstemän, leverantörer och kunder – likaledes oavsett innehållet i och betydelsen av denna kontakt som sådan. På liknande sätt beror det inte på specifika utmärkande drag om en person, ett landskap eller ett musikstycke anses vackert, utan på dess framgång på marknaden, förhållande till den senaste modenycken, pris, nyhetsbehag och förmåga att skänka 'nöje' och 'avkoppling'.

I frånvaron av en spontan identifiering med människor och saker har den falska attityden, denna egendomliga hyllning till avsomnade ideal och trosuppfattningar, blivit ett allmänt surrogat. Liksom Pavlos hund, som reagerade på ljudet från en stämgaffel, tillgriper man en låtsad uppmärksamhet vid föreskrivna tillfällen; visar ett falskt intresse för en bok eller ett samtal; torgför en förment omsorg för den politiska utvecklingen inom eller utom landet; uttrycker konstlad glädje eller sorg i samband med avgörande händelser i andra människors liv; ådagalägger hycklad förtjusning på julafton, födelsedagar och andra högtidstillfällen.

Denna mekanism för att dölja bristen på kontakt och känslomässigt engagemang tycks sörja för att den mänskliga samlevnaden fungerar mer eller mindre friktionsfritt. Den garanterar en ytlig hövlighet i umgänget människor emellan; ser till att vissa beteendemönster upprätthålls; håller kyrkor, välgörenhetsorganisationer och klubbar flytande; och utgör grundvalen för en stor del av samhällets kulturella verksamhet. Dess begränsningar blir emellertid alltmer uppenbara och tenderar att i allt större utsträckning minska dess effektivitet.

Allteftersom den falska attityden tränger in i varje hörn av samhället, blir det svårare och svårare att tro på det yttre skenet. Då människorna kommer underfund med att det som de står ansikte mot ansikte med är en falsk attityd, blir innehållet i det som hycklas irrelevant och det som upplevs är endast själva hycklandet. Då den som får mottaga ett leende blir medveten om leendets konstlade, falska och tvångsmässiga karaktär, upphör det att vara ett tecken på mänsklig vänskap, välvilja och värme. Det besvaras av ett lika konstlat, falskt och tvångsmässigt motleende. De två ansiktsuttrycken upphäver varandra och lämnar kvar den ömsesidiga likgiltighet som det var meningen att de skulle dölja.

På ungefär samma sätt förvandlas en konstnärs själva kreativitet till en falsk attityd, då det går upp för honom att det mottagande hans verk röner har litet samband med hans talang och insikt och i stället endast återspeglar människors tvångsmässiga behov att ge uttryck för en moderiktig attityd. Han försöker locka fram publikens förmenta smakriktning, med resultatet att den ena falska attityden tar ut den andra: konstnären har ingenting att kommunicera till sin publik, medan publiken inte ger konstnären någon inspiration. Detta avskärande av bandet mellan konsten och samhället berövar konsten möjligheten att utnyttja sitt eget medium för att

föra fram sanningen och tar ifrån samhället ett av de få medel genom vilka det genom historien har kunnat förstå sanningen.[8]

Men det område där den falska attitydens mekanism tenderar att fullständigt bryta samman och upphöra att fylla funktionen att möjliggöra bevarandet av grundläggande mänskliga kontakter är i förhållandet mellan könen. Här är den falska attityden minst skickad att tjäna som surrogat för spontanitet, ty här är spontaniteten och förmågan till känsloengagemang inte endast komponenter i förhållandet – de är dess själva väsen. Här kan den falska attityden, även om den inte uppfattas som sådan, inte dölja förträngningen av libidinösa drifter och oförmågan att uppleva sensuell tillfredsställelse. Alla ansträngningar att upprätthålla skenet av kärleksfullhet, uppskattad samvaro och familjelycka misslyckas oundvikligen att dölja vad Marx såg som människans främlingskap inför sig själv och vad Freud senare kallade individens 'känsloförlamning'.

Fenomenet i sig är naturligtvis av gammalt datum. Undertryckande har alltid utmärkt människans exploatering av människan. Genom att kuva strävan efter frihet, genom att betvinga motviljan mot slit och självförnekelse, genom att bryta ned medkänslan och solidariteten mellan människorna har undertryckandet format människan till exploatör och exploaterad. Freud skrev: 'Det är omöjligt att bortse ifrån den utsträckning i vilken civilisationen bygger på avståndstagande från driftstillfredsställelse, den utsträckning i vilken civilisationens existens förutsätter icke-tillfredsställandet (undertryckande, förträngning, eller någonting annat?) av mäktiga driftsinstinkter.' [9]

Under många århundraden hämtade de undertryckande krafterna mycket av sin fruktansvärda makt från två källor som förblev relativt stabila. Den ena var det begränsande knapphetstillstånd som med den tidens villkor med rätta betraktades som en ofrånkomlig naturnödvändighet. Fördelningen' av de bördor som denna knapphet lade på människorna var naturligtvis öppen för frågor och kritik: de orättvisor som förknippades med den gav så gott som oavbrutet upphov till protester från folkets sida; övertygande argument kunde framföras och framfördes faktiskt för att visa att knapphetens svåra verkningar skulle kunna lindras med en annan samhällsordning. Men knapphetens existens kunde inte förnekas. Och erkännandet av dess existens innebar med nödvändighet erkännandet av en oundviklig livslång kamp för att uppnå existensminimum för den stora majoriteten av mänskligheten.

Undertryckandets andra kraftkälla är nära förbunden med den första: människornas absoluta tro på de grundläggande principer som låg till grund för förbud och tabuföreställningar, de regler och förordningar som styrde människornas beteende i samhället. Dessa principer, utarbetade av samhällets kulturella och religiösa apparat, överförda från den ena generationen till den andra, internaliserade och betraktade som en oföränderlig aspekt av 'den mänskliga naturen', stelnade till ett samvete, ett överjag, som ständigt vakade över och med bittra skuldkänslor strängt bestraffade dem som bröt mot dess föreskrifter. Samhället fick sålunda vad man skulle kunna kalla en psykisk poliskår som effektivt upprätthöll andlig 'lag och ordning'.

Det som skiljer vår tid från alla tidigare epoker är att undertryckandets mekanism nu har fullbordat sin historiska mission i de avancerade kapitalistiska länderna. Den arbetsdisciplin och självförnekelse som den tvingade människorna till möjliggjorde en massiv kapitalackumulation och därmed uppbyggandet av en enormt produktiv industriapparat. Automatikens

[8] Där den falska attityden öppet överges och ett försök görs att ge en sann bild av verkligheten, överges till och med konstens språk. Verkligheten skildras i sin fullständiga nakenhet, utan förmedling av konstnärlig fantasi, vilken, liksom alla former av spontanitet, blir allt svårare att uppnå. Detta är lätt att se i t. ex. Henry Millers böcker, i Tennessee Williams' och Edward Albees pjäser, och i modern konst och musik.

[9] Sigmund Freud: *Civilization and Its Discontents*, London 1955, s. 63.

och cybernetikens utveckling under de senaste två decennierna signalerar slutet på en mycket lång period, under vilken knapphetens oundviklighet utgjorde den mänskliga tillvarons centrala faktum. Det kan inte råda någon tvekan om att ett fortsatt accepterande av denna oundviklighet under de förhållanden som råder i Förenta staterna i dag är falsk medvetenhet *par excellence*. Nu tjänar den endast att bevara och stödja en förtryckande samhällsordning, och dess makt över människors sinnen avspeglar ingenting annat än den anakronistiska utbredningen av en ideologi som överlevt sig själv.

Samma historiska processer som gjort det objektivt möjligt att upphäva knappheten har i hög grad bidragit till att försvaga samhällets psykiska poliskår. Rationalitetens landvinningar, som både är resultatet av och orsaken till vetenskapens och teknologins fantastiska framsteg, har på ett ödesdigert sätt undergrävt förtroendet till många av de grundläggande moraliska principerna för människornas handlande. Sedan djupgående förändringar i den ekonomiska verkligheten gjort dessa principer föråldrade och rationell kritik i alla dess former frätt sönder dem, kan de inte längre bära tyngden av den undertryckande struktur som de traditionellt haft till uppgift att understödja.

Denna pågående nedslitning av undertryckandets ekonomiska och ideologiska grundvalar har i de avancerade kapitalistiska länderna fått konsekvenser som är lika komplicerade och motsägelsefulla som de är viktiga. Å ena sidan har de omedelbaraste och tydligaste formerna av undertryckande märkbart minskat och upplösts; sexuella förbindelser inom och utom äktenskapet är friare; de billiga preventivmedlens lättillgänglighet och allmänna utnyttjande har betytt mycket för att befria kvinnorna från hemmaslaveriets bojor; och barnuppfostran är i vissa avseenden förståndigare och känsligare.

Å andra sidan har försvagandet av undertryckandets mekanism lett till lika tydliga negativa konsekvenser. De gamla morallagarna, som i stort upprätthölls av individens samvete, är på tydlig och snabb tillbakagång. Men monopolkapitalismen har visat sig totalt oförmögen att skapa en ny moral för människornas handlande i en tid av potentiellt överflöd. Som ett resultat har bördan att skydda samhället mot destruktivt beteende i allt högre utsträckning kommit att falla på påtryckningar som ligger utanför individen – på ekonomisk belöning och bestraffning, och framförallt på polisen och domstolarna. Det visar sig på tusen olika sätt att dessa yttre påtryckningar inte kunnat träda i effektiva morallagars ställe. Exempelvis har antalet brott i förhållande till befolkningstillväxten ökat.[10]

Men kanske t. o. m. mer symptomatisk (och skrämmande) är den allt större utsträckning i vilken våldet breder ut sig i de mest avancerade kapitalistiska länderna. Stadsbor, skriver *New York Times* (20 maj 1963), ‘är rädda att vistas i parkerna även under dagen’. Och polisen i New York och annorstädes ger ut speciella broschyrer med råd åt medborgarna att bara gå på upplysta gator, att vrida om nyckeln två gånger då de låser dörren för natten, och att aldrig öppna dörren då någon knackar utan att säga vem det är. ‘Inte ens i Philadelphia, den broderliga kärlekens stad’, säger Philadelphias tidigare borgmästare Richardson Dilworth, ‘skulle jag kunna tänka mig att nattetid vistas på gatorna annat än i en taxi med låsta dörrar.’ [11]

Detta är det oundvikliga ödet för ett samhälle utan tro och moral – och utan förmågan att bereda sina medborgare möjlighet att utnyttja sin inneboende kraft för mänskligt intressanta och värdiga ändamål.

---

[10] *New York Times* den 11 oktober 1962 citerar J. Edgar Hoover, chef för Federal Bureau of Investigation, med informationen att brotten mer än fördubblats sedan 1946 och ökade fem gånger så snabbt som befolkningen mellan 1957 och 1962.

[11] *New York Times*, 17 mars 1965.

V

En av Freuds viktigaste insikter var att samhällskulturen inte bara vilar på förträngningen av libidinösa drifter utan också i hög grad på deras kanalisering mot kreativa mål – en process som han kallade sublimering. Allteftersom behovet av undertryckande avtar och förträngningsmekanismen bryter samman, verkar det tydligt att civilisationen kan blomstra endast om kanalerna för sublimering kontinuerligt vidgas och fördjupas, endast om människorna kan finna ständigt nya utlopp för sin latenta energi, vilka också utgör källor för äkta tillfredsställelse. Och ändå är det den raka motsatsen som sker under monopolkapitalismen: hela den livsviktiga sublimeringsprocessen hotar att kollapsa. Hur är det annars möjligt att tolka förlusten av meningsfullhet i arbetet, fritidens fördummande sysslolöshet, degenereringen av det som går under benämningen kultur, bortvissnandet av den politiska aktiviteten som ett kampmedel i utstakandet av den väg samhället ska följa.

Under dessa omständigheter är det lätt att förstå varför sexualiteten åter har kommit i förgrunden vid tillfredsställandet av libidinösa drifter. I den offentliga ideologin formas sexualitetens återuppvaknande till påståendet att lyckan står att finna inom hemmets fyra väggar, i armarna på sin maka, och i samvaron med sin familj. Detta återuppvaknande är lika tydligt i den nationella kulturen och i säljansträngningens oupphörliga vädjan till sexualiteten som njutningens källsprång – vägen till källan går över en bil eller en tvål, en semesterresa, en ny dräkt eller ett smycke.

Men denna ‘återprimitivisering’ fungerar inte. Det finns en oundgänglig asymmetri i de deltagande processerna: tabuföreställningar och sublimeringar är väsentliga för att kuva och styra libidinösa krafter, men försvagandet av tabuföreställningarna och kvävandet av sublimeringskanalerna leder inte automatiskt till en omdirigering av de libidinösa drifterna mot deras ursprungliga biologiska mål. Tvärtom, effekten blir bara en ytterligare nedbrytning av människans psykiska kapacitet till direkt tillfredsställande av libidinösa behov. De synbara möjligheter som så frikostigt erbjuds av det förnyade framhävandet av sexualiteten förblir väsentligen ouppnåeliga: den känslolösa människan lider av en slags psykisk kastrering, en oförmåga att uppleva psykisk katharsis genom sexuell aktivitet. Trots att mycket som förr var förbjudet nu är tillåtet, har det som nu är tillåtet upphört att vara detsamma som det som förr var förbjudet. Som en eftergift för rationalismens attacker har forna förbud och föreskrifter fallit ur bruk, men inte förrän de tömt de aktiviteter det var meningen att de skulle hindra på deras emotionella innehåll och sålunda berövat dem deras mening och förmåga att tillfredsställa. Likheten med vad som hänt på det ekonomiska fältet är slående: rationaliseringen av både de mänskliga och ekonomiska enheternas funktionssätt i detta samhälle håller jämna steg med de meningsfulla målens bortvissnande. ‘Sexuallivets atrofi’, som Freud talade om, är inte den sexuella aktivitetens förtvining; det är förtviningen av denna aktivitets psykiska innehåll och mening.

Skenet bedrar, som så ofta är fallet. På samma sätt som Don Juans och Messalinas leverne numera inte betraktas som ett tecken på ett översvallande *joie de vivre*, utan som ett tecken på ett ständigt misslyckande att nå sexuell tillfredsställelse, med ett åtföljande rastlöst sökande efter partners, som kunde hjälpa dem att uppnå det som för dem var ouppnåeligt, så måste detta samhälles sexualmani betraktas inte som en återspegling av en allmän ökning av den sexuella tillfredsställelsen utan som ett tydligt tecken på sexuell ofullkomlighet. Denna kan ta sig formen av en försämring av den tekniska förmågan till sexuell aktivitet. Men det är viktigt att förstå att den inte behöver ta denna form, utan lika väl kan visa sig i en frånvaro av eller betydande nedgång i förmågan att uppleva psykisk lättnad genom sexuell aktivitet. Som Freud ursprungligen påpekade, och Wilhelm Reich senare betonade och utvecklade, är dessa på intet sätt identiska: teknisk potens kan existera och existerar faktiskt ofta tillsammans med

psykisk och orgastisk impotens, vilket i sin tur ger upphov till olika former av neurotiska rubbningar.

Den sexuella ofullkomlighetens viktigaste konsekvens är att den skadar människans 'inre värld', vilken har till uppgift att förlika henne med den yttre världens trista tillvaro och förtryck. I stället för att hjälpa henne att övervinna sin oförmåga till mänsklig kontakt, till kärlek och solidaritet, förvandlas sexualiteten till en källa för ångest och frustrering. Än en gång möter vi paradoxen att det delvis rationella existerar tillsammans med det totalt irrationella. Den ökade kunskapen undergräver gamla tabuföreställningar och hämningar, minskar okunnigheten och fruktan, och möjliggör en ökning av den sexuella aktiviteten. Samtidigt växer klyftan mellan det synbara tillfredsställandet av sexuella begär och den tillfredsställelse som följer av sexuell aktivitet, och det lidande som orsakas av psykisk otillräcklighet tär mer på krafterna och blir svårare att bära. 'Den ökade kunskapen om sexuallivet hade påverkat kvinnorna till det sämre snarare än till det bättre', skriver dr Dingwall, en brittisk utforskare av det amerikanska samhället. 'För ju mer de fick veta, desto mer misstänkte de att de blev lurade.' [12] Och han fortsätter med att dra de ofrånkomliga slutsatserna att 'bristen på full sexuell tillfredsställelse är kärnan till det missnöje som så många amerikanska kvinnor visar' och att den får 'återverkningar på alla områden av livet'.[13]

Det område av livet som omedelbarast påverkas är naturligtvis de äktenskapliga förbindelserna. Psykiskt skadade av sin bristande sexuella tillfredsställelse tenderar båda parter i äktenskapet att glida in i ett tillstånd av emotionell misär, vilket genast hindrar dem från att ge varandra vad de behöver och från att förstå orsakerna till varandras svårigheter. Både mannen och hustrun känner sig 'lurade' och tenderar att lägga skulden på den andra parten. Vad Freud kallade 'den tidigare överskattningen av det sexuella objektet' ger vika för ett aggressivt förringande av det. Det som en gång beundrades förvandlas nu till en källa för irritation och förargelse, vilket resulterar i gräl och beskyllningar i frågor som inte har något som helst samband med det verkliga problemet. Den fientlighet som parterna visar varandra vid sådana tillfällen ger upphov till känslor av skuld och ånger; dessa känslor leder till försoning; och försoningen sätter åter igång hela den onda cirkeln.

Det faktum att mannen kan nå en viss grad av fysisk avspänning genom sexuellt samlag tenderar att förstärka hustruns känsla av att vara utnyttjad och exploaterad. Detta ger i sin tur upphov till ett envist krav på att mannen åtminstone ska leva upp till sina förpliktelser inom andra områden av äktenskapet. Han, å andra sidan, som lider av en malande osäkerhet om det inte rent av kanske är hans egen exceptionella otillräcklighet som är orsaken till att hans hustru är olycklig, dukar under för trycket. Han fördubblar sina ansträngningar att försörja familjen, försöker att vara så nyttig som möjligt i hemmet, och skuldsätter sig för att tillfredsställa sin hustrus nycker. Han sätter upp sin kvinna på en piedestal och gör allt han kan för att beveka henne genom att ständigt lyda hennes minsta vink – bara för att upptäcka att alla hans ansträngningar är förgäves, att ingenting han kan ge kan tillfredsställa hennes önskningar, och att han i stället för att vinna hennes kärlek endast förlorar hennes respekt.

Det finns många sätt på vilka olika individer söker komma ut ur sin obehagliga situation. Vilka vägar de väljer beror på sådana faktorer som ekonomisk och social status, religiös och etnisk bakgrund, och speciella personlighetsdrag. Den till största delen illusoriska föreställningen att byte av partner är ett effektivt botemedel leder i vissa samhällsskikt till en snabb ökning av utomäktenskapliga förbindelser och till ett stort och ständigt ökande antal upplösta äktenskap genom att makarna skiljer sig eller överger varandra. Det snabbt ökande antalet

[12] Eric John Dingwall: The American Woman: A Historical Study, London 1956, s. 220.
[13] ibid., s. 222.

skilsmässor har föranlett Family Service Association of America att förklara att ‘de upplösta äktenskapen är Amerikas sociala problem nr 1’.[14]

Då man och hustru av ekonomiska eller religiösa skäl undviker skilsmässa och fortsätter att leva tillsammans, blir atmosfären i familjen ofta kylig och öppet fientlig. Människor med ingen eller liten ekonomisk rörelsefrihet, kuvade av den obevekliga nödvändigheten att tjäna sitt levebröd och försörja sina barn, överlämnar sig åt sitt öde. Med sin oförmåga att leva som bara kan jämföras med deras objektiva omöjlighet att förändra sina liv bär de sitt elände till det bittra slutet och slutar sina dagar utan att någonsin ha upptäckt och utvecklat sina anlag och kreativa möjligheter. För många är alkoholen den enda trösten; för några blir självmordet en desperat utväg.

De ekonomiskt lyckligare lottade väntar sig ofta att finna en lösning i förändringar av de yttre omständigheterna. Drivna av en annan illusorisk föreställning, nämligen att den emotionella katharsis som gäckar dem på något sätt kan erövras i en annorlunda omgivning, flyttar de till nya villor, omger sig med dyrbara föremål, och företar täta resor utomlands. Ständigt sökande nya sätt att övervinna sin emotionella svält är dessa människor prototyperna av den notoriskt rastlöse amerikanske konsumenten, som alltid är mottaglig för nya modenycker, för nya produkter och modeller – och för nya lugnande och smärtstillande medel.[15]

En annan utväg väljs av vad som skulle kunna kallas den ‘intellektuella klicken’, bestående av människor med intellektuella yrken, människor inom underhållningsbranschen och mass-mediaindustrierna, och lärare och studenter på universitet och högskolor. Beroende på deras utbildning och naturen av deras sysselsättningar är det troligt att dessa människor är speciellt känsliga för motsättningen mellan det avtagande undertryckandet och de växande hinder som det monopolkapitalistiska samhället reser framför tillfredsställandet av emotionella drifter. Deras reaktion på krisen är ofta en förtvivlad ansträngning för att finna en lösning på det individuella planet genom vad man kanske skulle kunna kalla en slags ‘återsublimering’. Eftersom individen frivilligt utsätter sig för denna ansträngning, har den sysselsättnings-terapins alla kännetecken. Att börja måla eller ägna sig åt inredningsarkitektur; att bli en kännare av sällsynta *objets d’art*; att samla på sig en mängd grammofonskivor (ofta tydligt begränsade till ett speciellt land eller en historisk period) – sådana är de karaktäristiska uttrycken för denna ‘kulturella’ impuls. Dess konstlade karaktär är vanligen fullt genom-skinlig. Böckerna förblir troligen olästa för att pryda den smakfullt utformade bokhyllan; den tekniskt fulländade skivspelarens eviga snurrande tyder inte så mycket på kärlek till musiken som på fruktan för tystnaden; att hänga med näsan över antikvitetshandlares och konsthand-lares kataloger eller välja ut nya tyger för att dekorera om vardagsrummet kan knappast erbjuda mer än en tillfällig flykt från nödvändigheten att vara ensam med sina tankar och känslor. Tillfredsställelsens konstgjorda källor är lika torra som dem de är ämnade att ersätta.

Det område på vilket verkan av jakten efter konstlad tillfredsställelse upplevs starkast och även är viktigast är i förhållandet mellan föräldrar och barn. Övertygelsen att svårigheter mellan mannen och hustrun lindras genom deras gemensamma ansvar för kärlek till barnen är nästan allmänt utbredd. Ändå medför i praktiken ankomsten av ett barn att problemen långt ifrån att lösas i stället försvåras och kompliceras. Medan det är en fråga om förverkligande

[14] Citat ur Family Service Highlights, föreningens tidskrift, i *New York Times*, 12 november 1961. Vid ungefär samma tid gav professor Judson T. Landis vid Californiauniversitet uttryck åt uppfattningen att familjelivets urartning i Kalifornien, i många avseenden en föregångsstat, har nått ‘skrämmande proportioner’, med ‘50 (55 i San Francisco) strandade äktenskap av 100’. *San Francisco Chronicle*, 2 november 1961.

[15] Det är i allt väsentligt samma fåfänga jakt efter en chimär – bara i motsatt riktning – som får de s. k. ‘beatniks’ att söka nå emotionell tillfredsställelse genom att ta avstånd från det ‘mögliga’ levnadssättet med all dess komfort och bekvämligheter och i stället leva ett liv som kännetecknas av excentricitet, promiskuitet och narkotika.

och stolthet att få barn, resulterar de bördor och förpliktelser de medför i att föräldrarnas frihet begränsas och att de väldiga spänningar och påfrestningar under vilka de lever ökar. Och om äktenskapet upplöses, så gör barnen skilsmässan känslomässigt mer påfrestande och ekonomiskt svårare.

Sådana obehagliga fakta försvinner från den allmänt accepterade stereotypa bilden av familjelivet i Förenta staterna i dag. Där står barnen på en högre piedestal än till och med kvinnan. De överöses ständigt med vänlighet och uppmärksamhet, och en stor och växande del av familjens inkomst går till att tillfredsställa deras önskemål. Långt från att bevisa att detta land är ett barnens paradis, pekar denna avgudadyrkan av barnet, framhävd som den är av den dominerande ideologin och exploaterad av den ständiga säljansträngningen snarare på den problematiska naturen av barnets ställning i samhället och på föräldrarnas förhållande till sina barn. Själva emotionellt utsvultna och ur stånd att ge varandra vad de behöver, slitna mellan den naturliga och socialt accepterade kärleken till sina barn och den ofta oemotståndliga frestelsen att hålla dem åtminstone delvis ansvariga för sin oförmåga att bryta sig ut ur sina egna livs miserabla begränsning, har föräldrarna inte någon möjlighet att tillfredsställa sina barns emotionella behov eller att uppnå ett gott förhållande till dem.

Denna tvekluvenhet ökar den spänning som dominerar atmosfären inom familjen, en spänning som kan ta sig uttryck i stormiga konflikter, outtalad fientlighet eller konstlad ‘samvaro’. Barnet, som ständigt suger in intryck från sin omgivning, påverkas oundvikligen in i djupet av sin själ. Föräldrarnas kontaktlöshet formar dess egen personlighet; en generations känsloförlamning blir ett ‘nedärvt’ karaktärsdrag som stympar och förstör den följande generationens liv.

I ett litet men tyvärr ökande antal fall tar sig föräldrarnas frustrering uttryck i en okontrollerad aggressivitet som bryter igenom alla hämningar och resulterar i en ofattbar brutalitet mot barnen. Oftare tar den sig formen av en tolerans, som vanligen bara är en tunn täckmantel för brist på intresse och omsorg för barnets utveckling. Barnen uppmuntras att sitta timmar i sträck framför TV-apparaten eller att göra vad de vill, om de bara lämnar föräldrarna i fred. Det faktum att de alltid är i vägen och alltid körs bort till någon annan som får ta hand om dem, får barnen att känna sig ovälkomna, som blott och bart en källa till besvär och utgifter.

Föräldrarnas oförmåga att känna en spontan kärlek till sina barn, vilket kolliderar med ideologiska normer och samvetets krav, skapar emellertid för det mesta smärtsamma skuldkänslor, vilka föräldrarna försöker lindra genom att ge sina barn symboler för kärlek och tillgivenhet. Att denna omsorg är konstlad, att den inte har sin rot i en äkta värme och förståelse för barnet märks i varje ögonblick – framför allt märker barnet det själv, den effektivaste och tillförlitligaste av alla lögndetektorer.

Att vara omgiven av falskhet är sålunda barnets dagliga erfarenhet. Genom att inregistrera och efterapa allt som händer i dess omgivning, påverkas barnet lika mycket av föräldrarnas attityd gentemot varandra som av deras attityd gentemot honom själv. Inte ens när han får ta emot alla de yttre bevisen på kärlek, kan han undgå att bli djupt påverkad av de vuxnas brist på kontakt med varandra: inte ens under de gynnsammaste omständigheter kan barnets värld isoleras från den vuxna världens arktiska kyla. Bristen på mål i föräldrarnas liv, deras spänning, frustrering och leda, kan inte undgå att påverka barnets karaktär och utveckling. Sålunda formar föräldrarna barnen till sina egna avbilder. På samma sätt som föräldrarna förlorat förtroendet för samhället, upphört ‘att tro på dess ideologi, blivit fientligt inställda till sitt arbete och till varandra, så förlorar barnen förtroendet för sina föräldrar och genomskådar skenheligheten i deras föreskrifter och förmaningar. Alla befinner sig tillsammans i en djungel, där det varken finns kärlek eller förtroende, varken mål värda att sträva efter eller ideal värda att kämpa för.

VI

Detta sakernas tillstånd kan inte förändras genom önskningar eller besvärjelser. Deklarationer som att vad Förenta staterna behöver är en 'andlig förnyelse' eller ett klargörande av 'nationella mål' är lika kännetecknande för det sjukdomstillstånd de riktas mot som för en djup oförmåga att förstå dess natur och ursprung. När en så känslig och uppmärksam författare som Paul Goodman sannfärdigt förklarar att 'vårt samhälle kan inte både bibehålla ett konformistiskt och ovärdigt system och få skickliga och besjälade män att bemanna systemet med', bara för att dra slutsatsen att 'om tiotusen människor i alla samhällsskikt ställer sig upp på sina två fötter och säger sin mening, så kan vi rädda vårt land', så förstår man i vilken utsträckning till och med våra bästa samhällskritiker har misslyckats att inse den verkliga karaktären och dimensionen av krisen i vår tid.[16]

Ty bakom tomheten, förnedringen och lidandet som förgiftar den mänskliga tillvaron i detta samhälle ligger monopolkapitalismens djupa irrationalitet och moraliska bankrutt. Inga vilda protester, inga reformer inom den monopolkapitalistiska ramen kan hejda helhetens förfall. Och för varje dag som går blir det allt klarare, att detta förfall gör rationaliteten alltmer problematisk till och med i de mest fantastiska framstegen på de vetenskapliga, tekniska och organisatoriska områdena. Förbättringar inom masskommunikationens områden påskyndar bara den folkliga kulturens förfall. Den tekniska fulländningen vid tillverkningen av massförstörelsevapen gör inte produktionen av dem rationell. Målets irrationalitet upphäver alla förbättringar av medlen. Själva rationaliteten blir irrationell. Vi har nått en punkt där den enda sanna rationaliteten ligger i kullkastandet av det som blivit ett hopplöst irrationellt system.

Kommer denna handling att få tillräcklig kraft och intensitet bakom sig för att kunna uppnå sitt mål? Förenta staternas och monopolkapitalismens framtid är uppenbarligen beroende av svaret. Under en lång tid kommer också människans framtid att vara det, fast på ett mer indirekt sätt.

Den ortodoxa marxismens traditionella svar – att industriproletariatet slutligen måste resa sig i revolution mot sina kapitalistiska förtryckare – är inte längre övertygande. Industriarbetarna är en minskande minoritet av den amerikanska arbetarklassen, och medlemmarna av deras kärnorganisationer inom basindustrierna har i stor utsträckning integrerats i systemet som konsumenter och ideologiskt betingade samhällsmedlemmar. De är inte, som industriarbetarna var på Marx' tid, systemets speciella offer, trots att de lider av dess elementära karaktär och irrationalitet tillsammans med alla andra klasser och skikt – mer än somliga, mindre än andra.

Systemet har naturligtvis sina speciella offer. Det är de arbetslösa och arbetsoförmögna, de vandrande jordbruksarbetarna, invånarna i storstadsgettona, de som hoppat av från skolutbildningen, de gamla som lever på knappa pensioner – kort sagt de som står utanför, de som på grund av sin begränsade köpkraft är ur stånd att tillgodogöra sig konsumtionstillfredsställelse, sådan den nu är. Trots sin imponerande storlek är dessa grupper emellertid alltför spridda och splittrade, för att utgöra en sammanhängande samhällskraft. Och oligarkin vet hur den genom arbetslöshetsunderstöd och andra bidrag ska splittra dem och hindra dem från att bli ett desperat och utsvultet lumpenprolerariat.[17]

Om vi begränsar uppmärksamheten till den avancerade monopolkapitalismens inre dynamik, är det svårt att inte dra slutsatsen att utsikterna att en slagkraftig revolutionär handling ska störta systemet är små. Sett ur denna synvinkel, tycks den troliga utvecklingen vara en

[16] *Growing Up Absurd*, s. 14 och xvi.
[17] Detta är naturligtvis målet för Johnsonadministrationens s. k. krig mot fattigdomen.

fortsättning av det pågående förfallet, under det att motsättningen mellan systemets tvång och den mänskliga naturens elementära behov blir allt outhärdligare. Den logiska följden skulle bli en ökning av allt svårare psykiska rubbningar, som i sin tur skulle leda till att systemets förmåga att fungera ens på sina egna villkor försämrades och slutligen bröt samman.[18]

Men som vi framhöll i kapitel 7, så är den avancerade monopolkapitalismen ingen isolerad företeelse, och varje spekulation om dess framtid som endast tar hänsyn till dess inre lagar och tendenser är missledande. Förenta staterna behärskar och exploaterar i en eller annan utsträckning 'alla länder och territorier i den s. k. 'fria världen' och möter också olika grader av motstånd. Den högsta formen av motstånd är det revolutionära kriget, vars mål är frigörelse från det världskapitalistiska systemet och påbörjandet av en social och ekonomisk återuppbyggnad på en socialistisk grund. Sådana krig har ständigt pågått alltsedan andra världskriget, och de revolutionära folken har vunnit en rad historiska segrar i Vietnam, Kina, Korea, Kuba och Algeriet. Tillsammans med de underutvecklade ländernas allt tydligare oförmåga att lösa sina problem inom det världskapitalistiska systemets ram, har dessa segrar planterat frön av revolutionens ros i Asiens, Afrikas och Latinamerikas jord. En del av dessa frön kommer snabbt att slå rot och växa till blommor, andra långsammare. Äter andra kommer kanske inte att resa sig ur jorden förrän efter en lång tid, då rötterna växt sig kraftiga i marken. Vad som i alla händelser tycks vara klart, är att när de nu planteras inte löper risken att bli uppryckta med rötterna. Det är inte längre blott och bart retorik att tala om världsrevolutionen: uttrycket beskriver något som redan är en realitet och kommer säkert att allt mer bli det dominerande kännetecknet på den epok under vilken vi lever.

De konsekvenser som detta faktum för med sig för monopolkapitalismens framtid har inte mer än börjat kunna urskiljas. Instinktivt och av erfarenhet förstår Förenta staternas härskande klass, att varje framsteg för världsrevolutionen är ett politiskt, ekonomiskt och moraliskt nederlag för den själv. Den är fast besluten att med alla tillgängliga medel motstå sådana framsteg, var än de kan hota; och den räknar med att dess tekniskt enormt överlägsna krigföring ska skänka den segern. Men sanningen är att det i denna kamp inte kan bli några verkliga segrar för den kontrarevolutionära sidan. Under den revolutionära resningen ligger verkliga ekonomiska, sociala och demografiska problem; och det ligger i kontrarevolutionens själva natur att hindra att dessa problem rationellt angripes, än mindre löses. Kontrarevolutionen kan vinna, och har faktiskt redan vunnit många slag, men kriget fortsätter och sprider sig obevekligt till nya folk och nya områden. Och när det sprider sig, breder också Förenta staternas inblandning ut sig.

Ingen kan nu förutse alla de konsekvenser som detta ökande engagemang för den världsomspännande kontrarevolutionens sak kommer att få för Förenta staterna, men lika lite kan någon tvivla på att det inte djupt kommer att påverka såväl den inre som den yttre händelseutvecklingen. På lång sikt kan dess huvudsakliga effekt mycket väl komma att ligga hos nationens ungdom. Behovet av militär manskap kommer säkerligen att stiga avsevärt; det kan mycket väl snart bli normalt för unga amerikaner att tillbringa åtskilliga år av sina liv, om de är lyckliga nog att överleva, med att slåss i djunglerna och bergen i Asien, Afrika och

[18] Att vi redan kan vara på väg in i ett sådant stadium tyder de resultat på som framlagts av den s. k. Midtown Manhattan Study, den hittills grundligaste undersökning som gjorts av den mentala hälsan i ett stort befolkningsurval. Baserad på åtta års forskning i ett relativt välbärgat och helvitt distrikt i New York City, och begränsad till vuxna människor mellan 20 och 59 år, kom denna undersökning fram till att bara 18,5 procent av urvalet kunde betecknas som friska, d. v. s. fria från signifikanta symptom. De fall som uppvisade svaga eller måttliga symptom uppgick till 36,3 respektive 21,8 procent av urvalet. De fall som uppvisade tydliga, svåra och invalidiserande symptom uppgick till respektive 13,2, 7,5 och 2,7 procent. Sålunda befanns över fyra femtedelar av urvalet lida av någon identifierbar form av mental störning, och nära en fjärdedel befann sig 'på den "sjuka" halvan av den mentala hälsans kontinuum'. Leo Srole och andra: *Mental Health in the Metropolis: The Midtown Manhattan Study*, New York 1962, s. 342.

Latinamerika. Det fysiska lidande och den psykiska press som upplevs av dem och deras familjer kommer att lägga en ny dimension till de plågor som en människofientlig samhällsordning tillfogar dem. Kommer effekten att bli att det förfall som redan gått så långt bara påskyndas? Kommer chocken kanske att väcka fler och fler människor till insikt om det trängande behovet av grundläggande förändringar. Eller kommer, som somliga tror, den allt uppenbarare hopplösheten i dess sak att leda den amerikanska härskande klassen till den slutgiltiga irrationalitet som utlösandet av den nukleära massförintelsen innebär?

Att ingen nu kan svara på dessa frågor betyder att alla alternativ ännu inte är uteslutna, att handlingar som syftar till att förändra händelseutvecklingen fortfarande har en chans att lyckas. Den svarta frihetsrörelsen i södern, upproren i städernas getton och den akademiska världens allt högljuddare protester mot kriget i Vietnam tyder på att viktiga grupper i det amerikanska samhället redan är beredda att delta i en aktiv kamp mot vad som allt mer avslöjas som en outhärdlig samhällsordning. Om så är fallet, vem kan då förutsäga hur många som kommer att förena sig med dem i framtiden?

Men även om de nuvarande proteströrelserna skulle lida nederlag eller visa sig fruktlösa, skulle det inte vara något skäl till att för gott avskriva möjligheten av en verklig revolutionär rörelse i Förenta staterna. Allteftersom världsrevolutionen sprider sig och de socialistiska länderna med sina exempel visar att det är möjligt att använda människans herravälde över naturkrafterna till att bygga upp ett rationellt samhälle, som tillfredsställer mänskliga varelsers mänskliga behov, kommer fler och fler amerikaner att bli tvungna att ifrågasätta nödvändigheten av det som de nu tar för givet. Och när detta en gång sker i masskala, kommer de kraftigaste stöttepelare i det nuvarande irrationella systemet att störta samman och problemet att skapa någonting nytt kommer att tränga sig på som en ren nödvändighet. Detta kommer inte att hända inom fem eller tio år, kanske inte ens under detta århundrade: få stora historiska dramer utspelas under en så kort tid. Men kanske är det ännu färre, som sedan de väl en gång startat ändrar sin natur eller inriktning förrän alla deras möjligheter avslöjats. Vår tids drama är världsrevolutionen; den kan aldrig upphöra förrän den omfattat hela världen.

Vad vi i Förenta staterna under tiden behöver är ett historiskt perspektiv, mod att erkänna existerande fakta och förtroende för mänskligheten och dess framtid. Då vi har detta, kan vi erkänna vår moraliska plikt att delta i kampen mot ett ont och destruktivt system, som stympar, förtrycker och förnedrar dem som lever under det, och som hotar miljoner människor runt om i världen med ödeläggelse och död.

Efterskrift. Två frågor till Paul M Sweezy

Zenit: Vi skulle vilja ställa en fråga om din intellektuella biografi. Något som har slagit oss är att du i dina ekonomiska arbeten försöker passa in element av Keynes' teorier i en marxistisk teoretisk ram. Det andra skälet till att vi vill ställa denna fråga är 'att du förefaller att representera en särpräglad marxistisk tradition som i mycket skiljer sig från andra samtida traditioner. Av dessa skäl vore det intressant om du kunde redogöra för den intellektuella och teoretiska bakgrunden till den typ av analys som du gör.

Sweezy: Det är svårt att isolera sådana faktorer men jag kan ge er en kort skiss av hur min politiskt-ideologiska åskådning har utvecklats. Jag fick min utbildning vid Harvard i slutet av 20-talet. När jag utexaminerades från Harvard var jag inte radikal på något sätt. Åren 1932 och 33 tillbringade jag vid London School of Economics. Som ni alla vet kännetecknades dessa år av den stora depressionen. Det var också de år då Hitler kom till makten, då Roosevelt valdes till president och 'new deal' startades. Jag förmodar att min egen reaktion på allt detta var, att om den nationalekonomi som jag lärt vid college och de därtill knutna politiska föreställningarna hade varit sanna så hade allt detta aldrig ha kunnat hänt. Jag började därför fundera över vad som var fel i min tidigare utbildning. Det var vid den tidpunkten som jag, vid LSE, kom i kontakt med en grupp studenter som hade en markant 'annorlunda bakgrund – en av dessa var Joan Robinson. Många av dem var redan marxistiska radikaler av skilda schatteringar. Jag kom följaktligen i kontakt med helt nya idéer. Det fanns praktiskt taget inga marxister i akademiska kretsar i USA på 20-talet.

Det var också vid denna tidpunkt som Trotskijs Den ryska revolutionens historia publicerades och jag minns 'att jag läste den med stegrad entusiasm och plötsligt slog det mig 'att här fanns det en vettig förklaring på händelserna i världen. Jag började tänka i om ännu inte marxistiska termer så i alla fall i enlighet med de svar som marxismen hade givit. I slutet av 1933 flyttade jag till Cambridge i USA. De följande tre åren utsattes jag s. a. s. för tre olika typer av intellektuell påverkan. Joseph Schumpeter var vid den tiden vid Harvard. Jag förmodar att de flesta av er känner till något om Schumpeters teorier som i en del avseenden skiljer sig från de gängse neoklassiska. I sina teorier om ekonomisk utveckling närmar han sig problemet utifrån en dynamisk utgångspunkt, något som mycket skiljde sig från den nationalekonomi jag tidigare lärt. Schumpeter och jag blev vänner och jag kände honom mycket väl under 30-talet. Jag var faktiskt hans assistent vid en obligatorisk kurs i ekonomisk teori vid Harvard.

En annan källa till påverkan var naturligtvis inflytandet från Keynes och den akademiska nationalekonomin i hela västvärlden. Vi hade innan *The General Theory* publicerades lyckats träffa en del personer som arbetat tillsammans med Keynes vid Cambridge. Själv hade jag mött dem i England 1932 och 33.

Den tredje intellektuella influensen var ett eget försök att tillägna mig marxistisk teori. Det fanns på den tiden ingen vid Harvard som kunde anses vara marxist – inte i lärarkåren i alla fall. Det fanns en del vänsterinriktade studenter. Jag kommer särskilt ihåg en historiker som hade arbetat i Frankrike med den franska arbetarklassens historia och som också var intresserad av marxismen. Kanske ännu viktigare för min egen utveckling var en japansk ekonom som på den tiden befann sig vid Harvard. Han hette Shigeto Tsuru. Han var väl bevandrad i marxistisk teori, marxismen hade ju en helt annan ställning i Japan. Han hade ett exemplar av *Kapitalet*, som han lämnade kvar hos mig när han återvände till Japan under kriget. På praktiskt taget varje sida fanns anteckningar på japanska. Om man kom med någon fråga kunde han exakt ange på vilken sida svaret fanns. Han var mycket användbar då man kunde diskutera saker och ting med honom och försöka skaffa sig en bild av vad marxism var för något. Det gällde också att skaka av sig några av de idéer som jag hade fått lära mig: att

marxismen helt enkelt var felaktig; att arbetsvärdeläran inte stämde; att det var nödvändigt att använda sig av teorierna om gränsnytta och marginell produktivitet o. s. v.

Inte så långt efteråt började jag att undervisa, först som assistent, senare på mitt eget sätt, i en kurs i socialistisk ekonomi. Jag upptäckte att det inte fanns någon bra introducerande bok i marxistisk ekonomi. Jag började därför arbeta på en bok som år 1942 kom att ges ut under titeln *The Theory of Capitalist Development*. Den mer eller mindre sammanhängande bild av den kapitalistiska ekonomin, som där ges, hur den fungerar och vart den är på väg, var ett slags blandning av Schumpeter, Keynes och Marx.

Paul Baran kom till Förenta staterna i slutet av 1939. Han hade ett introduktionsbrev till mig från Oscar Lange som hade studerat vid Harvard under två år vid mitten av 30-talet. Jag hade blivit mycket god vän med Lange, som tänkte och skrev i enlighet med den då mest moderna ortodoxa neoklassiska nationalekonomin, men han hade genom sin verksamhet inom den polska socialistiska rörelsen under 20-talet också studerat Marx. Jag kommer speciellt ihåg en artikel som Lange publicerade – jag tror det var 1936 – betitlad 'Marxian Economics and Modern Economic Theory', som hade ett avsevärt inflytande på mitt eget marxistiska tänkande.[*] Jag insåg för första gången att det teknologiska framåtskridandet spelar en central roll i reglerandet av arbetsmarknaden, lönenivån o. s. v. Jag förmodar att det utifrån marxistiska utgångspunkter onekligen var en något bisarr blandning.

Baran och jag blev mycket goda vänner omedelbart efter det att han anlänt till USA. Jag arbetade då på *The Theory of Capitalist Development*. Han läste alla mina manuskript, gav kritik och lät mig dra fördel av sin erfarenhet. Han hade studerat både i Tyskland och Sovjetunionen där han naturligtvis lärt sig en massa marxistisk teori. Allt detta samverkade och påverkade mitt eget sätt att förstå och tillämpa marxismen.

Jag borde kanske också säga något om hur Keynes passar in i detta. Ursprungligen var jag nog influerad av Keynes på ett mera allmänt sätt, men det föreföll mig som om den marxistiska teorin såsom den utvecklas i *Kapitalet* inte gav en vidare bra framställning av en del av det kapitalistiska systemets mekanismer. Det gäller i synnerhet det sätt på vilket sätt ekonomins expansion och dämpning äger rum. Inte heller vilken roll den improduktiva konsumtionen resp. utgifterna spelar i ett system som fungerar på en mycket låg sysselsättningsnivå. Det finns ingen teori om bl. a. budgetpolitik och offentliga utgifter hos Marx. För förståelsen av kapitalismens mekanik tycktes mig Keynes ha värdefulla och giltiga insikter som kunde passas in i en marxistisk teoretisk ram utan större ingrepp i denna. Men Keynes löste långt ifrån alla problem.

Han tänkte naturligtvis i traditionella neoklassiska termer där t. ex. staten uppträder som en fullständigt neutral faktor i den totala sociala strukturen. Följaktligen kunde alltid staten rycka in och spela en balanserande roll. Detta är naturligtvis från marxistiska utgångspunkter fullständigt fel. Staten är en del 'av strukturen och bestämmes av krafter som opererar i systemet – klassrelationer; maktrelationer; den politiska maktens lokalisering o. s. v. Keynes' anhängare kunde framhålla att om arbetslöshet och depression råder kan staten genom offentliga utgifter och omfördelning av inkomsten åstadkomma en sysselsättnings- och inkomstökning samt en produktionsökning som på sätt och vis skulle bli kostnadsfri eftersom alternativet är att inte utnyttja resurserna. Men att anta att staten skulle kunna lägga pengar på vad som helst och att inkomster kan omfördelas helt enkelt för det skall kunna passa in i en keynesiansk formel innebär uppenbarligen ett totalt missförstånd av hur hela det kapitalistiska systemet fungerar. Att staten kan åstadkomma det som Keynes säger, det är bevisat. Dessa status-

[*] Den uppsats som Sweezy här åberopar är uppenbarligen "Modern Economics and Modern Economic Theory", tryckt i *The Review of Economic Studies*, juni 1935. Den finns omtryckt i David Horowitz (red.) *Marx and Modern Economics* (London 1968), ss. 68-87.

utgifter kan finansieras antingen med lån eller med skatter. Denna ökning av sysselsättningen kan endast ske inom de gränser som gives ‘av det kapitalistiska systemet. Möjligheterna att göra särskilt mycket vare sig för inkomstfördelningen eller den sociala välfärden är utomordentligt begränsade. Offentliga utgifter erbjuder ingen utväg för kapitalismen i en tid av ekonomisk depression såvida det inte är som militära utgifter och som ett led i en imperialistisk politik.

Den kapitalistiska staten är beredd att lägga ut pengar på yttre expansion och på krigsförberedelser snarare än på sociala åtaganden. Nödvändigheten av att sammanfoga allt detta till en sammanhängande bild kräver också en teori om imperialismen så väl som en teori om systemets mekanik och den grundläggande klasstrukturen.

Alla dessa problem intresserade Baran och mig mer vid den tidpunkten än diskussionerna om värdeteorin och den fallande profitkvoten som föreföll oss akademiska, såtillvida att oberoende av hur mycket man diskuterade dem och oberoende vilket svar man kom fram till så ökades inte ens förståelse av vad som pågick i världen. Mina åsikter formades av dessa kontakter och influenser.

Efter kriget hade Baran och jag inte mycket tillfälle att träffas. Baran bodde i Kalifornien och jag på östkusten, 500 mil därifrån. Mycket av våra diskussioner fick därför ske per korrespondens. Det måste ha varit i början av 50-talet då vi började inse att kapitalismens totala bild och dess utvecklingstendenser var illa förstådda och att de synpunkter vi hade åtminstone var tillräckligt självständiga. Därför började vi planera en bok som skulle ge substans åt dessa synpunkter. Det första utkastet skrev vi 1956 och sedan utarbetade vi den efterhand tills Baran dog 1964. Jag sammanställde boken och den publicerades 1966. Detta var en kort och ofullständig sammanfattning av bakgrundshistorien till *Monopoly Capital*.

Zenit: I anknytning till *Monopoly Capital* skulle vi vilja be dig något utveckla skälen till varför du anser att Marx teoretiska ram i viss utsträckning är inadekvat för en analys av monopolkapitalismen. Varför har du t. ex. ersatt begreppet ‘mervärde’ (surplus value) med begreppet ‘ekonomiskt överskott’ (surplus)? Så vitt vi kan minnas finns det i boken ingen klar motivering för detta byte av begrepp.

Sweezy: Vi kunde mycket väl behållit mervärdesterminologin och utvecklat analysen från denna. Detta hade kanske varit klokare då jag tror att många människor har stötts bort av detta byte av terminologi. Om man går tillbaka till den klassiska marxistiska ekonomin finner man att det alltid finns en teoretisk ram för analysen av mervärdet som skiljer sig från den gängse och från *Kapitalet*s schema som innebär att mervärdet indelas i huvudsak i kapitalisternas konsumtion, kapitalisternas ackumulation, jordränta till jordägarna och ränta till penningkapitalisterna, vilken i sin tur antingen konsumeras eller ackumuleras. Men det finns uppenbarligen ytterligare uppdelning av mervärdet i olika kategorier av icke-produktivt arbete. Jordherrarna i synnerhet – och detta går tillbaka till klassisk nationalekonomi – öder en stor del av sin jordränta på tjänare. Här har vi en konsumtion av mervärdet, inte av jordherren själv, utan av tredje man. Termen ‘tredje man’ tror jag förekommer hos Marx och är vanlig i den följande marxistiska terminologin. Lönernas miniminivå är inte fysiologiskt utan socialt bestämd. Beskattningen av lönerna kommer därför att medföra att lönerna höjes på det att arbetskraftens värde inte skall sänkas.

Så ytterst kommer alla skatter som går till staten från mervärdet. Statliga utgifter går därför att härleda från det mervärde som är tillgängligt för kapitalistens konsumtion eller ackumulation. Sedan finner man också i *Kapitalet*s andra volym resonemanget om handelskapitalet, som jag tror är mycket väsentligt, och som inte har diskuterats så mycket som det borde göras, i synnerhet då av socialdemokraterna och de europeiska socialisterna under perioden mellan Marx och Lenin. Jag vill inte gå in på teorin men där utvecklar Marx påståendet att profiten

av handel i snäv mening – d. v. s. köp och försäljning, inte distribution – går att härleda från mervärdet; hur som helst är den en del av mervärdet. T. o. m. hos Marx återfinner man vissa typer av icke-produktivt arbete, statliga utgifter och handelskapital som alla möjliggöres genom mervärdet. Dessa var emellertid i mitten av 1800-talet tillräckligt små och oväsentliga i förhållande till det totala systemet att de kunde abstraheras bort till förmån för den generella teorin. I *Kapitalet* förekommer de mycket sporadiskt och då i andra boken där problemen kring handelskapitalismen behandlas. I de flesta ackumulationsteorier förutsätts att mervärdet antingen konsumeras eller ackumuleras av kapitalisterna och på grundval av detta analyseras ackumulationsprocessen. Det förefaller mig, och det är svårt att förneka det på grundval av någon kvantitativ uppskattning av den senare tidens utveckling, att dessa element av mervärdet – andra än kapitalistisk konsumtion och ackumulation – har blivit relativt sett så mycket väsentligare att det inte längre är möjligt att analysera den kapitalistiska processen utan att ta med dem i beräkningen. Så vi ansåg att de inte kunde abstraheras bort, de måste analyseras. Ersättandet av ‘mervärde’ med ‘ekonomiskt överskott’ var en terminologisk fråga. Det ändrade ingenting i vår grundläggande teori men det var ett, kanske inte särskilt lyckat, försök att belysa det faktum att användandet av mervärde i ett utvecklat monopolkapitalistiskt samhälle tenderar att vara kvalitativt annorlunda än dess användning i ett konkurrenskapitalistiskt samhälle för hundra år sedan. Detta ledde naturligtvis till ett behov av att analysera de statliga utgifterna och vad som bestämmer dessa, vidare att utsträcka teorin om handelskapitalet till att omfatta hela komplexet med försäljningskostnader – vad vi kallar för försäljningsapparaten – och förena allt detta i en generell teori om den kapitalistiska processen. Vi ansåg också att detta skapade en metod för att anknyta analysen av den ekonomiska basen till tendenser i överbyggnaden som inte tas hänsyn till i *Kapitalet*. Vi ansåg inte att detta var revisioner – vi betraktade det som en nödvändig utveckling av den marxistiska teorin i en tid som kännetecknas av ändrad produktivitet, ändrad marknadsstruktur, och av en utveckling från ett system där försäljningskostnaderna spelade en underordnad roll till ett system där de spelar en väsentlig roll. Ett behov uppstod av att också analysera monopolpriset och monopolisternas beteende på ett sätt som inte återfinns i *Kapitalet* där det inte finns någon systematisk analys av dessa problem. Medan vi gjorde detta försökte vi i största möjliga utsträckning använda oss av arbeten som skrivits av borgerliga akademiska ekonomer. Vi använde ingalunda allt men vi tog vad som var användbart och infogade det i analysen av systemet. På detta sätt utnyttjade vi också arbeten av sådana ekonomer som Kalecki och Steindl, som något influerats av Marx och som försöker införa antaganden om monopolism i sina makro-ekonomiska teorier. Borgerliga ekonomer, i synnerhet teoretiker som Chamberlin och Joan Robinson, har nästan uteslutande i sina studier av monopolism, oligopolism och ofullständig konkurrens koncentrerat sig på teorier rörande det enskilda företaget.

Ur intervju, gjord av *Zenit*s redaktion i Lund, november 1969 Översättning: Claes-Göran Jönsson