

Von der Wertsubstanz zur Wertgröße, realisiert in Wertform (Geld) (Überlegungen zur Bedeutung der Wertsubstanz in der Kapitalkritik)

Vorbemerkung:

Die folgenden Überlegungen sind Resultat Jahre langer Beschäftigung mit der Marxschen Kritik der politischen Ökonomie und mit diversen theoretischen „Weiterentwicklungen“. Sie beruhen ferner auf Erfahrungen in fast 40 Jahren Lohnarbeit in unterschiedlichen Betrieben vor allem des Maschinen- und Anlagenbaus. Besonders in den letzten 15 Lohnarbeitsjahren habe ich einen Job gemacht, bei dem ich sehr intensiv mit allen „Prozessen“ des Unternehmens in Berührung kam und Kontakt zu vielen „MitarbeiterInnen“ - von der Fertigung bis zum Management – hatte. Diese letzte Zeit meines Berufslebens hat mich immer wieder grübeln lassen, wie das Erfahrene mit den werttheoretischen Grundlagen der Marxschen Ökonomiekritik zusammen geht. Jetzt habe ich mich entschlossen, die vorläufigen Resultate meiner theoretischen Reflexionen thesenartig aufzuschreiben. Das ist erst einmal ein Stück Selbstverständigung. Ob das Aufgeschriebene einer Überprüfung standhält, ausbaufähig ist oder verworfen werden muss, weiß ich noch nicht und es ist mir im Moment auch egal. Es musste mal raus. (Wegen starker persönlicher Belastung und eines anderen theoretischen Projektes, ist es mir auf absehbare Zeit kaum möglich, die Sache exakter zu entwickeln.)

I.

Der durch den Wert vermittelte **Zusammenhang** zwischen Produktion und Zirkulation ist das größte Geheimnis der allgemeinen Warenproduktion oder der kapitalistischen Produktionsweise. Zur Oberfläche dieser Produktionsweise gehört aus meiner Sicht nicht nur die Zirkulation, sondern auch die Produktion. Beide zeigen etwas und beide verbergen etwas. Das Geheimnis der Mehrwertproduktion kann nur gelüftet werden durch Analyse des Zusammenhangs von Produktion und Zirkulation.

Was den Zirkulationsprozess des Kapitals anbetrifft, so geht es in ihm nur dann ausschließlich um Formwandel von Geld in Ware und Ware in Geld, wenn unterstellt ist, dass die Preise der Waren mit dem Wert der Waren identisch sind. Im tatsächlichen Zirkulationsprozess aber ist diese Übereinstimmung von Wert und Preis eher zufällig und die Ausnahmen. In der Preiskonkurrenz, dem Schwanken der Preise, wird überhaupt erst ex post wirkungsvoll festgestellt, welche Waren mit durchschnittlicher Arbeitsproduktivität hergestellt wurden und welche nicht. Erst bei der Umwandlung von Ware in Geld verschafft sich das Wertgesetz Geltung. Das ist mehr als nur Formwandel! Wer auf Grund zu hoher Produktionskosten einen zu hohen Preis verlangt – über dem marktüblichen Preis vergleichbarer Produkte – dessen Waren sind unverkäuflich oder können nur in zu geringer Zahl abgesetzt werden (Break-even-point wird gar nicht überschritten oder der Gewinn fällt zu gering aus. Ich komme darauf noch genauer zurück). Der Formwandel von Ware in Geld – respektive von W' in Geld' – misslingt. Nur wer zu marktüblichen Preisen verkauft, kann genügend Umsatz für ausreichenden Gewinn machen. Wer unter den marktüblichen Preisen verkauft, kann größere Marktanteile erobern, mehr Umsatz und Gewinn machen, trotz oder gerade wegen der niedrigeren Einzelpreise.

Im wirklichen Zirkulationsprozess entscheidet sich also wie viel Wertsubstanz Wertgröße bilden kann, realisiert in Wertform (Geld)!! Das ist mehr, als bloße Veränderung der Formen des Wertes. Der Begriff der Wertsubstanz enthält nicht nur eine qualitative sondern auch eine quantitative Dimension!

II.

„Was die Produktaustauscher zunächst praktisch interessiert, ist die Frage, wieviel fremde Produkte sie für das eigne Produkt erhalten, in welchen Proportionen sich also die Produkte austauschen. Sobald diese Proportionen zu einer gewissen gewohnheitsmäßigen Festigkeit

herangereift sind, scheinen sie aus der Natur der Arbeitsprodukte zu entspringen, so daß z.B. eine Tonne Eisen und 2 Unzen Gold gleichwertig, wie ein Pfund Gold und ein Pfund Eisen trotz ihrer verschiedenen physikalischen und chemischen Eigenschaften gleich schwer sind. **In der Tat befestigt sich der Wertcharakter der Arbeitsprodukte erst durch ihre Betätigung als Wertgrößen. Die letzteren wechseln beständig, unabhängig vom Willen, Vorwissen und Tun der Austauschenden. Ihre eigne gesellschaftliche Bewegung besitzt für sie die Form einer Bewegung von Sachen, unter deren Kontrolle sie stehen, statt sie zu kontrollieren. Es bedarf vollständig entwickelter Warenproduktion, bevor aus der Erfahrung selbst die wissenschaftliche Einsicht herauswächst, daß die unabhängig voneinander betriebenen, aber als naturwüchsige Glieder der gesellschaftlichen Teilung der Arbeit allseitig voneinander abhängigen Privatarbeiten fortwährend auf ihr gesellschaftlich proportionelles Maß reduziert werden, weil sich in den zufälligen und stets schwankenden Austauschverhältnissen ihrer Produkte die zu deren Produktion gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit als regelndes Naturgesetz gewaltsam durchsetzt, wie etwas das Gesetz der Schwere, wenn einem das Haus über dem Kopf zusammenpurzelt. Die Bestimmung der Wertgröße durch die Arbeitszeit ist daher ein unter den erscheinenden Bewegungen der relativen Warenwerte verstecktes Geheimnis. Seine Entdeckung hebt den Schein der bloß zufälligen Bestimmung der Wertgrößen der Arbeitsprodukte auf, aber keineswegs ihre sachliche Form.“** MEW Bd. 23, S. (Feischcharakter der Ware)

In meinen Auseinandersetzungen mit Postone und Heinrich ist mir der verwendete Begriff der „abstrakten Arbeit“, der Umgang mit dem Begriff der Werts substanz immer wieder aufgestoßen und **ich habe abstrakte Arbeit, also menschliche Arbeit schlechthin, als die Summe der unterschiedlichen konkreten Arbeiten – ob im Kontext des Einzel- oder des Gesamtkapitals - bezeichnet. Soweit der Begriff der abstrakten Arbeit wirklich als „Realabstraktion“ begriffen wird, kann er keinen anderen Inhalt haben.**

In den Abschnitten über die Ware (Kapital Bd. 1) entwickelt Marx sehr exakt die Begriffe von Werts substanz, Wertgröße und Wertform (Tauschwert). Wenn er im weiteren Verlauf seiner Kapitalkritik – besonders in Bd. 2 und 3 der MEW – von „Wert“ spricht, dann habe ich oft aus dem Zusammenhang heraus überlegt, was gemeint ist: Werts substanz oder bereits Wertgröße. Beides ist keinesfalls identisch und am Beispiel der monetären Werttheorie läßt sich meiner Meinung nach zeigen, zu welchen Missverständnissen das führt.

Eine der wenigen Stellen in Bd. 2 und 3, in denen überhaupt noch ausdrücklich von Werts substanz die Rede ist, lautet wie folgt:

„Substanz des Werts ist und bleibt nichts außer verausgabter Arbeitskraft – Arbeit, unabhängig vom besondern nützlichen Charakter dieser Arbeit – und die Wertproduktion ist nichts als der Prozess dieser Verausgabung.“ MEW Bd. 24, S. 385

Danach schafft Wertproduktion nicht Wertgröße sondern erstmal nur Werts substanz. Von im gesellschaftlichen Durchschnitt benötigter Arbeitszeit ist hier nicht die Rede.

Und an anderer Stelle des gleichen blauen Bandes, wo es um das „Wertprodukt“ eines Jahres geht, heißt es:

„Die Gesamtsumme der jährlich hergestellten Waren, also das ganze Jahresprodukt, ist Produkt der im letzten Jahr wirkenden nützlichen Arbeit; nur dadurch, daß gesellschaftlich angewandte Arbeit in einem vielverzweigten System nützlicher Arbeitsarten verausgabte wurde, sind alle diese Waren da; nur dadurch ist in ihrem Gesamtwert der Wert der in ihrer Produktion verzehrten Produktionsmittel erhalten, in neuer Naturalform wieder erscheinend. Das gesamte Jahresprodukt ist also Resultat der während des Jahrs verausgabten nützlichen Arbeit; aber vom jährlichen Produktenwert ist nur ein Teil während des Jahrs geschaffen worden; dieser Teil ist das jährliche Wertprodukt, worin sich die Summe der während des Jahres selbst flüssig gemachten Arbeit darstellt.“ ebenda S. 377

Wenn man mit Marx davon ausgeht, dass kein Realisierungsproblem existiert und die Waren zu ihren Werten verkauft werden, dann stellen diese Formulierungen kein Problem dar: **alle** während eines Jahres verausgabte Arbeit schafft ein „Wertprodukt“. Dabei ist aber immer unterstellt, dass alle diese Arbeit mindestens der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität entspricht. Wenn aber diese Ausgleichung zu einem Durchschnitt, die Feststellung dieses Durchschnitts erst Resultat des Austauschprozesses ist, nicht von vorn hinein in jeder Fabrik feststeht, dann ist klar, dass nicht alle „flüssig gemachte Arbeit“ einen Beitrag zum „Wertprodukt“ leistet. In jedem Jahr wird Arbeitskraft gekauft und Arbeit „flüssig gemacht“, die nach dem Diktat der Arbeitsproduktivität nicht mindestens dem Durchschnitt entspricht. Das ist im kapitalistischen Sinn vergeudete Arbeit, aber Arbeit, die trotzdem geleistet wurde und Kosten verursacht hat. Diese Arbeit war ebenfalls Substanz von Wert, konnte aber nicht in eine bestimmte Wertgröße, realisiert in Wertform (Geld) umgesetzt werden.

Dieses „Realisierungsproblem“ existiert grundsätzlich immer und in der Zirkulationssphäre geht eben nicht nur Formwandel vor (Geld in Ware und Ware in Geld) und zwar genau in dieser Form, dass tatsächlich verausgabte Arbeitskraft („bezahlte Arbeit“) eine Wertschubstanz gebildet hat, vergegenständlicht in Waren, von der noch nicht klar ist, in welcher Größe und ob überhaupt sie realisiert werden kann. **Bei der Zirkulation des Kapitals geht eben nicht nur Formwandel vor, sondern hier wird entschieden, welche Wertschubstanz tatsächlich in Wertgröße umgesetzt werden kann, realisiert in Wertform (Geld).** (Aus meiner Sicht liegt hier ein grundsätzliches Problem der Marxschen Kapitalkritik, dass sich aus der von ihm gewählten Form der Darstellung – Deduktion - ergibt.)

Daraus ergibt sich aber auch, dass abstrakte Arbeit als Substanz des Wertes auch eine empirisch fassbare Größe hat, die sich in Zeit messen lässt („...*die Summe der während des Jahres selbst flüssig gemachten Arbeit*“). **Diese Größe der Wertschubstanz ist zu unterscheiden von der Wertgröße, die ja nur durch die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit gebildet wird.** Die Feststellung dieser gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit – damit des Wertes als Wertgröße - kann natürlich nur in einem gesellschaftlichen Prozess der Anerkennung/Differenzierung stattfinden. Das ist zweifellos der Austauschprozess, das Marktgeschehen. Nur die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit findet eine gesellschaftliche Anerkennung durch die Bezahlung eines entsprechenden Preises für die Waren. Arbeit, die verausgabte wurde und deren Anwendung die kapitalistischen Unternehmen Geld kostete, die nicht durch den Verkauf der Waren wieder eingespielt wird, ist vergeudete Arbeit, Arbeit, die weder Wert noch Mehrwert geschaffen hat. **Was die Waren nach der Produktion und vor dem Verkauf enthalten ist nicht Wert und Mehrwert, wohl aber Wert- und Mehrwertsubstanz.**

Es existiert auch kein Mehrwert, vor dem Verkauf der Waren! Es existiert nur unbezahlte Arbeit und Mehrprodukt, die sich in Mehrwert verwandeln können, wenn sie bezahlt/verkauft werden. Hier gilt das gleiche wie für den Wert der Waren. Der existiert auch nur, wenn die Waren zu entsprechenden Preisen und Mengen verkauft werden. Nur durch diesen Verkauf wird festgestellt, wie viel Arbeit im gesellschaftlichen Durchschnitt benötigt wurde, um die Waren herzustellen und ob tatsächlich Bedarf nach diesen Waren in entsprechender Menge besteht. Von Wert und Mehrwert zu sprechen, bevor die Waren verkauft sind, Wert und Mehrwert realisiert sind, halte ich für fragwürdig. Aus meiner heutigen Sicht existiert ausschließlich Wertschubstanz (tatsächliche geleistete Arbeitsstunden zur Erzeugung eines Gebrauchswertes), die nur zu Wert und Mehrwert werden, wenn sie als Wertform (Geld) und in bestimmter Wertgröße realisiert sind. **Der sich als Wertgröße betätigende Wert ist eine gesellschaftliche Durchschnittsgröße die zwar durch die technische Zusammensetzung des Kapitals, der darauf beruhenden Arbeitsproduktivität bestimmt ist, aber ausschließlich im gesellschaftlichen Prozess des Austausches festgestellt und festgehalten werden kann.**

Erst nach dem Verkauf der Waren zu bestimmten Preisen lässt sich somit auch feststellen, was notwendige Arbeitszeit war und was unbezahlte Mehrarbeit. Das findet seinen Ausdruck in Kostendeckung und Gewinn. In jedem einzelnen Betrieb entspricht die Kostendeckung dem zu erhaltenden und zu realisierenden Wert (Wert und Mehrwert aus vorausgegangener Produktion) und einem Äquivalent für den Neuwert, der den gezahlten Löhnen, der „bezahlten Arbeit“ entspricht. Der Gewinn in jedem einzelnen Betrieb entspricht eine Menge unbezahlter Mehrarbeitsstunden, die das Mehrprodukt geschaffen hat und das beim Verkauf als Mehrwert realisiert werden will. **Ohne Mehrprodukt als Produkt einer bestimmten Menge Arbeit, gemessen in Zeit (Wertschubstanz) aber kein Mehrwert!**

Es muss also auf jeden Fall eine Menge an Waren produziert werden, die größer ist als jene Menge, deren Verkauf zur Kostendeckung führt. Wie groß diese Menge an Waren sein muss, deren Umsatz in Geld nicht nur die Kosten deckt, sondern auch Gewinn bringt, ist im allgemeinen bekannt. **Der Gewinn ist das Produkt unbezahlter Mehrarbeit, die aber nun durch die Kundschaft des Kapitalisten bezahlt wird und als Profit „in seinen Taschen landet“.** In jedem warenproduzierenden kapitalistischen Betrieb haben die Offiziere und Unteroftiziere ein Auge darauf, dass diese Mehrprodukt aus unbezahlter Mehrarbeit tatsächlich geschaffen wird. Mit welchen „menschenfreundlichen“ Methoden auch immer. (Auspressung unbezahlter Mehrarbeit, die sich in einer bestimmten Menge an Waren vergegenständlicht.)

G-W-G' strich wiederholt sich stets aufs neue. **Indem Arbeit, Verausgabung von Arbeitskraft, gemessen in Zeit, die dem ausbeutenden Kapitalisten keine Kosten verursacht, durch „KonsumentInnen“ (seien es andere KapitalistInnen oder LohnarbeiterInnen) bezahlt wird, hat sie Mehrwert in bestimmter Größe gebildet.** Die Wertsumme G', die zunächst Resultat von Produktion (Wertübertragung und Produktion neuer Wertschubstanz) und Zirkulation ist (inkl. Realisierung von Mehrwert), wird als G Ausgangspunkt für einen neuen Kreislauf der nun erweiterten Kapitalreproduktion. Die unbezahlte Mehrarbeit des ersten Kreislaufs hat Wert geschaffen (im Umsatz realisierte Preise mit Gewinn), der als solcher in den nächsten Kreislauf eingeht und sich erneut verwerten will.

Der in jeder Produktion geschaffene „Neuwert“ ist zunächst nichts als Wertschubstanz, eine bestimmte Summe von Arbeitsstunden, ausgeführt von LohnarbeiterInnen mit unterschiedlichster Qualifikation, die sich in einer Menge an Waren vergegenständlicht hat. Auch die Erhaltung bereits realisierte Werte und Mehrwerte durch Übertragung auf das neue Produkt ist jetzt wieder nur als Wertschubstanz in der neuen Ware enthalten. Ob daraus wieder eine entsprechende Wertgröße in Wertform (Geld) wird hängt wieder vom Markt ab, davon ob die Wertschubstanz der Ware oder der Waren realisiert wird.

Wertschubstanz ist also nicht nur ein qualitativer sondern auch ein quantitativer Begriff. Quantitativ bedeutet Wertschubstanz eine Menge tatsächliche geleisteter Arbeit, unterschiedlichster konkreter Arbeiten, gemessen in Zeit.

An Hand der von Marx in Kapital Bd. 2 vorgenommenen Unterscheidungen von Tätigkeiten, die den Gebrauchswert einer Ware und damit Wert und Mehrwert schaffen und jenen Tätigkeiten, die nur mit dem Formwandel von Geld in Ware und Ware in Geld zu tun haben, ließe sich in jeder einzelnen Fabrik eine Menge „flüssig gemachter Arbeit“ errechnen, die die Wertschubstanz bildet. (Man berechnet bei der Kostenkalkulation ja „Fertigungslöhne“ und „Hilfslöhne“ - die es wieder zu differenzieren gilt - für die Fertigung. Das sind ja in der Regel unterschiedliche Stundenlöhne multipliziert mit der Stundenzahl, die die Leute mit ihrer Arbeit beschäftigt sind, um den Gebrauchswert der Ware zu erzeugen.) Wenn das für ein Einzelkapital möglich wäre, dann wäre es – auf dieser Datenbasis – auch für ein Gesamtkapital möglich. Die Größe der Wertschubstanz –

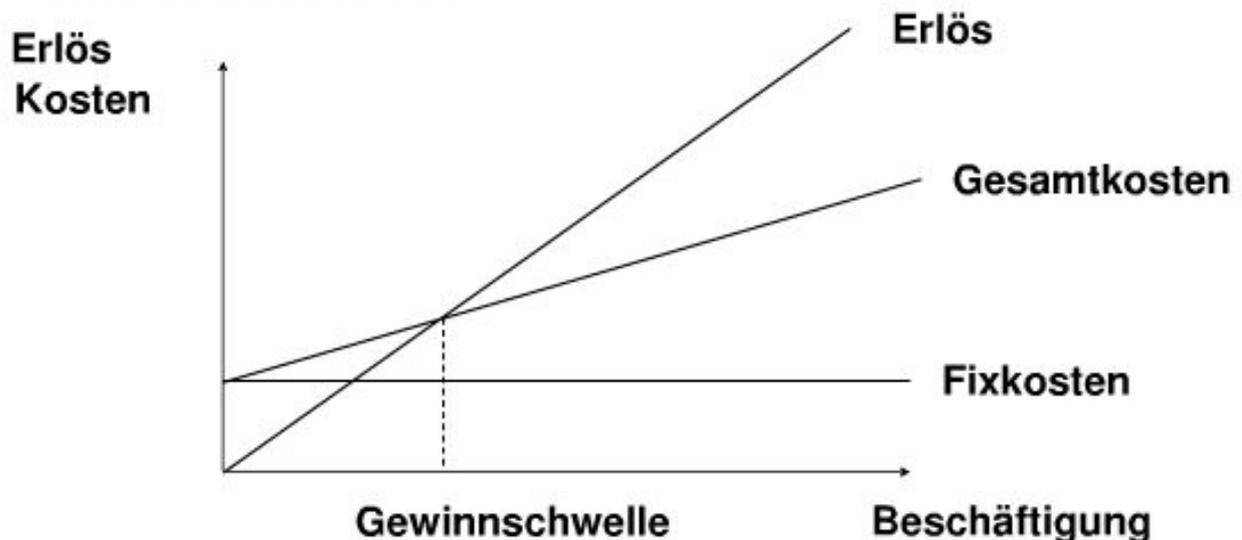
Summe der konkreten, unterschiedlichen Arbeiten, die den Gebrauchswert der Ware schaffen - ließe sich also berechnen.

III..

Marx spricht auch davon wie viel Wert und Mehrwert eine einzelne Ware darstellt. Das kann man machen, bleibt aber eine reine Rechenübung. **Speziell vom Mehrwert kann man erst sprechen, wo ein Mehrprodukt produziert wird.** Eine einzelne Ware kann – in der Regel - aber überhaupt kein Mehrprodukt darstellen. Das kann nur eine Summe von Waren, die eben das Mehrprodukt bilden. (Kapitalistische Warenproduktion ist wesentlich Massenproduktion.) Diese Waren stellen dann aber insgesamt ein Mehrprodukt dar und ihr Verkauf realisiert dieses Mehrprodukt als Mehrwert. Man kann sich das am besten verdeutlichen mit der Gewinnschwelle (Break-even-point) eines kapitalistischen Unternehmens.

Einfache Teilkostenrechnung: Direct Costing Gewinnschwelle (break even point)

Definition: Die Gewinnschwelle ist bei der Absatzmenge erreicht, bei der die gesamten Kosten durch die gesamten Erlöse gedeckt werden.



Egal, ob ein solches Unternehmen, diese Gewinnschwelle berechnet oder nicht. Sie bildet eine reale Schranke. Die Gewinnschwelle wird erst dann erreicht und überschritten, wenn eine bestimmte Menge an Waren zu bestimmten Preisen verkauft wird. (Umsatz) Unterstellt man der Einfachheit halber, dass alle flüssig gemachte Arbeit zur Erzeugung des Gebrauchswertes der Waren dient, dann gilt folgendes: **Die Menge an Waren, deren Verkauf die Kosten des Kapitals deckt, stellt kein bisschen Mehrwert dar. Die Menge an Waren die jenseits der Gewinnschwelle verkauft wird, stellt allein den Mehrwert dar. Sie allein ist das erzeugte Mehrprodukt und jede einzelne Ware, die dazu gehört, realisiert durch ihren Verkauf Mehrwert!**

Zwischenbemerkung 1:

In der wirklichen Kostenrechnung eines kapitalistischen Unternehmens gehen schon in die „Herstellungskosten“ sogenannte „Gemeinkosten“ ein. Mehr noch schlägt das zu Buche bei den

„Selbstkosten“. In der Berechnung der „Selbstkosten“ kommt zum Ausdruck, dass die Kapitalisten die Ware wirklich als Produkt des Kapitals betrachten und nicht nur der tatsächlich den Gebrauchswert schaffenden Arbeit. Der „Kostpreis“ des Kapitals richtet sich nach den „Selbstkosten“, also dem tatsächlichen Vorschuss des Kapitals, zudem eben auch Kosten für Buchhaltung etc. zählen. Sofern diese „Selbstkosten“ Grundlage für die Berechnung des Warenpreises sind, wird ein fiktiver „Gewinnaufschlag“ dazu gezählt. Fiktiv ist dieser „Gewinnaufschlag“ schon deshalb, weil mit einer einzelnen Ware in der Regel kein Gewinn erzielt werden kann. (siehe Break-even-point)

Erweiterte Zuschlagskalkulation

+ <u>Materialeinzelkosten</u>	MEK
+ <u>Sondereinzelkosten des Materials</u>	SeMK
+ <u>Materialgemeinkosten</u>	MGK
= <u>Materialkosten</u>	+ MK
+ <u>Fertigungslöhne</u>	FL
+ <u>Fertigungseinzelkosten</u>	FEK
+ <u>Fertigungsgemeinkosten</u>	FGK
+ <u>Sondereinzelkosten der Fertigung</u>	SeKF
+ <u>Maschinenkosten</u>	MaK
= <u>Fertigungskosten</u>	+ FK
= <u>Herstellkosten</u> der Produktion (MK + FK)	= HK _p
- Bestandserhöhungen	
+ Bestandsminderungen	BV
= <u>Herstellkosten des Umsatzes</u>	HK _U
+ <u>Verwaltungsgemeinkosten</u>	VwGK
+ <u>Vertriebsgemeinkosten</u>	VtGK
+ <u>Sondereinzelkosten</u> des Vertriebs	SeKV
= <u>Selbstkosten</u>	SK
+ <u>Gewinnzuschlag</u> (auf Hundert)	G
= <u>Barverkaufspreis</u>	BVP
+ <u>Skonto</u> (im Hundert)	Sk
+ <u>Vertreterprovision</u> (im Hundert)	VtP
= <u>Zielverkaufspreis</u>	ZVP
+ <u>Rabatt</u> (im Hundert)	R
= <u>Listenverkaufspreis</u>	LVP

Zwischenbemerkung 2:

*Ohne Mehrprodukt keine Mehrwert. Wären die Profite reine Preisaufläge in der Zirkulation, so wäre keine erweiterte Reproduktion möglich ... oder nur die von fiktivem Kapital (bei Wertpapieren funktioniert das, zumindest für eine ganze Weile). **Erweiterte Reproduktion verlangt einen Überschuss an produzierten Produktions- und Lebensmitteln, ein Mehrprodukt, dass zu neuerer Produktion in größerem Umfang befähigt.** Reine Preisaufläge würden nur eine Geldentwertung nach sich ziehen*

Das Erreichen oder Überschreiten dieser Gewinnschwelle hängt ab vom Preis der einzelnen Ware und der verkauften Stückzahl. Je größer der erzielte Preis, desto kleiner kann die verkaufte Menge der Waren sein. Je kleiner der erzielte Preis einer einzelnen Ware, desto größer muss die verkaufte Menge sein. Größere Arbeitsproduktivität erlaubt niedrigere Preise, die für größeren Umsatz sorgen, bzw. diesen ermöglichen.

IV.

Nach der Produktion ist nur Wertschubstanz vorhanden (übertragener Wert aus den sachlichen Elementen des konstanten Kapitals und „Neuwert“ durch die neu hinzugesetzte Arbeit), eine Wertschubstanz für die in großen Teilen gezahlt wurde! Gelingt es nicht diese Wertschubstanz in Wertgröße als Wertform (Geld) umzusetzen – Werterhaltung und Realisierung des „Neuwertes“ - dann entsteht Wertverlust.) Ein Unternehmen, dass seine Kosten nicht erfolgreich wieder einfährt, geht bankrott. Und der Profit muss groß genug sein, um weiter in der Konkurrenz mithalten zu können, das heißt er muss groß genug sein, um die erforderlichen Investitionen machen zu können für die Erweiterung der Reproduktion. Auch über diese Größe entscheidet das Marktgeschehen. Die Vorgaben werden durch die produktivsten Kapitale, durch deren Investitionen zur Steigerung der Arbeitsproduktivität gemacht. Indem alle anderen nachziehen, entsteht ein neuer Durchschnitt der Arbeitsproduktivität. **Die Bewegung der Durchschnittsbildung entsteht nur aus der Verallgemeinerung der höchsten Arbeitsproduktivität. Und genauso entsteht die Bewegung der Preise zu einem neuen Durchschnitt nur aus dem Diktat, dass die niedrigen Preise ausüben. Auch hier müssen die Konkurrenten nachziehen, wollen sie nicht Verlust oder Verlust auf der ganzen Linie riskieren.** (Marx: Wie immer die Preise gegeneinander festgesetzt sein mögen, ihre Bewegung wird bestimmt durch das Wertgesetz.)

Auch der Wert und Mehrwert voraufgegangener Produktion, der durch Kauf realisiert wurde und nun in der Produktion von Neuwert erhalten und erneut mit Profit verwertet werden soll, bildet nur Wertschubstanz über deren Verwandlung in tatsächlichen Wert und Mehrwert– gemäß durchschnittlicher benötigter Arbeitszeit – erst auf dem Markt, beim Verkauf entschieden wird.

VI.

Profitrate und Profitmasse

Nimmt man die Gewinnschwelle, den Break-even-point, als Ausgangspunkt seiner Betrachtung, dann erscheint die Profitrate direkt abhängig vom Umsatz. Wächst somit die Profitmasse, dann wächst die Profitrate mit ihr. Ein bestimmter Kapitalvorschuss vorausgesetzt. Produziert und verkauft ein Kapital von 100 Waren im Wert von 110, dann ist die Profitmasse 10 und die Profitrate 10%. Produziert und verkauft ein solches Kapital Waren im Wert von 120, dann ist die Profitmasse 20 und die Profitrate 20% usw.

Um aber Waren statt im Wert von 110 im Wert von 120 zu produzieren, erhöht sich in der Regel der Kapitalvorschuss. Normaler Weise erhöht sich der Kapitalvorschuss für fixes und zirkulierendes konstantes Kapital, während der Vorschuss für variables Kapital relativ und vielleicht sogar absolut abnimmt. Das ist der Preis, der für steigende Arbeitsproduktivität gezahlt werden muss. Es findet seinen Niederschlag – was das fixe konstante Kapital anbetrifft – in einer Erhöhung der „Kapitalintensität“. Es müssen ferner mehr Vorprodukte gekauft werden, was den Vorschuss für zirkulierendes konstantes Kapital erhöht. Werden also jetzt Waren im Wert von 120 statt von 110 produziert und verkauft, so hat sich das Verhältnis von Erhaltung einer Wertgröße (Kosten für konstantes Kapital) und der Neuwertbildung geändert. Der Anteil des Neuwertes am Wert der Waren sinkt im Verhältnis zum dem zu erhaltenden Wert. Die Kosten sind gestiegen und mit ihnen der Umsatz, aber die Profitrate wäre gesunken, der Break-even-point hätte sich verschoben, die Gewinnschwelle läge höher und würde später überschritten. Um das wett zu machen, muss der Umsatz in größerem Umfang wachsen als der Kapitalvorschuss. Daher die ständige Beschwörung und Predigt des Wachstums. Je weniger es gelingt durch größeren Umsatz die Erhöhung des

Kapitalvorschusses wett zu machen, also Wachstum in genügender Prozentzahl zu steigern, desto mehr muss das Kapital an den laufenden Kosten, sprich dem Kapitalvorschuss arbeiten. Dabei greift es auf verschiedene Möglichkeiten zurück.

- Was das zirkulierende konstante Kapital anbetrifft, so wird der Einkauf unter Druck gesetzt, billiger einzukaufen. Er muss auf allen Gebieten „savings“ machen. Die Lieferanten werden so stark es eben geht unter Druck gesetzt. Alle! Das verringert den Kapitalvorschuss für zirkulierendes konstantes Kapital
- Was das fixe konstante Kapital anbetrifft, so versucht man, Ausfallzeiten zu verringern, z. B. durch vorbeugende Instandhaltung. Das sorgt dafür, dass in einer gegebenen Zeitspanne mehr Wert übertragen werden kann und mehr Neuwert geschaffen wird. (Optimierung der „Wertschöpfungsprozesse“)
- Was die LohnarbeiterInnen anbetrifft, so wird die Intensität der Arbeit erhöht und spart man wo immer es geht an Löhnen. Das erhöht den Anteil der unbezahlten Mehrarbeit und damit das Mehrprodukt.

Das sind wesentliche Methoden, um dem Fall der Profitrate entgegen zu steuern, wachsenden Umsatz nicht mit einem Sinken der Profitrate zu bezahlen, indem die laufenden Kosten gesenkt werden.

Wenn ein Kapital in fixes konstantes Kapital (neue Maschinen) investiert, dann wird hin und her kalkuliert, ob sich das rechnet. Man ist sich der Tatsache bewusst, dass sich der Kapitalvorschuss erhöht und erwartet Einsparungen bei den laufenden Kosten, ein größeres Mehrprodukt und mit ihm wachsenden Umsatz. Die Lohnkosten sind dabei nur ein Faktor und je höher die technische Zusammensetzung bereits ist (Automation), desto geringer wird die Bedeutung der Einsparung von Lohnkosten. Wo große verfahrenstechnische Anlagen mit einem Wert von mehreren Millionen Euro am Werk sind und von einer Handvoll von Leuten bedient und gewartet werden, spielt die Einsparung von Lohnkosten für die Kalkulation und Entscheidung einer Rationalisierungsinvestition in Millionenhöhe kaum noch oder gar keine Rolle mehr.

VI.

Das Kapital spürt und wird sich der Tatsache bewusst, dass es wachsenden Umsatz mit sinkender Profitrate bezahlt, wenn es nicht die laufenden Kosten reduziert. Es arbeitet gegen die Tendenz zur sinkenden Profitrate, indem es diese Kosten senkt und „ökonomischer“ wirtschaftet. Dem Zwang, den Umsatz zu steigern, kann sich kein Einzelkapital entziehen. Es muss dem Zwang zur Steigerung der Arbeitsproduktivität folgen, um sich in der Konkurrenz behaupten zu können. Die Steigerung des Umsatzes hängt ab von der tatsächlichen vorhandenen kaufkräftigen Nachfrage, also den Profiten der Unternehmen und den Lohneinkommen. Sie hängt auch ab von Grad der „Marktsättigung“ und damit auch von der Fähigkeit neue Bedürfnisse zu erzeugen und Kaufkraft darauf zu ziehen. Wenn alle Haushalte etwa über 1 oder 2 Autos und die meisten langlebigen Konsumgüter verfügen, dann entbrennt der Kampf mehr und mehr um den zeitigen Ersatz durch moderneres Gerät. Er entbrennt ferner um die Erschließung neuer Märkte, in denen es „Nachholbedarf“ gibt. Etc. All das verlangt aber auch mehr Lohneinkommen und teilweise auch höhere Lohneinkommen, sofern es sich um Konsumtionsmittel handelt. Das hochakkumulierte Kapital arbeitet aber gerade dagegen, fragt relativ weniger Lohnarbeitskräfte nach, drückt die Löhne etc. damit mehr Umsatz nicht mit sinkender Profitrate erkaufte wird. Der Kampf gegen die sinkende Profitrate wird so zu einer Bremse für Wachstum des Umsatzes. Alle wohlmeinenden linken Reformisten aus dem keynesianischen Lager wollen diesen Zielkonflikt Umsatz-Profitrate lösen, indem sie ein Wachstum des Umsatzes versprechen, das groß genug ist um für steigende Profitraten zu sorgen. Oder sie sind so naiv, dass sie meinen das Kapital könne sich mit ständige sinkenden Profitraten zufrieden geben.

In der Krise löst jedes Kapital den Widerspruch Umsatz-Profitrate, indem es bei gesunkenem

Umsatz die Profitrate steigert. Im Aufschwung löst es den Konflikt, indem es – bei im Vergleich zum vorausgehenden Zyklus gesunkener Profitrate - auf Steigerung des Umsatzes setzt. Daran wird keine Politik was ändern.

Dem Kapital ist Produktion Mittel zum Zweck. Der Zweck heißt Verkauf mit Gewinn. Daher ist sein Blick zunächst immer gerichtet auf größere Marktanteile, größeren Umsatz. Immer größer wird der Aufwand für Werbung/Marketing. Scharen von Vertrieblern sind unterwegs, um neue Kunden zu werben oder alte zu neuem Kauf zu bewegen.

Wachstum, Wachstum, und nochmals Wachstum. Und: Sparen, sparen und nochmals sparen (an laufenden Kosten). Das sind die Beschwörungsformeln jedes Einzelkapitals, wie auch des Staates als ideeller Gesamtkapitalist.

Ergänzung zu Punkt VI, speziell „Savings“

Realisierung von Wert und Mehrwert, Verteilung des Mehrwertes

Die meisten Waren des Industriekapitals werden in komplexer, verschachtelter und tief gestaffelter gesellschaftlicher Arbeitsteilung erzeugt (z.B. Autos), durchlaufen diverse Stufen der Produktion von Vor- und Zwischenprodukten bis zum Endprodukt (angefangen bei der Förderung von Rohstoffen, dann der Weiterverarbeitung etwa zu Stahl in verschiedenen Qualitäten und Formen, dann weiter zu diversen Gebrauchswerten aus diesem und anderen Materialien). Das endgültige Produkt beinhaltet eine ganze Reihe von Vorprodukten. Jedes Zwischenprodukt enthält Wertschubstanz, die noch nicht als Wertgröße in Wertform realisiert ist. Die Hersteller der Vorprodukte realisieren **nicht allen Mehrwert**, der als Wertschubstanz in ihren Waren steckt. **Der gesamte Mehrwert ist erst realisiert wenn der Hersteller des Endproduktes das Endprodukt verkauft hat.**

Die Hersteller der Vorprodukte (Lieferanten) kämpfen um ihren „Anteil am Mehrwert“ im Bemühen, möglichst alle in ihrer Produktion entstandene Wertschubstanz aus unbezahlter Mehrarbeit als Mehrwert zu realisieren. Die Abnehmer/Weiterverarbeiter versuchen das zu verhindern. Dieser Kampf wird ausgetragen zwischen Einkäufern (des Abnehmers/Weiterverarbeiters) und Verkäufern des oder der Lieferanten. In diesem Feilschen um Preise und Mengen (Rabatte) vollzieht sich die „Umverteilung des Mehrwertes“ zwischen den Kapitalen. (Ich würde nicht von einer „Umverteilung“ sondern von einer Verteilung sprechen. Das ergibt aus meiner Betrachtung von Wertschubstanz und Mehrwert, dass von Mehrwert immer erst bei seiner Realisierung in Wertform die Rede sein kann.) Hier entscheidet sich in erster Instanz, wer wie viel jener kostbaren Wertschubstanz als Mehrwert realisieren kann, die in den Vor- oder Zwischenprodukten steckt bzw. vergegenständlicht ist. Die Verteilung des Mehrwertes geschieht in diesen Händeln zwischen Lieferanten und Abnehmern in den durch gesellschaftliche Arbeitsteilung geprägten Produktionsketten vom Rohstoff bis zum Endprodukt.

Aus diesem Grunde können Kapitale mit hoher organischer Zusammensetzung, gar weitgehend automatisieren Abläufen Profit machen; Profit, der nicht Resultat der bei ihnen geleisteten unbezahlten Mehrarbeit ist, sondern Wertschubstanz als Mehrwert in Wertform realisiert, die bereits vorher bei anderen Kapitalen geleistet wurde, ohne von diesen als Mehrwert realisiert worden zu sein.

Die Verteilung des Mehrwertes zwischen Kapitalen vollzieht sich also nicht in erster Instanz über die Konkurrenz unter den Herstellern des Endproduktes, sondern über die Konkurrenz zwischen Lieferanten und Abnehmern in den einzelnen Stufen der Produktion, die zum Endprodukt führen.

Verteilung des Mehrwertes und die Bedeutung der Größe des Kapitals

Innerhalb der Händel zwischen Lieferanten (Vorprodukte) und Abnehmern (nächstes Zwischenprodukt auf dem Weg zum Endprodukt) spielt die relative Größe der jeweiligen Kapitale eine entscheidende Rolle. Bei der Preisgestaltung dominiert das größere Kapital das kleinere.

Zum Beispiel:

Hat der Lieferant nur einen Abnehmer für sein Vorprodukt, macht er sein Geschäft zu 100% mit einem bestimmten Abnehmer, dann kann dieser dem Lieferanten die Preise geradezu diktieren. Macht das Geschäft des Lieferanten mit diesem Abnehmer nur 1% des gesamten Umsatzes des Lieferanten aus, und gibt es keinen alternativen Lieferanten, dann ist das Verhältnis umgekehrt. Der Abnehmer muss die Preise akzeptieren, die der Lieferant diktiert.

Diese ausgehandelten oder diktierten Preise entscheiden darüber, wieviel der unbezahlten Mehrarbeit, die beim Lieferanten geleistet wurde, durch diesen realisiert werden kann und wieviel davon als Wertschöpfung für den Abnehmer bleibt, um ihn als Mehrwert in Wertform zu realisieren. (Unterstellt ist hier immer, dass die Preise der Einzelwaren und Menge der verkauften Waren für den Lieferanten kostendeckend sind.) Im Durchschnitt führt dieser Prozess zu einer Angleichung der Profitraten zwischen allen Kapitalen, die an der Erzeugung des Endproduktes beteiligt sind.

Die Bedeutung der Konkurrenz unter den Herstellern des Endproduktes.

Ob der Produzent des Endproduktes, der durch Zukauf aller Vorprodukte dafür gesorgt hat, dass die Lieferanten, die Hersteller von Vorprodukten ihren Schnitt gemacht haben, tatsächlich ebenfalls seinen Schnitt macht, hängt natürlich vom erfolgreichen Verkauf des Endproduktes ab. (Auf den Unterschied zwischen Produktionsmitteln und Konsumtionsmitteln will ich hier nicht weiter eingehen. Der Wert der einen erlischt mit dem Konsum, der Wert der anderen wird in der produktiven Konsumtion, also Produktion, erhalten und als wieder zu realisierende Wertschöpfung auf das neue Produkt übertragen.)

Dies gelingt ihm nur, wenn er mindestens zu marktüblichen Preisen vergleichbarer Produkte anbietet und diese marktüblichen Preise werden bestimmt durch die Arbeitsproduktivität. In dieser Konkurrenz unter den Anbietern von Endprodukten wird unmittelbar kein Mehrwert mehr „umverteilt“. Hier entscheidet sich nur noch, in welchem Umfang Wertschöpfung als Mehrwert (die, die in den Produktionsketten noch nicht realisiert wurde und jene die im Produktionsprozess beim Hersteller des Endproduktes geschaffen wurde, vergegenständlicht in Waren) in Wertform realisiert wird. Kann der Anbieter des Endproduktes keine Summe an Waren verkaufen, die groß genug ist, den Break-even-point zu überschreiten und einen Profit zu machen, der ihm die Erweiterung seiner Reproduktion erlaubt, dann scheidet er aus der Konkurrenz aus und eine gehörige Portion gesellschaftlicher Arbeit findet keine gesellschaftliche Anerkennung. Im Ernstfall bedeutet das zugleich Kapitalentwertung und -vernichtung.

Verringerung der Einzelkapitale, die ein bestimmtes Endprodukt herstellen, sorgt dann wieder für neue Verteilung des Mehrwertes. Die Chance der anderen, Wertschöpfung als Mehrwert in Wertform zu realisieren steigt, sie können Absatz und Umsatz vergrößern.

Robert Schlosser
Dezember 2013