

Kapital- vs konsumtionsvaror - en utredning av begreppen - av

Richard Johnsson¹

I det som följer ska jag beskriva hur begreppen kapital- respektive konsumtionsvaror kan definieras på ett logiskt konsistent sätt. Samtidigt framgår vad som brister i den uppsjö av definitioner som till vardags används. Implikationerna visar sig dessutom vara långtgående.

Är en TV en kapital- eller en konsumtionsvara? Är den riktiga klassificeringen att det är en varaktig vara, eller kanske en investeringsvara? Har det någon betydelse överhuvudtaget? Som kommer att framgå av denna skrift så har är det av central betydelse för att förstå vad som är att klassificera som konsumtion och vad som är att klassificera som t ex investeringar.

Låt oss börja med att se på vilka logiska regler som bör följas vid klassificering av begrepp. Tabell 1 ger oss två regler som man bör följa för att undvika misstag.

Tabell 1- Två regler för klassificering av olika begrepp²:

- (i) principen eller principerna för klassificeringen bör användas konsistent så att kategorierna är ömsesidigt uteslutande och gemensamt uttömmande.
- (ii) principen eller principerna för klassificeringen bör vara essentiella.

Den princip som används kan t ex vara att klassificera varan efter hur snabbt den konsumeras. Om det sker omgående, som t ex en mums-mums, så är det konsumtion, medan om det tar längre tid att konsumera den, såsom t ex en TV som kan räcka i kanske tio år, så är den att klassificeras som varaktig, eller kanske en kapitalvara. När vi väl har klassificerat begreppskategorierna genom att följa de regler som återges i Tabell 1, kan vi beskriva en av dessa kategorier med hjälp av en definition. De vanligaste definitionerna av kapitalvaror sammanfattas i Tabell 2.

¹Doktorand i nationalekonomi, Uppsala Universitet. Copyright © 2002 Richard Johnsson. All rights reserved. Författaren nås via richardbjohnsson@tiscali.se. Detta är version 2 av uppsatsen. Ändringarna är obetydliga för innehållet.

² Se en bok i logik. Inte alla logikböcker innehåller avsnitt och klassificering och definitioner. David Kelley's *The Art of Reasoning* gör dock det.

Tabell 2 - Vanliga definitioner av kapitalvaror³

- (i) verktyg, apparater, maskiner och varaktiga varor
- (ii) verktyg, apparater, maskiner och varaktiga varor *men* med varaktiga varor mer eller mindre begränsade de som används i fabriker och kontor
- (iii) samtliga tidigare producerade insatsvaror, inklusive verktyg, apparater, maskiner och varaktiga varor samt råvaror som används i produktionen.

Dessa definitioner av kapitalvaror är både för breda och för snäva. De innefattar en del konsumtionsvaror och utesluter en del kapitalvaror. Tabell 3 presenterar en alternativ definition av kapital- och konsumtionsvaror.

Tabell 3 – Alternativ definition av kapital- resp. konsumtionsvaror⁴

- (i) En kapitalvara är en vara som köps med syftet att kunna få in påföljande försäljningsintäkter
- (ii) En konsumtionsvara är en vara som köps *utan* syftet att kunna få in påföljande försäljningsintäkter

Låt oss nu se hur dessa skiljer sig åt och vilken definition som bäst möter kraven i Tabell 1. Ta exemplet med TV-apparaten. Den dyker upp i definitionen (i) i Tabell 2 såsom varaktig vara och är alltså en kapitalvara enligt denna definition. Principen är alltså hur lång tid det tar att konsumera den, dvs hur länge den håller. Men är denna princip gemensamt uttömmande? Ja, det får vi nog säga att den är. Men är den ömsesidigt uteslutande? Det är mer tveksamt för det är inte alls glasklart var gränsen går tidsmässigt. Är det om varan håller ett år, fem år eller bara en vecka? Det framgår inte. Både en bil och en brödrost kan sägas vara varaktiga varor, men om en bil endast hade samma varaktighet som en brödrost, skulle vi knappast kalla den varaktig (eller knappast kalla den en bil överhuvudtaget). Dessutom kan man ifrågasätta om det är den tid det tar att konsumera en vara som är essentiellt? Ett andra exempel är att TV-apparaten endast är en kapitalvara om den används i fabriken eller på kontor, i enlighet med (ii) i Tabell 2. Men är det verkligen essentiellt på vilken plats den används? Ytterligare ett exempel är berör t ex det bröd som produceras i hemmen (vilket i sig inte är så vanligt idag) jämfört med det bröd som produceras i bageriet. Mjölet som används för att producera brödet skulle i båda fallen definieras som en kapitalvara, i enlighet med (iii) i Tabell 2. Men det är knappast en rimlig definition att mjöl alltid är en kapitalvara. Vad är det som är essentiellt i

³ Se George Reisman's Capitalism, s.451-456.

⁴ Reisman (1996), p. 448. A longer definition is: Capital goods are goods purchased for the purpose of making subsequent sales, and, by extension, goods produced, with means of production that have been purchased, for the purpose of making subsequent sales. Consumer's goods are goods purchased not for the purpose of making subsequent sales, and, by extension, goods produced, with means of production that have been purchased, not for the purpose of making subsequent sales. Apart from sales revenues, also any rental revenue, interest revenue as well as business royalty or commission revenues is included.

det fallet? Vi kan alltså konstatera att definitionerna i Tabell 2 är samtidigt för breda, för snäva och att de inte fångar det essentiella.

Vänder vi oss däremot till definitionen av en kapitalvara i Tabell 3, så visar det sig att TV-apparaten är en kapitalvara om den köps in syftande till påföljande försäljning. I annat fall är den en konsumtionsvara. Exempelvis kan en videobutik köpa in en TV för att kunna ha filmer rullande i butiken. På så vis kan ett intresse väckas för olika filmer och förhoppningsvis leda till att fler filmer hyrs ut (m a o en sorts intäkt)⁵. Men om någon köper en TV till sommarstugan definieras TV:n som en konsumtionsvara. I exemplet med mjölet framgår det att mjölet i hemmet är en konsumtionsvara medan mjölet på bageriet är en kapitalvara. Definitionen i Tabell 3 visar sig vara både ömsesidigt uteslutande och gemensamt uttömmande. Men är den essentiell? Ja. Allt medvetet handlande har ett syfte. Och om syftet med att köpa en vara är att den ska leda till framtida intäkter, så tenderar det att göra personen eller företaget rikare. Om syftet med att köpa en vara inte är att det ska leda till framtida intäkter, tenderar det att göra personen fattigare. Det finns alltså en helt avgörande skillnad mellan dessa två syften. Det ena är att använda varan för att tjäna pengar och det andra bara att använda den. Det är en essentiell skillnad.

Definitionen i Tabell 3 är alltså den enda som möter kraven i Tabell 1. Trots att den kan verka främmande så är den inte ny⁶. Men varför är den värd att använda och varför är den värd att ägna så mycket tid åt att förklara?

Svaret ligger i att med denna definition kan man klassificera en stor del av de aktiviteter som idag klassificeras som produktion, såsom konsumtion. Det är självklart av betydelse om en stor del av varorna i ett land konsumeras eller tenderar generera mer pengar. Och klassificeringen hjälper att förklara vad som t ex skiljer länder åt och hur olika länders ekonomier har utvecklats och hur de kan komma att utvecklas framöver. Exempelvis brukar ökade offentliga ”investeringar” på t ex vägbyggen anses leda till ökat välstånd. Men med den nya definitionen inser vi att offentliga vägbyggen är att klassificeras som konsumtion, även om det rör sig om konsumtion som pågår under låt säga femtio år. I *Den felande länken*⁷ beskrevs kopplingen mellan företagens räkenskaper och nationalräkenskaperna och där

⁵ Här framgår varför det står ”syftar till” och inte ”leder till”. Det är ju inte säkert att företaget lyckas med sina ansträngningar.

⁶ Redan Adam Smith använde sig av denna klassificering av varor. Se *Wealth of Nations*, bok 2, kapitel 1 (s.302 i Modern Library:s upplaga från 1994).

⁷ Amagi Småskriftserie 2002:1 och 2002:2.

framgick att större delen av bruttoinvesteringarna gjordes i företagen. Nu har vi lärt oss att hushållen och det offentliga inte utför investeringar, utan de konsumerar. Det enda tillfället en offentlig verksamhet utför en investering, är om den köper kapitalvaror, dvs köper varor syftande till framtida försäljning, och de totala produktiva utgifterna på sådana varor överstiger de totala kostnaderna.

All offentlig verksamhet som inte syftar till påföljande försäljningsintäkter bör alltså klassificeras som konsumtion. Låt oss nu säga att vi ska jämföra två länders totala produktion. I dagsläget kan vi vara säkra på att all offentlig ”produktion” finns fördelad efter den näringsgrenskod verksamheten tillhör. Låt säga att i ett land är sjukvården offentlig och avgiftsfri. Den tas då upp som produktion men eftersom det inte finns några intäkter värderas den enligt kostnaderna. I ett annat land är sjukvården privat, och dyker upp i räkenskaperna i enlighet med försäljningsintäkterna. Det kommer vid en jämförelse att förefalla som om väldigt lite skiljer dessa länder åt ekonomiskt. Men i själva verket är alltså den offentliga sjukvården att klassificeras som konsumtion (så länge den är avgiftsfri) och helt plötsligt så ser skillnaden mellan länderna helt annorlunda ut (givet att den offentliga avgiftsfria verksamheten inte är försumbart liten). Och detta kan givetvis vara en avgörande faktor för att förklara utvecklingen i olika länder.

Låt oss avslutningsvis studera den svenska bruttonationalprodukten för att se hur mycket som egentligen är att klassa som konsumtion. Den svenska bruttonationalprodukten uppgick till 2 098 451 miljoner kronor år 2000. Utav detta utgör 1 060 424 miljoner kronor privat konsumtion, dvs 63 procent av BNP. Som konsumtion räknas dessutom i dagsläget den offentliga konsumtionen på 549 001 miljoner kronor (158 432 för staten och 390 569 för kommunerna). Det finns dock ytterligare offentliga utgifter som bör räknas in i den totala konsumtionen, nämligen de offentliga ”bruttoinvesteringarna”. Anledningen till det är alltså att alla utgifter som inte görs med syftet att leda till påföljande intäkter måste finansieras med inkomster från annat håll. De är därför att betrakta som konsumtion. Och betraktar vi utgiftsområdena i Tabell 4 så ser vi att det mesta av de offentliga bruttoinvesteringarna är konsumtion. Denna konsumtion uppgår till 47 000 miljoner kronor.

Tabell 4 – Utgiftsområden för offentliga ”investeringar”

- 01 Allmänna offentliga tjänster General public services
- 02 Försvar Defence services
- 03 Samhällsskydd och rättsskipning Public order and safety affairs
- 04 Utbildning och universitetsforskning Education
- 05 Hälso- och sjukvård Health affairs and services

- 06 Social trygghet Social security and welfare affairs
- 07 Bostadsförsörj o samhällstjänster Housing and community affairs
- 08 Fritidsverksamhet, kultur o religion Recreational, cultral affairs
- 09 Energi Fuel and energy affairs
- 10 Jordbruk, skogsbruk, fiske Agriculture, forestry, fishing
- 11 Mineralutvinning, tillverkning, bygg Mining , manufactur, conctruction affairs
- 12 Kommunikationer Transport and communication affairs
- 13 Andra näringslivsändamål Other economic services

Men det finns ytterligare konsumtionsutgifter dolda under de fasta bruttoinvesteringarna, nämligen de privata investeringarna i bostäder. De ordinarie konsumtionsutgifterna täcker bara löpande utgifter som hyror och uppvärmning. De privata utgifterna för bostäder hamnar under *SNI70.2 Småhus, fritidshus* och uppgår till 39 696 miljoner kronor. Dessa ska alltså räknas som konsumtion såtillvida de inte görs med syftet att leda till nya intäkter.

Detta betyder att vi har totala konsumtionsutgifter år 2000 på $1\,060\,424 + 549\,001 + 47\,000 + 39\,696 = 1\,696\,121$ miljoner kronor, motsvarande 81 procent av BNP. Vi ser alltså att över fyra femtedelar av BNP utgör konsumtion. Det är därför inte helt fel att kalla BNP et mått på konsumtionen. Om BNP går upp är det allt som oftast för att konsumtionen går upp. Då kommer man osökt in på den stora knäckfrågan; blir vi rikare om vi konsumerar mer? Svaret är givetvis negativt på den frågan. Vi blir nämligen rikare av att producera mer.