

Seth Ackerman: Robert Brenners ofruktbara teori om global stagnation

[Ur [Jacobin magazine](#), 12 september 2023. Översättning från engelska, Göran Källqvist.]

Robert Brenners teori om den globala ekonomin efter 1973 – som utmålar en lång ”stagnationsperiod” orsakad av en kronisk industriell överkapacitet – är logiskt tveksam och stämmer inte med fakta. Men teorins största problem är dess politik.

Under de senaste 25 åren har den ekonomiska historikern Robert Brenner (från University of California), sedan länge medarbetare på *New Left Review*, utvecklat en alltmer inflytelserik teori om det han kallar ”den långa nedgången” – den globala ekonomiska inbromsning som började 1973 i och med att högkonjunkturen efter kriget upphörde.

Enligt Brenners redogörelse har världsekonomin sedan ett halvt sekel stagnerat under tyngden av en lång lönsamhetskris som har orsakats av kronisk överkapacitet inom den globala tillverkningen – ett problem som först blev kännbart i och med att tyska och japanska företag efter kriget åter trädde in på de redan mättade exportmarknaderna, men som bara har förvärrats med tiden.

För Brenner är kronisk överkapacitet ett symptom på en brist i kapitalismens ekonomiska mekanismer, som uppstår ur marknadsproduktionens oplanerade anarki: företag inom överfulla branscher som dras med icke återvinningsbara kostnader i form av fast kapital, saknar motiv att dra sig ur olönsamma affärsverksamheter, vilket leder till oöverstigliga mängder överkapacitet som orsakar mördande konkurrens, sjunkande profitkvoter och slutligen stagnation.

Den politik som Brenners tes leder till kanske inte är uppenbar för blotta ögat, men vi fick en glimt av den tidigare i år i en kommentar av Berkeley-sociologen Dylan Riley¹ (som ibland skriver tillsammans med Brenner), som kritiserade vissa socialister för det Riley ansåg vara deras alltför overseende bedömning av Biden-administrationens industripolitik.

Oavsett förtjänsterna hos hans argument, så var det anmärkningsvärda med Rileys artikel hur han kunde använda Brenners ekonomiska struktur för ett politiskt argument: han anser att Bidens ekonomiska politik kommer att leda till ”en massiv ökning av problemet med överkapacitet i världsskala”, och enligt hans uppfattning avslöjar det att ”nykautskyiterna” saknar ett ” trovärdigt svar på kapitalets strukturella logik”.

Kris i teorin

En del läsare kan fortfarande vara förbryllade över exakt vilket sambandet är. Varför skulle en framtidsutsikt av låt oss säga överkapacitet i den globala solpanelindustrin på ett eller annat sätt påverka hur socialister bedömer något som Inflation Reduction Act? Som *New York Magazines* Eric Levitz påpekade, är det milt sagt svårt att se ett ”globalt överflöd av teknologi med låga koldioxidutsläpp” som ett mardrömsscenario.

1 [Sidecar](#), 4 april 2023.

Men det som ser ut som ett paradoxalt resultat blir mindre mystiskt när man väl har insett den underliggande politiska innebörd som ligger bakom Brenners teori om en lång nedgång.

Några år innan han 1998 för första gången presenterade sin tes i ett nummer av *New Left Review*,² höll Brenner ett tal till kollegor i den socialistiska gruppen Solidarity om frågan hur revolutionärer skulle förhålla sig till socialdemokrater. (Talet gavs ut under titeln "Frågan om reformismen".³)

Frågan var angelägen, eftersom reformismen, som han förklarade det, var "vår främsta politiska konkurrent", och "ett oundvikligt faktum är, att om vi vill dra folk till den revolutionärt socialistiska fanan och bort från reformismen, så kommer det i allmänhet inte att vara genom att överträffa reformisterna vad gäller program. Det kommer att bli med hjälp av vår teori – vår förståelse av världen."

Det som skiljer reformismen från den revolutionära socialismen är inte dess stöd för reformer. Revolutionärer eftersträvar också reformer. I själva verket "ser vi som socialister kampen för reformer som vår viktigaste verksamhet". Den verkliga grunden till splittringen är istället reformisternas personliga materiella intressen, liksom deras teori om kapitalismen.

Reformismens sociala bas, förklarade Brenner, fanns i de fackliga byråkraternas och socialdemokratiska partiapparaternas led. Eftersom deras organisatoriska intressen oundvikligen hotades av utbrott av öppen klasskamp var reformister alltid mot stridbara rörelser underifrån. De uppmanade arbetarna att begränsa sina handlingar till att rösta på socialdemokrater på valdagen och stöda officiella fackliga aktioner på jobbet. Med andra ord vill reformister att arbetarna ska lägga sitt öde i händerna på reformisterna.

Det var därför de alltid hävdade att "statliga ingripanden kan få kapitalismen att uppnå långsiktig stabilitet och tillväxt"; att arbetarklassen kan "använda" staten för att sträva efter dessa mål "i sina egna intressen". Reformister måste hävda dessa ståndpunkter, ty med tanke på sitt motstånd mot klasskamp skulle reformismen och dess organisationer inte ha något alls att erbjuda arbetarklassen utan löften som dessa.

Av samma anledning måste revolutionärernas praktik vara nära förknippad med deras teori om ekonomiska kriser. Revolutionära socialister måste alltid betona att "kriser uppstår ur kapitalismens inneboende anarkistiska natur", och att systemets "oplanerade" karaktär gör att "regeringar inte kan förhindra kriser". Först då kan de förklara för arbetarna att reformismen inte kan och inte kommer att fungera, oberoende av reformvänernas påstått goda avsikter.

Enligt Brenner var det på grund av detta som det "för revolutionärer är så mycket som hänger på deras påstående att utdragna kriser är inbyggda i kapitalismen".

Brenner var knappast den förste som gav kristeorin en så central roll för den socialistiska politiska praktiken. Sambandet har varit en huvudbeståndsdel i marxismen ända sedan den stora revisionismdebatten bröt ut på 1890-talet. När Eduard Bernstein, en skyddsling till Marx och Engels som hade blivit avfälling, uppmanade socialdemokratin att anamma en reformistisk väg till socialismen, var frågan om kapitalistiska kriser central för hans resonemang: när kapitalismen mognade höll kriser på att bli mindre vanliga och framförallt av mindre undergångskaraktär, hävdade Bernstein. När scenariot med ett totalt sammanbrott verkade alltmer avlägset, berövades det revolutionära alter-

2 [New Left Review](#), I/229, maj-juni 1998.

3 Robert Brenner, "The Problem of Reformism", [Against the Current](#), mars-april 1993.

nativet både sin sannolikhet och sitt rättfärdigande.

Bernsteins salva tvingade den marxistiska ortodoxins olika försvarare att skärpa sina egna teoretiska argument, och på 1920-talet gick det att hitta två analytiska ytterligheter inom den marxistiska kris-teorin: Rosa Luxemburgs ”underkonsumtionsteori”,⁴ som betonade arbetarklassens otillräckliga köpkraft som den viktigaste källan till systemets kristendenser, och den tyske socialdemokraten Rudolf Hilferdings teori om ”disproportionalitet”,⁵ som spårade krisernas rötter till återkommande tillfälliga obalanser mellan de olika industrigrenarnas produktion – en risk som uppstår ur de kapitalistiska investeringarnas ”blinda”, oplanerade natur.

Vid en återblick på dessa diskussioner syns ständigt en reflex hos marxister med ett visst tänkesätt att bedöma kristeorier utifrån kriteriet *ej möjligt att reformera*: krisens källa måste vara något som rimligen kan skildras som omöjligt att utrota utan någon sorts ospecificerat revolutionärt ersättande av det existerande produktionssättet.

Det finns rimliga skäl att anta att de krafter som ger upphov till ekonomiska kriser under kapitalismen på ett eller annat sätt ofta kommer att återspegla kapitalisternas egna intressen – och i så fall kommer ett angrepp på krisens rötter att kräva ett angrepp mot kapitalisternas intressen. Men att ej vara möjligt att reformera visar sig vara ett vansinnigt rörligt mål.

Tag exempelvis Hilferdings kristeori, som tillskrev den ekonomiska oron till ”disproportioner” i det kapitalistiska investeringsmönstret, som uppstod ur systemets ”anarkistiska” och ”oplanerade” utveckling.

Likt Brenner idag hävdade Hilferding – ledande ekonomisk expert i det tyska socialdemokratiska partiet under mellankrigsperioden – att bara planering kunde lösa problemet med disproportioner. Han pekade på de privata industrikartellernas tillväxt sedan slutet på 1800-talet: det var bevis för att kapitalisterna själva hade tvingats acceptera planeringslogiken för att stabilisera de alltmer kaotiska marknaderna.

Men i slutändan visade sig karteller vara ineffektiva: så länge de förblev rent privata, frivilliga initiativ kunde de inte få ordning på sina industrier, eftersom de inte på något effektivt sätt kunde hålla sina medlemmar i styr. För att på ett varaktigt sätt stabilisera ekonomin måste en genomgripande planering genomföras av staten.

Från dagens utgångspunkt kan Hilferdings krismekanism låta gediget reformsäker: idag anses trots allt planering av priser och produktion vara en alltför stark medicin för kapitalismen att svälja.

Men på 1930-talet angreps Hilferding grundligt av socialister till vänster för det de såg som reformistiska slutsatser av hans teori. Ty på 1930-talet betraktades ”planering” av många till vänster som den väg till ekonomisk stabilisering som den härskande klassen föredrog, den väg som innebar det minsta hotet mot status quo.

Erinra er Rooseveltåren: det ”Första New Deal” 1933-1935 handlade framförallt om National Industrial Recovery Act – med tvångskartellisering av den privata ekonomin och införande av obligatoriska prisgolv och produktionskvoter – och var den ”konservativa” perioden. Det ”Andra

4 Jacob Hudin, ”Rosa Luxemburg Anticipated the Destructive Impact of Capitalist Globalization”, [Jacobin](#), 29 juli 2023.

5 John E King, ”Rudolf Hilferding and the Austrian School of Anti-Capitalism”, [Jacobin](#), 12 augusti 2020.

New Deal” som började 1935 – med välfärdsåtgärder, jobbprogram och fackföreningsvänliga arbetslagar – var den ”radikala” perioden.

Samma mönster gällde i hela Europa, där socialist- och arbetarrörelsens höger anammade den New Deal-liknande ”*planisme*” som förespråkades av det belgiska Arbetarpartiet och dess teoretiker Hendrik De Man. Vänstersocialister och kommunister fördömde *planismens* påstått fascistiska undertoner och anslöt sig till nyluxemburgistiska underkonsumtionsläror. För dem verkade det möjligt att tämja produktionens anarki under kapitalismen. Det som verkade otänkbart var en drastisk omfördelning av välståndet.

Men bara några få år senare skulle hjulet svänga igen, när en kombination av krig och tryck underifrån tvingade den kapitalistiska världen att acceptera omfördelning i en skala som en gång hade verkat otänkbart. Konsekvenserna var så att säga revolutionära. I Storbritannien hade den andel av nationalinkomsten som gick till de understa 50%, som 1910 hade varit mindre än hälften av den översta 1%:s andel, 1950 mer än fördubblats.

Så det var bara en tidsfråga innan underkonsumtion, som en gång sågs som Röda Rosas radikala lära, kom att betraktas som den härskande klassens botemedel av John Maynard Keynes – och ännu en gång skickade kristeoretiker på jakt efter sämre betesmarker.

Uppsving för den fallande profitkvoten

På 1970-talet drabbade en mycket annorlunda kris den kapitalistiska världen. Denna gång var det inte frågan om att tillskriva problemet till brist på köpkraft bland massorna: slutet av 1960- och början av 1970-talet hade bevittnat en ”löneexplosion” i hela den industrialiserade världen under en period av full sysselsättning, en tuff arbetsmarknad och en våg av ökad arbetarmilitans.

Följaktligen fick förklaringen att krisen berodde på så kallad vinstpress – vars klassiska ursprung var Andrew Glyns och Bob Sutcliffes massivt inflytelserika *British Capitalism, Workers and the Profits Squeeze* [Den brittiska kapitalismen, arbetarna och vinstpressen] – omedelbart anhängare bland marxister och Marx närliggande forskare i den engelsktalande världen. (Teorin om vinstpress kallas ibland teori om ”lönepress”; i båda fallen är tanken att profitera pressas av löner.)

Teorin om vinstpress framställde turbulensen på 1970-talet som en sorts spegelbild av 1930-talets depression: precis som den tidigare katastrofen hade förvärrats av löner som var för låga och minskade den totala efterfrågan, så hade arbetarklassens stridbarhet pressat upp lönerna för högt och urholkat profitkvoten och bromsat investeringarna.

Inledningsvis tilltalade denna förklaring hela det marxistiska spektrumet. Alla sidor kunde hålla med om att profitkvoten faktiskt hade minskat när lönerna hade stigit. Och för ett stort antal radikaler kunde teorin ses som ett rättfärdigande av den sorts stridbara ”övergångsstrategi” som trotskister sedan länge hade anslutit sig till: att kräva ”reformer” som man räknade med att det var omöjligt för kapitalismen att genomföra. Revolutionärer i fackföreningarna, resonerade man, hade hjälpt till att stimulera arbetarklassen till ökad stridbarhet, och de därav resulterande lönekraven hade nu skapat en fullfjädrad kris för kapitalismen, som den härskande klassens keynesianer inte hade något svar på.

Enligt radikalernas åsikt hade inkomstpolitikens manipulörer och deras politiska herrar i regeringskretsarna haft det alltför lätt att mönstra villiga rekryter för löneåterhållsamhet bland de fackliga byråkraterna – vars ledare i sin tur var alltför ivriga att erbjuda sina tjänster till ängsliga socialdemokratiska politiker som hoppades ”hantera” krisen i klassparlamentarismens intressen.

Men när det blev uppenbart att 1970-talets kris inte ledde till en revolution, kom man att betrakta vinstpressförklaringen i ett motsatt ljus: som ett ideologiskt stöd till planer på löneåterhållsamhet.

1969 publicerade Paul Mattick en bok med titeln *Marx och Keynes – blandekonomins gränser*. Paul Mattick var en tysk rådkommunist och självlärd expert i marxistisk ekonomi, som på 1920-talet hade slagit sig ner i USA för att bli en outtröttlig – och i decennier i allmänhet ignorerad – predikant för den till största delen bortglömda polske teoretikern Henryk Grossmanns teorier. Grossmanns verk från 1929, *Ackumulationslagen och det kapitalistiska systemets sammanbrott*,⁶ var viktigt genom att vara ett av få viktiga arbeten före 1970-talets marxistiska skrifter som bestämt grundade sin kris-teori i Marx' berömda ”Lag om profitkvotens fallande tendens”.

”Det är min fasta övertygelse”, skrev Mattick med till synes anmärkningsvärt förutseende i sin boks inledning, ”att den keynesianska lösningen på de ekonomiska problem, som den kapitalistiska världen har, endast kan vara av tillfällig hjälp, och att de betingelser under vilka den kan vara effektiv befinner sig i en upplösningssprocess. I stället för att ha förlorat sin giltighet får den marxiska kritiken av den politiska ekonomin ny relevans genom sin förmåga att omfatta och överskrida både den ’gamla’ och den ’nya’ ekonomin.”⁷

När dessa förutsägelser några år senare verkade besannas, anammade en upprymd grupp unga marxister från den nya vänstern, som sökte efter en ny reformsäker kristeori, Mattick som sin ledstjärna och dammade av Marx' antagande om fallande profitkvot (FPK). En av dem, David Yaffe, var under hela 1970-talet en framträdande förespråkare av FPK, och sa detta tydligt i en kritisk recension av Glyn/Sutcliffes bok som publicerades i *New Left Review* 1973.

”Långt från att ha orsakats av höga löneökningar”, skrev Yaffe, ”är lönsamhetskrisen resultatet av motsättningar i själva den kapitalistiska produktionen, som uttrycks i en tendens för profitkvoten att falla.” Han ställde lönepressteoretikerna till svars för deras avfall, och förklarade deras misstag i ordalag som nästan är identiska med Brenners, när han två decennier senare diskuterar frågan om reformism:

Om det kapitalistiska produktionssättet med eller utan regeringsingripande kan säkerställa en fortsatt tillväxt och full sysselsättning, då rasar det mest objektiva argumentet för den revolutionärt socialistiska ståndpunkten ihop. Det reformistiska perspektivet blir då rimligt.⁸

Genom en process av ideologiskt urval kom således FPK under 1970-talet att, som den framlidne Simon Clarke uttrycker det i sin studie av marxistisk kristeori, bli ”politiskt förknippad med en sekteristisk millenarism”^{*} som blev alltmer slående inom vissa ultramontana[§] delar av den krympande marxistiska 60-talsvänstern.

⁶ Henryk Grossmann, *The Law of Accumulation and Breakdown of the Capitalist System*, på marxists.org.

⁷ Paul Mattick, *Marx och Keynes – blandekonomins gränser*, på marxistarkiv.se, s 2.

⁸ *The Crisis of Profitability: a Critique of the Glyn-Sutcliffe Thesis*, på marxists.org.

* Millenarism är en religiös, social eller politisk grupps eller rörelses tro på en kommande fundamental omvandling av samhället. (Ur Wikipedia.)

§ Ultramontanism är en riktning inom den katolska kyrkan som hävdar påvens ofelbarhet – öa.

I ett förbittrat och kraftfullt gensvar som publicerades 1973 fördömde Paul Sweezy ”en tolkning av Marx’ teori om kapitalackumulation som med olika variationer verkar delas av ett ökande antal” marxistiska ekonomer, en grupp för vilken Sweezy personligen hade blivit ”en favoritmåltavla”. Denna tankeskola – för vilken ”Paul Mattick kanske förtjänar att kallas rektor” – karakteriserades av en ”fetischisering av profitkvotens fallande tendens” och ett allmänt förhållningssätt till marxismen som hade ”förfallit till steril ortodoxi”.

Med Mattick-anhängare som anklagade sina marxistiska motståndare för kätteri och deras motståndare som drog alla Mattick-anhängare över en kam och kallade dem fundamentalister, är det lätt att se hur FPK av både marxister och icke-marxister, på gott och ont, kom att uppfattas som den renaste normen för marxistisk ortodoxi. Än idag antas det i själva verket allmänt att FPK alltid har varit den ortodoxa marxistiska kristeorin.

Men sanningen är nästan raka motsatsen: under de åtta decennierna mellan Friedrich Engels’ död och OPEC:s oljeshock spelade FPK nästan ingen roll i de flesta ledande marxistiska auktoriteternas olika kristeorier. Rosa Luxemburg är känd för att håna tanken. Karl Kautsky nämnde den som en faktor som tenderade att främja kapitalets centralisering, men inte som någon viktig orsak till kriser. Det relevanta kapitlet i Sweezys enormt inflytelserika lärobok om marxistisk ekonomi från 1942, *Teorin för den kapitalistiska utvecklingen*,⁹ konstaterade att lagen ”har varit ämne för mycket kritik från både anhängare och motståndare” till Marx, och ägnade en hel avdelning åt ”En kritik av lagen”. I sin bok från 1964, *Introduktion till marxismens ekonomiska teori*, hade Ernest Mandel pliktskyldigast med några sidor om lagen och ignorerade den sedan noggrant i resten av boken.

Det finns till och med goda skäl att betvivla Marx’ egen förpliktelse till tanken. FPK var helt klart en teori som Marx *ville* tro var sann. Precis som fysiker och matematiker är kända för att hoppas på att en elegant teori eller teorem till slut kommer att bekräftas av ett framtida bevis eller experiment, ville Marx hitta ett sätt att få FPK att fungera, ty inom ramen för hans teori ledde det, som Duncan Foley uttryckte det i sin lärobok om marxism från 1986, till ”en vacker dialektisk upplösning”.¹⁰

Men Marx var en noggrann vetenskapsman, och varje gång han på 1850- och 1860-talen försökte utarbeta detaljerna om begreppet i sina anteckningsböcker och utkast hamnade han – som den tyske marxologen Michael Heinrich har visat – i en algebraisk labyrint som bara kunde visa att en fallande profitkvot var en möjlighet, inte ett nödvändigt resultat av den kapitalistiska utvecklingen.

Lagen om profitkvotens fallande tendens kom med i det marxistiska tänkandet tack vare att Engels tog med en del av detta material i det postumt publicerade tredje bandet av *Kapitalet*. Men som Sweezy konstaterade 1942 var Marx’ analys i denna avdelning ”varken systematisk eller uttömmande” och ”liksom så mycket annat i Tredje bandet var den ofullbordad”.

Hur central var då FPK i Marx’ syn på kapitalismen? I *Marx’ kristeori*, förde Clarke ett övertygande resonemang: ”Det kanske bästa tecknet på vilken vikt Marx fäste vid lagen om profitkvotens fallande tendens är att han inte nämnde den i något av de verk som publicerades under hans livstid, och inte heller tog han den i ytterligare övervägande under de 20 åren av hans liv efter att han hade skrivit de manuskript på vilka *Kapitalets* tredje band baseras.”¹¹

9 Paul M Sweezy, *Teorin för den kapitalistiska utvecklingen*, Stockholm : Rabén & Sjögren, 1980.

10 Duncan Foley, *Understanding capital*, Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1986.

11 Simon Clarke, *Marx's theory of crisis*, Basingstoke : Macmillan, 1994.

Med andra ord hade Marx definitivt tappat intresset för FPK exakt ett sekel innan Matticks ungdomliga lärjungar upphetsat återupptäckte den.

Under årtiondena efter 1973 led marxismen som politisk kraft svåra nederlag. Men på vetenskaplig nivå åtnjöt den en anmärkningsvärd pånyttfödelse. Tack vare en generation radikaler som hade anslutit sig till det vetenskapliga samfundet under Vietnamkriget, upplevde i synnerhet den marxistiska ekonomin en fantastisk ökning av sin teoretiska förfining och tekniska förmåga.

En av ledstjärnorna i denna grupp var Anwar Shaikh från New School for Social Research [i New York], som under 1970- och 1980-talen framträdde som den mest framstående vetenskapliga förespråkaren av FPK, och det vidare förhållningssätt till marxismen som det förknippas med: ”klassisk marxism” i Shaikhs terminologi, ”fundamentalistisk marxism” (eller artigare, ”ortodox marxism”) med dess belackares ord.

Men oavsett hur ortodox Shaikh är, så är han en verklig forskare, inte någon trångsynt dogmatiker. Hans största verk, *Capitalism: konkurrens, konflikt, kris*, från 2016¹² – en 1.026 sidor lång avhandling som presenterar resultatet av hans 4 decennier långa forskningsprogram – är ett anmärkningsvärt beläst verk, påfallande för sin konsekvent begreppsmässiga klarhet, stora uppmärksamhet på empiriska bevis, och en vägran att nöja sig med handviftning eller åberopande av auktoriteter. Shaikhs bok gjorde för den marxistiska ekonomin vad Pauls Samuelsons *Samhällsekonomi* från 1947 gjorde för den neoklassiska ekonomin: satte den på en fast teoretisk grund med hjälp av de allra mest noggranna moderna metoderna. Och bland de många ämnen som den behandlar finns Shaikhs version – Shaikh skulle säga Marx’ version – av teorin om fallande profitkvot.

När Robert Brenner presenterade sin alternativa teori om fallande profitkvot, hade således den *verkliga* teorin om fallande profitkvot – den klassiska FPK i *Kapitalets* tredje band – fått en märklig ställning inom marxismen. Den hade aldrig varit särskilt populär bland ledande marxistiska auktoriteter, och hade nu, delvis tack vare den högröstade dogmatismen hos några av dess ljudligaste förespråkare, särskilt dåligt rykte. Och ändå hade den i tysthet dragit nytta av två decenniers noggrann och intelligent rekonstruktion av Shaikh och några andra seriösa vetenskapsmän, inklusive Duncan Folet och de franska forskarna Gérard Duménil och Dominique Lévy.

På grund av den klassiska FPK:s upplevda helgonstatus, och eftersom den lika mycket som Brenners version, alltid har varit ämnad att fungera som en ”reformsäker” kristeori, förtjänar de två teorierna att bedömas sida vid sida.

Shaikh mot Okishio

Profitkvoten är den avkastning kapitalister får på sina investeringar i fysiskt kapital: maskiner, byggnader, råvaror etc. Beräkningen är samma som med alla sorters investeringar: precis som ett bankkonto som erbjuder 5% insättningsränta ger en årlig ränta på 5 kronor per 100 kronors insättning, innebär en profitkvot på 5% att en genomsnittlig kapitalist får 5 kronor i profit per 100 kronors investering i fysiskt kapital. (Märk väl att det betyder, att för varje profitnivå så innebär en *större* kapitalstock en *lägre* profitkvot.)

Utgångspunkten för den klassiska marxistiska teorin om fallande profitkvot är att *arbetsbesparande*

12 Anwar Shaikh, *Capitalism: competition, conflict, crises*, Oxford: Oxford University Press, 2016.

mekanisering är centralt för ekonomisk tillväxt. Långvarig tillväxt kräver ökad arbetsproduktivitet – mer och mer produktion per arbetare – och för att få ökad arbetsproduktivitet måste arbetsstyrkan normalt utrustas med mer och mer kapital per arbetare.

Den avgörande frågan är balansen mellan dessa två trender. Om kapitalets tillväxttakt per arbetare procentuellt sett inte motsvaras av en åtminstone lika stor tillväxt av arbetsproduktiviteten (också procentuellt), då kommer det att krävas en ökad mängd kapital för att ge en viss mängd avkastning. Och om det sker utan att den *andel* av avkastningen som går till profiter ökar för att kompensera det, då kommer profitkvoten – profit per kapitalenhet – att falla.

Marx idé om ”profitkvotens fallande tendens” är beroende av tanken att någon sorts kraft verkar under konkurrensprocessen och åtminstone gör det högst sannolikt att arbetsproduktiviteten på lång sikt inte kan hålla takten med kapitalintensiteten, och att profitens andel av avkastningen inte kommer att kunna öka tillräckligt för att kompensera det. Men vilken kraft skulle det kunna vara?

Under lika lång tid som Marx’ FPK har debatterats – i mer än ett sekel – har särskilt en kritik varit ständigt återkommande. Kom ihåg att profitkvoten per definition är produkten av två faktorer: andelen av avkastningen som går till profiter (och inte till löner), och den mängd avkastning som produceras per kapitalenhet. Den första av dessa variabler avgörs av klasskampen mellan arbete och kapital om uppdelningen av produkten. Den andra faktorn avgörs huvudsakligen av de tekniska produktionsmetoder som kapitalisterna använder.

Den invändning som kritiker alltid har riktat mot Marx’ teori är: varför skulle en kapitalist någonsin vilja införa en produktionsmetod som ger en *lägre* profitkvot än den som existerar? Profitkvoten kan sjunka av alla möjliga orsaker. Men den minst rimliga orsaken är nog den variabel som kapitalisterna har direkt, medveten kontroll över – valet av produktionsmetoder.

Detta sätt att tänka fick en lång rad författare, till att börja med den ryske akademikern Michail Tugan-Baranovskij i en inflytelserik monografi från 1901, att resonera att kapitalisternas ”val av teknik” om något måste få till effekt att hela tiden pressa profitkvoten *uppåt*, inte neråt som Marx hade hävdad.

1961 publicerade den japanske ekonomen Nobuk Okishio en banbrytande uppsats som visade att Tugans kritik av FPK åtminstone var logiskt korrekt: med en viss uppsättning marknadspriser, och under förutsättning att reallönerna inte förändras, måste en produktionsmetod som en profitmaximerande kapitalist inför, när den väl har blivit allmän i hela ekonomin, leda till att den allmänna profitkvoten höjs istället för att falla.

Det matematiskt tillbakavisande som Okishioteoremets ankomst var, blev – jämte de fruktlösa argumenten från FPK:s mest dogmatiska anhängare – en viktig orsak till att teorin om fallande profitkvot hamnade i vanrykte. På grund av det blev många med marxismen allmänt sett allierade forskare övertygade om att teorin definitivt hade blivit vetenskapligt misskrediterad.

Det var som en reaktion på Okishios kritik som Shaikhs forskning i slutet av 1970-talet riktade in sig på detaljer i konkurrensen på företags- och industrinivå. Shaikh använde Marx, men berikad av en del oliktankande mikroekonomer – i synnerhet efterkrigstidens säregne (och ytterst konservativa) pristeoretiker P W S Andrews – utvecklade Shaikh en teori om konkurrens inom industrin som han (i motsats till de konventionella kategorierna ”perfekt” och ”ofullkomlig” konkurrens) kallade

”*verklig konkurrens*”.

”Teorin om verklig konkurrens” är huvudmotiv i Shaikhs intellektuella projekt. Texten i *Kapitalism* är full med syrliga beskrivningar av konkurrensprocessen, som bildar en livfull bakgrund av rädsla och plundring: den är ”till sin natur fientlig och verkar på ett turbulent sätt. Den är kapitalismens grundläggande regleringsmekanism och skiljer sig lika mycket från så kallad perfekt konkurrens som krig skiljer sig från balett.” Liknelsen krig är allestädes närvarande: konkurrens är ”ett krig mellan företag”. Den är ”krig med andra medel”. Den följer ”krigföringens påtvingade förnuft”. ”*Bellum omnium contra omnes*”.

I Shaikhs händer är detta inte bara retorik. Han lyckas formellt visa, att den sorts offensivt konkurrensbeteende som hans teori beskriver under vissa givna rimliga antaganden om teknologins utveckling – nämligen att uppsättningen av olika genomförbara uppfinningar vanligtvis gynnas i riktning att öka arbetsproduktiviteten, men till priset av större kapitalintensitet – i själva verket leder till en långsiktig tendens för den sammanlagda profitkvoten att falla.

I Shaikhs teori är konkurrensens centrala drag dess skoningslösa tendens till *aggressiv prissänkning och kostnadsminskningar*. I liknelsen mellan konkurrens och krigföring är priset det vapen som man föredrar.

Okishios modell säger att uppfinningsrika kapitalister anammar effektivare produktionsmetoder i syfte att få högre profiler, genom att ta ut samma pris som konkurrenterna samtidigt som de producerar till lägre kostnader. Men för Shaikh är detta att undvika den kapitalistiska konkurrensens inreboende strategiska och fientliga natur. Istället för att luta sig tillbaka och njuta av ett ökat flöde av profiler till det tidigare priset, använder Shaikhs uppfinningsrika kapitalist sin nyvunna kostnadsöverlägsenhet som en klubba och utnyttjar sin fördel mot rivalerna genom att skoningslöst sänka priset under vad hans konkurrenter har råd med. Enligt Shaikh har han inget annat alternativ, ty på den kapitalistiska konkurrensens områden är levnadsregeln ”gör det mot andra innan de gör det mot dig”.

Det måste sägas att Shaikhs kritik av Okishio är genial. Enskilda kapitalister kanske föredrar att bara använda de produktionsmetoder som skulle öka profitkvoten. Men det kan de inte, eftersom de är fångade i ett destruktivt konkurrensspel som tvingar dem att anta alltmer kapitalintensiva metoder samtidigt som de tar till profitförstörande prisminskningar för att överleva konkurrensen.

Härav följer den ”vackert dialektiska upplösning” som Duncan Foley konstaterar: själva den kraft som ger kapitalismen dess livskraft – profitdrivna tekniska innovationer – är också källan till dess nedgång.

Att undkomma konkurrensen

Men allt detta håller *om* ett sådant beteende verkligen är ”norm inom företagsvärlden”, som Shaikh hävdar. Det är där Shaikh misstar sig, både på logisk och faktisk grund.

För Shaikh är konkurrens mellan företag som ett krig mellan stater. Men denna liknelse måste vara inexact, eftersom stater större delen av tiden inte befinner sig i krig. Med logiken hos denna liknelse verkar Shaikh säga att de flesta företag större delen av tiden inte konkurrerar med varandra. Men han säger definitivt inte det: genomgående i boken argumenterar han högljutt mot teorier om ofull-

komlig konkurrens och monopol som försöker minska konkurrensens intensitet inom branschen.

Orsaken till att de flesta stater inte befinner sig i krig är att krig är kostsamma. Även ledare som inte tvekar att starta eller trappa upp krig som de tror att de kan dra nytta av – tänk Richard Nixon – upptäcker ofta att de spenderar en stor del av sin tid vid makten med att försöka undvika krig som de tror skulle göra det sämre för dem.

Enligt Shaikhs teori tar företag kostnadsminskande uppfinningar i bruk med den krigsliknande avsikten att skada sin mindre effektiva konkurrenter genom att sänka priserna. Men han har svårt att på ett trovärdigt sätt exakt förklara hur de i slutändan drar nytta av det, ens på lång sikt. När han kommer till denna punkt i sitt resonemang glider hans språk på flera ställen i texten iväg i ett moln av otypisk vaghet: företagen med låga kostnader ”klargör sin fördel” med aggressiva prissänkningar, de visar konkurrenterna med högre kostnader att ”framtiden har anlänt”, ”att de är dömda”.

Men om konkurrenterna inte håller med om att de är dömda? Om de också är villiga att acceptera lägre profitkvot för att fortsätta sin verksamhet? Då skulle i själva verket den sorts plundring som Shaikh framställer som ett beprövat recept för konkurrensframgångar vara förödande riskabelt – och därmed något som intelligenta kapitalister skulle försöka undvika.

Detta är inte bara förhandsspekulationer. En bok om prissättning av ”tre framstående experter från McKinsey & Company”¹³ tillråder chefer att ”priskrig sällan har några verkliga vinnare – och få friska överlevare”. Av det skälet ”tar de bäst skötta företagen nästan till alla medel för att undvika priskrig”. De flesta priskrig som *verkligen* äger rum bryter ut av en slump, som ett resultat av missuppfattningar och felberäkningar: ”Priskrig som inleds som en medveten konkurrenstaktik är sällsynta – och ännu mer sällsynta är de som leder till ett positivt resultat för vare sig industrin i sin helhet eller en speciell leverantör inom den krigförande branschen.”

Nästan ett identiskt råd ges i en bok för företagsledare av den tyske prisexperten Hermann Simon, grundare av det internationella rådgivarföretaget Simon-Kucher.¹⁴ I hans företags årliga chefsundersökning ansåg 82% av de svarande som rapporterade att deras företag för närvarande var indraget i ett priskrig att det hade inletts av en konkurrent. Bara 12% sa att deras företag hade inletts som en medveten taktik. ”Om man inte har en oslagbar kostnadsfördel som förhindrar ens konkurrenter att svara med samma mynt, är det nästan omöjligt att skaffa sig en varaktig konkurrensfördel genom att sänka priser”, skriver Kucher.

McKinsey-experterna upprepar detta påstående, men kvantifierar det också: ”Om ni någonsin har tänkt er att prissänkningar för att få andelar och öka profiterna kan vara en sund företagsstrategi, så tänk en gång till. Om man inte har en avsevärd kostnadsfördel – med det menar vi kostnader som är minst 30% *lägre än konkurrenternas* – så utlöser prissänkningar alltför ofta ett självmordsaktigt priskrig.” (På ett ställe betecknar Shaikh det innovativa företags kostnadsfördel i ett av sina många exempel som ”gediget, i storleksordningen 10%”.)

För att Shaikhs teori om verklig konkurrens ska vara giltig måste tekniska uppfinningar i verkligheten drivas av en konkurrensstrategi som – enligt dessa experter – sällan ses och nästan aldrig fungerar.

13 Walter Baker, Michael Marn och Craig Zawada, *The Price Advantage*, John Wiley & Sons, 2010.

14 Hermann Simon, *Confessions of the Pricing Man*, Springer Link 2015.

Men vi behöver inte lita till kvalitativa bevis. Under de senaste 20 åren har den allt större tillgången till massiva uppgiftsserier med produktionsvariabler på fabriksnivå, liksom produktförsäljning på transaktionsnivå, gjort det möjligt att direkt observera den sorts konkurrensprocesser på mikronivå som tidigare bara kom med i ekonomernas modeller i form av förmodat ”rimliga” antaganden (dvs. yrkesmässigt överenskomna gissningar).

Dessa data tillbakavisar konsekvent den bild av skoningslös priskonkurrens som skildras i Shaikhs (och Brenners) teori, där företag huvudsakligen konkurrerar genom att försöka sälja samma produkt som sina konkurrenter men billigare.

Snarare än pris är konkurrenskampens viktigaste dimension det som en viktig artikel i denna litteratur kallade ”idiosynkratisk efterfrågan” och andra artiklar kallar ”produktattraktion”: det antal enheter av en produkt som ett företag kan sälja *till ett givet pris*.

En ofta citerad studie från 2014 analyserade försäljningsdata på transaktionsnivå för nästan en halv miljon produkter som hade tillverkats av mer än 50.000 företag. ”Våra resultat”, avslutade författarna, ”pekar på efterfrågeskillnader (som kan uppstå av variationer i kvalitet eller smak) som den viktigaste orsaken till varför vissa företag lyckas på marknaden och andra inte.”

Produktattraktion står för 50-70% av skillnaderna i företagsstorlek vid en given tidpunkt. Mindre än 25% beror på skillnader i pris eller kostnader. När författarna tittade på förändringar över tid ”blir resultaten ännu mer påtagliga”, skriver de. ”Praktiskt taget all företagstillväxt kan tillskrivas till företagsattraktion.”

Det är samma sak även i industrier som tillverkar till synes standardiserade produkter, som wellpappkartonger och färdigblandad cement. En tankeväckande artikel från 2011 av ekonomer från Statistikbyrån och universitetet i Chicago studerade detaljerade data från fabriksnivå om produktion och priser på tusentals fabriker inom just sådana industrier. Även de hittade anmärkningsvärt stor och bestående varierande nivå på idiosynkratisk efterfrågan mellan olika fabriker. Och dessa skillnader visade sig vara mycket bättre på att förutsäga företags överlevnad och tillväxt än överlägsna kostnader eller priser.

”En ökning av efterfrågan med en standardavvikelse ger en minskning av sannolikheten för avveckling som är 3-4 gånger högre än den minskning av sannolikhet för avveckling som en standardavvikelse i fysisk produktivitet ger”, skriver författarna. ”Det är svårt att undvika tolkningen att effekter på efterfrågan är den främsta avgörande faktorn för överlevnad.”

En gång sammanfattade Shaikh elegant Marx’ bild av den kapitalistiska konkurrensen som en kamp på två fronter: en kamp mot arbetarna för att minska kostnader, där det viktigaste vapnet är mekanisering, och en kamp mot konkurrerande företag om marknadsandelar, där det viktigaste vapnet är prissänkning.

Båda dessa processer har en benägenhet att *minska* profitkvoten: den förstnämnda genom att öka kapitalintensiteten, den sistnämnda genom att minska profitandelen.

Men den nya mikrodatabaserade forskningen bekräftar hur central det vi kan kalla en tredje front är: kampen mot själva konkurrensen, där produktdifferentiering är det vapen som föredras. Produkt-differentiering gör att en framgångsrik konkurrens kan frikopplas från kostnader och priser, och gör det möjligt för kapitalet att ta en annan, profitbevarande väg genom konkurrensens labyrint.

Schrödingers teori

Oavsett sina brister härrör Shaikhs teori om fallande profitkvot ur ett rikt begreppsmässigt system som öppnar många vägar till teoretiska reflektioner. I jämförelse med det ger Brenners teori oss mycket mindre att tänka på.

På ytan kan Brenners nu välbekanta redogörelse verka entydig: tack vare ett angrepp efter kriget där producenter med låga kostnader gjorde entré i den globala tillverkningsindustrin uppstod problem med kronisk överkapacitet som pressade ner tillverkningspriserna, och därmed den allmänna profitkvoten. Den därav följande bristen på lönsamhet orsakade låga investeringar och en stagnerande tillväxt.

Men som en lång rad kritiker – inklusive Shaikh i recensionen av Brenners *Den globala orons ekonomi*¹⁵ som publicerades i *Historical Materialism* 2000 – har poängterat, så borde inte ett prisfall i en sektor av ekonomin (i detta fall tillverkning) få någon speciell effekt på den allmänna profitkvoten, eftersom en sektors producentpriser är alla andra sektorers priser på insatsvaror.

Brenner var fullt medveten om detta när han skrev *Den globala orons ekonomi*. Så han tog med ett alternativt argument: kanske reallönerna ökade som en bieffekt av de sjunkande priser som den överdrivna konkurrensen orsakade, och att det var *detta* som orsakade den sjunkande profitkvoten?

Det kan se ut som om detta resonemang gör Brenners teori till en lönepressteori. Men Brenner är en våldsam kritiker av sådana teorier, och hävdar (helt rätt) att lönernas andel på 1960- och 1970-talen inte steg på långt när så högt att de kan förklara omfattningen på profitkvotens fall.

Så i *Den globala orons ekonomi* återgår han senare till sin ursprungliga teori att sjunkande priser i en sektor ledde till ett allmänt fall för profitkvoten – trots att han på andra ställen i texten medger att det inte är möjligt.

Så när det kommer till ”stagnationens” grundläggande orsaker är Brenners resonemang en sorts kristeori à la Schrödingers katt: det är en teori om överdriven konkurrens när man tittar på den och en lönepressteori när man inte gör det. Precis som katten överlever ingendera en närmare granskning.

(Shaikh var inte den enda som ansåg att Brenners monografi var ”svår att läsa”, eftersom ”de inblandade argumenten finns i olika avdelningar, ibland är underförstådda snarare än uttryckliga, och kan vara motsägelsefulla.”)

Det finns fler problem på en teoretisk nivå. Brenners teori saknar en logiskt trovärdig mekanism som knyter låg lönsamhet till stagnation. Å ena sidan framkastar han att orsaken till stagnation är underinvestering på grund av låga profitkvoter. Men samtidigt hävdar han att låga profitkvoter orsakas av överinvestering. Man skulle vilja tro att åratals underinvestering så småningom skulle eliminera överkapaciteten – eller alternativt att ständig överinvestering skulle vara oförenligt med stagnation. Men i Brenners teori finns det på något sätt alltid investeringstorka inom hela ekonomin samtidigt med ständig överkapacitet.

Det kan vara frestande att anta att det finns något underfundigt resonemang här – kanske investeringstorka i vissa sektorer samtidigt med överkapacitet i andra; eller kanske omväxlande cykler av

15 Robert Brenner, *The Economics of Global Turbulence*, London: Verso, 2006.

brist och överflöd. Men ingen av dessa kan förklara en stagnation som är både kronisk och kontinuerlig och omfattar hela ekonomin.

Jag tror att den mest troliga förklaringen är den enklaste: Brenners resonemang innehåller helt enkelt ett slutledningsfel. Eller om ni så önskar en olöst spänning mellan att både ha kakan kvar och äta upp den.

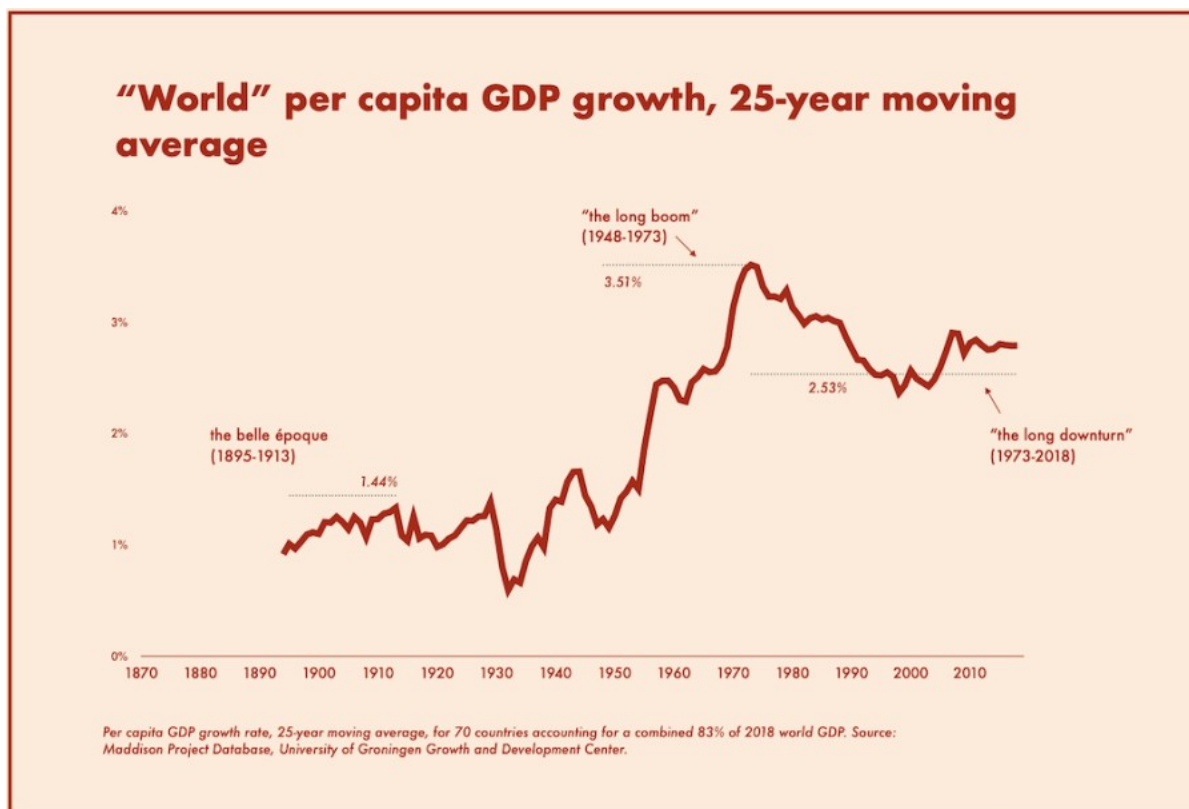
Ökande stagnation

Men de allvarligaste problemen med tesen är empiriska, inte teoretiska. En del av svårigheten med att ta itu med Brenners teori är att det är svårt att peka på vad det är en teori *om*. Brenner framställer den som en förklaring av den globala ”stagnationens” ursprung – men utan att såvitt jag kan säga någonsin definiera vad som räknas som stagnation. Men med ordets vanliga innebörd är det svårt att se hur den globala ekonomin efter 1973 kan betecknas som stagnerande.

Förvisso har den ovanligt höga tillväxten efter kriget, det Brenner kallar ”den långa högkonjunkturen”, inte upprepats efter 1973. Och under de 15 åren sedan utbrottet för den Stora recessionen har de rikaste länderna i genomsnitt upplevt ovanligt låg tillväxt.

Men att kalla perioden efter 1973 för en ”allt värre stagnation” för den globala ekonomin i sin helhet, där ”vissa länder ... bara kan återhämta sig på bekostnad av andra länder” – som Aaron Benanav uttrycker det i sitt försvar av Brenners tes i *New Left Review*¹⁶ – är helt enkelt fel.

Diagrammet nedan visar tillväxten av BNP per capita sedan 1870 för de 70 länder som har data som sträcker sig bakåt så långt i tiden i Maddison Project Database, standardkälla för denna statistik.



16 Aaron Benanav, ”[A Dissipating Glut](#)”, *New Left Review*, nr 140/141, mars-juni 2023.

Eftersom dessa länder för närvarande står för omkring 83% av världens BNP och har en sammanlagd befolkning på 5,6 miljarder, kan diagrammet tas som ett ungefärligt mått på ”världens” tillväxt.

Siffrorna visar att den genomsnittliga årliga tillväxten per capita under den så kallade långa nedgången (1973 till 2018, senaste året i tabellen) har varit 2,53% – långt över både tillväxtens historiska genomsnitt (2%) och medianvärde (2,16%) för de omkring etthundra (överlappande) 45-årsperioderna inom denna tidsram. Och det trots att perioden i fråga innehöll den värsta finanskrisen sedan den Stora depressionen och dess efterdyningar.

Samtidigt upplevde den så kallade långa högkonjunkturen (1948 till 1973) den högsta tillväxten under någon 25-årsperiod i kapitalismens historia efter 1870 (3,51%) – vilket gör den särskilt olämplig som jämförande måttstock.

Den fallande profitkvoten: en statistisk hägring?

Det andra grundläggande empiriska problemet med Brenners teori om fallande profitkvot har att göra med själva den fallande profitkvoten, vars existens visar sig vara lika diskutabel.

Profitkvoten är till sin natur svår att mäta. Problemet är inte så mycket att mäta profiter, även om det innebär en mängd datautmaningar. Det är istället nämnaren, kapitalstocken, som utgör ett svårt problem. (Shaikh ägnar en avsevärd del av de nästan 150 sidorna tekniska bilagor i *Kapitalism: konkurrens, konflikt, kris* åt frågan om att mäta kapitalstocken.)

Kapitalstocken antas förkroppsliga summan, i penningtermer, av alla tidigare fysiska investeringar (byggnader, utrustning, mjukvara, etc.) minus summan av alla tidigare avskrivningar av dessa investeringar på grund av slitage eller åldrande. (Det finns ytterligare svårigheter som hänger samman med nuvarande priser kontra historiska priser, men jag bortser från dem.)

Det årliga investeringsflödet är relativt enkelt att mäta, men samma sak kan inte sägas om avskrivningar. I USA är den hemska sanningen att alla officiella mätningar av kapitalstocken i årtal har grundat sig på en enda uppsättning beräkningar av avskrivningstakten på tillgångar som togs fram av två akademiker, Frank C Wykoff och Charles R Hulten, för mer än 40 år sedan.

Det är ett allvarligt problem, eftersom även små förändringar i tillgångars livslängd kan ha en enorm inverkan på den uppmätta kapitalstocken: ju längre kapitaltillgångarnas genomsnittliga livslängd är, desto fler årsvärden av ackumulerade investeringar förkroppsligas i kapitalstocken vid en viss tidpunkt och minskar den uppmätta profitkvoten.

Händelsevis har ny forskning som var för sig har publicerats av Bureau of Labor Statistics (BLS) och Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (OECD) bekräftat gamla misstankar om att de officiella beräkningarna av kapitalstocken inte ens är ungefärligt korrekta.

En artikel från OECD om mätning av avskrivningar som kom ut i januari i år konstaterar att ”statistikbyråer i olika länder tenderar att använda väldigt olika antaganden om avskrivningar och avveckling av tillgångar”, och att beräkningar av ”avskrivnings- och avvecklingsmönster tenderar att baseras på svaga empiriska bevis eller gammal forskning”.¹⁷

Den jämför sedan systematiskt de metoder som används för att beräkna kapitalstocker i USA,

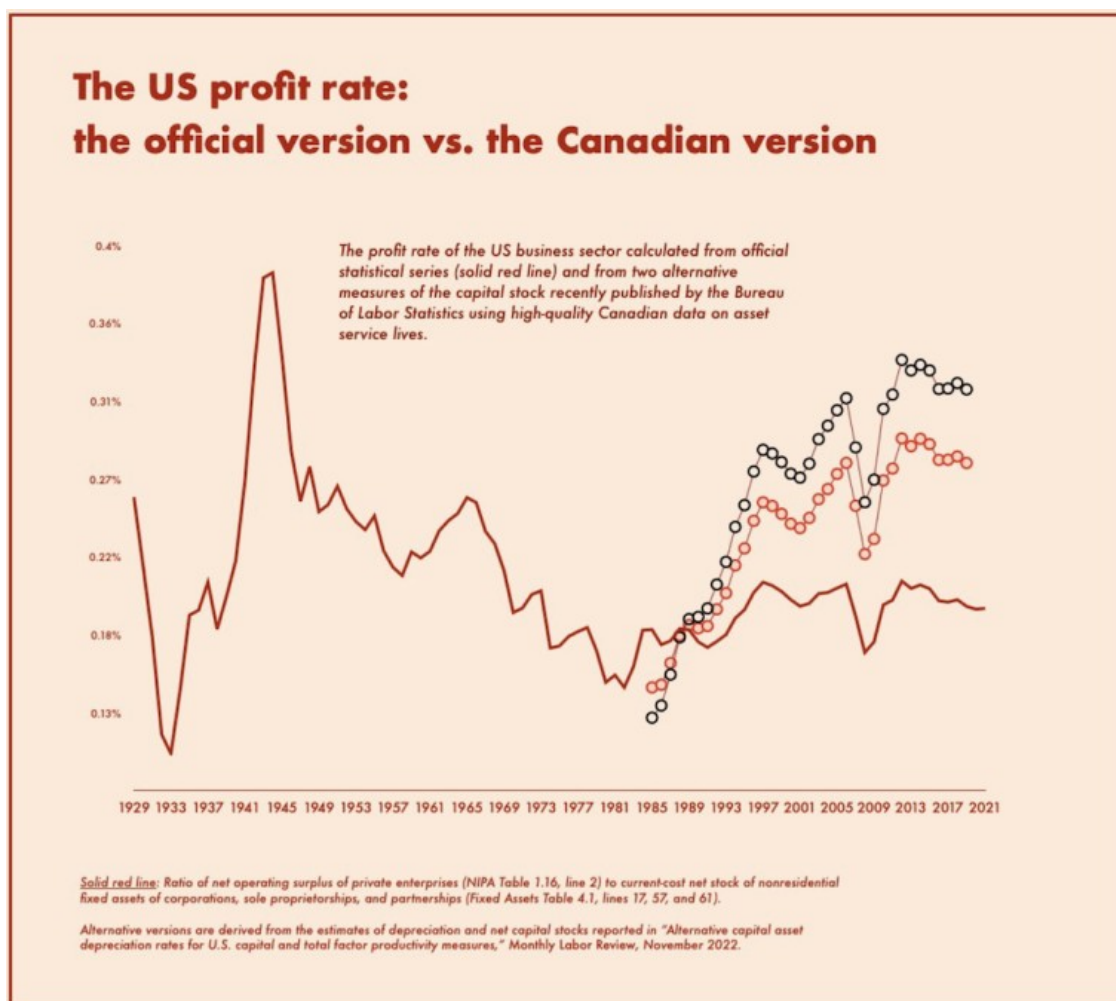
¹⁷ [OECD](#), Statistics and Data Directorate, 6 januari 2023.

Kanada, Storbritannien, Frankrike, Tyskland och Italien, och drar slutsatsen att avskrivningsberäkningar i alla de fem länderna utanför USA är ”högre eller mycket högre än de som används i USA”. Om de andra ländernas statistiska metoder antogs skulle ”nettoinvesteringstakten och nettokapitalstocken i USA:s privata sektor minska med upp till en tredjedel” – vilket naturligtvis skulle få en avsevärd effekt uppåt på de uppmätta profitkvoterna.

Exakt hur stor visades av en grupp ekonomiska forskare vid BLS och Byrån för ekonomisk analys – de två myndigheter som tillsammans sammanställer den officiella amerikanska statistiken över kapitalstocken – i en artikel som publicerades förra året i BLS’ *Monthly Labor Review*.

Författarna tittade på Kanada för insikter om att mäta avskrivningar. Mätningar av den kanadensiska kapitalstocken betraktas som särskilt tillförlitliga tack vare att Kanadas Statistiska centralbyrå sedan mitten av 1980-talet har genomfört en obligatorisk granskning av företagen och samlat information om förslitningstakt, åldrande, mönster för avveckling av tillgångar, försäljningspris och så vidare. Det är givetvis en överlägsen metod jämfört med att använda 40 år gamla studier.

Forskarna ville se vad som hände med den uppmätta amerikanska kapitalstocken om kanadensiska siffror på tillgångars livslängd användes på amerikanska data, så de skapade två alternativa tids-serier av beräkningar av den amerikanska avskrivningstakten på basis av kanadensiska siffror.



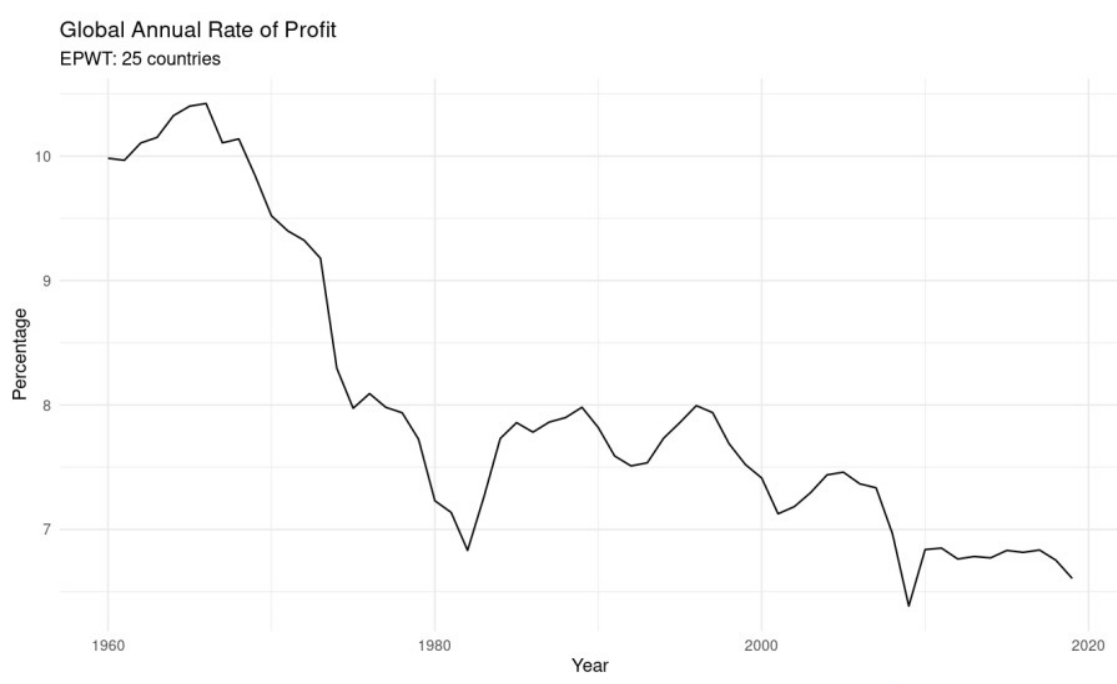
Den skillnad de gör för profitkvoten kan bara beskrivas som massiv. Medan nettoprofitkvoten för den affärssektor som berörs av de publicerade amerikanska kapitalstocksberäkningarna under hela

perioden sedan 1985 stagnerar till omkring 18-20%, visar de alternativa beräkningar som använder kanadensiska avskrivningsmönster att de amerikanska profitkvoterna nästan *fördubblas*: de stiger från 16% i slutet av 1980-talet till 28-32% under åren efter pandemin.

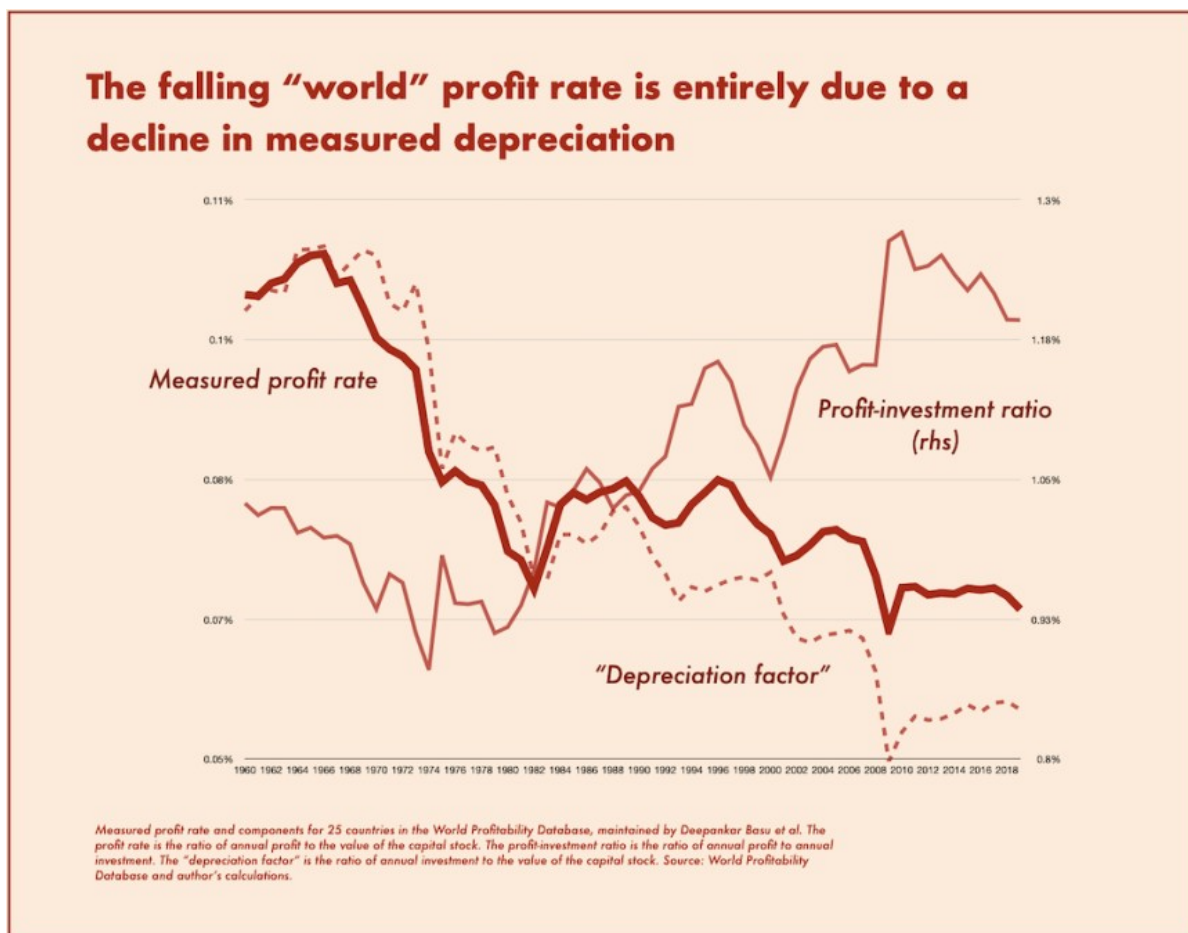
Den uppmätta avskrivningstaktens otillförlitlighet utgör ett stort problem för teorier om ekonomiska resultat som grundar sig på förutsättningar om fallande profitkvot, eftersom det visar sig att nedgången i uppmätta profitkvoter sedan 1960-talet *helt och hållet kan tillskrivas* förändringar inom uppmätta avskrivningar.

Ett enkelt sätt att visa detta är att titta på data som presenteras i World Profitability Dashboard, ett interaktivt internetverktyg som underhålls av en grupp marxistiska ekonomer under ledning av Deepankar Basu på universitetet i Massachusetts, på basis av deras data över profitkvoter i dussintals länder. Diagrammet på hemsidan visar den till synes fallande profitkvoten i "världen" – den genomsnittliga profitkvoten i de 25 länder för vilket deras datamängd innehåller data sedan 1960.

Så här ser webbplatsens diagram ut:



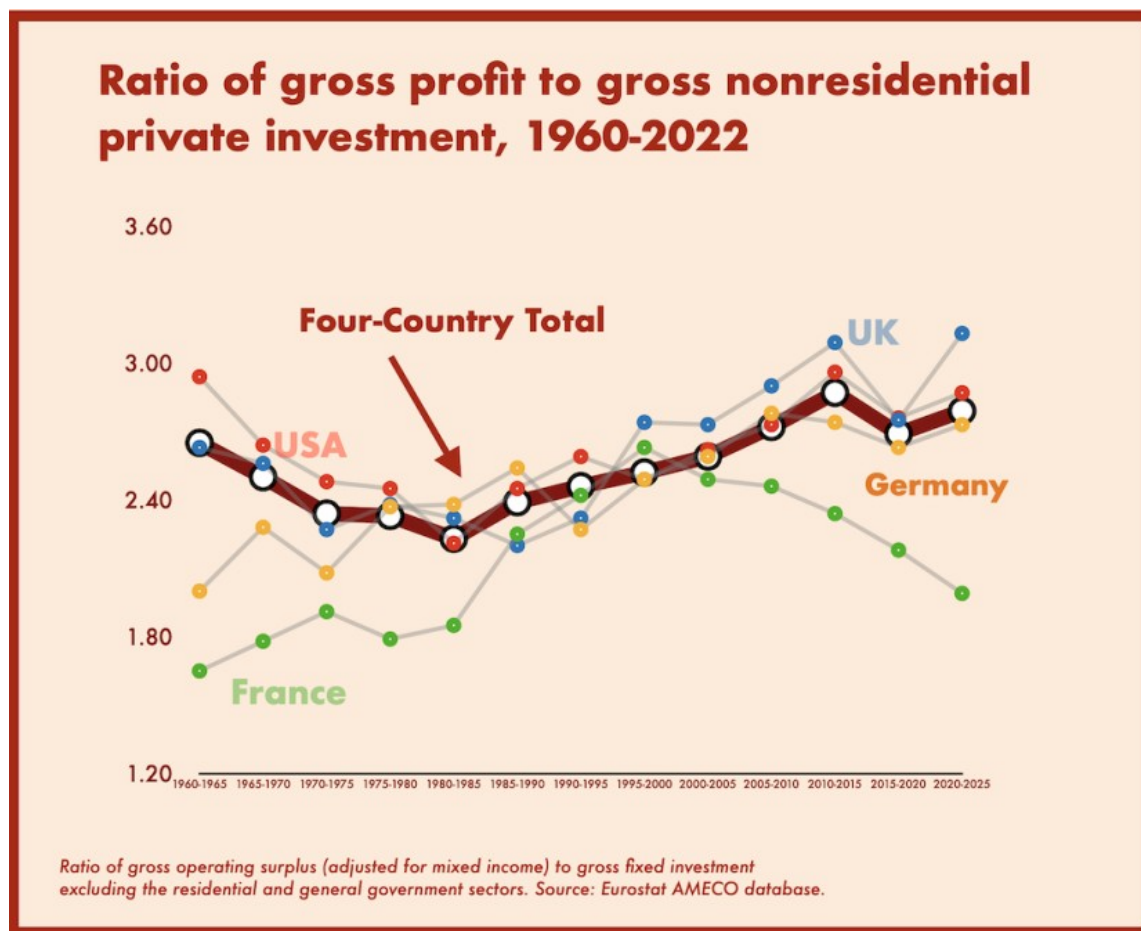
För att visa vilken effekt (uppmätta) avskrivningstrender får på denna till synes nedåtgående bana har jag delat upp profitkvoten i två delar: det vi kan kalla "icke avskriven" profitkvot, som helt enkelt är kvoten mellan årlig bruttovinst och årliga bruttoinvesteringar, och en "avskrivningsfaktor", kvoten mellan årliga bruttoinvesteringar och den uppmätta kapitalstocken. Profitkvoten är per definition summan av dessa två siffror.



Mellan 1960-1973 och 1973-2019 sjönk den "profitkvot i världen" som World Profitability Dashboard uppvisar med en fjärdedel (från ett genomsnitt på 9,9% till ett genomsnitt på 7,2% – men det skedde trots nästan en femtedels ökning av den "icke avskrivna" profitkvoten (dvs. kvoten mellan vinst och investeringar, som steg från 0,99 till 1,16). Orsaken till minskningen var en nästan 40%-ig minskning av avskrivningsfaktorn.

Det är inte en mystisk teknikalitet. Sjunkande profitkvoter antas visa att investeringar blir allt mindre lönsamma – att allt färre dollar i vinst skapas av varje investerad dollar. Men data visar helt klart att det helt enkelt inte sker: kvoten mellan aktuell profit och aktuella investeringar har ökat, inte fallit.

(Basus data innefattar regerings- och bostadssektorer i sina investeringsdata, men diagrammet nedan, som baseras på Eurostats data, visar att det grundläggande mönstret kvarstår om dessa sektorer utesluts, åtminstone för de fyra stora länder för vilka dessa data går tillbaka till 1960.)



Misslyckad samordning

”Det borde vara uppenbart”, säger Brenner, ”varför det för revolutionärer är så mycket som hänger på deras åsikt att långdragna krisperioder är inbyggda i kapitalismen.” Hans resonemang kan sammanfattas i tre steg: (1) kriser orsakas av kapitalismens oplanerade, anarkistiska karaktär; (2) därmed ”kan inte regeringar förhindra kriser”; (3) regeringarnas oförmåga att förhindra kriser ger den revolutionära politiken en logisk grund.

Men kapitalistiska kriser kan inte bara bero på frånvaron av planering. Även förkapitalistiska samhällen saknade planering, och ändå hade de (som Engels observerade i *Anti-Dühring*) inte några kriser. En kris är en misslyckad samordning av ekonomins myriad av enskilda enheter – hushåll, företag, gods, etc. Förkapitalistiska samhällen drabbades inte av kriser eftersom de först och främst hade en alltför begränsad arbetsdelning för att kräva särskilt mycket samordning.

Av detta följer att varje fullgod analys av de moderna kapitalistiska kriserna inte kan börja utifrån avsaknaden av planering, utan från förekomsten av en ytterst utbredd arbetsdelning. En vidsträckt arbetsdelning gör att miljontals eller miljarder människors aktivitet måste samordnas minutiöst, och allt som stör denna invecklade samordning innebär grus i produktionsmaskineriet.

Det är den utbredda arbetsdelningen som förklarar att *alla* moderna ekonomier – både kapitalistiska och centralt planerade – är känsliga för misslyckad samordning, och således för olika sorters kriser. Under kapitalismen tar ett sådant misslyckande formen av faktisk bristande efterfrågan, som orsakar arbetslöshet. I den centralt planerade socialismen tog de formen av Hilferding-liktande bristande

proportioner mellan industrins olika branscher, vilket orsakade kronisk brist. (Bristerna orsakade i sin tur dold arbetslöshet i form av dödtid på verkstadsgolvet – ”improduktiva glapp” i János Kornais terminologi.)

Brenner har rätt när han ser ett samband mellan återkommande ”långvariga krisperioder” och framtidsutsikten att omforma produktionssättet på ett systematiskt sätt. Men han har fel när han ser det som en del av argumenten för socialism. Historiskt har sambandet bara spelat en roll i ”fel” riktning: långvariga perioder av ekonomisk kris har lett till övergångar från socialism till kapitalism men hittills aldrig från kapitalism till socialism.

På 1890-talet gjorde den ”plötsliga och dramatiska” inledningen av en period av ”välstånd baserad på blomstrande företag” – som Eric Hobsbawm karakteriserade ”la Belle Époque” före Första världskriget i sin *Imperiernas tidsålder* – det ”uppenbart att de som hade gjort dystra förutsägelser om kapitalismens framtid, eller till och med dess omedelbart överhängande sammanbrott, hade haft fel.” Revisionistdebatten – marxismens första stora intellektuella kris – var ett direkt resultat av systemets oväntade återuppståndna livskraft.

Och ändå förutsåg Benanav i sitt försvar av Brenners tes i *New Left Review* i år att ”oavsett de upp- och nedgångar kapitalismen upplever längs vägen, så verkar den vara på väg att tappa fart”. Hoppet är förvisso det sista som överger oss: världens tillväxt under de ”blomstrande” åren under Belle Époque var i genomsnitt 1,4%. Under den så kallade långa nedgång som började 1973 var den siffran 2,5%.

Lästips:

[Vi är alla stagnationsteoretiker nu](#), av Aaron Benanav. Ett svar på Ackermans artikel.

[Att kartlägga oron](#), av Joshua Rahtz. Artikel ur *Sidecar* som diskuterar Brenners teori om ”lång nedgång” och bl a kritiserar Ackermans invändningar mot den.