

Perfekt konkurrens är perfekt nonsens

Av Carl Svanberg

Det är många som tror att en helt fri och oreglerad kapitalism kommer att resultera i att vi får många "farliga" och "destruktiva" storföretag, monopol och karteller. Därför tror de också att staten måste reglera marknaden, så att vi överhuvudtaget får någon konkurrens. Detta är inte ett resonemang som bara finns bland socialister. Nej, detta är även ett synsätt som våra intellektuella, ekonomer, politiker, liksom en stor del av allmänheten skriver under på. Alla är de mer eller mindre eniga om att vi behöver en konkurrenslag. Varför? De som argumenterar för behovet av konkurrenslagar gör det nästan uteslutande eftersom de okritiskt har accepterat en väldigt populär, men också väldigt falsk och irrationell teori om konkurrens. (De som inte argumenterar för behovet av konkurrenslagar på grundval av denna teori, gör det, som vi kommer att se, nästan uteslutande av okunskap.) Jag talar förstas om teorin om "perfekt" eller "fullständig" konkurrens.

När det kommer till detaljerna är allmänheten förmodligen inte bekant med vad denna teori egentligen säger, men det är däremot våra intellektuella, ekonomer och politiker. (Detta säger en hel del om dessa grupper, varav ingenting är något gott.) Denna teori sägs bland annat förklara hur priser bildas på en marknad. För att man ska förstå hur priserna bildas måste man ställa upp en rad kriterier på hur marknaden ska se ut och fungera. I korthet säger dessa kriterier att det måste finnas massor med köpare och säljare, alla varor och tjänster måste vara homogena (dvs mer eller mindre identiska med varandra), alla besitter fullständig information (dvs alla aktörer på marknaden är allvetande), och det får inte finnas några inga transaktionskostnader (dvs det ska i princip inte kosta något att finna en köpare eller säljare).

Vad ska följa i praktiken av denna teori? Eftersom det finns massor med köpare och säljare, kan ingen enskild aktör på marknaden påverka priset. Det är detta som ekonomerna syftar till när de säger att alla aktörer på en sådan här marknad kommer att vara "pristagare". För om en säljare försöker tjäna mer pengar på att höja sitt pris, då kommer alla kunder att istället söka sig till någon annan som säljer exakt samma produkt till ett lägre pris. Om en säljare istället försöker vinna fler kunder genom att sänka sitt pris, då kommer alla andra säljare att även de sänka sina priser. Eftersom alla produkter är identiska med varandra och eftersom alla besitter fullständig information, finns det inget sätt som ingen enskild aktör kan påverka priset. (Det finns inte heller någon anledning att ägna sig åt marknadsföring och på det sättet försöka vinna över kunder.) Vi kan redan nu konstatera att denna teori inte har ett skvatt med verkligheten att göra. Denna teori säger alltså ingenting om hur prisbildning eller, som vi snart ska se, hur konkurrens fungerar i verkligheten. För om vi tittar oss omkring kommer vi att märka att det inte finns en enda marknad i verkligheten som fungerar på detta sätt. Detta är även något som företrädare för denna teori känner till och uttryckligen säger. Ulf Bernitz, författare till boken *Den svenska konkurrenslagen*, säger att: "Tar man sin utgångspunkt i denna modell är konkurrensen inom våra dagars näringsliv i realiteten praktiskt taget alltid begränsad. Fri konkurrens i betydelsen fullständig konkurrens är ett ytterlighetsfall" (s 12).

Men om denna teori inte har någonting med verkligheten att göra, varför ska man då bry sig om vad den har att säga? En del ekonomer vill säkert försvara sig med att säga att detta bara är en "modell" och att det i egenskap av att vara en "modell" måste vara "förenklad". Det stämmer. Men förenklade "modeller" som inte på något sätt överensstämmer med verkligheten är fullständigt oanvändbara när det kommer till att faktiskt förstå hur konkurrens på en fri marknad fungerar. Så syftet med denna "förenkling" kan därför inte vara "pedagogiskt". Så vad är det då som gör att ekonomer och politiker attraheras av denna falska teori? Jeffrey M Perloff som bland annat har skrivit den lärobok i mikroekonomi som används vid t ex Lunds universitet förklarar att: "a perfectly competitive market has many desirable properties. Economists use this model as the ideal against which real-world markets are compared." (*Microeconomics*, s 232). Teorin om perfekt konkurrens ställs alltså upp som ett slags normativt ideal för hur vi vill marknaden ska fungera.

Detta är alltså inte en teori om hur konkurrensen på marknaden *faktiskt* fungerar, utan om hur den enligt somliga ekonomer *bör* fungera. Vad är detta för "ideal"?

Utan att gå in i en alltför teknisk diskussion, är det enligt teorin nu meningen att priset, under dessa omständigheter, kommer att motsvara marginalkostnaden. Vad betyder detta? Läroböckerna framställer det som om det är genom att låta priset motsvara marginalkostnaden som företagen, under perfekt konkurrens, kommer att maximera sina vinster. Men i praktiken stämmer det inte. Marginalkostnaden är kostnaden för att producera ytterligare en enhet av en vara eller en tjänst. Det kan t ex vara kostnaden för en fabrik att producera ännu en dator, en sko, ett par jeans, en cd-skiva, en burk med piller, osv. Om det nu är meningen att priset ska motsvara marginalkostnaden uppstår det mycket snart ett problem. Problemet är att man inte kommer att kunna täcka en massa andra kostnader såsom de fasta kostnaderna eller kostnader för tidigare investeringar. Kom ihåg att det kostar i genomsnitt mellan 5 till 10 miljarder kronor att skapa en helt ny medicin. Men det kostar i regel bara några kronor för att producera en burk med piller. Om läkemedelsbolagen skulle sätta sitt pris så att det motsvarade kostnaden för att producera ännu en burk med piller, då skulle de till att börja med gå med förlust, för det andra skulle hela industrin till slut gått i konkurs, och sedan skulle inga nya mediciner produceras. Jag bör poängtera att läkemedelsbolagen är inte på något sätt unika i detta avseende. Samma problem med lönsamhet skulle uppstå inom nästan alla branscher. Eftersom förluster är en närmast oundviklig konsekvens av förverkligandet av detta "ideal", då måste man ju börja fråga sig vad detta ideal egentligen är. Man kan t ex fråga sig vad detta ideal säger oss om kapitalisternas moraliska roll och status. Om det är fel att göra vinster, men rätt att göra förluster, då följer det att kapitalisternas moraliska roll och status är att bedriva företag som om de vore välgörenhetsorganisationer. Kapitalisternas roll är att ägna sig åt ett altruistiskt slaveri. Idealet är alltså altruism och kollektivism: ty om kapitalisten inte har rätt att försöka tjäna så mycket pengar som möjligt, då har kapitalisten ingen rätt att leva för sin egen skull, vilket betyder att kapitalisten inte är, som alla andra individer, ett självändamål.

Varför tror då ekonomer att vinster ändå kommer att existera under perfekt konkurrens? Därför att man antar att marginalkostnaderna kommer att fortsätta att stiga och detta i rask takt. Eftersom priset ska motsvara marginalkostnaden är det nu meningen att priset snabbt kommer att täcka även de fasta kostnaderna och kanske till och med kostnaderna för större investeringar, och då kommer vinst att uppstå. Problemet är att det inte finns någon anledning att göra detta antagande. För inom de allra flesta företag och branscher är marginalkostnaden för det allra mesta konstant (och i den mån den ökar, så brukar det ske stegvis). Deras antagande om att marginalkostnaden hela tiden kommer att öka, kommer av att många ekonomer missförstår lagen om avtagande avkastning. Allt lagen om avtagande avkastning säger är att det någon gång i framtiden kommer att behövas många nya anställda, eller en ny maskin, eller en ny fabrik, osv för att kunna öka produktionen ytterligare. Men innan dess kommer marginalkostanden för att öka produktionen att vara oförändrad. Det beror på att man inom de flesta företag brukar se till att ha en större kapacitet än vad som alltid behövs, detta just eftersom man snabbt vill kunna anpassa sin produktion efter en större efterfråga. (I de flesta av dessa fall är marginalkostnaden inte bara konstant, den är närmast obefintlig. Några exempel på det senare är vad det kostar för ett elbolag att tjäna ännu en kund, eller ett telebolag för att tjäna ännu en kund, eller ett bussbolag för att tjäna ännu en kund, eller en biograf för att tjäna ännu en biobesökare, osv. I samtliga dessa fall är kostnaden för att tjäna ytterligare en kund med en vara eller en tjänst noll. Jag behöver nog inte förklara ingående vad idén om marginalkostnadsprissättning skulle ha för effekter här.) Så marginalkostnaden kommer alltså att förbli i stort sett oförändrad, varför priset aldrig kommer att täcka samtliga kostnader, varför vi under så kallad perfekt konkurrens aldrig kommer att se några vinster utan snarare förluster (*Capitalism: A Treatise on Economics*, George Reisman, s 429-430). Det är detta näringsliv, som håller på att förintna sig själv, som i praktiska termer målas upp som ett ideal. Explicit betyder detta att den "moraliska" affärsmannen, enligt denna teori, är en som gör förluster.

Medan företrädarna för teorin om perfekt konkurrens tycks blunda inför det faktum att nästan alla företag kommer att dras med förluster, om de försökte leva upp till denna

"ideal"version av konkurrens. Inom litteraturen talas det ofta om naturliga monopol som har förmågan att till en låg och konstant marginalkostnad producera mer, utan att marginalkostnaden någonsin stiger. I litteraturen brukar det ofta handla om ett elbolag. Om priset nu ska motsvara marginalkostnaden kommer detta företag att gå med förluster. Så vad brukar då ekonomerna föreslå som en lösning på detta problem? Jo, i effektivitetens namn föreslår de att staten ska börja subventionera företaget eller ta över det (se t ex *Microeconomics*, Jeffrey M Perloff, s 381-382; *Microeconomics: A Modern Approach*, Andrew Schotter, s 381-382). Eftersom det i praktiken är som så att de allra flesta företag inte kommer kunna överleva under perfekt konkurrens, finns det inget i princip som hindrar samma ekonomer från att också förespråka att staten ska börja subventionera eller kanske ta över även resten av ekonomin. Men då ignorerar dessa ekonomer det faktum att subventioner måste finansieras genom skatter som skadar och förstör ekonomin. De ignorerar också att staten har en stark tendens att bedriva sin verksamhet väldigt ineffektiv. Att ändå ens antyda att subventioner eller statligt ägande är vägen till ekonomisk effektivitet, är, som ekonomen George Reisman har noterat, detsamma som att börja betrakta Sovjetunionen som en lämplig standard för "ekonomisk effektivitet" (*Capitalism: A Treatise on Economics*, s 433). Detta är uppenbart absurt.

Det är ingen överdrift att, som Reisman, hävda att företrädarna för teorin om perfekt konkurrens faktiskt ligger till vänster om marxisterna. Ty medan marxisterna endast klagar över att företag går med vinst, klagar dessa ekonomer över att företagen inte frivilligen drar på sig stora förluster (ibid, s 434). Det är inte heller en överdrift att i detta sammanhang konstatera att de som företräder teorin om perfekt konkurrens antar och hoppas på att kapitalisterna på eget initiativ skulle agera som om de levde under en socialistdiktators nåd (ibid, s 426). Det är inte heller undra på att företrädare för denna teori måste i bästa fall förhålla sig skeptisk till kapitalismen, för att i värsta fall betrakta kapitalismen som ett i grunden omoraliskt system. För i verkligheten betar sig naturligtvis inte kapitalisterna som om de vore några slavar under socialism. I verkligheten försöker kapitalisterna göra så stora vinster som möjligt, och detta med all rätt i världen. Därför bör kapitalisterna, enligt denna teori, fördömas som giriga "monopolister" eller "oligopolister" för deras "brott" att vilja maximera sina vinster genom att sätta sitt pris en bra bit över marginalkostnaden. Så länge kapitalisterna inte frivilligt ställer upp på att erbjuda de behövande massorna med produkter till förlustpriser, är de moraliskt sett inte berättigade att bedriva en affärsverksamhet.

Somliga ekonomer tycks leva i en slags förnekan här, men våra intellektuella och politiker ser klart och tydligt implikationerna. Därför är de inte ett dugg sena med att kräva konkurrenslagar som ska sätta stopp kapitalisternas girighet. Det som gör det möjligt för kapitalisterna att plundra kunderna med "överpriser" är att det råder för lite konkurrens på marknaden. Därför måste vi ha lagar som ser till att främja konkurrensen. Men sanningen är att konkurrenslagarna endast ser till att göra riktig konkurrens omöjlig.

Låt mig bjuda på ett exempel ur högen: ALCOA var ett amerikanskt företag som producerade aluminium. I flera årtionden dominerade det den amerikanska marknaden och för detta blev det 1945 dömt till brott mot USA:s antitrustlag. Ungefär så här skulle man kunna motivera en attack mot ALCOA, om man betraktar "perfekt" konkurrens som ett ideal: Här har vi en marknad som domineras av en producent. Det vill säga, här finns inte massor med säljare. ALCOA kan därför inte ses som en "pristagare", utan som en "prissättare", dvs ALCOA kan på grund av sin ställning på marknaden själv påverka hela marknadspriset. Och som vi kan se är detta också vad företaget gör: de låter inte priset motsvara marginalkostnaden. Och att deras pris överstiger marginalkostnaden, ser vi direkt eftersom de ju gör stora vinster. Enligt teorin om perfekt konkurrens – som ju våra konkurrenslagar till stor del bygger på – så måste något vara fel här och därför måste ALCOA straffas. Men det finns ett problem här och det är att ALCOAs enorma framgångar och vinster kom inte av att de "plundrade" sina kunder med "överpriser".

Varför dominerade ALCOA marknaden? De gjorde detta eftersom de var extremt effektiva på att massproducera till låga kostnader. Detta gjorde att de ständigt kunde sänka sina priser. 1887 såldes deras aluminium för 10 dollar per kilo. 1937 såldes deras aluminium för 44 cent per kilo.

Observera hur mycket deras priser hade gått ned, detta trots inflation. Detta är verket av extremt effektiva och produktiva affärsmän. Och det var på grund av ALCOAs oerhörda förmåga att producera effektivt som gjorde det väldigt svårt för andra att slå sig in på denna marknad. Eftersom ALCOA hade nått sin position på marknad helt och hållet genom sin ekonomiska makt dvs genom sin förmåga att producera värden och göra affärer, så hade de också gjort sig helt förtjänta av sin dominerande ställning. De hade inte använt sig av politisk makt, dvs våld och tvång för att nå sin framgång. Men detta var också deras brott för vilket de skulle straffas. Och detta är inte bara min "tolkning" av fallet. Låt mig citera domaren som fällde ALCOA för brott mot USA:s antitrustlag 1945 eftersom de medelst sin "förmåga, energi och initiativförmåga" hade gjort det nästan omöjligt för andra att konkurrera med dem:

It was not inevitable that it [Alcoa] should always anticipate increases in demand for ingot and be prepared to supply them. Nothing compelled it to keep doubling and redoubling its capacity before others entered the field. It insists that it never excluded competitors; but we can think of no more effective exclusion than progressively to embrace each new opportunity as it opened, and to face every newcomer with new capacity already geared into a great organization, having the advantage of experience, trade connection and elite of personnel. (*The Abolition of Antitrust*, Gary Hull (red), s 11).

Där har ni det, svart på vitt: ALCOA dömdes som skyldiga till brott mot USA:s antitrustlag eftersom de var bäst på marknaden på att producera och sälja aluminium. De skulle därför straffas för att de var oerhört bra på att konkurrera ut andra företag. Ser ni ironin i det hela? Konkurrenslagar som gör det till ett brott att konkurrera kommer inte att framkalla någon konkurrens, perfekt eller inte. Tvärtom kommer man bara att etablera ett monopol för de dåliga eller medelmåttliga företag som inte kunde konkurrera med ALCOA.

ALCOA är inte på något sätt unikt i detta avseende. Detta är vardagen för alla affärsmän som lever under det ständiga hotet från konkurrenslagar. Företag som har blivit dömda för brott mot USA:s konkurrenslag är Morton Salt eftersom de sänkte sina priser och erbjöd rabatter, A&P eftersom de ville ha lägre priser från sina grossister, IBM eftersom de var dominerande och hade skalfördelar, General Electric och DuPont eftersom de använde sig av den senaste tekniken och försökte skapa en efterfråga för deras produkter, Microsoft eftersom de erbjöd produkter gratis. En kommenterade detta med: "[I]f these things are all wrong, American business is all wrong" (*Ten Thousand Commandments*, Harold Fleming, s 189).

Ayn Rand gjorde en gång följande observation: Om affärsmän sänker sina priser, då kan de bli anklagade för att medelst "underprissättning" försöka köra ut konkurrenter och därmed "hindra konkurrens". (Det vill säga om ett företag försöker *konkurrera* ut andra företag med låga priser, då kan de bli anklagade för att "hindra konkurrens".) Om däremot ett företag höjer sina priser, då kan de bli anklagade för att medelst "överprissättning" försöka utnyttja sin dominerande ställning. (Det vill säga om ett företag vill göra sina vinster större genom att höja sina priser, då är det ett brott.) Om de däremot har samma priser som alla andra, då kan de bli anklagade för att bedriva en kartell. (Men om någon i kartellen sänker sina priser, då kan de, som sagt, bli anklagade för "underprissättning".) *Så fort någon träder in i näringslivet, blir de i praktiken brottslingar.*

Vem som kommer att råka illa ut beror helt och hållet på om man har otur att få justitiedepartementets uppmärksamhet eller om några av dina konkurrenter känner för att med statens våld sätta stopp för ditt företag och dina framgångar. Konkurrenslagen är alltså inget annat än ett antikapitalistiskt påfund som gör det mer eller mindre till ett brott att vara en kapitalist.

Nu finns det förstås de som menar att *även* om allt detta är sant, det vill säga, även om teorin om "perfekt" konkurrens *egentligen* är nonsens och att konkurrenslagarna är orättvisa, måste vi *ändå* ha konkurrenslagar för att skydda konsumenterna från "farliga" monopol och karteller, som kommer annars att ta varje tillfälle i akt att försöka suga ut kunderna genom att ta ut hutlösa "överpriser". En del av dessa skulle säkert också poängtera att åtminstone USA:s konkurrenslagar infördes redan i slutet av 1800-talet, det vill säga innan teorin om perfekt

konkurrens fanns. "Ingen rök utan eld", säger de, och konstaterar utan att först studera fakta att konkurrenslagar är ett måste. De som ännu är så "naiva" att de tror på laissez-faire kapitalism, måste vara hopplösa "dogmatiker". Att det skulle finnas fog för de amerikanska konkurrenslagarna är också något som lärs ut vid våra universitet. Som exempel hävdar Perloff att det i slutet av 1800-talets USA fanns många skadliga karteller och monopol som "plundrade" massorna med sina ständiga prishöjningar (*Microeconomics*, s 432).

I verkligheten var det som så att trusterna, dvs storföretagen, och kartellerna i motsats till vad man lär ut vid våra universiteten, hela tiden såg till att öka sin produktion och att göra den mer effektiv, detta för att kunna få ned sina kostnader. Detta gjorde nämligen att de kunde konkurrera med andra med lägre priser. Och detta var precis vad som hände. Under 1880-1890 såg kartellerna och trusterna i USA till att öka produktionen med 125%, detta ska jämföras med att den reala BNP:n bara växte med 24% under samma period. Kartellerna ökade alltså sin produktion med en faktor på sju jämfört med hur produktionen ökade i ekonomin i övrigt. Ändå blev de anklagade av Perloff m fl för att hålla tillbaka sin produktion för att kunna ta ut så kallade överpriser. I verkligheten sjönk, som väntat, också priserna. De sjönk t o m snabbare än vad KPI sjönk i övrigt under den här tiden. (Detta var på den tiden då USA hade en guldmyntfot vilket resulterade i att penningtillväxten så gott som aldrig var större än produktionstillväxten, varför priserna kunde gå ned år efter år.) Under dessa år, 1880-1890, sjönk KPI med 7%. Detta kan jämföras med att priserna på stålräls sjönk med 53%, priset på socker sjönk med 22%, priset på bly sjönk med 12%, priset på zink sjönk med 20%. Låt oss ta antikapitalisternas favoritexempel på farliga trusters: Standard Oil trusten. Genom att vara supereffektiva på att massproducera olja såg John D Rockefeller till att hela tiden få ned sina kostnader vilket han snabbt såg till att utnyttja genom att ta ned priserna. 1869 sålde de olja för 30 cent, 1874 såldes den för 10 cent, 1885 såldes den för 8 cent. Det var på grund av detta som han kunde konkurrera ut alla andra. Och det var också på grund av denna oerhörda förmåga, som han också skulle bli straffad för, till följd av USA:s antitrustlag (*How Capitalism Saved America*, Thomas DiLorenzo, s 124-125, 140-141).

Så varför har dessa ekonomer fel? Varför blir det inte som Perloff m fl säger? Om ett stort företag, ett monopol, på en fri marknad får sig att börja höja sina priser väldigt mycket, då kommer detta företag att bli mycket lönsamt. Denna höga lönsamhet kommer att locka andra att börja konkurrera på marknaden. Konkurrenter kommer att dyka upp och de kommer ju att konkurrera med lägre priser. Vad som återstår att göra är att börja sänka sina priser för att kunna klara sig i konkurrensen. Så ett dominerande företag kan inte höja priserna utan att det får konsekvenser. Och på samma sätt kan inte heller ett dominerande företag hålla borta konkurrenter genom att sänka priserna till en sådan grad att de går med förluster. Det enda sätt ett företag kan erhålla en dominerande position på en marknad är genom att vara mer effektiv på att producera än alla andra. Det är bara på det sätt som de kan, till (ständigt) lägre kostnader, hålla nere sina priser och på så vis hålla borta faktiska eller potentiella konkurrenter.

Det faktum att detta kräver många och stora investeringar för att åstadkomma en sådan här förmåga att massproducera, och att detta betyder att endast folk som kan samla ihop tillräckligt med kapital för att kunna börja massproducera på en konkurrenskraftignivå har en chans att konkurrera, betyder inte att någonting står fel till. Det faktum att det krävs mycket kapital för att kunna konkurrera med en etablerad producent, implicerar just att den etablerade producenten är väldigt effektiv på att massproducera. Att säga att detta är orättvist är löjligt. Det är inte ett dugg orättvist att en som kan producera 1000 000 enheter i månaden, och som därför kan utnyttja sina skalfördelar genom att hålla nere priserna, kan slå ut en som till ett betydligt högre pris endast kan producera kanske 100 eller 1000 eller 100 000 enheter.

Vad gäller karteller är principen exakt densamma. En kartell kan endast fungera så länge kartellen i sin helhet ser till att ha så låga priser att det inte lönar sig för potentiella konkurrenter att gå in på marknaden. Och det enda sätt som de kan hålla nere sina priser på detta sätt är genom att vara effektiva på att producera. Om en kartell försökte höja lönsamheten genom att höja sina priser, då skulle det få ungefär samma konsekvenser som i fallet ovan med ett dominerande storföretag. Det är här också värt att notera att karteller sällan överlever särskilt länge. Det beror

framför allt på att det räcker med att det hos en av producenterna finns en förmåga att öka produktionen och sälja lägre än kartellen, och därmed vinna kunder och profiter på de andras bekostnad, så lär denna producent också göra detta. Om denna förmåga finns hos fler av dessa kommer detta att ske snabbare. Det enda sätt en kartell kan överleva länge är om det visar sig att branschen som sådan är ganska olönsam, varför de måste samarbeta för att överleva, och om det också visar sig att varje aktör i branschen är ungefär lika effektiv på att producera, varför ingen har en konkurrensfördel i detta avseende. Men i detta fall, oavsett vilket pris de än har, så är det inte ett problem för någon eftersom alternativet är att branschen helt och hållet dör, vilket inte gynnar någon inblandad (kunderna inkluderade).

Teorin om perfekt konkurrens är, för att summera, inget annat än perfekt nonsens. Dess ekonomiska implikationer är vansinniga. Dess normativa implikationer är omoraliska. Dess politiska implikationer är destruktiva. Därför måste vi bekämpa denna teori. Sanningen är att kapitalism fungerar alldeles utmärkt. Ju mer fri och oreglerad, desto bättre fungerar den. Men detta är inget som allmänheten känner till. Det gör inte heller våra intellektuella eller ekonomer eller politiker. Vad kan vi göra åt saken? Det första man kan göra är att komma till insikt om att den fundamentala orsaken till alla våra problem är av en filosofisk natur. Det är dåliga filosofiska idéer såsom altruism, kollektivism, subjektivism, osv som har fört oss hit. Dåliga idéer kan inte bemötas med Internetkampanjer eller demonstrationer eller ett regeringsskifte. Dåliga idéer kan endast bemötas med bättre idéer. Och bättre och rationella idéer är vad vi finner hos Ayn Rands filosofi. Så om ni inte vet var ni ska börja, då är mitt råd att ni börjar med att läsa Ayn Rands idéroman *Atlas Shrugged*.

Carl Svanberg © 2006