

## *Kapitel 30. Virksomhedskapital*

### **30.1. Indledning**

Udgangspunktet for analysen i dette kapitel er identisk med slutresultatet af analysen af den simple vareproduktion. Dette slutresultat var polariseringen mellem de uselvstændige og selvstændige.

Fremstillingen er abstrakt. Vi betragter den enkelte virksomhed og ser dermed bort fra relationen - dvs. konkurrencen - mellem de mange virksomheder; først i næste kapitel analyserer vi den kapitalistiske økonomi i sin helhed. Desuden abstraherer vi fra aktiekapital og lånekapital.

### **30.2. Grundtræk i den abstrakte virksomhedsmodel**

I den simple vareproduktion er alle agenter både forbrugere og selvstændige producenter. Efter konkurrencens polarisering har vi to, kvalitativt forskellige agenter:

Den **selvstændige producent**, der har en virksomhed. Qua vinder ejer han penge; dette er hans definitoriske særtræk. Da det var som selvstændig producent, han vandt i konkurrencen, ejer han også produktionsfaktorer, men det er uvæsentligt for det videre forløb - køb af nye faktorydelser - og ikke indbegrebet i hans vinderstatus; derfor abstraherer vi i første omgang fra denne mulighed.

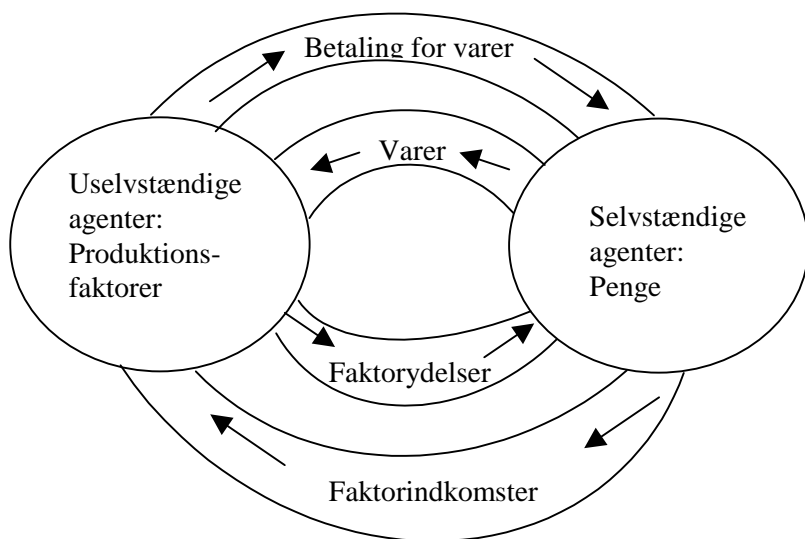
Og så den agent, der ikke selv kan producere. Hun er qua taber uden penge, men må antages - ellers er hun udstødt - at besidde én eller flere værdifulde produktionsfaktorer. Denne agent er **uselvstændig**. Da hun ikke selv kan bruge sine faktorer, må hun overlade dem til andre, og kommer for så vidt under andres kontrol; dette er naturligvis mest åbenbart for arbejderen, hvis arbejde bliver undergivet virksomhedens styring. Vi må forudsætte, at agenten kun sælger faktorydelser, ikke selve faktoren, thi i modsat fald afhændes hendes eneste kilde til rigdom, og hun vil glide ud af det økonomiske system, altså blive reduceret til udstødt.

Min argumentation for denne model har været dobbelt: Positiv, ved at udlede den af simpel vareproduktion, og negativ, ved at kritisere kredsløbsmodellens antagelse om en ressourceløs virksomhed.

Den 'reviderede' kredsløbsmodel fungerer naturligvis på den måde, at virksomheden med sine penge køber faktorydelser, og dernæst organiserer ydelsernes samvirke til et produkt der sælges til faktorejere; disse har gennem salg af faktorydelserne sikret finansieringen af købet af

færdigvarer. Dermed får vi foruden markedet for færdigvarer også et marked for faktorydelser.

Idet vi ser bort fra virksomhedskapitalistens eget køb af færdigvarer, kan modellen illustreres således:



Agenterne er ikke ligestillede, så modellen er ikke symmetrisk. Udgangspunktet er virksomhedens penge, for her ligger magten. I symbolsk form må modellen derfor udtrykkes således:

Penge → faktorydelser → produkter → penge,

mens faktorejernes (underordnede) kredsløb er:

Faktorydelser → penge (faktorindkomst) → forbrugsgoder.

Dette er i modsætning til den simple vareproduktion, hvor agenterne er kvalitativt identiske, således at der kun er ét kredsløb. Udgangspunktet er agenternes produktionsfaktorer; disse forarbejdes til produkter, der sælges for penge, hvorefter agenten med disse penge køber forbrugsgoder:

Produktionsfaktorer → produkter → penge → forbrugsgoder.

Det er klart at virksomhedskapitalens kredsløb er uden mening, med mindre det resulterer i et pengeoverskud, en profit. Hvordan er positiv profit mulig? Hvorfor udtømmes provenuet fra varesalget ikke i omkostningerne, altså betalingerne til faktorejerne? Før vi tager fat på dette spørgsmål, skal de to agenttyper nærmere omtales.

### 30.3. De uselvstændige: Faktorejerne

Produktionsfaktorerne kan opdeles i arbejdskraft, natur ('jord') og producerede produktionsmidler ('maskiner'). Denne opdeling er udtømmende, fordi en faktor enten er menneskelig eller ikke-menneskelig eller en kombination heraf. Andre kategoriseringer kan tænkes, men denne har den fordel at aflønningen til ydelserne fra disse faktorer er etablerede økonomiske kategorier, nemlig løn, jordrente og 'rental'; det sidste gengiver jeg på dansk som 'maskinleje', især for at undgå forveksling med 'rente', der er en væsensforskellig kategori.

Böhm-Bawerk har ret i at maskiner er afledede og for så vidt en meta-kategori i forhold til de to 'oprindelige' produktionsfaktorer, og i at maskinens særtræk i forhold til disse er tiden. Denne teknologiske analyse er imidlertid økonomisk irrelevant. Økonomisk går skellet mellem maskiner og jord, der **kan** sælges (om end kun deres ydelser bliver solgt i vor model) og arbejdskraft, der ikke kan sælges; dette fremgik af kritikken i Kapitel 22.2 af Marx's teori om at arbejdskraften er en vare under kapitalismen. Og økonomisk er der intet skel mellem ydelsen fra de tre faktorer: Arbejde, jorddydelse og maskinydelse kan alle sælges som enhver anden vare, og dermed give den pågældende faktorejer en indkomst. Økonomisk set er de tre ydelser på samme logiske nivo; dette harmonerer med de moderne neoklassikers opfattelse, som det fremgår af deres kredsløbsmodel. I øvrigt ser jeg i resten af afhandlingen stort set bort fra jorden.

Faktorejerne **udlejer** deres faktorer. Denne økonomiske relation er væsensforskellig fra det **udlån**, som vi analyserer i Kapitel 34.

**Udlån** er en intertemporal udveksling af to forskellige varer, en nutidsvare og en fremtidsvare. Lad os se bort fra penge og rente og koncentrere os om selve udlånsformen: Hvis jeg nu udlåner 10 stole, skal jeg blot have 10 stole af samme kvalitet tilbage, ikke nødvendigvis de samme 10 stole, om end dette naturligvis ikke er udelukket (såfremt jeg ikke har brugt stolene, hvorved de ville være blevet slidt og altså ikke længere

være de samme stole).

**Udleje** er et helt andet 'dyr'. Hvis jeg udlejer de 10 stole, skal jeg have netop disse stole tilbage. Det, udlejer for evigt har afhændet og solgt, er 'stoleydelsen', dvs. lejerens nytte ved at bruge stolene i fx ét år. Udleje er identisk med salg af ydelsen, og dette er en ganske almindelig udveksling; ligesom ved salg af en ost er det naturligvis muligt at betalingen falder før eller efter leveringen af godet; fx kan arbejdet betales forud for ydelsen, simultant med den (upraktisk) eller efterfølgende, men disse komplikationer må vi se bort fra, hvis vi vil forstå fænomenet rent.

Hvilke motiver må vi tillægge de uselvstændige? Her følger jeg den neoklassiske model, iflg. hvilken de **stræber efter nytte**; om denne stræben er grænseløs (nyttemaximering) eller ej (nyttetsatisfiering) diskuteres i næste kapitel. Deres umiddelbare mål er naturligvis at maximere indkomsten fra faktorudlejningen, men denne indkomst bruger de derefter til at købe færdigvarer. Det er muligt, at en faktorejer med held og/eller dygtighed kan få en så god pris for sin ydelse, at der bliver et så stort pengeoverskud (efter køb af færdigvarer) at hun kan købe fremmede faktorydelser med henblik på at etablere en ny virksomhed. I så tilfælde bliver hun virksomhedskapitalist, men jeg har tidligere argumenteret for at det ikke er videre sandsynligt, at taberen kan rejse sig igen; kortene er på forhånd pakket til fordel for de etablerede virksomheder, så avidrenge der bliver millionær er undtagelsen. Som vi skal se i Kapitel 32 ændres denne situation, når virksomheden antager form af et aktieselskab: så kan selv et beskedent overskud på 1.000 kr investeres i en virksomhed.

I grundmodellen ser vi imidlertid bort fra muligheden af, at den uselvstændige antager disse nye karaktermasker. Vi holder os til at de køber færdigvarer for at opnå nytte, altså anvender pengene ikke-kapitalistisk (som cirkulationsmiddel). I denne model er faktorerne **ikke** kapital, heller ikke maskinen; deres ejere er derfor ikke kapitalister, jvf. kritikken i Kapitel 28.5: Den første betingelse for at noget er kapital må være at det har økonomisk værdi, og det har faktorerne ikke, eftersom de ikke købes og sælges på markedet: Arbejdskraften kan ikke sælges, og de øvrige faktorer må vi antage ikke sælges, da deres ejere i modsat fald mister deres eneste aktiver og glider over i rækken af udstødte. Der eksisterer derfor ikke faktorpriser, kun priser på faktorydelser. Faktorerne er at betragte som exogene forudsætninger for økonomien, på linie med dennes naturlige forudsætninger. Det er lige så irrelevant at tilskrive dem en

pris som at beregne solsystemets økonomiske værdi (når vi senere i kapitlet tager højde for at virksomheden kan købe og eje maskiner, ændres disses økonomiske status).

### 30.4. De selvstændige: Kapitalejerne

Virksomheden er allerførst bestemt som vinder i konkurrencen; derfor giver det sig selv at den begynder med et pengeoverskud (profit).

Derimod giver det **ikke** sig selv at disse penge investeres i produktion og dermed antager form af **virksomhedskapital**. Det kan tænkes at de udlånes, men det ser vi bort fra indtil Kapitel 34. Videre er der intet i vore forudsætninger, der udelukker at vor agent anvender pengene til køb af forbrugsgoder; han kan fortsætte med at producere på det 'gamle' nivo, og omsætte overskuddet i umiddelbar, konkret nytte. Først den kapitalkonkurrence, der omtales i næste kapitel, tvinger agenten til at investere med henblik på at forøge pengene.

Men **antag** nu at vor agent investerer pengene produktivt. Kapitalen antager nu skiftende former: Efter at pengene er blevet givet ud inkarneres kapitalen i de indkøbte faktorydelser og dernæst i de fremstillede produkter, for til slut - gennem salget - at returnere til pengeformen.

Kapitalejerens **umiddelbare** mål må i så tilfælde være at få et så stort afkast fra pengene som muligt; han vil med andre ord stræbe efter at **maximere profitten**, dvs. salgsprovenu minus omkostninger til køb af faktorydelser. Dette må være konsekvensen på kapitalnivo af den **bytteværdimaximering**, som jeg argumenterede for i Kapitel 11.5. Dette gælder hvad enten den genererede profit ønskes anvendt til (fremtids)forbrug eller atter investeres, for begge disse formål virkeliggøres desto bedre, jo større profitten er.

Stræben er én ting, succes noget ganske andet. Investeringer er behæftet med stor usikkerhed; Keynes betegnede dem som kun lidt mere sikre end en expedition til Sydpolen (Keynes, 1936: 162). Og selvom vi - som i dette kapitel - ser bort fra aktiekapital og de svingende aktiekurser, fremgår det af hele den hidtidige analyse at markedets immanente uberegnelighed gør forudberegninger mere end vanskelige. Vi skal senere se at bestræbelsen for at overvinde denne usikkerhed er en væsentlig grund for tendensen mod monopolisering.

### 30.5. Forholdet mellem faktorejer og virksomhed

Hvordan deles et givet salgsprovenu (minus reinvesteringer) mellem faktoraflønning og profit? Kan der overhovedet gives grunde for en tendens til positiv profit?

Besvarelsen af disse spørgsmål afhænger af hvilken pris faktorejerne kan få for deres ydelser. Der er her ingen grund til at sætte spørgsmålstegn ved marginalproduktivitetsteorien som en teori om virksomhedens efterspørgsel efter faktorydelser; denne teori rammes ikke af neoricardiarnes kritik. Det må være rigtigt at ydelsens marginalprodukt er faldende, og at den rationelle - dvs. profitmaximerende - virksomhed efterspørger ydelser indtil det punkt, hvor indtægten fra en extra ydelse er faldet til at være lig med udgiften, dvs. prisen på faktorydelser. Før dette punkt - denne efterspurgte mængde af faktorydelser - er der stadig en profit at hente, men derefter er der tab. Efterspørgslen ved alternative priser på faktorydelser kan bestemmes for den enkelte virksomhed, og disses efterspørgselsfunktioner kan adderes til den samlede efterspørgsel.

Problemet ligger på udbudssiden. Neoklassisk teori betragter udbudet af faktorydelser som en funktion af faktorprisen, og ved given pris afhænger udbudets størrelse af faktorspecifikke forhold. Arbejdsudbudet afhænger af det marginale ubehag (negative nytte) ved at arbejde mere. Udbudet af maskinydelser afhænger i første omgang af omkostningerne ved at producere maskiner, og i anden omgang - mere fundamentalt - af det formodede marginale venteoffer. Dette meget kort fortalt.

Dette er en **subjektiv** teori. Dens gyldighed er snævert begrænset af institutionelle og objektive forhold, hvilket vi nu skal se.

Som det fremgik af kritikken af Marx i Kapitel 22 er arbejdskraften (selve faktoren) ikke en vare, der produceres til et marked og her opnår en markedspris; da mængden af arbejdskraft ikke reguleres af markedet, er denne mængde en exogen størrelse. Udbudet af arbejdsydelsen er selvfølgelig afhængig af lønnen (om end sammenhængen ikke er éntydig, jvf. den bagudbøjede udbudskurve), men med den givne arbejdsstyrke (mængde af arbejdskraft) er der bestemte, absolutte grænser for antal udbudte arbejdstimer; få kan arbejde 16, og ingen 24 timer i døgnet. Arbejdsstyrken, dermed det maximale arbejdsudbud, kan være så lille, at det giver anledning til en gigantisk løn, uden at markedet kan modvirke dette (idet vi ser bort fra substitution fra arbejde til maskinydelser). Der er ingen markedsøkonomiske mekanismer, der kan sætte et maximum for lønnen.

Men skønt markedet ikke, i sidste instans, kan fremlokke mere arbejde, kan det udskille socialt overflødigt. Arbejdsstyrken kan være så stor – dermed arbejdsudbudet så overvældende - at arbejdsmarkedet overfyldes, således at lønnen falder under subsistensniveauet; men sker det, udstødes arbejdere fra markedsøkonomien (hvad enten de dør af sult eller finder andre overlevelsesmuligheder). Arbejdsmarkedet kan ikke koordinere positivt, kun negativt, på den hårde ex post facon.

Derfor er lønnen **ubestemt**, bortset fra at den har et minimum. Vi kan udtrykke det på den måde at 'overskudslønnen' - over det nævnte minimum - er exogen bestemt; dette er også Sraffa's resultat, men hans argumentation er en helt anden. Det er klart at vi med disse ræsonnementer befinder os indenfor en meget abstrakt model. Arbejdsudbudet ses i det store og hele som determineret af arbejdskraften, og arbejdet ses som en homogen størrelse; i mere konkrete modeller må der tages højde for arbejdskraftens vidt forskellige kvalifikationer.

Lad os nu betragte udbudet af maskinydelser. Der er ingen institutionelle hindringer for køb og salg af maskiner - og i næste afsnit inddrages dette da også - men både vor aktuelle model såvel som neoklassikernes mest abstrakte kredsløbsmodel ser bort herfra. Derfor gælder præcis det samme for maskinlejen som for lønnen, dvs. den er ubestemt. Også her er der dog et minimum, for så vist som maskinejeren skal kunne leve af lejen; falder lejen herunder glider faktorejeren ud af økonomien.

Da virksomhedens omkostninger således i sidste instans er økonomisk ubestemte, er profitten det også. I Marx's teori er det arbejdsdagens længde, der er økonomisk ubestemt; det kan kritiseres, men hans følgeslutning forekommer mig rigtig: at forholdet mellem faktorindkomst og profit så må bestemmes af det nøgne, **økonomiske magtforhold**.

Trækker dette i retning af positiv profit? eller peger det snarere på at salgsprovenuet udtømmes i faktorbetalinger? Det første. Især når vi som her forudsætter fri konkurrence, og dermed ser bort fra fagforeninger, er styrkeforholdet overvældende på virksomhedskapitalens side. Det er fejlagtigt at sige at de to parter er ligestillede, med henvisning til at mens virksomheden har penge har faktorejerne produktionsfaktorer. I en markedsøkonomi vil den aktuelle og potentielle konkrete rigdom altid være sekundagoder i forhold til pengene. Produktionsfaktorerne er en usikker kilde til indkomst, mens pengene er sikker indkomst; kan parterne ikke blive enige om en pris på faktorydelserne, kan kapitalisten stadig klare sig i kraft af sine penge, mens faktorejeren er fortabt. I en konfliktsituati-

on kan arbejdskøberen holde ud meget længere end arbejdssælgeren.

For så vidt er der en kraftig tendens til positiv profit; fx bliver virksomhedens oprindelige 10 mio kr på ét år til 11 mio kr, hvilket betyder en profit på 1 mio kr. Men kan det ikke - med Walras - tænkes at konkurrencen mellem kapitalisterne vil erodere profitten? I næste kapitel begrundes jeg, at det snarere er profitten der eroderer konkurrencen.

Den måde, hvorpå 'profitproblemet' ofte opstilles, fx hos Marx, kan kritiseres. Spørgsmålet er her: 'Hvor kommer profitten fra?', og herved forstås at vi skal finde ud af hvad profitten (merværdien) inkarnerer; vi skal afdække profitten for at identificere dens skjulte kerne, altså hvad den 'i virkeligheden' - under pengesløret - består af. Efter at have tilbagevist, at profitten kan udspringe af varecirkulationen - købe billigt, sælge dyrt - når Marx som bekendt frem til at profittens væsen er merværdien, altså 'i virkeligheden' er arbejde (merarbejde).

Det er prisværdigt at ville støde frem til et fænomens kerne eller essens, og derfor er det en rigtig bestræbelse at søge at bestemme 'profitens grund'; det er det, jeg forsøger. Men i Marx's spørgsmål og svar tingsliggøres denne essens.

Noget andet er at arbejdsværdilæren som normativ teori kan argumentere, at kun en arbejdsindsats berettiger til indkomst (jvf. Kapitel 24). Bag profit ligger der ikke eget arbejde - i så fald ville vi ikke have profit men løn - så ud fra den betragtning repræsenterer profit udbytning, 'merarbejde'.

- Når et givet salgsprovenu (minus andre faktoromkostninger) skal fordeles på løn og profit, giver det sig selv at lønarbejder og virksomheds-ejer står i en éntydig interessekonflikt; højere løn giver mindre profit og vice versa. Dette var betragtningen ovenfor, hvor løn og profit var absolutte størrelser, bestemte beløb.

Men dette er kun den ene side af sagen. I Kapitel 26.7 så vi at lønnen og **profitraten** (der dér blev kaldt 'rentefoden') ikke nødvendigvis står i modsætning til hinanden, eftersom profitraten afhænger både af lønnen og af kapitalværdien; derfor kan løn og profitrate samtidig stige eller samtidig falde.

Dette giver plads til et interessesammenfald mellem lønarbejde og kapital. På et mere jordnært plan er det velkendt, at også arbejderne har en interesse i at virksomheden går godt og generer en høj profit, der kan reinvesteres, men det samme er altså tilfældet, når vi betragter forholdet alment og strukturelt.



Marx gjorde ikke meget ud af dette interessesammenfald, men ret beset er det implicit i hans generelle opfattelse af forholdet mellem lønarbejde og kapital som en dialektisk – modsætningsfuld – enhed. På den ene side har vi interesseløst modsætningen, der manifesterer sig i løn- og klassekamp. På den anden side 'subsumeres' lønarbejdet under kapitalen, når arbejderne ansættes; for så vist er lønarbejdet ikke adskilt fra, men en del af kapitalen og deler dermed skæbne og interesser med kapitalen.

Det ændrer dog intet ved de to konklusioner ovenfor: At lønnen er økonomisk ubestemt og at profitten normalt er positiv; og hvis profitten er positiv må profittaten også være det.

### **30.6. Den konkrete virksomhedsmodel: Virksomheden som maskinejer**

Det er indlysende at ovenstående abstrakte model ikke 'ligner', for det ses ikke ofte at uselvstændige maskinejere lever af at udleje maskiner.

Det vi normalt ser er kapitalistiske virksomheder, der producerer maskiner, som købes til evig arv og eje af de virksomheder, som har brug for dem. Sjældnere ser vi virksomheder, der opbygger en maskinpark - kraner, skibe - som udlejes til virksomheder, der enten ikke har råd til så store investeringer eller kun periodisk har brug for dem.

Med hvilken begrundelse opererer vi da med den abstrakte, oplagt urealistiske model?

Neoklassikerne holder fast i at virksomheden pr. definition er ressourceløs, så når der observeres en maskine i en fabriks hal, vil de sige at en husholdning med sin maskine er flyttet ind; reelt ejer virksomheden maskinen, men analytisk må vi forestille os at virksomhedslederen qua entreprenør lejer maskinen af sig selv qua husholder. Reelt betaler man selvfølgelig ikke til sig selv, men analytisk kan vi sige - siger neoklassikerne - at virksomheden nu betaler en **implicit maskinleje** til sig selv i sin egenskab af maskinejer.

Sådanne implicite omkostninger spiller en rolle i de faktiske virksomheders regnskaber. Men økonomi er ikke regnskabslære (jvf. Kapitel 28.4), og økonomisk må idéen om sådanne implicite betalinger afvises. Ikke fordi det er en abstraktion, men fordi konstruktionen er en abstraktion fra denne konkrete virksomheds institutionelle fundament, nemlig ejendomsforholdene. En agent 'køber' ikke noget af sig selv, hun 'betaler' ikke til sig selv. At anvende disse kategorier i denne forbindelse er det samme som at se bort fra deres betydning, som er juridisk-institutionel.

Det er det samme som at sige at ejendomsforholdene er uvigtige og kan bortabstraheres.<sup>1</sup> Dette lægger - ligesom virksomhedernes regnskabspraksis - en tung dyne af uigennemskuelighed over de virkelige økonomiske magtforhold i dagens kapitalisme.

Hvordan kan vi da forsvare den abstrakte virksomhedsmodel? Abstrakte modeller 'ligner' aldrig. De henter ikke deres begrundelse i empirien, men i teorien. Min begrundelse er at det er denne model, der følger af at udvikle kapitalen af den simple vareproduktions sammenbrud. Teorien må holde sig til disse vragrester, ellers får vi ad hoc teori, hvor forudsætninger indføres efter forgodtbefindende. Logisk set er det fuldt så tænkeligt, at den fallerede producent lever af at udleje maskiner som af at udleje arbejdskraft; den umiddelbare model er derfor en, hvor ejere af arbejdskraft og maskiner står overfor virksomheden som pengebesidder.

Den historiske overgang til kapitalismen er en anden sag. Her opstod de uselvstændige producenter i mindre grad ved at de tabte i konkurrencen på markedet, og i højere grad ved at selvstændige producenter (især på landet) med legale og illegale metoder blev berøvet deres produktionsmidler (især jorden); dermed blev de frataget muligheden for at udleje disse, samtidig med at de blev uselvstændige. Det eneste, de derfor kunne udleje, var deres arbejdskraft; denne kunne de ikke berøves. Det er denne proces, Marx har beskrevet. Desværre tog han her historien som model for teorien, nemlig ved i sin grundmodel af kapitalismen at sætte ejeren af arbejdskraft op overfor ejeren af de andre produktionsfaktorer.

Idet vi nu tænker indenfor teorien, er der gode grunde til at den abstrakte virksomhedsmodel må udvikle sig til den konkrete model, hvor virksomheden ejer maskinerne.

For det første er det vanskeligt for den uselvstændige maskinejer at fastholde anvendelige maskiner; hun kan vel i beskedent omfang magte at reparere og forny dem, men hvordan finansiere nye typer maskiner, når den teknologiske udvikling rammer de gamle med 'moralisk forældelse' (som Marx kaldte det)? Også for arbejderen er det svært at fastholde kvaliteten af sin faktor, især i takt med at simpelt arbejde erstattes af kvalificeret. Også de rammes nu af udstødning (i den udstrækning staten ikke formår at omskole dem).

For det andet har virksomhedskapitalisten oftest en klar interesse i selv at eje redskaberne og maskinerne. Han undgår usikkerheden om priser og levering på markedet for faktorydelser; i stedet opnår han umiddelbar kontrol med dette element i produktionsprocessen (tænk på besværet med

at kontrollere det indkøbte arbejde).

Virksomhedskapitalen består nu af penge, fx 5 mio kr, plus maskiner til en værdi af måske 10 mio kr, i alt 15 mio kr; pengene gives ud til lønninger. Hvis maskinerne holder ét år og det årlige salgsprovenu er 18 mio kr, bliver den absolutte profit 3 mio kr, og profitraten  $p' = 3/15 = 20\%$ .<sup>2</sup>

### 30.7. Privatejendommens 3 former

Overgangen fra vare over penge til kapital påtrykker privatejendommen skiftende former.

Så længe vi ikke har penge, men blot konkrete varer der udveksles, har vi **simpel privatejendom**. Godet er sikker ejendom for ejeren, for så vidt som det er sikret mod tyveri. Privatejeren kan forhindre andre i at bruge godet, men har omvendt ingen sikkerhed for at de andre er interesseret i det og derfor vil aftage det; for så vidt er privatejendommen her rent **negativ**, som i sin grundbestemmelse (jvf. Kapitel 2.7).

Under simpel vareproduktion formidles udvekslingen af penge, bestemt som sikker bytteværdi. Pengebesidderen kan nyde godt af at alle andre er interesseret i hans penge. I den forstand er penge **social privatejendom**; privatejendommen er skiftet fra at være negativ og defensiv til at være **positiv** og udadvendt.

Når pengene antager form af kapital, får vi den offensive og **expanderende privatejendommen**. I første omgang - i dette kapitel - er den kapitalistiske privatejendom bestemt rent subjektivt (eller 'østrigsk'), nemlig ud fra pengebesidderens **formål**; han vælger investeringen, men som sagt ville intet være til hinder for at vor pengebesidder straks omsatte pengene i forbrug og dermed valgte et andet formål. I anden omgang - i næste kapitel - vil vi se hvordan og hvorfor denne subjektive frihed fordufter, hvorved kapitalen bestemmes ud fra sin objektive **funktion**.

### NOTER

1. Denne praksis når sine tvivlsomme højder, når økonomerne taler om at Robinson betaler 'løn' og 'rente' til sig selv.
2. Det er indres at Kapitalkontroversens - og Sraffa's - modeller alene beregner profitten/renten på maskinværdien samtidig med at der antages lønarbejde, altså lønudgifter. Dette er ubegribeligt.