

## *Kalle Moene*

### Gir konkurranse monopol – og monopol konkurranse?

Som forsker, foreleser og samfunnsdebattant er Hilde Bojer kjent for å snu på flisa. For henne er forholdene sjelden så enkle som de i første omgang fremstår som. Utgangspunktet hennes for å studere inntektsfordeling er typisk for måten hun vrir perspektivet på: «Income is power, prestige, status and – above all, from a woman's point of view – economic independence» (Bojer 2005).

Som annen inntekt dreier også monopolinntekt seg om makt, status og uavhengighet. Studiet av monopol og konkurranse krever også at vi vrir perspektivet. Monopol er ikke bare høy pris og lavt tilbud. Nedenfor skal jeg argumentere for hvordan monopol også kan være assosiert med konkurranse. Jeg skal slå et slag for to sammenhenger. Den ene er at reell konkurranse kan lede til monopoliggende overskudd i produktmarkedet. Den andre er at monopolisering i arbeidsmarkedet kan gi resultater som kan ligne på resultatene av den idealiserte konkurransen i elementære lærebøker i økonomi.<sup>25</sup>

#### *Ideell vs. reell konkurranse*

Mye av dagens profitt i næringslivet er konsentrert omkring relativt få produsenter. Den stammer fra produkter, produksjonsmetoder og markeder som var ukjente for bare få år siden. Det nye er ikke noe konkurransen er utsatt for, men noe den har skapt. Denne konkurransen er dynamisk og reell. Noen vinner, andre taper.

Deler av læreboksteorien har et helt annet perspektiv. Den ser mest på statisk priskonkurranse med veldefinerte produkter, gjennomprøvde produksjonsmetoder og velkjente markedsforhold. Slik framstår den som en generell teori for et spesialtilfelle.

Statisk priskonkurranse og dynamisk konkurranse er to typer konkurranseadferd som det er hensiktsmessig å gi hvert sitt korte

<sup>25</sup> Noen av spørsmålene som artikkelen tar opp, arbeider vi med i det forskningsrådsfinansierte ESOP.

navn. Jeg skal kalle dem *ideell* og *reell* konkurranse. Den ideelle konkurransen konsentrerer seg om de små marginene, mens den reelle handler mer om diskrete valg. Den ideelle konkurransen gir utjamning mellom alle tilbydere, mens reell konkurranse skaper forskjeller mellom dem. Idealisererte konkurrenter har ingen makt og det er ingen forskjell på vinnere og tapere. Reelle konkurrenter, derimot, har makt og det kan bli store forskjeller mellom vinnere og tapere. Kort sagt, reell konkurranse gir én vinner med stor ekstrasfortjeneste, mens ideell konkurranse gir like forhold for alle, én pris og ingen ekstrasfortjeneste.

Forskjellen mellom de to perspektivene kommer tydelig fram i analysen av arbeidsmarkedet. Mens læreboksteorien vil ha det til at ideell konkurranse i arbeidsmarkedet gir utjamning med lik lønn for likt arbeid, er reell konkurranse i arbeidsmarkedet knyttet til ulik avlønning. Mens den ideelle konkurransen gir like forhold for menn og kvinner, kan den reelle konkurransen gi store forskjeller i inntekt, makt og økonomisk uavhengighet.

### *Kreativ destruksjon som reell konkurranse*

Markedskonkurranse dreier seg selvsagt ikke bare om pris. Den dreier seg vel så mye om å utforme nye produkter, skape nye teknologier og utprøve nye produksjonsmåter. Stikkordet er innovasjon.

Den som vinner et innovasjonskappløp, kan oppnå en monopolaktig markedsposisjon og en betydelig monopolprofitt ved å ligge et hestehode foran konkurrentene. Konkurransen bestemmer hvem som får og hvem som mister sin monopolposisjon – Nokia, Sony Ericsson eller iPhone. En bedrifts monopol varer bare inntil andre konkurrenter skaffer seg metoder eller produkter som er enda bedre.

Denne jakten på monopolprofitt innebærer at nye og bedre produkter, teknologier og metoder kontinuerlig ødelegger og fortrenger de gamle og ineffektive. Joseph Schumpeter kalte en slik dynamisk konkurranse for kapitalismens kreative destruksjon. Ifølge Schumpeter utgjør den selve essensen i den kapitalistiske utviklingen.

### *Jakten på monopolprofitt siviliserer verden*

Schumpeter uttrykte det klart: «[I]n dealing with capitalism we are dealing with an evolutionary process ... long ago emphasized by Karl Marx.» Oppgaven som Schumpeter stilte seg, var å «restate

the point» om hvordan den dynamiske konkurransen «incessantly revolutionizes the economic structure *from within*, incessantly destroying the old one, incessantly creating a new one. This process of Creative Destruction is the essential fact about capitalism. It is what capitalism consists in and what every capitalist concern has got to live in» (Schumpeter 1943: 82-83).

«But in capitalist reality as distinguished from its textbook picture», fortsetter Schumpeter, «it is not that kind of competition which counts but the competition from the new commodity, the new technology, the new source of supply, the new type of organization (the largest-scale unit of control for instance) – competition which commands a decisive cost or quality advantage and which strikes not at the margins of the profits and the outputs of the existing firms but at their foundations and their very lives» (op.cit. s. 84-85).

Den reelle konkurransen om å skaffe seg monopolprofitt, eller det Marx kalte superprofitt, er en av drivkreftene også i kapitalismens globale utvikling. Som det heter i *Det kommunistiske manifest* (skrevet av Marx, men kreditert Engels og Marx) har jakten på superprofitt «gitt produksjon og forbruk i alle land en kosmopolitisk karakter gjennom verdensmarkedet. (...) De gamle nasjonale industriene har blitt ødelagt og ødelegges daglig. De fortrenses av nye industrier som alle siviliserte nasjoner må innføre, industrier som (...) bearbeider råstoffer fra fjerne himmelstrøk [som] forbrukes (...) i alle verdensdeler. (...) I stedet for den gamle nasjonale selvforsyningen (...) kommer et allsidig samkvem, en allsidig innbyrdes avhengighet mellom nasjonene. (...) Borgerskapet siviliserer alle nasjoner, også de mest barbariske, ved hjelp av hurtige forbedringer i produksjon og (...) samferdsel».

Midlertidig monopolprofitt er en viktig stimulans til denne siviliseringen av verdensøkonomien. Den belønner innovasjon og nyskaping så vel som teknologispredning og oppdagelser av nye markeder.

Normalt er prosessen med kreativ destruksjon mer produktiv enn destruktiv. Moderne produksjonsmetoder erstatter de tradisjonelle slik at produktiviteten går opp. På sikt innebærer derfor midlertidige monopol lavere priser for bedre produkter, snarere enn høyere priser og utbytting av forbrukerne. Midlertidig monopol innebærer også på sikt en høyere reallønn.

Men prosessen kan til tider være mer destruktiv enn produktiv. Dagens finanskriser er et slående eksempel. Finansielle innovasjoner har underminert både profitabiliteten, stabiliteten og tilliten innenfor hele den internasjonale finansnæringen. En slik prosess med destruktiv kreativitet er styrt av de samme grunnleggende mekanismene som den kreative destruksjonen. Derfor er reell konkurranse langt fra noen sikker vei til det kapitalistiske Utopia.

### *Produktivitetsspennet mellom gode og dårlige jobber*

En vesentlig side ved prosessen med kreativ destruksjon kan illustreres med en årgangsmodell av den typen som blant andre Leif Johansen arbeidet med. Modellen fanger opp noe av prosessen, men ikke hele. Den inkorporerer først og fremst hvordan investering i nye og mer effektive produksjonsteknologier leder til utrangering av gamle og ineffektive teknologier i en mer eller mindre jevn prosess av jobbskaping og jobbnedleggelse.

Bransjer ekspanderer ved å etablere nye produksjonsenheter samtidig som de utranterer de eldste og minst effektive enhetene. En enhet kan være en bedrift eller en del av en bedrift. Nye enheter kan ta i bruk de siste teknologiske nyvinningene. Derfor er de mer effektive enn de gamle – men de koster også mer å etablere. Derfor erstatter ikke nye enheter umiddelbart alle eldre enheter selv når den dynamiske konkurransen er hard. På et bestemt tidspunkt eksisterer det produksjonsenheter med forskjellig produktivitet. De nyeste enhetene tjener monopolprofitt. De aller eldste dekker bare de variable kostnadene.

Hard dynamisk konkurranse leder mange bedrifter til raskt å ta i bruk de nyeste metodene og den nyeste teknologien. Vi kan kanskje si at hver årgang av teknologien i drift blir feitere ved at det er mange som benytter den. Produktivitetsskjellen mellom den mest og den minst effektive teknologien i drift – det vi skal kalle produktivitetsspennet – blir da relativt liten. Grunnen er knappheten på arbeidskraft som lett blir resultatet når mange er sysselsatt med de mest moderne teknologiene. Da begynner reallønningene å stige. Høyere lønnskostnader presser etter hvert de minst effektive produksjonsenheterne ut av drift, noe som reduserer produktivitetsspennet.

Graden av reell konkurranse viser seg derfor blant annet i hvor stort produktivitetsspennet er mellom gode og dårlige jobber. Hard konkurranse innebærer at hver produksjonsenhet har en kort forventet levetid. For å dekke investeringskostnadene må monopolprofitten derfor være høyere enn den ellers ville vært i de første årene av enhetens levetid. Reell konkurranse og monopolprofitt kan derfor være to sider av samme sak.

Men det er selvsagt ikke monopolsituasjonen som skaper innovasjon, men innovasjon som skaper et midlertidig monopol. Det er når monopolposisjonene stadig utfordres at monopolprofitten blir en belønning til den mest kreative. Monopoler som er skapt gjennom regulering og statlige inngrep, innebærer derimot at belønningen er delt ut på forhånd, noe som selvsagt ikke stimulerer til nyskaping og vekst.

### *Monopolisering i arbeidsmarkedet*

Prosessen med den kreative destruksjonen avhenger av hvordan arbeidsmarkedet fungerer. Igjen kan monopolisering gi økt snarere enn redusert reell konkurranse mellom bedriftene. I lærebøkene er imidlertid monopolisering i arbeidsmarkedet ensbetydende med stor makt, høy lønn og lavt tilbud – en effektivitetsbremse.

Læreboksprototypen på en monopolistisk fagbevegelse er en organisasjon som utbytter bedriftene, og i siste instans bedriftenes kunder, ved å holde tilbake arbeidskraftstilbudet for å øke lønnene. Derved bremses den teknologiske framgangen. Men representerer monopol i arbeidsmarkedet virkelig motsatsen til det som vanligvis assosieres med ideell konkurranse?

Ifølge de samme lærebøkene assosieres fri konkurranse på arbeidsmarkedet med en effektiv allokering av arbeidskraften mellom bedrifter og bransjer. Det blir lik lønn for likt arbeid og full sysselsetting. Markedslønna blir ifølge teorien uavhengig av forholdene i den enkelte bedrift. Desentraliserte arbeidsmarkeder som fungerer på denne måten, har imidlertid verden aldri sett.

Tvert om synes den reelle konkurransen å utfordre 'loven om én pris'. Denne loven er basert på en oppfatning av at konkurranse gir den samme prisen til alle tilbydere – slik at like arbeidstakere får samme lønn i arbeidsmarkedet. Men selv uten fagforeninger er det klare indikasjoner på at lønna knyttes til lokale forhold og at

den reelle konkurransen blåser opp lønnsforskjellene selv mellom homogene arbeidstakere.

Empiriske studier av relative lønninger i USA og andre steder finner store lønnsforskjeller mellom bedrifter og bransjer som ikke kan forklares av fagforeninger eller av andre observerbare karakteristika ved jobb eller arbeidstakere (Krueger og Summers 1988, Groschen 1991, Gibbons og Katz 1992). En grunn til at den reelle konkurranse med desentralisert lønnsfastsettelse slik resulterer i ulik lønn for likt arbeid er at kostnadene ved å besette ledige stillinger og ved å lære opp nye arbeidstakere varierer, noe som kan gi økt forhandlingsmakt enten til de ansatte eller til bedriftene.

### *Større lønnsforskjeller enn produktivitetsforskjeller*

I noen tilfeller kan de ansatte utnytte situasjonen og skaffe seg høyere lønn enn den som ville klare arbeidsmarkedet. I andre tilfeller har arbeidsgiverne mer makt enn de ansatte og kan utnytte sin monopsonimakt til å presse lønningene under det nivået som frikonkurransemodellen foreskriver.

Høyproduktive bedrifter kan ønske å motivere de ansatte til høy innsats ved å øke lønningene. Mange glemmer imidlertid at de samme effektivitetslønnmekanismene kan innebære at lavproduktive bedrifter reduserer lønningene vel vitende om at en lavere lønn reduserer innsatsen. Men så lenge reduksjonen i innsatsen er mindre enn reduksjonen i lønnskostnadene, er lønnsreduksjon en profitabel strategi.

Endelig kan en desentralisert lønnsfastsettelse innby til forskjellsbehandling basert på statistisk eller direkte diskriminering av arbeidstakere etter kjønn, sosial bakgrunn eller nasjonalitet. Ta for eksempel diskrimineringen av kvinner på arbeidsmarkedet, et av Hilde Bojers forskningstemaer. Tendensen til statistisk diskriminering forsvinner ikke med økt reell konkurranse, snarere tvert om.

Resultatet av alt dette er som sagt ulik lønn for likt arbeid. Reell konkurranse i arbeidsmarkedet innebærer at arbeidstakernes lønn blir høyere jo mer produktive vilkår de arbeider under. Lønnsforskjellene blåses opp av lokale forhold. Lønnsforskjeller mellom arbeidstakergrupper tenderer derfor til å bli større enn deres individuelle produktivitetsforskjeller rett og slett fordi folk arbeider under ulike vilkår og med forskjellige metoder og teknologier.

De store lønnsforskjeller mellom kvinner og menn kan innebære at det blir lønnsomt å opprettholde lavproduktive kvinnejobber. Men her har det skjedd mye bare de siste tretti årene slik Hilde Bojer (2005) har vist. Blant annet har andelen kvinner med arbeidsinntekter under fattigdomsgrensen sunket fra nesten 60 prosent i 1970 til nesten ti prosent i dag.

### *Monopolisering gir mindre forskjeller*

Koordinert lønnsfastsettelse gjennom en monopolaktig fagbevegelse bryter noen av disse mekanismene. En felles tarifflønn setter en nedre grense for avlønningen. Men det tok lang tid før fagbevegelsen aksepterte lik lønn for likt arbeid utført av kvinner og menn: I Norge forhandlet fagbevegelsen fram egne og dårligere lønnsavtaler for kvinner til ut på 1960-tallet (Bojer 2003: 7).

Etter hvert har fagbevegelsen i de fleste land etablert strenge normer om lik lønn for likt arbeid uansett kjønn. Samtidig har den en sterk sosial interesse av å oppnå tilnærmet full sysselsetting. Begge deler er viktig. Overalt i verden synes fagbevegelsen å ha mye større innflytelse på de relative lønningene enn på den funksjonelle inntektsfordelingen mellom arbeid og kapital. Når fagbevegelsen i tillegg har forpliktet seg til å bidra til full sysselsetting, ledes den lett til en moderasjonslinje i fastsettelsen av gjennomsnittslønna, noe som muliggjør at det kan bli jobber til alle.

Alt i alt kan en si at frikonkurransmodellens resultater når det gjelder sysselsetting og lønn, gir en dårlig beskrivelse av det som normalt skjer i arbeidsmarkeder med fri konkurranse. En monopolaktig fagbevegelse kan derimot ha en større sjanse til å realisere det som assosieres med frikonkurransmodellens resultater om lik lønn for likt arbeid kombinert med full sysselsetting.

Lønningen som avtales gjennom koordinerte forhandlinger reflekterer gjennomsnittproduktiviteten til bedriftene som omfattes av de kollektive avtalene. Sammenlignet med fri konkurranse på arbeidsmarkedet innebærer det at lønna til dem som tjener mest går ned og lønna til dem som tjener minst går opp. Tendensen til lik lønn for likt arbeid og til full sysselsetting er da også sterkest i de landene der fagbevegelsen er omfattende og mektig.

## *Innovasjon uten lønnskurranse*

Lønssammenpressingen ved koordinerte lønnsforhandlinger påvirker prosessen med kreativ destruksjon. Lønnshevingen i de minst produktive enhetene innebærer at flere enheter blir nedlagt. Dersom dette var den eneste effekten av monopolisering i arbeidsmarkedet, ville vi få høyere produktivitet på bekostning av lavere sysselsetting. Men lønnsreduksjonen i de mest produktive enhetene innebærer at det blir mer lønnsomt å investere i nye produksjonsenheter og ny teknologi.

Dersom gjennomsnittslønna blir fastlagt slik at den gir tilnærmet full sysselsetting, øker både sysselsetting, produktivitet og produksjon samtidig. Å ta lønsdannelsen ut av markeds konkurransen kan på denne måten komplettere prosessen med kreativ destruksjon. Prosessen går raskere, noe som innebærer raskere strukturendringer og økt modernisering.

Samtidig blir hver årgang av teknologien feitere. Forskjellen mellom de mest og de minst effektive enhetene i drift blir mindre. Å redusere lønnsforskjellene mellom bedrifter og mellom næringer kan tolkes som om en subsidierer nye vekstnæringer og skattlegger gamle lavproduktive næringer (Agell og Lommerud 1993, Moene og Wallerstein 1997). Resultatet er en mer egalitær samfunnsøkonomi som er sammensatt av mer høyproduktive næringer og bedrifter enn den ellers ville hatt.

## *Konkurransen og monopol*

Lærebøkene enøyde fokus på lønns- og priskonkurransen er utilfredsstillende. Det er ikke alltid slik at monopolprofitt er ensbetydende med stor makt, høy pris, lavt tilbud – og fravær av konkurranse. Monopolprofitt kan være assosiert med dynamisk reell konkurranse og monopolisering i arbeidsmarkedet kan gi frikonkurransmodellens påståtte resultater der fri konkurranse ikke vil gjøre det.

Institusjonelle ordninger som tar lønsdannelsen ut av markeds konkurransen tenderer til

- å realisere lik lønn for likt arbeid og full sysselsetting som feilaktig assosieres med fri konkurranse på arbeidsmarkedet;



- å stimulere den kreative destruksjonen gjennom innovasjon, nyskaping og forbedringer;
- å skape mindre produktivitetsforskjeller mellom bedrifter og mellom bransjer og sektorer, noe som gjør det lettere å opprettholde de små lønnsforskjellene.

Denne gjensidige komplementariteten mellom de dynamiske effektene av monopolprofitt og monopolisering i arbeidsmarkedet er trolig viktig for å forstå hvordan for eksempel den skandinaviske modellen virker i sammenligning med andre stiliserte samfunnsmodeller.

### *Referanser*

- Agell, Jonas og Kjell-Erik Lommerud 1993: Egalitarianism and Growth, *Scandinavian Journal of Economics* 95: 559-579.
- Bojer, Hilde 2003: *Distributional Justice. Theory and measurement*, Routledge, London.
- Bojer, Hilde 2005: Income inequality and the economic position of women in Norway 1970-2002, Memorandum from the Department of Economics, 7/05.
- Gibbons, Robert og Larry Katz 1992: Does Unmeasured Ability Explain Interindustry Wage Differentials?, *Review of Economic Studies* 59: 515-535.
- Groschen, Erica 1991: Sources of Intra-Industry Wage Dispersion: How Much Do Employers Matter?, *Quarterly Journal of Economics* 106: 869-884.
- Krueger, Alan. B. og Larry J. Summers 1988: Efficiency Wages and the Interindustry Wage Structure, *Econometrica* 56: 259-293.
- Moene, Karl Ove og Michael Wallerstein 1997: Pay Inequality, *Journal of Labor Economics* 15: 403-430.
- Schumpeter, Joseph A. 1943: *Capitalism, Socialism and Democracy*, Unwin University Books, London.