

Krympflation och Girighetsinflation

— de bekväma förklaringarna —



Henrik Hallenborg

När köpkraften i våra hårt förvärvade pengar försvinner uppstår ett behov av en förklaring. En orsak som är enkel nog att förstå, konkret nog att rikta ilskan mot och tillräckligt moralisk att kännas rätt. Krympflation och girighetsinflation fyller just den funktionen. De erbjuder ett ansikte på problemet; företag som höjer priser och minskar innehåll.

När konkurrensen dessutom hämmas och marknader koncentreras förstärks effekten. Inflation i kombination med kartell-liknande strukturer skapar ojämlikheter där vissa gynnas tidigt och andra får betala senare. Frustrationen växer och i tider av frustration pekas alltid en syndabock ut men inte för att det löser problemet, utan för att det lugnar massorna.

Förklaringarna vi hör

Förpackningar blir mindre, innehållet tunnare, priserna högre. Tvättmedlet räcker till färre tvättar. Chokladkakan känns som en provbit. Hamburgaren kostar mer men mättar mindre. Känslan är inte bara att livet blivit dyrare – utan att någon lurar oss.

Ur den känslan har två ord vuxit fram och snabbt fått fäste: krympflation och girighetsinflation. Krympflation beskriver vad vi ser: mindre mängd för samma pris. Girighetsinflation påstår sig förklara varför: företagen är giriga. De passar på, de utnyttjar situationen och de höjer priserna mer än nödvändigt.

I sitt State of the Union-tal 2024 riktade USA:s president Joe Biden skarp kritik mot företagens prissättning i spåren av inflationen. Han pekade särskilt ut krympflation och menade att många företag utnyttjar situationen för att öka sina vinster:

”Alltför många företag höjer priserna för att fylla på sina vinster – de tar betalt för allt mindre och mindre, men till allt högre pris.”

Budskapet är tydligt: konsumenterna betalar mer, men får mindre tillbaka.

Inför Super Bowl – under vad som är världens dyraste reklamtid – återkom Joe Biden i ett videoklipp till samma tema och uppmanade företag att sluta minska innehållet i sina produkter och att sänka priserna. Han beskrev beteendet som ett försök att lura konsumenterna:

”Vissa företag försöker dra en fuling genom att krympa produkterna lite i taget och hoppas att ingen märker det. Det amerikanska folket är trött på att bli behandlat som dumt.”

Med dessa uttalanden har krympflation och företagens prissättning lyfts från vardagsirritation till en politisk förklaring av inflationen – där ansvaret i första hand placeras hos företagen, snarare än hos penningpolitik, budgetunderskott eller det monetära systemet.

Politiker lyfter fram konsumenten som offer, företagen som skurkar och ser sig själva som den som ska ”ta strid”, den vita riddaren. Budskapet är enkel, moralisk och lätt att kommunicera, det

rymms i en kort reklamsnutt som alla kan ta till sig. Därför har dessa argument också blivit politiskt användbara.

När USA:s president använder Super Bowl för att tala om krympflation och peka ut livsmedelsföretag är det tydligt att man försöker plocka pluspoäng på ett problem de i grunden själva är ansvariga för.

De säger helt enkelt: *Det är inte vårt fel, det är de privata företagens fel.*

Ett bra exempel på hur sådan retorik används finns i Venezuela under Hugo Chávez och hans efterträdare Nicolás Maduro. När inflationen skenade införde Chávez regimen prisregleringar och skapade egna statliga matdistributionskedjor som Mercal, samtidigt som den exproprierade privata butiker och fabriker i livsmedelssektorn med argumentet att de var giriga spekulanter som hindrade tillgången på mat. Statliga affärsnätverk drevs med subventionerade priser, men ledde i praktiken till återkommande brist på basvaror och långa köer när produktionen inte kunde möta efterfrågan.

När Maduro tog över fortsatte dessa interventionistiska strategier och staten gick ännu längre genom att organisera lokala livsmedelskommittéer (CLAP) för att distribuera mat i utsatta områden. Erfarenheterna från detta visar på återkommande problem med både tillgång och kvalitet; den ökade statliga kontrollen sammanföll med att matbristen fördjupades snarare än löstes.

I politikens förklaring av inflationen spelar statliga underskott, centralbanker och penningpolitik ingen avgörande roll. Inflationen reduceras till ett moraliskt problem, inte ett monetärt. Den som ifrågasätter narrativet riskerar att framstå som försvarare av "storbolag" snarare än som någon som söker sanningen och orsaker.

Just därför måste dessa påståenden granskas.

Den första avgörande frågan är; om girighet är förklaringen, varför exploderar den just nu? Företag har alltid strävat efter vinst. De var inte mindre vinstdrivande när priserna var stabila och de var inte mindre "giriga" under decennier med låg inflation. Girighet är ingen ny variabel, den kan därför inte förklara ett nytt fenomen.

Det är här begreppet girighetsinflation avslöjar sin svaghet. Det låter seriöst, en idé som man enkelt kan förstå men i praktiken är det en anklagelse. Det pekar ut en syndabock men förklarar inte hur inflation uppstår. De talar om för oss vem vi ska vara arga på, men inte varför priserna stiger över hela ekonomin samtidigt.

Krympflation är däremot något annat. Den beskriver ett faktiskt beteende: hur produkter förändras när prishöjningar möter motstånd. Men även här stannar diskussionen ofta vid ytan.

Mindre förpackningar ses som fusk, snarare än som ett tecken på att något pressar hela systemet.

Förklaras inflation med girighet når analysen aldrig fram till orsaken. Den obekväma frågan – varför pengarna faktiskt har blivit mindre värda – kan då lämnas obesvarad.

Och som alla anklagelser som får politiskt genomslag säger den ofta mer om den som uttalar den än om det fenomen den påstår sig förklara.

För att förstå varför vi betalar mer och får mindre måste vi lämna de politiska förklaringarna och börja där inflationen faktiskt uppstår.

Ett mysterium

Inflation framställs ofta som något diffust, nästan mystiskt. Som ett tillstånd som ”uppstår” när tillräckligt många känner sig pressade, när företag blir mer giriga eller när konsumenter plötsligt börjar köpa för mycket. Inflationen beskrivs som ett slags kollektivt psykologiskt tillstånd – en stämning i ekonomin snarare än en process.

Men inflation är inte resultatet av att företag vaknar upp en morgon och gemensamt beslutar sig för att bli mer giriga än dagen innan. Girighet är konstant och den kan därför inte förklara förändring.

Inte heller är inflation ett resultat av konsumenternas överkonsumtion. Konsumtionen ökar inte därför att priserna stiger; tvärtom leder stigande priser ofta till att hushåll tvingas hålla tillbaka. När inflationen biter minskar reallönerna, sparandet urholkas och köpkraften försämras. Att skylla inflation på konsumenter innebär att man pekar på effekten och kallar den orsak.

Inflation är i grunden en monetär process.

När penningmängden ökar snabbare än den samlade produktionen av varor och tjänster minskar varje enskild pengs köpkraft. Det är så enkelt, det är inte en åsikt, det är en aritmetisk realitet. Om fler pengar jagar samma mängd varor blir varje peng mindre värd. Det finns inget historiskt undantag.

Den som säger något annat brukar oftast peka på perioder där penningmängden har ökat kraftigt utan att inflationen följt med; som efter 2008 eller under stora delar av 2010-talet med QE-program i USA, Japan och Europa. De hävdar då att ”penningtryckande inte orsakar inflation” och använder de åren som bevis.

Men det som då förbises är att de nya pengarna inte cirkulerade i den breda ekonomin. De fastnade i bankreserver och finansmarknader, medan banker var försiktiga med utlåning och hushåll och företag prioriterade skuldsanering framför konsumtion och investeringar. Omsättningshastigheten föll kraftigt och ekonomin hade betydande outnyttjad kapacitet.

Produktionen kunde därför öka och temporärt absorbera den ökade penningmängden utan att priserna steg. Detta är en fördröjning och inte ett undantag.

När efterfrågan väl tar fart igen som efter pandemin när sparade pengar började spenderas samtidigt som leveranskedjor var ansträngda och kapaciteten redan utnyttjad, då syns effekten tydligt; för mycket pengar i omlopp i förhållande till vad som produceras, leder till prisökningar.

Genom historien har detta mönster återkommit, ibland i extrem form, ibland mer gradvis och förklätt. Från romarrikets myntförsämring, via Weimarrepublikens sedelpressar och Zimbabwe, till 1970-talets inflationsvåg och dagens moderna centralbankssystem. Formen förändras, tekniken utvecklas, men logiken är densamma: när staten finansierar utgifter genom penningexpansion i stället för genom beskattning eller verkligt sparande minskar valutans köpkraft.

Inflation uppstår inte i matbutiken när prisetiketten ändras och den uppstår inte på flygplanet när benutrymmet minskar. Inte heller uppstår inflation på McDonald's när burgaren krymper och kostar mer. Alla dessa företeelser är synliga effekter, slutet i en längre kedja.

Inflation skapas när statliga underskott blir permanenta och betraktas som normala, när utgifter konsekvent överstiger intäkter och skillnaden finansieras med skuld snarare än med obekväma skattebeslut. Inflation skapas när centralbanker köper statspapper, pressar räntor och ökar likviditeten i systemet för att "stimulera" ekonomin.

Och via kreditexpansion, när banker tillåts skapa nya pengar genom utlåning i en takt som inte motsvaras av verkligt sparande, det vill säga *fractional reserve banking*.

En vanlig föreställning är att banker endast lånar ut pengar som någon annan tidigare har satt in. I verkligheten fungerar systemet annorlunda. När en bank beviljar ett lån skapas i praktiken nya insättningspengar ur tomma intet. Lånet bokförs som en tillgång för banken och samtidigt uppstår en ny insättning på låntagarens konto. Nya pengar har uppstått genom ett bokföringsbeslut.

Banker behöver bara hålla en bråkdel av insättningarna som reserver.

Det innebär att en insättning kan ligga till grund för flera lager av lån; en US-dollar kan lånas ut upp till tio gånger, det kallas för *fractional reserve banking*.

Pengar uppstår således inte bara i centralbankens balansräkning utan även i det kommersiella banksystemet varje gång en ny kredit beviljas. Detta är kärnan i kreditexpansionen; när lån skapas utan att motsvarande verkligt sparande först har ägt rum, ökar penningmängden. Och när denna ökning över tid överstiger produktionen av varor och tjänster försvinner köpkraften.

Och ovanpå detta läggs återkommande "stimulanser", varje gång marknadsförda som tillfälliga, nödvändiga och i stort sett kostnadsfria.

Bakom både kreditexpansionen, de återkommande stimulanserna och de ständigt växande budgetunderskotten finns samma drivkraft: löftet om smärtfri välfärd. Den politiker som inte lovar sina väljare mer förlorar snabbt i popularitet, vilket gör detta löfte i det närmaste oemotståndligt. Politiker kan erbjuda fördelar i dag och skjuta kostnaderna på framtiden.

Inflationen fungerar som en dold skatt men inget riksdagsbeslut krävs eller formellt ansvarstagande och effekten uppstår inte omedelbart, utan gradvis och ofta över flera år. När den förlorade köpkraft till slut är märkbar är de beslut som satte processen i rörelse redan långt tillbaka i tiden. Sambanden har suddats ut, ansvar har bytt händer och få minns längre vad som faktiskt gjordes, eller av vem.

Först när ett land befinner sig i djup kris blir väljarna redo att ifrågasätta dessa löften. Det är då utrymme uppstår för sunt förnuft. Argentina är ett tydligt exempel. Sedan tidigt 1930-tal har landet varit på väg utför – genom en lång följd av politiska och monetära misslyckanden – tills förtroendet för den etablerade politiken kollapsade. Resultatet blev att väljarna röstade fram Javier Milei, ekonom i grunden och tydligt förankrad i den österrikiska traditionen, som visat att inflation inte är ett mysterium utan ett politiskt val och att den faktiskt går att bryta när viljan finns.

I ett inflationsdrivet system skjuts konsekvenserna ständigt framåt. Så länge smärtan kan döljas, förnekas eller förklaras bort finns inget politiskt incitament att ändra kurs. Det är först när verkligheten inte längre går att bortförklara som väljare tvingas konfrontera sambandet mellan löften, skuld och minskad köpkraft.

När konsekvenserna blir synliga – när priserna stiger, kvaliteten sjunker och vardagen känns snävare – uppstår behovet av en förklaring. Och här blir det politiskt bekvämt att peka nedströms, eller ett måste för att inte såga av den gren man sitter på.

Att skylla på företagen fyller flera funktioner samtidigt; det avleder uppmärksamheten från penningpolitiken och det erbjuder en tydlig motpart där staten kan framstå som beskyddare snarare än som orsak.

Detta är inte bara intellektuellt ohederligt, det försvårar också varje seriös diskussion om lösningar. Så länge inflation behandlas som ett beteendeproblem hos företag snarare än som ett monetärt problem, kommer åtgärderna att riktas fel. Priskontroller, vinsttak och offentliga utspel kan dämpa effekterna tillfälligt men de angriper inte orsaken.

För att förstå varför vi betalar mer och får mindre måste vi förstå att inflation är inte ett mysterium, det är alltså resultatet av politiska och monetära beslut.

När detta samband väl är tydligt – att inflation skapas uppströms och slår nedströms – kan vi gå vidare till nästa steg och visa hur den faktiskt slår, vem som drabbas först och varför kvaliteten nästan alltid offras innan priset justeras fullt ut.

Vinexempel

För att förstå hur inflation faktiskt slår mot vardagen räcker det sällan med diagram, index och statistik. Processen blir tydligare med ett konkret beslut, fattat av en verklig producent i en verklig marknad. Låt oss därför ta ett enkelt exempel – en flaska vin.

Anta att en vinproducent säljer sitt vin för 20 euro per flaska. Priset är inte godtyckligt. Det speglar kostnader för druvor, arbetskraft, energi, transporter, skatter och kapital, samt en rimlig marginal för att verksamheten ska vara hållbar över tid. Konsumenterna accepterar priset och vi har en fungerande marknad.

Anta nu att staten, med hjälp av centralbanken, fördubblar penningmängden. Detta sker inte nödvändigtvis genom sedelpressar i traditionell mening, utan genom att budgetunderskott finansieras via obligationsköp och kreditexpansion, ofta motiverade som olika former av ”stimulanser”. Resultatet är detsamma: det finns betydligt fler ”sedlar” i omlopp än tidigare.

I en förenklad ekonomisk modell borde detta innebära att priset på vinet fördubblas – från 20 till 40 euro. Det är den teoretiska slutsatsen: om varje euro är hälften så mycket värd, måste priset i euro fördubblas för att producenten ska behålla samma reala intäkt.

Men här uppstår ett problem i verkligheten.

Lönerna har inte fördubblats. För de flesta arbetare justeras inkomster långsamt, i efterhand och ofta ofullständigt. Den nominella lönen kan ligga stilla i årtal, medan priserna rör sig betydligt snabbare. Den genomsnittlige konsumenten möter därför inflationen med oförändrad inkomst – med sämre köpkraft.

Resultatet blir ett motstånd mot prisjusteringen. Konsumenterna kan inte, eller vill inte, betala 40 euro för en flaska vin som nyligen kostade 20. Priset upplevs som orimligt, även om det i reala termer bara speglar pengarnas urholkning.

Samtidigt finns det en grupp som kan betala 40 euro utan större problem, de som står närmast de nya pengarna: banker, finansiella institutioner, stora företag med god kreditåtkomst och staten själv. Dessa aktörer får tillgång till de nyskapade pengarna först, innan priserna i ekonomin hunnit justeras fullt ut. De agerar i praktiken med ”gamla pengar” i en ekonomi där pengarnas värde ännu inte slagit igenom överallt.

Vinproducenten står nu inför ett konkret val. Det första alternativet är att höja priset till 40 euro, vilket är teoretiskt korrekt, men kommersiellt riskabelt. En stor del av kundbasen faller bort,

försäljningen minskar kraftigt, lagret växer och kassaflödet stryps. I värsta fall hotar konkurs, trots att producenten inte gjort något "fel".

Det andra alternativet är att anpassa produkten. Genom att späda vinet något, använda billigare druvor, korta lagringstiden, eller sänka kvalitetskraven kan producenten pressa kostnaderna. Flaskans pris kan då sättas till 30 euro i stället för 40. Priset är fortfarande högre än tidigare, men tillräckligt lågt för att kunderna ska acceptera det.

Resultatet? Fler flaskor säljs och intäkterna hålls uppe, verksamheten överlever.

Samma mönster återfinns i de flesta produkter. Möbler som tidigare tillverkades av massivt trä har successivt ersatts av lättare material som kartong och plast. Olivoljan späds ut med billigare oljor, och restaurangernas portioner krymper från måltid till aptitretare.

Detta val är inte ett uttryck för girighet och inte ett moraliskt fel. Det är ett rationellt svar på ett monetärt tryck som inte har sitt ursprung hos producenten och som ligger utanför dess kontroll. Alternativet till kvalitetsförsämring är inte "ärlighet", utan nedläggning.

Och detta är avgörande, för producenten konkurrerar inte bara med konsumenternas plånböcker, utan med andra producenter som står inför exakt samma dilemma. Den som vägrar anpassa kvaliteten riskerar att bli utkonkurrerad. Inflation skapar därmed systematiskt sämre kvalitet – inte genom ondska, utan genom att det blir en ekonomisk nödvändighet.

Det som sker med vinet sker överallt. I livsmedel, i tjänster, i transporter, i boende och i utbildning, vård, energi, kultur, offentlig service, kommunikationer, detaljhandel, försäkringar och banktjänster. När penningvärdet minskar snabbare än inkomsterna justeras, blir kvalitetsförsämring det första steget.

Prishöjningen kommer senare, när producenterna inte längre har något val.

Vinexemplet visar något centralt: inflation gör inte bara saker dyrare, den förändrar också vad vi faktiskt får för våra pengar. Denna förändring sker ofta i det tysta, långt innan den blir fullt synlig i prisstatistiken. Inflationen skapar ett incitament att ta avstånd från ärlighet.

Den som öppet deklarerar att priset har höjts därför att kostnaderna har ökat, straffas. Den som i stället sänker kvaliteten, minskar mängden, tar bort service, inför dolda avgifter eller reducerar hållbarheten, belönas. Fiatinflation lämnar ett karakteristiskt kulturellt och andligt ärr på det mänskliga samhället.

Det är här krympflationen tar sin början.

Krympflation

När inflationen väl lämnat centralbankernas balansräkningar och nått vardagen, tar den ofta en

form som är både synlig och provocerande. Det är här krympflationen gör entré. Förpackningen ser bekant ut, priset är detsamma men innehållet har förändrats; mindre, tunnare och sämre.

Osten ger färre skivor, kycklingfilén är pumpad med vatten för att hålla vikten. Yoghurtburken ser likadan ut men innehåller mindre, kaffepaketet innehåller färre gram, köttfärsen har högre vattenhalt, smörpaketet är mindre än tidigare. Chipspåsen prasslar lika mycket, men innehåller mest luft. Råvarorna byts ut mot billigare ersättningar; blåbär i blåbärsyogurten ersätts med kemikalier och smaksättare. Smaken förändras, ofta subtilt, ibland påtagligt.

Men det handlar inte bara om smak. Riktig talg, flott och smör har ersatts av billiga vegetabiliska oljor – ett kostskifte som allt oftare kopplas till ökande metabolisk ohälsa. Inflation tvingar fram produkter som inte längre är riktig mat, utan ersättningar riktade till dem som står längst ned i kedjan. Effekten är inte bara mindre pengar i plånboken, utan också sämre hälsa – inte dramatiskt, inte över en natt men steg för steg krymper också livet.

Detta är vad konsumenter instinktivt reagerar mot och med all rätt. Krympflation känns som ett fusk. Som ett sätt att smyghöja priser utan att erkänna det öppet. Därför är det också lätt att tolka den som ett uttryck för girighet.

Men krympflation är inte orsaken till att vår köpkraft minskar, den är ett svar på att den redan har gjort det. Krympflation är bara konsekvensen, en anpassning i ett system där fulla prisjusteringar möter motstånd både ekonomiskt och psykologiskt. Som vinexemplet visade står producenter inför ett grundläggande dilemma: höj priset kraftigt och riskera att förlora kunder, eller justera produkten och försöka hålla priset inom vad marknaden fortfarande accepterar. I en värld där löner släpar efter priser och där konsumenter upplever sig fattigare oavsett vad nominella siffror säger, väljer många företag det senare.

Det är alltså inte ett moraliskt val utan ett överlevnadsval.

Inflation skapar ett tryck som rör sig genom hela produktionskedjan. Råvaror och material blir dyrare och energi kostar mer. Transporter går upp i pris, räntor stiger eller förblir konstlat låga tills marknaden inte längre accepterar det. Samtidigt finns ett politiskt och medialt motstånd mot öppna prishöjningar. Konsumenterna är redan pressade. Företag som höjer priser "för mycket" riskerar bojkott, dåligt rykte eller politiska utspel; som när Nicolás Maduro lät myndigheter slå till mot de sista privata butikerna i Caracas under förevändningen att de tog "överpriser".

I skolorna märks inflationen genom fler elever per utbildad lärare och mindre tid per barn – kvalitet byts mot volym. Och på bilmarknaden syns samma mönster. Modellerna krymper och ord som *micro* och *mini* blir vanligare men inte för alla. De stora bilarna har tvärtom blivit större, tyngre och dyrare. Dagens "SUV" är betydligt större än motsvarande bilar för 40 år sedan. Allt krymper alltså inte.

Precis som med vinet drabbas inte alla grupper lika. De som står nära de nya pengarna kan fortfarande handla till gamla relativa priser. Ju högre inflation, desto större blir bilen för den som står först i kön.

Men liksom företagen är det inte individerna nära källan – de som kör de stora bilarna – som är orsaken. Det är inte mot dem ilskan bör riktas. De agerar rationellt inom de spelregler som gäller. Den som ännu inte valt karriärväg gör klokt i att reflektera över var i ekonomin olika verksamheter befinner sig i förhållande till källan med pengar. I ett inflationssystem blir livet avsevärt enklare ju närmare man står kreditexpansionen och sedelpressarna. Men för majoriteten ser verkligheten annorlunda ut.

Det avgörande är att krympflation uppstår först när pengarnas köpkraft redan har försämrats. Företagen reagerar på ett faktum som politiken sällan vill formulera öppet: konsumenterna har blivit fattigare.

Och här spelar statistiken ofta en förvirrande roll. Officiella inflationsmått försöker justera för kvalitet, substitution och beteendeförändringar. De fångar inte alltid den subjektiva upplevelsen av försämring. Reallöner kan på papperet vara ”stabila”, samtidigt som människor upplever att samma pengar räcker till mindre, vilket bland annat visar sig i att *second hand*-konsumtion blir allt vanligare.

I stället för att tala klarspråk om orsaken – att många helt enkelt inte längre har råd – skrivs verkligheten om. När nya kläder blir för dyra beskrivs *second hand*, att bära någon annans använda plagg, som ett medvetet livsstilsval, gärna förpackat i miljöargument och moralisk fernissa. Vad som i grunden är ett tecken på försämrad köpkraft presenteras som dygd.

Samma mönster återkommer i kosten. När nötkött blir för dyrt ersätts det inte med bättre alternativ, utan med billigare kalorier: pasta, ris, bröd och potatis. Kolhydrater tar köttets plats, inte därför att de är näringsmässigt överlägsna, utan därför att de är billigare per kalori. Samtidigt lanseras detta skifte som ett framsteg – vegetariskt, klimatvänligt, modernt. På menyn dyker laboratorieodlat kött och processade ersättningsprodukter upp, ofta marknadsförda som både etiskt och hållbart överlägsna.

Detta är till stor del en efterhandskonstruktion. Animalisk föda har spelat en central och ofta avgörande roll i Homo sapiens utveckling. Kött, fett och animaliskt protein gjorde det möjligt för människor att överleva i kalla och resursknappa miljöer, inte minst under istider då tillgången på frukt och grönsaker var begränsad eller periodvis obefintlig.

Under större delen av människans evolution har kosten därför varit starkt beroende av jakt, kompletterad med det som gick att samla i form av nötter, rötter och säsongsbunden växtföda. Våra kroppar, vår hjärna och vår ämnesomsättning formades i detta sammanhang, där energität och näringsrik föda var avgörande för överlevnad.

När kött i dag blir en lyxvara är det därför inte i första hand ett tecken på ökad medvetenhet, utan på minskad köpkraft. Ändå presenteras denna förändring ofta som ett moraliskt val, snarare än som en anpassning till försämrade ekonomiska villkor.

Det som i praktiken är en anpassning till försämrade ekonomiska villkor beskrivs som ett frivilligt steg mot något bättre. Brist förkläs till ideal och nödvändighet till livsstil.

På samma sätt har även familjeekonomin skrivits om i efterhand. På "farfars tid" kunde en medelklassfamilj leva på en lön. Mor var hemma och tog hand om familjen. Det var inget undantag och inget privilegium, utan normen för breda grupper av arbetare och tjänstemän. Ett hushåll kunde försörjas av en inkomst, samtidigt som bostad, mat och vardag gick att bära.

I dag är detta närmast otänkbart. Att försörja en familj på en lön – ofta ens med ett enda barn – är för de flesta ekonomiskt omöjligt. I stället har två inkomster blivit ett krav, inte ett val. Den utvecklingen beskrivs som jämställdhet och framsteg, som om den uteslutande vore ett uttryck för frigörelse. Men sällan ställs den mer obekväma frågan: vad säger det om pengarnas värde, när ett samhälle som tidigare klarade sig på en lön nu kräver två?

När köpkraften urholkas räcker det inte längre att förändra konsumtionen; sättet att leva måste anpassas. Även detta kläs i moraliska termer, det som tidigare var möjligt beskrivs som föråldrat.

Och så ersätter berättelsen återigen verkligheten. I stället för att erkänna att samma arbete inte längre räcker till samma liv, erbjuds en ny moralisk ram där försämringen inte bara accepteras – utan applåderas.

Krympflation är hur inflationen märks i vardagen, den gör minskningen av penningvärdets synlig och konkret. Inflationen är inte längre en procentsiffra, utan känslan i handen när chokladkakan väger mindre än förr.

När politiken beskriver detta som girighet missar de därmed orsaken. Företagen gör det som systemet pressar dem till. I ett inflationssystem blir det rationellt att leverera mindre per krona när kronan blivit mindre värd.

Det obekväma erkännandet – det som sällan uttalas – är detta: fattigdomen har inte uppstått genom att någon blivit lurad av företagen. Köpkraften har först försämrats och därefter har marknaden anpassat sig till den nya verkligheten.

Krympflation är marknadens sätt att säga det som politiken inte vill: pengarna räcker inte längre som förut, även om prislappen ser densamma ut.

När inflationens effekter blir synliga i vardagen – i krympande förpackningar och försämrad kvalitet – omtolkas problemet snabbt från ett monetärt till ett moraliskt. Frågan blir inte längre

varför pengarnas värde försvinner, utan vem som ska hållas ansvarig för resultatet. Och där tar berättelsen om girighet, vinster och ojämlikhet vid.

Snabbmat

"Det är sant. Man blir bara lurad av snabbmatskedjorna. Snabbmat var en gång snabbt och billigt, nu är det långsamt och väldigt dyrt."

Få företeelser fångar frustrationen över inflation lika väl som snabbmat. Det som en gång var själva definitionen av effektivitet och tillgänglighet har förvandlats till något som upplevs som dyrt, långsamt och märkbart sämre. Beställningen tar längre tid, portionen är mindre och notan högre. Känslan av att bli lurad ligger nära till hands.

Snabbmat var från början tänkt att vara snabb, enkel och billig. Standardiserade processer, effektiv logistik och storskalighet gjorde maten billig och restaurangbesök tillgänglig för alla. Under lång tid hölls detta löfte. Burgaren var enkel, man visste vad man fick och framför allt den var prisvärd. I dag ser det annorlunda ut.

Det som var snabbt har blivit långsamt, det som var billigt är nu dyrt och det som var enkelt har blivit sämre. Den spontana ilskan riktas ofta mot restaurangerna själva – mot kedjorna, mot "storbolagen", mot upplevd girighet, men även här leder ilskan fel.

Snabbmatsrestauranger har inte genomgått någon moralisk omvandling. De drivs inte av större girighet i dag än för tio eller tjugo år sedan. Det som har förändrats är kostnadsstrukturen; hyrorna steg först sedan blev kommersiella lägen dyrare i takt med fastighetsinflation, låga räntor och ökade markvärden. Lokalkostnader, som tidigare var hanterbara, blev en allt större del av varje såld måltid.

Råvarupriserna steg därefter. Energi, transporter, kött, spannmål och förpackningar påverkades av inflationen i hela produktionskedjan. Dessa kostnader är globala och svåra att undvika, särskilt för verksamheter med låga marginaler.

Lönerna justeras senare, ofta under politiskt tryck eller genom kollektivavtal och sällan i takt med den faktiska prisutvecklingen. För arbetsintensiva verksamheter som snabbmat slår detta hårt. Personalkostnader ökar men inte nödvändigtvis produktiviteten. Resultatet blir en jakt på billigare lösningar som ersätter människor – inte för att kunderna föredrar det, utan för att alternativen försvinner. Självbetjäning och skärmar tar över där service tidigare fanns. Restaurangerna tvingas dra ned på service för att överleva.

Samtidigt ökar skulderna då expansion ofta finansieras under år av billiga pengar. När ränteläget förändrades blir kapitalets kostnad plötsligt synlig. Det som tidigare maskeras av låga räntor blir en belastning.

Till sist pressades marginalerna från alla håll. Snabbmat har alltid varit en bransch med tunna marginaler och när alla kostnader rör sig uppåt samtidigt finns det få alternativ; antingen höjs priserna eller så justeras produkten.

Resultatet blir mindre burgare till högre pris, ofta kombinerat med långsammare service, färre anställda per pass och en upplevelse som inte längre motsvarar förväntningarna. Samtidigt förändras arbetsförhållandena: färre händer ska göra mer arbete, tempot höjs och varje anställd förväntas bära ett större ansvar för att verksamheten ska fungera. För personalen innebär detta att de måste leverera samma upplevelse under sämre förutsättningar – samtidigt som de möter irritation och missnöje från kunder som inte förstår varför servicen försämrats.

Det är samma logik som i vinexemplet, den präglar nu vardagsekonomin i stort.

När konsumenter säger "vi blir lurade" uttrycker de något som är sant men felriktat. De upplever att värdet per krona har sjunkit och det stämmer men orsaken är inte att snabbmatskedjorna brutit ett moraliskt kontrakt; de verkar bara i ett ekonomiskt system där kostnaderna stiger snabbare än människors köpkraft.

Exemplet med snabbmaten visar tydligt hur inflationens verkliga pris betalas i försämrade upplevelser. Mer pengar byter ägare men mindre värde skapas per transaktion. När detta pågått tillräckligt länge uppstår känslan av att allt har blivit sämre – inte bara dyrare.

Mindre säten

Inflationen visar sig inte bara på prislappar, den visar sig i hur livet krymper, steg för steg, detalj för detalj, nu över generationer.

Flygstolen har blivit smalare och benutrymmet krympt till ett minimum. Handbagaget var en gång självklar men nu krävs tilläggsavgift. Inflationen märks i hotellrummet där frukosten inte längre ingår, där städningen sker mer sällan och där varje extra tjänst prissätts separat. På restauranger kostar tillbehör som tidigare ingick numera extra och tjänster som en gång var standard marknadsförs som "premium". Företag konkurrerar inte längre genom att ge kunden mer och bättre service. I stället har det blivit en kamp om överlevnad, där den som kan krympa produkten mest – utan att kunden märker det – klarar sig längst.

Redan för decennier sedan noterade George Mikes syrligt att "*inget är gratis i Holland*". I dag används ofta samma observation som kritik mot påstådd girighet eller "överdriven kapitalism". Men poängen är den motsatta. När varje detalj måste brytas ut, specificeras och prissättas separat är det inte ett tecken på överflöd, utan på knapphet. Det är inte kapitalismens triumf, utan dess reträtt – ett samhälle där pengarnas värde inte längre räcker till för helheter, bara för styckade delar.

Det är inget tillfälligt och inte heller en serie isolerade beslut från enskilda företag. Det är ett mönster, en systematisk anpassning till ett ekonomiskt tryck som blivit permanent. När kostnader stiger snabbare än konsumenternas betalningsvilja och när öppna prishöjningar möter motstånd, sker anpassningen.

Flygindustrin är ett tydligt exempel. Flygbolagen verkar i en extremt konkurrensutsatt miljö med tunna marginaler. Bränsle, leasingkostnader, räntor, personal och avgifter pressar ekonomin från alla håll. Samtidigt är resenärerna extremt priskänsliga. En liten skillnad i biljettpris kan avgöra valet av bolag.

Resultatet blir inte nödvändigtvis dyrare biljetter, utan sämre upplevelse per krona. Fler säten per plan och mindre utrymme per passagerare, uppdelning av tjänster som tidigare var inkluderade. På pappret kan priset se rimligt ut men i verkligheten har resans innehåll krympt.

Samma logik återfinns i hotellbranschen där antalet rumskategorier växer men standarden sjunker och personaltätheten minskar, självbetjäning ersätter service. För gästen innebär det en paradox: boendet kostar mer, men känns mindre värt.

Detta är inflationens kulturella dimension; den påverkar inte bara vad vi kan köpa, utan hur vi lever. Utrymme, komfort och enkelhet ersätts av trängsel, tillval och ständiga små avgifter; livet blir mer begränsat.

När pengar tappar i värde måste antingen priset höjas eller innehållet krympa, det är oundvikligt. Ofta sker båda men det är innehållet som justeras först, eftersom det syns mindre i statistiken och märks mindre i själva köptillfället. Försämringen sker stegvis, nästan omärkligt.

Det är därför inflation ofta upplevs som en försämring av livskvaliteten snarare än som ett ekonomiskt problem. Vi har inte nödvändigtvis färre saker, men vi har mindre utrymme, mindre komfort och mindre marginaler.

Inflation är i praktiken en skatt, en omfördelning utan röstning och en stöld utan synlig gärningsman. Den drabbar främst dem som inte förstår hur systemet fungerar och därför riskerar att låta sig vilseledas att rösta för ett system där de själva är de största förlorarna. Det är en fattigmansskatt som drabbar dem som inte har tillgångar eller saknar möjlighet att skydda sig. Inflationen tar från de fattiga och ger till de rika.

När pengarna krymper tas något ifrån oss utan att någon ställs till svars. Och när pengar krymper, krymper också värdet av det arbete som lagts ned för att skapa trygghet inför ålderns höst.

Det är det perfekta brottet: långsamt, legitimt och förnekat. John Maynard Keynes, ofta betraktad som den moderna nationalekonomins fader – och långt ifrån någon österrikisk

förespråkare av fri marknad – beskrev hur inflationen verkar genom dolda krafter, på ett sätt som ”inte en på miljonen förmår genomskåda”.

Cantillon-effekten

Om inflation är det perfekta brottet uppstår en avgörande fråga: vem får pengarna?

Pengar uppstår aldrig överallt samtidigt, de föds någonstans och börjar alltid sin resa i en specifik del av ekonomin. Det är där den verkliga omfördelningen sker; någon har redan fått tillgång till de nya pengarna innan priserna hunnit justeras, innan lönerna förhandlats och innan allt blivit dyrare.

Det är detta som den franske ekonomen Richard Cantillon observerade redan på 1700-talet. Nyskapade pengar sprids inte jämnt, de rör sig genom ekonomin i en bestämd ordning. De som står närmast källan gynnas först och de som står längst bort betalar priset.

Därmed har vi också förklaringen till varför bankfolk och stora delar av finanssektorn ser så få nackdelar med dagens system. Att få löner, bonusar och tillgångspriser uppjusterade tidigt, samtidigt som vardagspriserna ännu inte hunnit ikapp, upplevs naturligtvis som en fördel. Det finns få incitament att ifrågasätta ett system där den egna köpkraften stärks.

Detta skapar en blindhet som genomsyrar den akademiska världen. Ekonomer, universitet och prisbelönta experter verkar ofta från första ledet i pengakedjan – nära centralbanker, finansdepartement och kapitalmarknader. De lever i den värld, del av ekonomin, där inflationen först visar sig som stigande tillgångspriser, högre anslag, större forskningsbudgetar och ökade konsultuppdrag. Det är därför inte märkligt att systemet försvaras med näbbar och klor. Argument förs att de nya pengarna är för ditt och allas bästa, men i analysen förbises den stora grupp som systematiskt missgynnas av en inflationär politik.

Det är här den österrikiska ekonomiska traditionen sticker ut; den utgår från den grundläggande insikten att god ekonomisk analys måste följa konsekvenserna hela vägen – inte bara för en grupp, utan för alla. Och då inte bara på kort sikt, utan över tid. Österrikare pekar obekvämt på bakomliggande orsaker medan andra skolor väljer att endast se och lyfta fram vinnarna.

Inflation framträder då som en systematisk omfördelningsprocess, där de som står närmast pengakällan gynnas först och de som står längst bort betalar priset sist; de gynnar vissa grupper tidigt och missgynnar andra senare. Inflation är därför aldrig neutral eller rättvis; den omfördelar köpkraft och skapar orättvisor.

Men hur går det egentligen till? Hur kan vissa få de nya pengarna före alla andra? Det sker inte genom hemliga möten eller konspirationer utan genom hur det monetära systemet är uppbyggt.

När nya pengar skapas uppstår de alltid någonstans; i regel genom två kanaler: centralbanken och banksystemets kreditgivning. De faller alltså inte ner jämnt över samhället som regn.

I det första steget spenderar staten mer än den får in i skatt och emitterar obligationer. Dessa obligationer köps av banker, finansinstitut eller direkt av centralbanken. När centralbanken köper obligationerna betalar den inte med redan existerande pengar. Den skapar nya reserver digitalt och krediterar bankernas konton. Pengarna uppstår i det finansiella systemets kärna. Bankerna sitter nu med ny likviditet och med starkare balansräkningar kan de expandera utlåningen. De lånar ut till stora företag, fastighetsbolag, investeringsfonder och andra kreditvärdiga aktörer. Det är här första ledet finns: banker, finanshus, stora bolag och staten själv. De får nyskapade pengarna innan priserna i resten av ekonomin hunnit anpassa sig.

De kan köpa tillgångar – aktier, fastigheter, råvaror – till priser som ännu speglar den gamla penningmängden. De kan anställa, investera och förvärva innan löner och konsumentpriser har stigit i motsvarande takt. De agerar med pengar som ännu inte har förlorat sin köpkraft. När pengarna sedan sprider sig vidare genom ekonomin börjar en bredare prisökning. Fastigheter blir dyrare, börsen stiger. Därefter stiger insatsvaror, transporter och energi. Sist i kedjan justeras löner och konsumentpriser. Den som lever på fast lön, pension eller sparande möter inflationen först när köpkraften redan har minskat.

Det är därför första ledet gynnas, de är inte mer produktiva utan råkar bara befinna sig närmare källan där pengarna skapas.

Ett enkelt sätt att se på det är att nya pengar injiceras i en specifik del av ekonomin, exempelvis finansmarknaden och de som verkar där ser sina tillgångar stiga i värde först. När de spenderar eller investerar vidare sprider sig prisökningarna utåt i cirklar, ungefär som ringar på vatten. Men den som står längst ut i cirkeln möter högre priser utan att ha fått del av den ursprungliga köpkraftsökningen.

Kartellkapitalism

Vid det här laget uppstår ofta en invändning som inte kan avfärdas lättvindigt. Den låter ungefär så här: *”Visst, inflation spelar roll men problemet är ju kartellkapitalism. Valfriheten är en illusion. Storbolag krossar småföretag, samarbetar i praktiken och kan höja priser och sänka kvalitet utan att riskera konkurrens.”*

Invändningen är begriplig och till skillnad från föreställningen om ”girighetsinflation”, innehåller den ett korn av sanning. Marknader i dag präglas i många sektorer av hög koncentration.

Valmöjligheterna känns begränsade; produkterna ser olika ut men kommer ofta från samma koncerner.

Men här är det avgörande att göra en distinktion som ofta suddas ut i debatten: detta är inte fri marknad, politik är åter inblandat.

Det som ofta kallas kapitalism är i praktiken något annat; en form av regleringskapitalism, ofta beskriven som *crony capitalism*, där ekonomiska utfall formas i samspelet mellan stora företag

och staten. Systemet präglas av licenskrav, omfattande regelverk, subventioner, skatteundantag och politisk närhet. Inträdesbarriärerna är höga men inte därför att marknaden kräver det, utan därför att regelverken är utformat så.

För små och nya aktörer innebär regleringar en stor nackdel. Regelbördan slår hårdare mot dem som saknar juridiska avdelningar, politiska kontakter och finansiella buffertar. För stora företag är regelverket ofta hanterbart – ibland till och med fördelaktigt – eftersom det håller konkurrenter borta.

Inflation förstärker denna dynamik kraftigt genom att gynna stora, kapitalstarka aktörer på bekostnad av mindre och mer sårbara.

Stora bolag överlever inflation bättre av flera skäl; de har tillgång till billigare krediter, ofta genom etablerade relationer med banker och kapitalmarknader och de kan rulla skulder, säkra finansiering och absorbera kostnadsökningar på ett sätt som små företag inte kan. De har också politisk fördel med möjligheten att påverka regelverk, förhandla om stöd eller anpassningar och i vissa fall bli direkt eller indirekt räddade när läget blir kritiskt.

Dessutom kan stora företag sprida kostnader globalt då de verkar på flera marknader, i flera valutor och med diversifierade leverantörskedjor. För dem blir inflation ett hanterbart problem, för den lokala restaurangen, butiken eller producenten blir den ofta existentiell.

Resultatet är att inflation gynnar koncentration, de små går under eller köps upp, de stora blir färre – men större. Detta är inte uttryck för en fungerande marknad där de mest effektiva överlever, utan för ett system där motståndskraft mot inflation premieras framför effektivitet.

När marknader närmar sig monopol eller oligopol förändras beteendet eftersom priser kan höjas med mindre risk och kvaliteten kan sänkas utan att kunderna har alternativ. Innovationen avtar, eftersom konkurrenstrycket minskar. Det är här illusionen uppstår: konsumenten ser hyllor fyllda av varumärken, men bakom dem döljer sig ofta samma ägarstruktur.

Det är lockande att se detta som ett bevis för kapitalismens inneboende brister, som ett argument för att marknader oundvikligen koncentreras och korrumpas över tid. Men en sådan slutsats missar den avgörande rollen som inflation och politisk favorisering spelar i processen.

I en verkligt fri marknad – utan systematisk penningexpansion och med låga inträdesbarriärer – är konkurrensen hård, marginalerna pressade och maktkoncentration svår att upprätthålla. Företag kan inte luta sig mot inflation för att maskera ineffektivitet och de kan inte räkna med statlig hjälp när affärsmodellen brister.

Det som ofta beskrivs som kapitalismens "osläckbara fel" är i själva verket ett samspel mellan statlig inflation och selektivt stöd. Pengarnas urholkning fungerar som bränsle och den politiska närheten avgör vilka som brinner upp och vilka som skyddas.

Kartellkapitalismen är därför inte marknadens slutpunkt, utan ett tecken på att marknaden har satts ur spel. När inflationen får verka i ett reglerat system blir resultatet inte konkurrens, utan koncentrerad makt och minskad valfrihet.

Och när detta väl har skett framstår prisökningar och kvalitetsförsämringar som uttryck för girighet när det i själva verket är konsekvenser av ett system som gynnar de största och straffar de små.

Ett skäl till att just matvarubutiker och stora konsumentnära bolag hamnar i skottlinjen är att de ofta redovisar höga vinster under inflationstider. När priserna stiger snabbt och volymerna hålls uppe – eller till och med ökar nominellt – kan resultatet se imponerande ut. För konsumenten, som möter högre priser i varje köpögonblick, framstår detta lätt som ett bevis på att företagen är boven. Om butikerna tjänar mer samtidigt som hushållen får det sämre, verkar sambandet självklart.

Men detta är en farlig förenkling. I ett inflationsklimat stiger intäkter och vinster ofta i nominella termer även när de reala marginalerna är oförändrade eller till och med pressade. När pengar tappar i värde måste alla siffror räknas upp bara för att verksamheten ska stå still i reala termer. Det som ser ut som "övervinster" är i många fall en spegling av en försämring av penningvärdet.

I ett fungerande kapitalistiskt system är höga vinster en signal som signalerar att det finns utrymme för nya aktörer att kliva in, konkurrera, pressa priser och ta marknadsandelar. Just därför är varaktigt höga marginaler ovanliga i fria marknader då de lockar fram entreprenörer, nya affärsmodeller och alternativa distributionsvägar. Vinster är bränslet som driver konkurrens.

Problemet uppstår när denna signal blockeras.

Om nya aktörer möts av omfattande regelverk, tillståndprocesser, kapitalkrav, planmonopol, arbetsrättsliga trösklar och administrativ börda, uteblir konkurrensen. Då kan de etablerade företagen fortsätta att ta ut marginaler som i en fri marknad snabbt hade pressats bort. Vad som ser ut som girighet är i själva verket frånvaron av konkurrens men inte därför att marknaden misslyckats, utan därför att den inte tillåts fungera fullt ut.

Här blir kopplingen mellan inflation och politiskt skyddade marknader tydlig. Inflation blåser upp nominella vinster och riktar ilskan mot de synliga aktörerna samtidigt gör regelverk och byråkrati det svårt för nya aktörer att svara på dessa signaler genom att konkurrera. Resultatet blir ett system där stora företag både kan överleva inflation bättre och samtidigt skyddas från den konkurrens som annars hade begränsat deras makt över prissättningen.

I en sådan miljö blir det logiskt – men felaktigt – att peka ut företagen som huvudorsaken eftersom de agerar inom de ramar som finns. Det verkliga problemet är att signalerna inte får den korrigerande effekt som marknadsekonomi bygger på. När vinster inte längre leder till

ökad konkurrens, utan till politisk ilska och ytterligare reglering, förstärks den strukturella obalansen.

Det är då kartellerna tar form på allvar men inte som ett resultat av fria marknader, det sker som en följd av att marknadens mest grundläggande princip – möjligheten för nya aktörer att komma in och utmana – satts ur spel.

Fattigdom är problemet.

”Det verkliga problemet är fattigdom – inte ojämlikhet.”

Milton Friedman

Detta påstående provocerar, eftersom det går rakt emot en av vår tids mest dominerande moraliska föreställningar: att ojämlikhet i sig är ett centralt samhällsproblem. I denna föreställning blir rikedom misstänkliggjord, vinster ifrågasatta och kapitalackumulation något som måste begränsas snarare än uppmuntras. Fokus flyttas från hur människor får det bättre – till hur skillnader kan minskas.

Margaret Thatcher formulerade detta med brutal tydlighet i *House of Commons* 1990, när hon beskrev oppositionens hållning som att:

”Han skulle hellre göra de fattiga fattigare, bara de rika blev mindre rika.”

Det är inte minskade klyftor som har lyft människor ur fattigdom, det är ökad produktion, kapitalbildning, sparande som omvandlas till investeringar och innovation som gör arbete mer produktivt. Varje epok av bred välståndsökning – från den industriella revolutionen till efterkrigstidens tillväxt – har byggt på samma grundläggande struktur.

Kapitalbildning är inte ett abstrakt begrepp reserverat för finansmarknader, det är vad som sker när resurser avsätts för framtiden i stället för att konsumeras i nuet. När maskiner ersätter manuellt arbete, infrastruktur byggs, kunskap ackumuleras och när företag investerar i effektivare processer. Det är detta som gör att samma mängd arbete över tid kan producera mer och därmed höja levnadsstandarden.

Sparande är inte ett hinder för konsumtion, utan dess förutsättning. Utan sparande finns inga investeringar, utan investeringar ingen produktivitetssökning, utan produktivitetssökning ingen varaktig reallöneutveckling. Samhällen som straffar sparande och försvagar valutor eller demoniserar kapital, tenderar att fastna i stagnation.

När politiken riktar in sig på att ”beskatta bort” skillnader, utan att förstå hur rikedom faktiskt skapas, riskerar den att slå mot själva processen som gör bredare välstånd möjligt. När skapandet av rikedom motarbetas i jämlikhetens namn undergrävs de ekonomiska processer som faktiskt möjliggör förbättring för dem med minst resurser.

Detta betyder inte att alla former av ojämlikhet är irrelevanta eller att rättvisa saknar betydelse. Men det betyder att fokus måste ligga på förbättring, inte relativ utjämning. En värld där alla är lika fattiga är inte mer rättvis än en värld där vissa är rika och andra mindre rika – om de senare ändå har det materiellt bättre än tidigare generationer.

Historien är full av exempel på samhällen som försökt göra människor rikare genom att göra andra fattigare. Resultatet har aldrig blivit välstånd istället har det blivit brist. När incitamenten att producera, spara och investera försvinner, krymper den totala kakan. Det som återstår är en mer jämlik fördelning av ett mindre välstånd.

Inflation spelar även här en central roll. Genom att urholka sparande och försvåra långsiktig planering slår inflationen direkt mot kapitalbildningens förutsättningar. Inflation gynnar konsumtion i nuet framför investeringar för framtiden och straffar försiktighet samtidigt som skuldsättning belönas. I ett sådant system blir det allt svårare att bygga varaktig rikedom – särskilt för dem som står längst från kreditmarknader och politisk makt.

I stället för att fråga varför ekonomin växer långsammare eller varför produktiviteten står still, hamnar fokus på hur kakan ska delas. Rikedom beskrivs som ett nollsummespel, trots att den historiskt aldrig varit det. Orsak och verkan blandas ihop.

Det är avgörande att hålla fast vid denna distinktion: fattigdom är problemet och rikedom är lösningen. Inte därför att rikedom i sig är ett moraliskt ideal, utan därför att rikedom visat sig fungera i praktiken.

Vilket Kina insåg när Deng Xiaoping formulerade brytningen med den maoistiska jämlikhetsdoktrinen. Poängen var inte att skapa ojämlikhet, utan att acceptera den som ett nödvändigt steg för att bryta massfattigdom och sätta tillväxt i rörelse.

Ingen har någonsin blivit rikare av att andra gjorts fattigare.

Utfallet har bara blivit allmän fattigdom, mer jämlikt fördelad.

Och i slutändan är det just detta som är den stora risken när inflation, krympflation och girighetsnarrativ tillåts dominera samtalet: fokus flyttas från hur värde skapas till hur det fördelas, från framtid till nutid, från produktion till anklagelse.

Ett samhälle som vill bekämpa fattigdom måste därför försvara de processer som skapar rikedom – även när de leder till skillnader. För utan dem finns det inget att fördela.

Samtidigt kräver detta ett avgörande förtydligande.

Många har blivit rika just på andras bekostnad, inte genom överlägsen produktivitet, innovation eller sparande, utan genom inflation. Genom att stå nära kreditskapandet, staten eller finanssystemets första mottagare har vissa kunnat tillgodogöra sig reala tillgångar innan priserna

stigit fullt ut. Denna form av rikedom är inte resultatet av marknaden, utan av dess snedvridning.

I det ljuset är det lätt att förstå varför krav på högre beskattning av "övervinster" uppstår. För många framstår det som ett sätt för dem som förlorat köpkraft att ta tillbaka något av det som tyst har tagits ifrån dem. Moraliskt är ilskan begriplig.

Men resonemanget leder fel. I stället för att angripa orsaken – inflationen och det politiska pengaskapandet – riktas åtgärderna mot effekten. I ett system med fri konkurrens och sund valuta tenderar varaktiga övervinster att pressas bort. Rikedom uppstår då inte genom omfördelning, utan genom värdeskapande – genom att entreprenörer bättre än tidigare tillgodoser andra människors behov i frivilliga utbyten.

Som Ludwig von Mises visade i sin analys av marknadsekonomin tenderar vinster i en fri marknad att vara tillfälliga. De uppstår när entreprenörer bättre tillgodoser konsumenternas behov och försvinner när andra konkurrerar bort dem. På sikt pressas vinster ned mot normalavkastning genom konkurrens och kapital kan inte ackumuleras obegränsat utan fortsatt värdeskapande.

Det är först när staten griper in – genom inflation, regleringar, subventioner och räddningsaktioner – som vinster kan permanentas och koncentreras. Det är där ojämlikheten blir explosiv, inte i marknaden som sådan.

Därför blir kampen mot "rikedom" ett misstag som ofta träffar fel mål och riskerar att slå mot samma processer som historiskt har minskat fattigdomen. Problemet är inte att vissa blir rika, utan hur de blir det.

Marx hade rätt!

Karl Marx byggde hela sin samhällsanalys på idén att kapitalismen bär på inre motsägelser som i längden skulle leda till dess sammanbrott. Ackumulationen av kapital, menade han, skulle koncentreras i allt färre händer, pressa arbetarnas villkor och till slut göra systemet politiskt och socialt ohållbart. Marx såg kapitalismens sammanbrott som ofrånkomligt.

Med facit i hand framstår denna slutsats som en överdrift. Kapitalismen har visat en anmärkningsvärd anpassningsförmåga. Den har överlevt kriser, krig och ideologiska angrepp. Framför allt har den, där den fått verka relativt fritt, visat sig vara det mest effektiva systemet för att skapa välbefinnande och lyfta människor ur fattigdom som världen hittills skådat.

Ett av de tydligaste praktiska exemplen på detta återfinns i Kina efter Mao Zedong. År 1978, när Deng Xiaoping tog över bröt landet delvis med den strikt maoistiska modellen och införde begränsade marknadselement i ekonomin. Parollen "*låt några bli rika först*" markerade ett avgörande skifte: privat initiativ, vinstmotiv och lokalt företagande tilläts inom ett i grunden

kommunistiskt system. Kina gick aldrig "all in" på kapitalism, men även dessa försiktiga inslag räckte för att radikalt förändra utvecklingen. Resultatet blev decennier av snabb tillväxt, massiv fattigdomsminskning och en materiell förbättring utan historiskt motstycke – inte därför att kommunismen fulländades, utan därför att den sattes åt sidan där den hindrade värdeskapande.

Att Marx drog fel slutsats innebär dock inte att alla hans observationer var felaktiga.

I en punkt hade han rätt: när det ekonomiska systemet manipuleras skapas ökande klyftor. När spelreglerna förvrids, när vissa aktörer gynnas systematiskt på andras bekostnad, då uppstår koncentration av makt och resurser. Ojämlighet är då inte ett uttryck för marknadens funktion, utan för dess deformation.

Marx såg marknaden som problemet. Han såg ägandet, vinsten och kapitalackumulationen som de drivande krafterna bakom ojämlikheten. Men historien visar något annat; det är inte marknader som skapar de mest explosiva klyftorna, det är manipulerade pengar.

I ett system med stabil valuta, begränsad kreditexpansion och hård budgetdisciplin tenderar marknader att belöna produktivitet, innovation och risk. Förmögenheter kan byggas, men de är ständigt utsatta för konkurrens. Kapital som inte används effektivt förlorar värde. Rikedom är i detta sammanhang aldrig statisk.

När pengar däremot kan skapas i praktiskt taget obegränsad mängd förändras spelreglerna. Ojämligheten börjar accelerera därför att marknaden sätts ur spel. De som har tillgång till de ny skapade pengarna först får ett övertag när de kan köpa tillgångar innan priserna stiger, säkra reala värden och skydda sig mot inflationens fulla effekt.

De som står längre bort från sedelpressarna möter inflationen i dess mest brutala form: stigande priser, försämrade köpkraft och urholkat sparande.

Detta är återigen Cantillon-effekten: inflation blir en omfördelningsmekanism som gynnar dem som redan är nära maktens och finansens centrum, och missgynnar dem som lever på lönearbete och sparande. Klyftorna växer på grund av inflationen.

Här ligger den centrala missuppfattningen i ojämlikhetsdebatten. När skillnaderna ökar pekar man ofta på marknaden som sådan, på "kapitalismen", eller på företagandet i allmänhet. Men man missar att samma marknad, under andra monetära förutsättningar, historiskt har producerat bred tillväxt och social rörlighet.

Marx såg problemen: maktkoncentration, otrygghet och ökande klyftor. Men han pekade ut fel orsak. Det var inte marknaden som förgiftade systemet, utan hur pengarna manipulerades.

Det är därför ojämlikheten i dag upplevs som mer orättvis än tidigare. Inte därför att vissa lyckas bättre än andra, utan därför att spelplanen lutar. När framgång i allt högre grad beror på närhet

till kredit, politiska beslut och finansiella nätverk, snarare än på arbete och värdeskapande, försvinner tilltron till systemet.

Marx förutsåg kapitalismens kollaps därför att han underskattade marknadens korrigerande krafter. Men han fångade något verkligt: att ett system där reglerna manipuleras till slut förlorar sin legitimitet.

Den avgörande skillnaden är denna: lösningen är inte mindre marknad, utan bättre pengar, inte mer kontroll, utan färre möjligheter att flytta kostnader från de mäktiga till de sena mottagarna.

De som får pengarna först vinner.

De som får dem sist betalar priset.

Och så länge detta förhållande består kommer klyftorna att fortsätta växa – oavsett vilken ideologi man väljer att skylla på.

Syndabockar

När människor upplever att något gått förlorat – trygghet, köpkraft, framtidstro – men saknar förståelse för den bakomliggande faktorerna, uppstår ett psykologiskt behov av en skyldig. Ilskan kräver ett mål. Abstrakta orsaker är svåra att angripa men inte konkreta aktörer. En av de äldsta berättelserna som beskriver detta mönster återfinns i Bibeln, i berättelsen om Cain och Abel.

Oavsett religiös tro har denna berättelse överlevt i tusentals år därför att den fångar något djupt mänskligt – hur människor reagerar när världen inte längre känns rättvis. Cain och Abel är söner till Adam och Eva, de första människorna i berättelsen om människans ursprung. De lever i en värld utan stater, utan pengar, utan politik. Ändå uppstår ett problem som känns märkligt bekant. De båda arbetar, Abel är herde och tar hand om sin boskap. Cain är jordbrukare och odlar marken.

När tiden kommer att offra något av sitt arbete gör båda vad de anser är rätt. De lämnar ifrån sig en del av produktionen. Men utfallet blir inte detsamma. Abels offer accepteras men inte Cains. Berättelsen är avsiktligt sparsam med detaljer, det sägs inte exakt varför Gud accepterar det ena offret och förkastar det andra. Det är inte ett förbiseende, utan poängen.

Cain får inget tydligt svar. Han upplever bara resultatet: att hans ansträngning inte belönas på samma sätt. Känslan som uppstår är inte bara besvikelse, utan orättvisa. Han har gjort sitt och arbetat, ändå förlorar han. Det avgörande är vad Cain gör härnäst. I stället för att stanna upp och fråga varför utfallet blev som det blev – i stället för att ifrågasätta villkoren, sammanhanget eller sina egna antaganden – riktar han sin vrede mot sin bror.

Abel blir måltavlan därför att han är synlig, inte därför att han orsakat problemet. Han finns där och blir ett ansikte för Cains frustration. Orsaken till utfallet förblir oklar och våld blir ersättning för förståelse. Cain slår ihjäl Abel. Detta är berättelsens kärna.

Cain slår ihjäl den som råkar stå närmast. Berättelsen handlar därför inte främst om ondska, utan om oförståelse. Om vad som händer när människor möter ett negativt utfall utan att begripa sambanden som ledde dit. När världen upplevs som orättvis, men orsaken inte kan lokaliseras, blir skulden personlig. Den riktas mot det som går att angripa.

Detta är inte en religiös anekdot, utan en återkommande mänsklig reaktionsform. När orsakssambanden är komplexa, tidsförskjutna eller dolda bakom tekniska och institutionella lager, tenderar människor att förlägga skulden där den är enklast att placera. Den som syns får bära skulden för det som inte syns.

Denna mekanism har senare analyserats systematiskt av den franske tänkaren René Girard, som visade hur samhällen i tider av spänning, kris och oförklarlig oro tenderar att stabilisera sig genom att utse en syndabock. När människor känner oro, brist eller rädsla utan att förstå varför, söker de någon att skylla på. Ilskan riktas mot den som syns mest eller är lättast att angripa. Det skapar en tillfällig känsla av ordning – även om det egentliga problemet finns kvar.

Girards poäng var just denna: syndabocken väljs inte därför att den är skyldig, utan därför att den är tillgänglig. Offret skapar lugn men inte sanning. Orsaken döljs, samtidigt som ilskan får ett utlopp.

Samma logik återkommer i ekonomiska kriser. Inflation är ett utpräglat uppströmsfenomen som skapas genom politiska beslut, kreditexpansion och monetära ingrepp långt från vardagen. Inflation uppstår i budgetprocesser, centralbanker och finanssystem – miljöer de flesta människor aldrig ser och sällan förstår. Men effekterna känns nedströms, i butiken, på restaurangen, i hyran och i lönekuvertet. När köpkraften försvinner och framtiden känns trängre letar man sällan efter orsaken där den faktiskt uppstod. I stället riktas ilskan mot den som ändrar priset, justerar förpackningen eller försämrar kvaliteten. Företag, handlare och producenter blir därmed vår tids Abel.

De fattar sina egna beslut och bär ansvar för dem, men ligger inte bakom krafterna som pressar fram besluten. De reagerar på ett redan inträffat faktum: att pengarnas värde har minskat. Ändå blir de måltavlan, eftersom de är synliga, konkreta och möjliga att angripa. Centralbanker, kreditexpansion och budgetunderskott är däremot abstrakta, tekniska och avlägsna – dåliga objekt för vrede. Budbäraren angrips, inte orsaken. Därför får berättelser om girighet, krympflation och företagens "ondska" så starkt fäste: de erbjuder en psykologiskt tillfredsställande förklaring till en annars svårbegriplig process.

En syndabock pekats ut som kan kritiseras, regleras eller straffas, utan att man behöver konfrontera de beslut och strukturer som faktiskt skapade problemet. Precis som i berättelsen om Cain ersätter anklagelsen förståelsen. I den meningen är syndabocksnarrativet inte bara ett politiskt verktyg, utan en mänsklig reflex. När sambanden blir för komplexa, blir skulden

personlig och när orsaken ligger uppströms, flyttas ansvaret nedströms. Och så länge detta mönster upprepas kan samma monetära system fortsätta verka i det tysta.

Så länge ilskan riktas nedåt kan besluten uppåt fortsätta fattas ostört. Så länge företag, butiker och producenter får bära skulden kommer den verkliga orsakerna inte fram. Det är därför som politikens berättelse upprepas, det fungerar och behöver inte vara sant. För den som inte vill bli ifrågasatt är syndabocken alltid mer användbar än sanningen.

Fattig av politiska beslut

Efter att ha följt inflationens väg från penningpolitikens centrum till vardagens detaljer framträder en obekväm men nödvändig slutsats: vi blir inte lurade av mataffärer, vi blir inte rånade av snabbmatskedjor och vi är inte i första hand offer för krympflation.

Det vi upplever är något djupare och mer systemiskt. Vi är offer för ett monetärt system som långsamt minskar värdet av våra pengar, samtidigt som det erbjuder en bekväm berättelse om varför det sker.

Detta system lovar gratis saker som välfärd utan uppoffring, tillväxt utan kostnad och trygghet utan motprestation.

När resurserna inte räcker till i nuet, skjuts kostnaden på framtiden genom skuld, kredit och penningexpansion. Inflationen blir då en dold omfördelning som sprider kostnaden över tid och över befolkningen, utan att någon behöver ta politiskt ansvar.

När konsekvenserna till slut blir omöjliga att ignorera uppstår behovet av syndabocker. Blicken riktas bort från penningpolitiken och mot marknaden. Företag anklagas för girighet och förpackningar fördöms. Krympflation blir beviset på ett moraliskt misslyckande, snarare än på ett monetärt.

Det röstas gång på gång på dem som lovar förmåner utan kostnad, som om någon annan alltid ska betala. Men i ett samhälle där staten inte har egna pengar, där alla resurser ytterst kommer från arbete, sparande och produktion, finns det inte "någon annan".

Det finns bara framtida köpkraft.

Och varje gång kostnaden skjuts upp, varje gång nya pengar skapas för att lösa gamla problem, krymper denna framtida köpkraft en aning till. Inte dramatiskt, inte på en gång, utan gradvis. Så gradvis att det kan förnekas och skyllas på andra.

Det är därför inflationen sällan upplevs som ett politiskt beslut. Den känns som en allmän försämring, ett diffust missnöje, en känsla av att livet blivit snävare. Samma lön men mindre kvar, samma pris men mindre innehåll. Mer administration, mindre utrymme och sämre marginaler. Chokladkakan är mindre, flygstolen trängre och burgaren tunnare.

Orsaken är att den måttenhet vi använder för att värdera arbete, tid och ansträngning har urholkats. Pengarna, din sparade arbetskraft, har blivit mindre värda och därmed också det liv de skulle ha underlättat.

Att inse detta är inte cynism. Det är ett första steg mot intellektuell ärlighet. Så länge problemet beskrivs som girighet kommer lösningarna att riktas mot symtomen. Så länge inflation förväxlas med företagsbeteende behandlas fel sjukdom.

Om problemet är politiskt styrd penningexpansion kan lösningen inte vara fler regleringar, fler syndabockar eller fler löften. Lösningen måste handla om monetär disciplin, budgetansvar och tydliga begränsningar av möjligheten att finansiera politik genom att minska penningvärdet. I grunden handlar det om att separera staten från pengarna, på samma sätt som man en gång separerade staten från kyrkan.

Det handlar inte om att bli lurad av företag.

Det handlar om att bli fattig av politiska beslut.

Det handlar inte om girighet.

Det handlar om tvång.

Henrik Hallenborg

CTA – Commodity Trading Advisor

Henrik.Hallenborg@hasafuma.com