

OM ARBEJDSVÆRDILÆREN

Af HECTOR ESTRUP*

Indledning.

1. Det er blevet fremhævet af mange, at der består et nært slægtskab mellem på den ene side moderne vækstteori og på den anden side klassikernes økonomiske teori, d.v.s. den økonomiske teori, der ligger før marginalismens opståen. Dette slægtskab hidrører fra et almindeligt fællesskab i problemstilling, nemlig vækst og udviklingsproblemer, men også mere specielt fra iøjnefaldende lighedspunkter i det model-apparat, der anvendes af klassikerne og af moderne vækstteoretikere. I en diskussion af f.eks. opsparing, kapitaldannelse og vækst vil en klassiker og en moderne økonom tale nogenlunde samme sprog, selvom deres resultater nok vil være forskellige; det er jo økonomer.

Det nævnte slægtskab er vel markeret især for så vidt angår klassikernes teori om realøkonomiske størrelser, f.eks. produktion og beskæftigelse samt i fordelingsteorien. Det er langt mindre åbenbart, hvorledes deres værditeori, specielt arbejdsværdilæren, passer ind i billedet.

Taler man om ligheden mellem klassisk og moderne teori, er man netop tilbøjelig til at se bort fra den klassiske værditeori, uagtet denne udgjorde et centralt element i klassikernes økonomiske verdensbillede. Formålet med det følgende er at råde lidt bod herpå. Hovedsigtet vil derfor være først at give en fremstilling af arbejdsværdilæren, for herefter at vise, hvorledes denne i let generaliseret form kan kobles ind på moderne vækstteoretiske betragtninger. Der vil derfor mindre blive tale om en doktrinhistorisk analyse af denne lære end om en syntetisk drøftelse af de ideer, der har ligget bag den.

Måleteori og positiv teori.

2. Det, der senere er blevet kaldt den klassiske værdilære, indeholder to væsensforskellige elementer, der imidlertid nemt sammenblandes.

For det første indeholder den klassiske værdilære en *positiv* værditeori, d.v.s. en teori om, hvorledes de relative priser rent faktisk bestemmes på mar-

* Professor (kst.) ved Handelshøjskolen i København.

OM ARBEJDSVÆRDILÆREN

Af HECTOR ESTRUP*

Indledning.

1. Det er blevet fremhævet af mange, at der består et nært slægtskab mellem på den ene side moderne vækstteori og på den anden side klassikernes økonomiske teori, d.v.s. den økonomiske teori, der ligger før marginalismens opståen. Dette slægtskab hidrører fra et almindeligt fællesskab i problemstilling, nemlig vækst og udviklingsproblemer, men også mere specielt fra iøjnefaldende lighedspunkter i det model-apparat, der anvendes af klassikerne og af moderne vækstteoretikere. I en diskussion af f.eks. opsparing, kapitaldannelse og vækst vil en klassiker og en moderne økonom tale nogenlunde samme sprog, selvom deres resultater nok vil være forskellige; det er jo økonomer.

Det nævnte slægtskab er vel markeret især for så vidt angår klassikernes teori om realøkonomiske størrelser, f.eks. produktion og beskæftigelse samt i fordelingsteorien. Det er langt mindre åbenbart, hvorledes deres værditeori, specielt arbejdsværdilæren, passer ind i billedet.

Taler man om ligheden mellem klassisk og moderne teori, er man netop tilbøjelig til at se bort fra den klassiske værditeori, uagtet denne udgjorde et centralt element i klassikernes økonomiske verdensbillede. Formålet med det følgende er at råde lidt bod herpå. Hovedsigtet vil derfor være først at give en fremstilling af arbejdsværdilæren, for herefter at vise, hvorledes denne i let generaliseret form kan kobles ind på moderne vækstteoretiske betragtninger. Der vil derfor mindre blive tale om en doktrinhistorisk analyse af denne lære end om en syntetisk drøftelse af de ideer, der har ligget bag den.

Måleteori og positiv teori.

2. Det, der senere er blevet kaldt den klassiske værdilære, indeholder to væsensforskellige elementer, der imidlertid nemt sammenblandes.

For det første indeholder den klassiske værdilære en *positiv* værditeori, d.v.s. en teori om, hvorledes de relative priser rent faktisk bestemmes på mar-

* Professor (kst.) ved Handelshøjskolen i København.

kedet, og hvad der faktisk vil være bestemmende for deres indbyrdes størrelse. Dette kan vi kalde den *positive værdilære*.

For det andet indeholder den mere eller mindre forblømt en teori om, hvorledes man mest hensigtsmæssigt kan *måle* samfundets rigdom og produktion. Dette kan vi kalde den *måleteoretiske værdilære*.

Det er vigtigt at fastholde denne sondring, fordi ordet værdi betyder noget forskelligt i de to tilfælde. I den positive værdilære betyder værdi det samme som pris, således som prisen observeres. I sidste tilfælde derimod betyder værdi ikke konstateret pris eller værdi, men det måleresultat, der fremkommer, når man bruger den målestok, man har fundet hensigtsmæssig.

I det følgende vil vi begrænse os til værdilæren som en positiv teori om de relative priser, hvorimod den måleteoretiske kun vil blive berørt i forbigarten.

Markedspris og naturlig pris.

3. Udgangspunkt for klassikernes beskrivelse af prisdannelsen har man i læren om markedspris og naturlig pris.

Markedsprisen på en vare er det, vi i dag ville kalde den øjeblikkelige pris, og dens størrelse afhænger af de rent øjeblikkelige udbuds- og efterspørgselsforhold, ligesom den omsatte mængde må afhænge heraf.

Markedsprisen kan i et givet øjeblik komme til at afhænge af mange forskellige, mere eller mindre tilfældige omstændigheder. Men når den fuldkomne konkurrence både på vare- og faktormarkeder får lov til at virke, vil sådanne tilfældigheder udjævnes, og markedsprisen vil ikke på længere sigt kunne holde sig hverken over eller under varens produktionsomkostninger. Den herved, d.v.s. ved varens produktionsomkostninger, bestemte pris, kaldes varens *naturlige pris*.

4. Medens markedsprisen er bestemt i et samvirke mellem udbuds- og efterspørgselsforhold, er den naturlige pris for en vare bestemt udelukkende af produktionsomkostningernes højde. Da den naturlige pris først dannes eller defineres ved, at konkurrencen har fået lov at spille helt igennem, må det være produktionsomkostningerne på langt sigt, der er afgørende for højden på den naturlige pris. Forudsætningen for med mening at kunne tale om *den naturlige pris* må da være, at denne er uafhængig af produktionsomfanget, og dermed eo ipso at størrelsen af de langsigtede produktionsomkostninger pr. vareenhed også er det. Langsigtet gennemsnitsomkostningskurve, langsigtet grænseomkostningskurve samt udbudskurven på langt sigt må derfor forudsættes at kunne afbildes som tre sammenfaldende (vand)rette linjer i et sædvanligt pris-omkostnings/mængde diagram. Dette er ensbetydende med, at efterspørgslen som sådan er uden betydning for den naturlige

pris' højde. Denne påvirker på langt sigt kun det omsatte kvantum, men ikke den pris, til hvilken denne omsætning foregår.

5. Man har da også bebrejdet klassikerne, at de interesserede sig alt for lidt for efterspørgselssiden i deres pristeori. En sådan kritik er dog næppe konsekvent, hvis den ikke direkte rettes mod frikonkurrenceforudsætningen.

Det er helt klart, at hvis man ophæver forudsætningen om fri, fuldkommen konkurrence, må enhver rent omkostningsbestemt pristeori falde til jorden. I værste fald ophører selve begrebet udbudskurve med at have nogen egentlig mening, og selv hvor man kan definere virksomheders eller industriens udbudskurver, vil disse kun i specielle tilfælde være vandrette. Teorien må da udbygges med det moderne arsenal af markedstyper og konkurrenceformer, hvor et af de væsentlige spørgsmål vil være det gensidige samspil mellem markedsforhold og omkostningsforhold, dels for den enkelte virksomhed, dels for grupper heraf eller for hele industrier. Denne konkurrence- og markedsmæssige udbygning af teorien kom jo først relativt sent; den startede som bekendt for alvor i 1920'erne, d.v.s. ca. 100 år efter økonomiens klassiske epoke.

Man kunne da yderligere som indvending mod læren om den naturlige pris hævde, at tekniske forhold alene kunne bevirke, at langsigtudbuds- og omkostningskurver ikke blev vandrette. Ingen af klassikerne forestillede sig eksistens af external economies eller diseconomies i industrien, der her kunne bevirke enten faldende eller stigende udbytte. Dette er f.s.v. i overensstemmelse med deres simple markeds- og konkurrenceforudsætning, da en egentlig udtømmende behandling af disse problemer kræver en mere differentieret teori på dette område. Faldende udbytte i jordbruget erkendtes og indarbejdedes i teorien af Ricardo, men på en sådan måde, at det i det væsentlige kun kom til at berøre kornpris og dermed arbejdernes realløn, hvorimod man hos ham fremdeles må tænke sig konstant udbytte rådende i industrien og byerhverv i øvrigt.

Prisdannelse og prisbestemmelse.

6. Læren om den naturlige pris er kun første etape i klassikernes positive værditeori. Og det er i grunden også forbavsende lidt, denne lære positivt kan sige om priserne. Taget rent kontant siger den jo blot, at priserne, på grund af konkurrencen, på længere sigt vil bevæge sig mod bestemte grænseværdier, de naturlige priser. Derimod siger den ikke noget om, hvad der *egentlig* er bestemmende for de naturlige prisers højde og indbyrdes højdeforhold. Ganske vist kan man sige, at den naturlige pris er omkostningsbestemt, men dette er jo blot et dictum uden positivt — empirisk — indhold, så længe man ikke har forklaret, hvad det så er, der er afgørende for omkostningernes højde. Man kan sige, at teorien om den naturlige pris mere

er en teori om, hvordan priserne *dannes*, end det er en teori om, hvordan priserne *bestemmes*. Og derfor må næste etape i en positiv værdilære være et forsøg på at opstille en teori for, hvor der er afgørende for den naturlige pris' højde. Arbejdsværdilæren er en sådan teori.

7. For at forstå arbejdsværdilæren som en positiv teori for højden af — eller bedre det relative højdeforhold mellem — de naturlige priser, er det nødvendigt først at se på de omkostningselementer, der umiddelbart indgår i den naturlige pris for en vare.

Hos Adam Smith udgøres disse omkostningselementer af aflønninger til de tre produktionsfaktorkategorier arbejde, jord og kapital. En vares produktionsomkostninger kan derfor opløses i arbejds løn, jordrente og profit. En forklaring af den naturlige pris' højde må derfor i hvert fald forudsætte en teori for, hvordan disse tre elementer bestemmes.

For Adam Smith, som for de øvrige klassikere, var bestemmelsen af arbejds lønnen det mindste problem. Denne måtte nemlig i ligevægt have en af primært biologiske, men også psykologiske og sociale forhold bestemt konstant værdi. I moderne teoris modelsprog kan man sige, at arbejds lønnen, og hermed menes reallønnen, er bestemt uden for modellen, d.v.s. det er en exogen variabel.

De egentlige vanskeligheder opstod ved behandlingen af jordrente og profit. Det lykkedes ikke Adam Smith at give nogen tilfredsstillende jordrente og profitteori, således at disse kunne kombineres ind med lønteorien til en teori for prisernes højde. Han viser, at såvel kapitalrente som jordrente *for den enkelte producent* må indregnes blandt hans produktionsomkostninger og derfor sammen med arbejds lønnen er afgørende for, om det kan betale sig for ham at producere eller ej. Set fra den enkelte producents side vil derfor såvel kapitalrente som jordrente være omkostningselementer, der ser ud til at være medbestemmende m.h.t., hvor den naturlige pris for produktet kan komme til at ligge. Det ligger da lige for at generalisere ud fra den enkelte virksomhed, at jordrente såvel som kapitalrente er omkostningselementer, der er medvirkende ved bestemmelsen af højden og det relative højdeforhold mellem samtlige naturlige priser.

Man kan måske opfatte det således, at det er denne nærliggende generalisation, Ricardo og Marx bestrider. Ricardo for jordrentens og Marx for kapitalrentens vedkommende. For disse to blev det afgørende at vise, for Ricardo, at jordrenten, for Marx, at kapitalrenten, ud fra et globalt eller makroøkonomisk synspunkt, ikke var omkostningselementer, selv om de tog sig sådan ud for den enkelte producent, men at det drejede sig om rene overførsler fra produktionen til henholdsvis jord og kapitalejere.

Jordrenten og Ricardo.

8. Når Ricardo's jordrentelære kommer til at indtage så central en plads i både hans egen og i hans efterfølgeres værdilære, er det, fordi han ved denne teori søger at levere beviset for, at jordrenten som helhed er en overførselsindkomst til jordejerne, og at jordrenten derfor ikke som en omkostning kan være medbestemmende m.h.t. de relative prisers størrelse. Dette er på sin vis det generelle resultat af hans jordrenteteori. Det specielle resultat er da hans påvisning af, hvorledes størrelserne af denne overførsel bestemmes som en differentialrente.

Der er givet så mange fremstillinger af Ricardo's system, at man altid burde afholde sig fra selv at forsøge. Vi vil alligevel gøre det her for på denne måde at vise, hvorledes man hos ham kan se, at jordrenten ikke får indflydelse på de relative priser¹.

9. Vi ser først på byerhvervene, d.v.s. industri og håndværk. Her produceres de mange varer, og de produceres udelukkende ved inputs af kapital og arbejdskraft, ikke jord. (Ricardo ser kun på jord som et dyrkningsobjekt). Vi vil se bort fra udenrigshandel og forestille os, at byerhvervene selv producerer alle sine kapitalgoder, samt at byerhvervenes eneste »råvare« er arbejdskraft, eller korn, som bruges til realaffodring af arbejdskraften. I industrien gælder det konstante udbyttes lov. I langsigtlig evigt, hvor rentefoden r er lig en for alle produktionsgrene fælles profitråde, er det, hvis man ser bort fra tilfælde af forenet produktion, let at vise, at ethvert industriprodukt, f.eks. industriproduktet nr. i , får en langsigtspris lig omkostningerne, der kan skrives:

$$p_i = f_i(r) \cdot w$$

hvor p_i er prisen, w er arbejdslønnen målt i kroner², og $f_i(r)$ er en for den pågældende vare karakteristisk funktion, der afspejler produktionsstruktur og kapitalintensitet for den pågældende vare. Allerede her fremgår det, at de

1. I [3] diskuterer Samuelson Ricardo's værdilære inden for en noget mere kompliceret model end den her skitserede. Han kommer til det resultat, at Ricardo, hvis han havde været helt konsekvent, skulle have opstillet en *Jordværdilære* og ikke en arbejdsværdilære, idet nemlig arbejdskraften jo selv produceres af systemet, således at jorden står tilbage som eneste udefra kommende produktionsfaktor. Dette problem om Ricardo's logik opstår imidlertid ikke, hvis man antager, at jorden kun benyttes til fødevarerproduktion, således at de andre sektorer højst forbruger jordydelse indirekte, nemlig qua arbejdskraftens subsistensforbrug. Det er denne antagelse, der benyttes ovenfor, hvorimod Samuelson i sin fremstilling antager, at sektorerne ud over fødevarersektoren foruden det nævnte indirekte forbrug af jordydelse tillige har et direkte forbrug heraf. Den ovenfor givne fremstilling er således mindre generel i sine forudsætninger end Samuelsons, men måske også nærmere ved Ricardo.
2. Denne fremstilling tager ikke hensyn til, at Ricardo ikke ville beskæftige sig med, hvad vi kalder nominelle ændringer af lønnen, fordi han betragtede penge, d.v.s. guld, som en vare som alle andre. Fremstillingen skal også udbygges noget, hvis man skal belyse den såkaldte Ricardo-effekt, eller mere almindeligt samspillet mellem profitråde og realløn.

relative priser, industripriser og arbejds løn, vil være uafhængige af jordens ydelser og disses betaling.

Vi mangler nu kun kornprisen — eller prisen på en standardfødevarer, der er jordbrugets *eneste* produkt. Kald kornprisen p_c . Dette korn, eller denne standardfødevarer, er den eneste vare, der købes for arbejds lønnen, og denne bruges fuldt ud hertil. Reallønnen er derfor $\frac{w}{p_c}$. På langt sigt vil reallønnen ligge fast på en biologisk, eller sociologisk, bestemt exogen værdi, som vi kan kalde q . Vi får derfor på langt sigt

$$p_i = f_i(r)w = f_i(r) \cdot q \cdot p_c.$$

Dette viser, at samtlige vareprisers indbyrdes forhold er bestemt uden hensyn til, hvad der betales for jorden.

10. Næste skridt er da at forklare, hvorledes dette kan gå til — for umiddelbart ville man jo tro, at jorden måtte have en eller anden indflydelse. For at undersøge det, ser vi på landbruget. Her produceres som sagt kun korn, og det aftagende udbyttes lov gælder. Umiddelbart har man nu altid:

$$\text{kornproduktion} \times \text{pris} = \text{jord} \times \text{jordrente} + \text{kapital} \times \text{profirate} \\ + \text{arbejds kraft} \times \text{løn}$$

og derfor:

$$\text{pris} = \frac{\text{jord}}{\text{kornprodukt.}} \times \text{jordrente} + \frac{\text{kapital}}{\text{kornprodukt.}} \times \text{profirate} \\ + \frac{\text{arbejds kraft}}{\text{kornprodukt.}} \times \text{løn}$$

Denne omformning synes netop at vise, at kornprisen bestemmes af tre økonomiske størrelser, jordrente, profirate og løn, og af tre tekniske koefficienter, jord/kornproduktion o.s.v. Det er Ricardo's fortjeneste at have vist, at man ikke kan fortolke ligningen således, hvis de tekniske koefficienter afhænger af produktionens størrelse, og det må de jo netop gøre, når det aftagende udbyttes lov gælder. Mekanikken bliver da den kendte, at jorden vil blive dyrket så meget, at grænseafkastets værdi netop er lig kapital- og arbejdsomkostninger ved at producere det. Når produktprisen og priserne på de variable inputs, kapital og arbejde, kendes, da bestemmes produktionens størrelse af det vilkår, at grænseproduktets værdi skal være lig værdien af de ved dets produktion medgåede værdier af variable inputs. Når produktionens størrelse da er fundet, kan man bruge ovenstående til at finde ud af, hvor meget der bliver tilovers, når samtlige variable inputs er blevet betalt, og det er da jordrenten. Jordrenten får herved karakter af en ren overførsel fra produktionen til jordejerne.

11. For jordrentens plads i værdilæren giver disse betragtninger to resultater. For det første er det klart — inden for modellens rammer — vist, at jordprisen el. jordrenten ikke får nogen indflydelse på de relative varepriser. Dette er et håndgribeligt resultat. Det andet er af mere metafysisk karakter, nemlig dette, at jordrenten bliver en produktionsunødvendig overførsel fra produktionen til jordejerne, produktionsunødvendig i den forstand, at den *ikke*, som når talen er om betaling pr. forbrugte råmaterialer og afskrivninger, repræsenterer en kompensation for et for produktionens gennemførelse nødvendigt, *materielt*, forbrug af omkostningsgoder.

12. Når jordrenten er bortelimineret fra forklaringen af de naturlige prisers relative højde, kunne man vente, at Ricardo ville foretage sig noget lignende for profittens vedkommende, således at det menneskelige arbejde kom til at stå som eneste prisbestemmende omkostningsfaktor. Så langt går han imidlertid ikke. Han er fuldt ud opmærksom på, at varierende kapitalintensitet i forskellige produktionsgrene vil give varerne en indbyrdes bytteværdi, der kan afvige fra forholdet mellem den i varerne inkorporerede arbejdskraft, men regner med, at eventuelle variationer i praksis vil være så små, at fejlen ved at regne med, at varernes bytteværdier bestemmes ved den i varerne nedlagte arbejdsmængde, ikke kommer til at overstige 6–7 %. Stigler taler i denne forbindelse om »den 93 % arbejdsværdilære«¹.

Det er da først hos Marx, vi får en ren, 100 %, arbejdsværdilære. På den anden side er denne lære hos Marx ikke ment som en positiv pristeori. En vares værdi og en vares naturlige pris (eller dens produktionspris) er hos Marx fundamentalt forskellige ting. Hans arbejdsværdilære er i det væsentlige en måleteori (jfr. foran) og ikke en positiv teori om de relative priser.

I det følgende vil vi, under forenklede forudsætninger, diskutere arbejdsværdilæren, idet vi vil opfatte denne, ikke som en måleteori som hos Marx, ej heller som en approximativ pristeori som hos Ricardo, men som en fuldstændig, positiv teori for, hvordan varernes naturlige priser bestemmes.

Arbejdsværdier, priser og udbytning.

13. Vi vil forestille os en lineær produktionsteknologi. En sådan forudsætning vil være i god overensstemmelse med såvel Marx som Ricardo, når man for sidstnævntes vedkommende ser bort fra jordens faldende grænseproduktivitet. Vi vil se helt bort fra jordens ydelser og forestille os, at arbejdskraft er det eneste, der netto forbruges af systemet for at kunne producere, samt yderligere at hver industri kun producerer een vare, således at vi kan se bort fra tilfælde af flervareproduktion. Vi vil tænke os tiden opdelt i

1. Se [2] p. 22 samt [5].

perioder af bestemt længde, f.eks. år, og lad os betragte produktionen af en enkelt vare.

Lad os antage, at der for at producere én enhed af varen til tidspunkt 0 medgår L_0 arbejdstimer i den umiddelbart foregående periode, samt et forbrug af materialer (maskiner, mellemprodukter m.v.), et forbrug, vi vil betegne med symbolet D_0 . De ting, der indgår i D_0 , er på lignende måde blevet produceret endnu en periode tidligere med et arbejdsforbrug i periode -1 , som vi skal betegne L_{-1} , og et materialeforbrug, vi betegner D_{-1} . Sådan kan vi nu fortsætte.

Det er let at bevise, at om produktionsteknologien er lineær, da vil komponenterne i D 'erne gå mod 0, jo længere vi går tilbage i tiden; vi kan derfor opfatte produktionen af én enhed af den pågældende vare som et resultat af, og kun som et resultat af, at vi i perioderne før varens produktion har forbrugt arbejdskraft efter mønstret, L_0 arbejdstimer i periode 0, L_{-1} i periode -1 , L_{-2} i periode -2 o.s.v. Det samlede forbrug af arbejdskraft L , der herved er forbrugt ved varens produktion, er

$$L = \sum_{i=0}^{\infty} L_{-i}$$

Denne sum kan vises at eksistere (d.v.s. at den ikke er uendelig), dersom produktionsteknologien har visse »normale« egenskaber.

14. Størrelsen L er her blevet udledt som den *samlede mængde arbejdskraft, der forud for varens produktion i alt skal være forbrugt, for at varen har kunnet produceres*. Den kan imidlertid også fortolkes som *det arbejdskraftforbrug, der løbende må finde sted, dersom man skal producere og vedligeholde en output strøm på én vareenhed pr. tidsenhed*. Den samlede mængde arbejdsydelser, økonomien må allokere pr. periode til produktionen af en sådan strøm, må være lig L . Vi kan sige, at L har både en *tids-* og en *cross-section* fortolkning.

15. Lad os nu antage, at vi har to varer, vare 1 og vare 2, og lad os for at føre en adskillende symbolik, med toptegn (1) og (2) adskille symboler, der vedrører vare 1, fra symboler, der vedrører vare 2.

Lad os betegne de kompetitive langtsigtspriser, d.v.s. de naturlige priser, for de to varer med henholdsvis $p^{(1)}$ og $p^{(2)}$, begge priser målt i kr. pr. enhed.

Vi skal se på arbejdsværdilæren som en positiv teori for de relative priser, d.v.s. vi skal undersøge følgende hypotese:

$$(1) \quad \frac{p^{(1)}}{p^{(2)}} = \frac{L^{(1)}}{L^{(2)}}$$

16. Når vi kender L -rækkerne for hver af de to varer, kan vi imidlertid umiddelbart beregne de kompetitive (naturlige) priser for de to varer. Hvis vi kalder arbejdslønnen i kr. for w og regner med, at denne er konstant, samt benytter, at profitrate og rentefod i konkurrenceligevægt må være ens overalt, kan vi, når r er rentefoden, få

$$p^{(1)} = w \sum_{i=0}^{\infty} L_i^{(1)} (1+r)^i$$

og

$$p^{(2)} = w \sum_{i=0}^{\infty} L_i^{(2)} (1+r)^i$$

Når produktionsteknologien har »normale« egenskaber, er det let at vise, at der findes et af teknologien bestemt positivt tal R , således at både $p^{(1)}$ og $p^{(2)}$ eksisterer, når blot $r \leq R$.

Vi får derfor

$$(2) \quad \frac{p^{(1)}}{p^{(2)}} = \frac{\sum L_i^{(1)} (1+r)^i}{\sum L_i^{(2)} (1+r)^i}$$

Arbejdsværdihypotesen (1) behøver åbenbart ikke at være i overensstemmelse med dette resultat for forholdet mellem de ligevægtige kompetitive priser. Rent umiddelbart skulle man således forkaste (1) alene af logiske grunde, nemlig p.gr. af (2).

17. Den essentielle forskel mellem arbejdsværdiudtrykket (1) sammenlignet med (2) er naturligvis, at renten optræder i (2). Hvis (1) var rigtig, betød dette, at de kompetitive ligevægtsprisers indbyrdes forhold skulle være bestemt udelukkende af produktionsteknologien, men ikke være afhængige af rentens højde. Nu viser (2), at renten almindeligvis må spille en rolle for de relative ligevægtspriser. Undtagelsen vil være, at teknologien i produktionen af de to varer, repræsenteret ved de to L -rækkers form og størrelse, er af en sådan art, at man ved udregning af (2)'s højreside kommer frem til et udtryk, der er uafhængigt af renten. Dette kan vises at være tilfældet, hvis og kun hvis det for alle i gælder, at

$$L_i^{(1)} = k L_i^{(2)}$$

hvor k er en for alle i fælles konstant. Dette betyder i virkeligheden, at (1) kun vil være en teoretisk rigtig formel for det relative prisforhold $p^{(1)}:p^{(2)}$,

hvis de to varer produceres på nøjagtigt samme måde, og i det tilfælde er overhovedet spørgsmålet om de relative prisers størrelse helt uinteressant¹.

Uanset, hvordan de to L -rækker ser ud i forhold til hinanden, er det imidlertid indlysende, at (1) og (2) vil give samme resultat, hvis profitraten, eller rentefoden, er lig 0. I dette tilfælde vil man yderligere have

$$p^{(s)} = w \sum_{i=0}^{\infty} L_i^{(s)} \quad (s = 1, 2)$$

altså at den naturlige pris alene vil være lig pengeværdien af det arbejdskraftforbrug, der er medgået til varens produktion.

18. Hvis rentefoden derimod er større end 0, vil man have

$$(3) \quad p^{(s)} = w \sum_{i=0}^{\infty} L_i^{(s)} (1+r)^i > w \sum_{i=0}^{\infty} L_i^{(s)} \quad (s = 1, 2)$$

altså at vareprisen overstiger pengeværdien af det ved varens produktion medgåede arbejdskraftforbrug.

Hvis vi nu husker på cross-section fortolkningen af størrelsen $\sum L_i^{(s)}$, kan vi sige, at i et stationært samfund vil $w \sum L_i^{(s)}$ være den eneste udgift, der for producenterne som helhed er forbundet med produktionen af en enhed vare nr. s . Ikke desto mindre kan de, hvis renten er større end 0, sælge varen for et større beløb end dette.

19. Man kan udtrykke dette på en særlig, noget suggestiv måde. Hvis man tænkte sig kapitalejerne bestående af én enig, homogen gruppe af personer, så vil de relative priser, og systemet i øvrigt, kunne være i ligevægt ved en hvilken som helst profitrater, disse mennesker kunne enes om at sætte og fastholde. Profitten kunne herved lignedes ved en skat, kapitalejerne kunne opkræve i virksomhederne, hvis provenu de frit kunne anvende på deres private forlystelser. Det ligger herved nær at opfatte profitten direkte som det, den efter denne opfattelse er, en skat på ikke-kapitalejere, d.v.s. lønmodtagerne, og indarbejde dette i den formelle fremstilling af teorien for de relative priser.

I så fald vil man explicit være interesseret i profitten pr. krone faktoraf-lønning, idet en sådan størrelse jo netop vil vise »skatteudtrykket« for profitten opfattet som en skat. Da arbejdskraften er eneste produktionsfaktor,

1. Tilfældet svarer til, at der er samme kapitalintensitet i alle brancher.

bliver den relevante størrelse altså profitten pr. kr. lønsum i de enkelte industrier. Vi kalder den s og får for de to betragtede varer

$$(4) \quad \begin{aligned} p^{(1)} &= (1 + s^{(1)}) w \sum L_i^{(1)} \\ p^{(2)} &= (1 + s^{(2)}) w \sum L_i^{(2)} \end{aligned}$$

Ved at sammenligne (4) med (3) kan vi se, at $s^{(1)}$ og $s^{(2)}$ almindeligvis vil være forskellige. Kender man L -rækkerne, er det imidlertid en sag om simpel algebra at udregne den formelle sammenhæng mellem på den ene side s 'erne i de forskellige industrier og profittens størrelse på den anden.

20. s -størrelserne kan kaldes *udbytningsrater*. $s^{(1)}$ betyder således, at producenten af vare 1 for hver krone produktionsfaktor (d.v.s. arbejdskraft), han indsætter i produktionen, må betale $s^{(1)}$ kroner til dem, der ejer den kapital, han bruger. Men denne betaling er fra et produktionsteknisk synspunkt helt unødvendig. Den kan f.eks. bero på det sociale forhold, at ejendomsretten til kapitalen kan holdes adskilt fra dem, der som produktionsfaktorer (d.v.s. arbejdskraft) leverer produktionsnødvendige faktorydelser til produktionen.

Hvis profitten er en ren overførelsesindkomst, at ligne ved en skat på lønmodtagere, er det nærliggende at forestille sig, at profitten heller ikke i stil med Ricardo's jordrente kan få nogen indflydelse på de relative priser.

Lad os nu først antage, at dette er rigtigt. I så fald vil de relative priser i ligevægt være bestemt som forholdet mellem varernes arbejdsværdier, d.v.s. i overensstemmelse med (1). Hvis vi sammenligner dette med definitions-ligningerne for $s^{(1)}$ og $s^{(2)}$, nemlig (4), får vi

$$s^{(1)} = s^{(2)}.$$

Vi kan således se, at hvis arbejdsværdiernes forhold netop er lig de ligevægtige prisforhold, da vil udbytningsraten være den samme i alle industrier. Sagt på anden måde, hvis arbejdsværditeorien var rigtig, så ville der blive betalt samme profit-»skat« af en arbejdstime, ligegyldig i hvilken produktionsgren den indsættes.

Hvis derfor arbejdsværdi-teorien var rigtig, så ville alt falde så nydeligt på plads. Profitten ville uden for al tvivl stå som en ren overførsel fra produktion til kapitalejere, den ville virke som en skat på produktivt arbejde, oven i købet med samme procentvise størrelse i alle næringsgrene. Hele det kapitalistiske system ville kunne omformes til, eller opfattes som, et system, hvor man afskaffede al profit, d.v.s. satte renten = 0, og i stedet opkrævede en lønskat, hvis provenu man fordelte til de tidligere kapitalejere. Lønskatteprocenten skulle da for at opnå fuld æquivalens blot sættes til $s \cdot 100\%$ af

den disponible løn, hvor s var den før omformningen i alle næringsgrene gældende udbytningsrate.

Udbytning og maximering på langt sigt.

21. Det spørgsmål, der her skal behandles, er, hvorvidt udbytningsraten, eller raterne, er rent formelle konstruktioner, eller om de kan tillægges reelt indhold, således at man kan sige, at foretagerne vil være interesseret i deres størrelse. Det ligger jo lige for at sige, at hvis profitten er en overførselsindkomst, der reelt opstår ved en slags privat beskatning af lønmodtagerne, så må foretagerne — kapitalisterne — være interesseret i at gøre denne beskatning så stor, de på nogen måde kan. Derfor kunne man også tro, at udbytningsraterne var de størrelser, de først og fremmest skulle hæfte opmærksomheden ved.

22. Lad os som forsøg antage, at kapitalisterne planlægger, hvordan de på meget langt sigt skal anvende en konstant arbejdsstyrke, altså hvordan de skal allokere arbejdskraften på forskellige varer. Lad os samtidig forestille os, at producenten af en vare arrangerer sig således, at han selv kan producere alle fornødne input af materielle produktionsmidler, således at hans eneste udgift bliver udgiften til arbejdskraft. Med forudsætning om konstante priser og lønninger vil producenten af f.eks. vare nr. 1 på meget langt sigt pr. produktenhed netto indtjene et beløb pr. periode, der er lig

$$p^{(1)} - w \sum L_i^{(1)}$$

og tilsvarende for producent nr. 2.

Antag, at der kun produceres disse to varer, at den totale stationære arbejdsstyrke, L , er fuldt beskæftiget, $L^{(1)}$ hos producent 1 og $L^{(2)}$ hos producent 2, således at

$$L^{(1)} + L^{(2)} = L.$$

Producenternes produktion pr. tidsenhed vil derfor på meget langt sigt være

$$\frac{L^{(1)}}{\sum L_i^{(1)}} \text{ enheder af vare 1 og } \frac{L^{(2)}}{\sum L_i^{(2)}} \text{ enheder af vare 2.}$$

Den samlede overskudsstrøm, de to producenter kan forvente at modtage på meget langt sigt, vil derfor være bestemt ved

$$(5) \quad \frac{p^{(1)} - w \sum L_i^{(1)}}{\sum L_i^{(1)}} L^{(1)} + \frac{p^{(2)} - w \sum L_i^{(2)}}{\sum L_i^{(2)}} L^{(2)}$$

Koefficienterne til $L^{(1)}$ og $L^{(2)}$ i (5) kan imidlertid (jfr. (4)) skrives som henholdsvis $ws^{(1)}$ og $ws^{(2)}$, hvorfor vi får udtrykt (5) som

$$(6) \quad (s^{(1)} L^{(1)} + s^{(2)} L^{(2)}) w.$$

23. Hvis nu de to producenter anlægger denne meget langsigtede betragtning, og de konkurrerer om arbejdskraften, så vil, hvis $s^{(1)} > s^{(2)}$, hele arbejdsstyrken blive beskæftiget af producent nr. 1, omvendt af producent nr. 2, hvis $s^{(2)} > s^{(1)}$. Denne betingelse må også nødvendigvis gælde, hvis voluminet af overskudsstrømmen pr. tidsenhed for begge producenter under ét skal maksimeres, hvis ikke man helt skal undlade produktion af den ene af varerne.

I konkurrenceløst, på meget langt sigt, hvor begge varer produceres, må man altså have, at de ligevægtige priser har en sådan størrelse, at udbytningsraten er ens i de to produktionsgrene, Men dette indebærer, jfr. (4), at

$$\frac{p^{(1)}}{p^{(2)}} = \frac{L^{(1)}}{L^{(2)}}$$

altså at priserne netop forholder sig som forholdet mellem den i de to varer inkorporerede mængde arbejdskraft.

24. Dette er jo et ejendommeligt resultat. Det synes at vise, at dersom foretagerne ønsker på meget langt sigt at maksimere profitten, og dersom de konkurrerer, vil, når arbejdsstyrken er stationær, udbytningsraterne i de forskellige industrier udjævnes og blive lige store, priserne vil indstille sig, så deres indbyrdes forhold svarer til arbejdsværdierne, og, som den matematiske konsekvens heraf, profitraten vil være 0. Dette betyder også, at kapitalisternes indtjening på meget langt sigt ikke vil komme som en egentlig kapitalprofit, thi profitraten er jo 0, men som en ren udbytningsgevinst bestemt ved størrelsen af den for alle industrier fælles udbytningsrate. Dennes størrelse viser modellen derimod ikke noget om, hvilket også er konsekvent, da den netop er en udbytningsrate, hvis eksistens ikke beror på noget teknologisk forhold, men f.eks. kan være bestemt ved det, at foretagerne ejer kapitalen. Den kan eventuelt være lig 0.

Det er fristende at tage denne model som en analytisk demonstration af, at konkurrencen vil bevirke, at profitraten på langt sigt vil gå mod 0, og udbytningsraterne i de enkelte industrier alle vil konvergere mod en fælles værdi.

Der er imidlertid en fejl i dette maximeringsræsonnement.

25. Fejlen ligger i anvendelsen af ligning (5) eller den ligelydende ligning (6). Ved umiddelbart at anvende denne som maksimum betingelse overser man, at arbejdskraften ikke kan reallokeres mellem de to industrier, således at en

overførsel af f.eks. ΔL fra industri 1 til 2 *med det samme* vil give en stigning i overskudsstrømmen på $(s^{(2)} - s^{(1)})\Delta L$. Da det jo netop er karakteristisk, at den enkelte vare produceres med forskellige i tid fordelte indsatser af arbejdskraft, d.v.s. produktionen er kapitalistisk, vil nævnte overskudsstigning først komme i stand på længere sigt, hvorimod kapitalisterne, med samme $s^{(1)}$ og $s^{(2)}$ på kortere sigt kan vises midlertidigt at måtte finde sig i en reduktion af overskudsstrømmen, der først senere vil blive opvejet af den nævnte stigning.

Ved en hvilken som helst reallokering mellem industri (1) og (2) vil foretagerne derfor komme til at betale for en langsigtet stigning i overskudsstrømmen ved kortsigtet midlertidig reduktion heri. Men herved bliver spørgsmålet om, hvorvidt det betaler sig at reallokere, ikke længere et spørgsmål om en simpel maksimering af (5) eller (6). Om det betaler sig kommer til at afhænge af, hvorledes foretagerne i et givet øjeblik vurderer ulempen ved den kortsigtede overskudsreduktion over for fordelene ved den langsigtede overskudsstigning. Og herved kommer naturligvis rentefoden ind som en refleksion af foretagernes tidspræferencer. Og derfor er det, de skal maksimere, ikke simpelthen (5) eller (6) under hensyn til, at den samlede arbejdsstyrke skal være konstant, men derimod den med en af foretagernes tidspræference bestemt rentefod tilbagediskonterede værdi af den fremtidige overskudsstrøm, under hensyn til ikke blot, at arbejdsstyrken er konstant, men også til de dynamiske produktionsbetingelser, der følger af, at produktionen er kapitalkrævende. Gennemføres dette regnestykke, vil de langsigtede prisforhold vise sig at være bestemt ikke som forhold mellem arbejdsværdier, men som forhold mellem kompetitive priser, der er afhængige af rentefoden.

Det helt afgørende spørgsmål for en vurdering af arbejdsværdilæren vs. læren om de kompetitive priser må da fremdeles være et spørgsmål om, hvordan renten bestemmes.

Den klassiske opsparingsantagelse og de generaliserede arbejdsværdier.

26. Som oplæg til en renteteori, der kan forenes med vore hidtidige ræsonnementer, skal vi forsøge at indarbejde den såkaldte klassiske opsparingsantagelse i betragtningerne.

Foretageren eller kapitalisten kan ikke på samme kølige og rationelle måde som lønmodtageren tilrettelægge sit forbrug og sin opsparing efter sine egentlige præferencer. Konkurrencen tvinger ham nemlig til at investere for at kunne følge med. For så vidt kan man sige, at hele den moderne teori om, hvordan husholdningen tilrettelægger sit budget ved en art præferenceoptimering, at hele denne teori er en typisk lønmodtagerteori, der netop ikke er gyldig, hvis det, det drejer sig om, er foretagerens forbrug ud af erhvervsindtægt. Det beløb, foretageren føler, han kan bruge på samme »frie« måde

som en lønmodtager, vil ikke være hans hele indtægt, men denne indtægt minus det, han anser det for nødvendigt at investere for ikke at falde bagud af konkurrencen, og jo stærkere konkurrencen er, i jo højere grad vil han finde det nødvendigt at reducere den andel af profitten, han konsumerer. Det er oven i købet nærliggende at forestille sig, at han på langt sigt tvinges til at nedbringe profittens forbrugsandel til et minimum nede omkring værdien 0: Hvis profitraten er ens i alle virksomheder, vil den foretager, der forbruger mindst pr. krone profit, nemlig også have den stærkeste formuevækst og derfor kunne brede sig på konkurrenternes bekostning.

Sagt på anden måde, konkurrencen bringer foretagerne til at forsøge at akkumulere, at vokse så hurtigt som muligt; først når dette krav er tilgodeset, kan der måske blive råd til lidt forbrug. Dette forbrug kan naturligvis i sig selv godt være stort, det må blot, hvis konkurrencen er tilstrækkelig skarp, på langt sigt presses ned til kun at udgøre en forsvindende andel af profitten.

Efter disse synspunkter ligger det ligefor at udbygge de foran anførte betragtninger med en forudsætning om, at foretagerne på langt sigt tvinges til at investere hele profitten, samtidig med at antage, at lønmodtagerne på langt sigt netto forbruger hele deres indtægt. Og dette er netop, hvad moderne vækstteori betegner som den *klassiske opsparingsantagelse*.

27. Der er to måder at udbygge denne antagelse på, dels en dynamisk, dels en komparativ dynamisk. Ved den dynamiske undersøger man, hvad der sker år for år, om foretagerne stedse investerer størstedelen af, eventuelt hele profitten. En sådan undersøgelse kan være matematisk temmelig kompliceret, og vi skal her holde os til den komparativ dynamiske. Denne går simpelthen ud på at sammenligne forholdene i forskellige langtidsligevægte uden som i en ægte dynamisk undersøgelse at beskæftige sig med, hvorledes økonomien bevæger sig fra én langtidsligevægt til en anden.

Med en langtidsligevægt vil vi simpelthen forstå en »golden age«, d.v.s. en tilstand, hvor alle output og input kategorier vokser med en fælles vækstrate g . Vi ser i denne forbindelse ganske bort fra tekniske fremskridt.

Vi skal først definere et generaliseret arbejdsværdibegreb, der indeholder det sædvanlige begreb som et særtilfælde.

Hidtil har vi med arbejdsværdien af et produkt forstået værdien af den arbejds mængde, der i alt er nedlagt i fabrikationen af én enhed af produktet. Vi kunne alternativt opfatte arbejdsværdien som værdien af den arbejdskraft, der pr. periode på langt sigt skal loceres til den pågældende produktion for at kunne fremstille en varig produktionsstrøm på én vare pr. periode. Vi vil benytte denne sidste fortolkning som udgangspunkt for definitionen af den generaliserede arbejdsværdi. Dette sker simpelthen ved at omforme den, så den kommer på »pr. arbejdstime« eller »pr. mand« basis.

28. Herefter skal vi definere den generelle arbejdsværdi pr. enhed af et produkt i et givet tidspunkt som værdien af den mængde arbejdskraft *pr. arbejdstime i den samlede arbejdsstyrke*, der i alt skal allokeres fabrikationen af dette produkt for at fremstille en stadig produktionsstrøm på én produkt-enhed pr. tidsenhed *pr. arbejdstime* i arbejdsstyrken.

Denne definition vil give samme resultat som den hidtidige, hvis man forudsætter en konstant arbejdsstyrke. Den vil derimod give et andet resultat, hvis man forudsætter, at arbejdsstyrken er voksende. Når dette er tilfældet, skal der bruges relativt mere arbejdskraft pr. produktenhed for at opnå og vedligeholde en bestemt produktion pr. mand.

29. Lad os da se på, hvor meget arbejdskraft man i en langtidsligevægt skal allokere til fabrikationen af en vare, for at man i al fremtid kan producere en enhed pr. mand. Vi ser på forholdene i tidspunkt 0, hvor vi skal betegne den samlede arbejdsstyrke L_0 . Vokser arbejdsstyrken med 100 g % pr. periode, kan vi nu beregne den arbejdsstyrke, der i tidspunkt 0 skal beskæftiges, for at man skal være i stand til at gennemføre — og fortsætte fra tidligere — en produktion pr. mand på én enhed, d.v.s. en produktionsstrøm, der kan beskrives ved tidskurven

$$L_0(1 + g)^n$$

hvor n angiver tiden.

Den arbejdskraft, der skal indsættes i tidspunkt 0 med henblik på output j perioder senere, er i overensstemmelse med vor hidtidige symbolik lig

$$L_{-j} \cdot \text{produktionens størrelse i periode } j,$$

altså i vort tilfælde

$$L_{-j} \cdot L_0 \cdot (1 + g)^j$$

Den samlede værdi af den arbejdskraft, der skal loeres til produktionen i tidspunkt 0 for i en langtidsligevægt at kunne fortsætte og vedligeholde et output på én enhed pr. mand, bliver derfor, når w som før er arbejdslønnen

$$w L_0 \sum_{j=0}^{\infty} L_{-j} (1 + g)^j$$

Den generelle arbejdsværdi har vi defineret som denne størrelse pr. enhed i arbejdsstyrken, altså bliver den lig

$$(7) \quad w \sum_{j=0}^{\infty} L_{-j} (1 + g)^j$$

Som før bemærket, dersom produktionsteknologien har visse normale egenskaber, så vil der findes et positivt tal R , således at udtrykket (7) eksisterer, når blot $g < R$.

Det ses også let, at i det specielle tilfælde, at $g = 0$, bliver vort arbejdsværdiudtryk

$$w \sum_{j=0}^{\infty} L_{-j},$$

altså simpelthen lig arbejdsværdien efter den sædvanlige definition.

30. Som det ses, er den generelle arbejdsværdi stigende med g . Dette skyldes, at man ved beregningen ikke kun tager hensyn til det arbejdskraftforbrug, der lige netop producerer varen, men tillige til det arbejdskraftforbrug, der medgår ved den netto investering, der er nødvendig for at opretholde produktionen pr. mand i en stigende arbejdsstyrke.

31. Det er nu let at se, at det generelle arbejdsværdiudtryk (7) formelt er af ganske samme art som udtrykket for varens kompetitive pris

$$w \sum_{i=0}^{\infty} L_{-i} (1+r)^i$$

idet blot vækstraten i arbejdsværdiudtrykket indtager den plads, der i udtrykket for den kompetitive pris indtages af rentefoden. Når vi nu indfører den klassiske opsparingsantagelse i en langsigtsligevægt, så vil denne indebære, at profit og nettoopsparing bliver lige store; taget i forhold til kapitalens værdi betyder dette, at profitraten og kapitalens vækstrate må være lige store. Da vi har begrænset diskussionen til langsigtsligevægtige tilstande — golden age tilstande — må rentefoden og profitraten være lige store, ligesom kapitalens vækstrate må være lig arbejdsstyrkens. I en langsigtsligevægt bliver derfor, når den klassiske opsparingsantagelse gælder, rentefoden lig med arbejdsstyrkens vækstrate. Derfor vil også, under samme forudsætninger, *forholdet mellem varernes kompetitive priser være lig med forholdet mellem varernes generelle arbejdsværdier.*

Udbytningslæren og det generaliserede arbejdsværdibegreb.

32. Det generelle arbejdsværdibegreb, vi har defineret, er som klassikerens et teknologisk begreb. En vares arbejdsværdi afhænger, bortset fra den multiplikative lønfaktor w , udelukkende af produktionsteknologien og af den udefra givne vækstrate i arbejdsstyrken. For at belyse anvendelsen af be-

grebet vil vi kort prøve det i en analyse i lighed med den ovenfor anførte af profit og udbytning.

Udbytningsraten s i en industri kunne i overensstemmelse med ligningerne (4) defineres ved relationen

$$p = (1 + s) w \sum L_{-t}$$

og relationen definerede udbytningen som profit pr. kr. lønsum i produktionen af den betragtede vare.

Nu ligger det nær at ræsonnere således: Hvis profitten er en udbytningsgevinst, kun beroende på det forhold, at ejendomsretten til kapitalen holdes adskilt fra de egentlige produktionsfaktorer, d.v.s. arbejdskraft, da vil denne udbytning forsvinde med dette ejendomsrettlige monopol. Så hvis arbejderne selv overtager kapitalen, så vil udbytningen forsvinde — s vil blive lig 0; det følger da, at det rene arbejdersamfund, hvis det vil opretholde et pris-system, da vil kunne producere og omveksle varerne indbyrdes til priser, der er nøjagtigt lig varernes arbejdsværdier. Hvis dette sker, da vil, til disse priser, værdien af den samlede produktion netop være lig den samlede aflønning af arbejdskraften.

33. Er det da sandt, at der i et klasseløst arbejdersamfund, hvor varerne sælges til deres arbejdsværdier, at der dér ikke vil forekomme »udbytning«? Ja, hvis arbejderne konsumerer hele deres lønindtægt ved at købe varer til priser lig arbejdsværdierne, da vil dette ganske vist ikke forhindre den samme arbejdsstyrke i at opretholde samme forbrug pr. mand ud i fremtiden. Men når arbejdsstyrken er voksende, vil et sådant forbrug langsomt tømme økonomien for dens kapital, regnet pr. mand, og dermed nedsætte fremtidige generationers mulige pr. capita forbrug; kort: disse generationer bliver udbyttet af den nuværende, hvis denne får lov til at bruge hele indtægten på goder til arbejdsværdi-pris.

34. Arbejdersamfundet kan undgå denne konsekvens ved enten at fastholde arbejdsværdipriserne, samtidig med at man lader arbejderne tvangsopspare en del af deres indtægt, eller også ved at forhøje de priser, til hvilke arbejderne kan købe varerne, således at tvangsopsparingsbeløbet, eller overskuddet, der opstår i andet tilfælde, bliver akkumuleret på en sådan måde, at kapitalen vokser i takt med arbejdsstyrken.

Vi kan derfor nu spørge, hvilke priser man i en langsigtligevægt skal lade arbejderne i arbejdersamfundet købe varer til, således at de, hvis de forbruger hele lønindtægten, ikke vil komme til at forringe fremtidige arbejdergenerationers mulighed for at have samme forbrug pr. mand som de selv.

Svaret er åbenbart, at priserne i så fald kan sættes lig de generaliserede arbejdsværdier.

35. Dette betyder, at arbejdersamfundet, hvis det er i en langsigtlig evægt, kan sætte priser, der er identiske med det kapitalistiske samfunds kompetitive priser ved en rentefod, der er lig arbejdsstyrkens vækstrate. I kapitalist-samfundet vil dette være tilfældet på langt sigt, når hele profitten akkumuleres, altså når den klassiske opsparingsantagelse er rigtig. Dette betyder også, at i et kapitalistisk samfund med kompetitive priser, hvor profitten opspares, dér vil der ikke være nogen egentlig udbytning af de nulevende arbejdere; kapitalisternes rolle kan simpelthen fortolkes som den at varetage fremtidige arbejdergenerationers forbrugsmuligheder. Noget suggestivt kan man sige, at kapitalisterne ved at erhverve, og fuldt ud akkumulere, en profit, derved forhindrer de nuværende arbejdere i at udbytte deres egne efterkommere.

36. I virkeligheden kan man heraf konkludere, at når hele profitten opspares, da er systemet neutralt i »udbytningsmæssig« henseende. Dette er jo også næsten en selvfølge: hvis profitten altid opspares, tager kapitalisterne jo netto ikke én øre ud af systemet — hele produktionen vil da før eller senere tilfalde arbejderklassen som forbrug.

Hvis priserne er lig de generaliserede arbejdsværdier, vil, hvad enten der er kapitalister i samfundet, eller dette er organiseret som et arbejderkollektiv, arbejdskraften kun blive anvendt til produktion, der i sin helhed, før eller senere, tilfalder arbejderklassen. Arbejderne arbejder derfor kun »for sig selv«, og ingen del af arbejdsstyrken eller af arbejdstiden kan siges at blive anvendt til skabelse af værdier, der netto føres ud af systemet. Skal der derfor tales om udbytning, er det ikke kapitalisternes *indtægt*, profitten, der er et mål herfor, men det er deres *forbrug*.

37. Lad os derfor ophæve den klassiske opsparingsantagelse og i stedet antage, fremdeles at arbejderne forbruger alt, men at kapitalisterne forbruger en vis del af profitten og opsparer en vis del. I en langtidslige vægt ved en bestemt vækstrate vil da vækstraten være lig kapitalisternes gennemsnitlige opsparingskvote gange profitraten. Vi kan derfor skrive

$$\text{rentefod} = \text{profitrate} = \text{vækstrate} + \frac{\text{kapitalistkonsum}}{\text{kapital}}$$

Profitraten vil da i lige vægt være så meget større end vækstraten som forholdet mellem kapitalisternes forbrug og kapitalens værdi.

De kompetitive priser, der vil gælde i et samfund med forbrugende kapitalister vil derfor være større end de generaliserede arbejdsværdier; når en vare i en privatkapitalistisk økonomi sælges for mere end sin generaliserede arbejdsværdi, er dette således udtryk for, at kapitalisterne har et positivt forbrug. Det er dette forbrug, der snarere end profitten vil kunne betragtes

som en produktionsunødvendig overførsel til kapitalisterne, en overførsel, hvis størrelse beror på deres ejendomsretlige monopol.

38. Spørgsmålet om udbytning er derfor et spørgsmål om, hvorvidt kapitalisterne kan udbytte deres ejendomsretlige monopol til personligt forbrug. Det kan de ikke, hvis konkurrencen mellem dem virker så stærkt, at de føler sig tvunget til at investere hele deres profit, d.v.s. hvis den klassiske opsparringsantagelse gælder. I så fald bliver på langt sigt også, som vist før, kapitalistforbruget forsvindende, profitraten bliver lig vækstraten, og priserne bliver lig de generaliserede arbejdsværdier, hvorved al udbytning forsvinder.

Slutning.

39. Med den klassiske opsparringsantagelse og med det generaliserede arbejdsværdibegreb er det rigtigt, at de kompetitive priser på langt sigt vil være bestemt af varernes arbejdsværdier. Og hermed kunne man faktisk gå videre og påstå, at *arbejdsværdilæren ikke blot er en approximativ pristeori som hos Ricardo eller en måleteori som hos Marx, men at den er en logisk konsistent, positiv teori for prisernes højde i en langsigtligevægt*. Hvad man måske har overset er, at arbejdsværdibegrebet logisk måtte kræve en generalisation, når man beskæftigede sig med samfund med en voksende eller akkumulerende økonomi. Det klassiske arbejdsværdibegreb dækker i virkeligheden kun det stationære tilfælde, hvor arbejdsstyrken på langt sigt ikke er voksende. Denne udvidelse af begrebet forudsætter imidlertid en forestilling om en evigtvarende vækst eller expansion i økonomien, og en sådan forestilling lå af andre grunde klassikerne fjernt, da den jo bl.a. står i skarp modsætning til deres ideer om de naturlige ressourcers knaphed.

LITTERATUR

- [1] Marx, Karl *Das Kapital I-II-III*. Ausg.: Institut für Marxismus-Leninismus: Karl Marx und Friedrich Engels Werke, Bd. 23, 24 und 25. Berlin 1962.
- [2] Ricardo, D., *The Principles etc.* Ed.: Everyman's library No 590. London 1960.
- [3] Samuelson, P. A., »A Modern Treatment of the Ricardian Economy«, I-II, *The Quarterly Journal of Economics*, 1959 and 1960.
- [4] Smith, A., *The Wealth of Nations*. Ed.: Everyman's library No 412. London 1960.
- [5] Stigler, G., »Ricardo and the 93 per cent Labor Theory of Value«, *The American Economic Review*, 1958.

som en produktionsunødvendig overførsel til kapitalisterne, en overførsel, hvis størrelse beror på deres ejendomsretlige monopol.

38. Spørgsmålet om udbytning er derfor et spørgsmål om, hvorvidt kapitalisterne kan udbytte deres ejendomsretlige monopol til personligt forbrug. Det kan de ikke, hvis konkurrencen mellem dem virker så stærkt, at de føler sig tvunget til at investere hele deres profit, d.v.s. hvis den klassiske opsparringsantagelse gælder. I så fald bliver på langt sigt også, som vist før, kapitalistforbruget forsvindende, profitraten bliver lig vækstraten, og priserne bliver lig de generaliserede arbejdsværdier, hvorved al udbytning forsvinder.

Slutning.

39. Med den klassiske opsparringsantagelse og med det generaliserede arbejdsværdibegreb er det rigtigt, at de kompetitive priser på langt sigt vil være bestemt af varernes arbejdsværdier. Og hermed kunne man faktisk gå videre og påstå, at *arbejdsværdilæren ikke blot er en approximativ pristeori som hos Ricardo eller en måleteori som hos Marx, men at den er en logisk konsistent, positiv teori for prisernes højde i en langsigtligevægt*. Hvad man måske har overset er, at arbejdsværdibegrebet logisk måtte kræve en generalisation, når man beskæftigede sig med samfund med en voksende eller akkumulerende økonomi. Det klassiske arbejdsværdibegreb dækker i virkeligheden kun det stationære tilfælde, hvor arbejdsstyrken på langt sigt ikke er voksende. Denne udvidelse af begrebet forudsætter imidlertid en forestilling om en evigtvarende vækst eller expansion i økonomien, og en sådan forestilling lå af andre grunde klassikerne fjernt, da den jo bl.a. står i skarp modsætning til deres ideer om de naturlige ressourcers knaphed.

LITTERATUR

- [1] Marx, Karl *Das Kapital I-II-III*. Ausg.: Institut für Marxismus-Leninismus: Karl Marx und Friedrich Engels Werke, Bd. 23, 24 und 25. Berlin 1962.
- [2] Ricardo, D., *The Principles etc.* Ed.: Everyman's library No 590. London 1960.
- [3] Samuelson, P. A., »A Modern Treatment of the Ricardian Economy«, I-II, *The Quarterly Journal of Economics*, 1959 and 1960.
- [4] Smith, A., *The Wealth of Nations*. Ed.: Everyman's library No 412. London 1960.
- [5] Stigler, G., »Ricardo and the 93 per cent Labor Theory of Value«, *The American Economic Review*, 1958.