

Christian Zeller (2018):

Auszug aus einem Vorlesungsskript zur *Kritischen Politischen Ökonomie*

1 Kapital und Arbeit im Produktionsprozess

1.1	Wert der Ware Arbeitskraft	2
1.2	Der kapitalistische Produktionsprozess	6
1.2.1	Arbeitsprozess als zweckmäßige Tätigkeit	6
1.2.2	Verwertungsprozess und Ursprung des Mehrwerts	8
1.3	Konstantes und variables Kapital	11
1.4	Mehrertrate	14
1.5	Länge des Arbeitstags	15
1.6	Möglichkeiten und Schranken der Mehrwertsteigerung	19
1.6.1	Mehrertrate und Mehrwertmasse	19
1.6.2	Absoluter Mehrwert	20
1.6.3	Relativer Mehrwert	21
1.6.4	Kooperation, Arbeitsteilung und große Industrie	26
	Literatur	28

1.1 Wert der Ware Arbeitskraft

Wenn es eine Ware gibt, deren Gebrauchswert die Eigenschaft besitzt, Quelle von Wert zu sein, lässt sich der Tausch nach dem Äquivalentprinzip durchführen. Ein Geldbesitzer kann diese Ware auf dem Markt erwerben und mit ihrem Verbrauch mehr Wert schaffen, also einen Wertschöpfungsprozess durchführen (Marx 1867: 181; Heinrich 2004: 87; Harvey 2011: 116). Diese besondere Ware ist die Arbeitskraft. Die Arbeitskraft besteht aus den körperlichen und geistigen Fähigkeiten, Arbeit zu verrichten. In der Tat ist die Arbeitskraft mit der Durchsetzung der kapitalistischen Produktionsweise selber zur Ware geworden. Um eine Ware zu sein, muss die Arbeitskraft allerdings bestimmte Eigenschaften aufweisen.

Erstens kann ein Besitzer einer Arbeitskraft diese nur verkaufen, wenn er auch tatsächlich frei über sie verfügen kann, also freier Eigentümer seines Arbeitsvermögens ist. Das klingt auf den ersten Blick banal. Doch geschichtlich ist es noch nicht so lange her, dass Menschen frei über ihre Arbeitskraft verfügen können. Bauern in Leibeigenschaft oder gar Sklaven konnten nicht über ihre Arbeitskraft frei verfügen. Ein Kapitalist kann die Arbeiterin nicht besitzen, sondern kauft nur ihre Fähigkeit für eine bestimmte Zeit zu arbeiten. *Zweitens* steht den Arbeiterinnen keine Möglichkeit offen, existenzsichernd für sich selber zu arbeiten. Sie besitzen keine eigenen Produktionsmittel. Die Besitzerin der Arbeitskraft bietet nicht Waren an, worin sich ihre Arbeitskraft vergegenständlicht, sondern nur ihre Arbeitskraft. Die Arbeiter sind also in doppeltem Sinne frei. Sie sind rechtlich freie Bürger und zugleich sind sie frei von sachlichem Eigentum und damit gezwungen, ihre Arbeitskraft zu verkaufen, um ihren Unterhalt zu bestreiten. Die Existenz von Arbeiterinnen, die in diesem doppelten Sinne frei sind, ist eine unabdingbare Voraussetzung der kapitalistischen Produktionsweise.

Die kapitalistische Produktionsweise beruht also auf einem besonderen Klassenverhältnis. Auf der einen Seite gibt es eine Klasse von Eigentümern von Geld und Produktionsmitteln und auf der anderen Seite gibt es eine Klasse weitgehend eigentumsloser, aber rechtlich freier Arbeiter (Heinrich 2004: 88).

Der Begriff der **Klasse** bezieht sich auf die gesellschaftliche Stellung von Menschen innerhalb des Produktionsprozesses. Für die kapitalistische Produktionsweise ist charakteristisch, dass es Menschen gibt, die Eigentümer von Produktionsmitteln sind und andere, die von solchem Eigentum ausgeschlossen sind. Ob die Menschen subjektiv sich einer Klasse zugehörig fühlen oder ein gemeinsames „Klassenbewusstsein“ haben, ist bei dieser Betrachtung vorerst nicht relevant (vgl. Kapitel 8). Die subjektive Seite ist hingegen wichtig, wenn es um das Verständnis von politischen Prozessen geht. Davon ist in Kapitel 15 die Rede. Dieses Klassenverhältnis ist allerdings Ergebnis bestimmter historischer Entwicklungen. Das nachfolgende Kapitel 6 behandelt den historischen Entstehungsprozess der kapitalistischen Produktionsweise. Hier gehen wir jedoch davon aus, dass diese sich bereits zur dominierenden Wirtschaftsform durchgesetzt hat.

Damit das Geld in der Hand des Kapitalisten zum Kommandomittel über menschliche Arbeit wird, muss es also eine eigentumslose Klasse geben, die keine Mittel besitzt, um selbst für ihren Lebensunterhalt zu sorgen, als ihre eigene Arbeitskraft zu verkaufen: der „doppelt freie Lohnarbeiter“. Das vorgeschossene Geld und der zu Geld

gemachte Mehrwert der abstrakten Arbeit ($G + \Delta G$) werden wieder Ausgangspunkt desselben Kreislaufes, der abermals beginnt. Diese Formel zielt auf eine endlose Bewegung ab. Entscheidend ist hier alleine die Vermehrung des Tauschwertes, der Gebrauchswert ist bloße Bedingung für die Verkäuflichkeit.

Um die Entstehung des Mehrwerts zu verstehen, müssen wir die Ware Arbeitskraft genauer ansehen und zunächst einmal ihren Wert erklären. Die Ware Arbeitskraft hat wie jede Ware einen Gebrauchswert und einen Tauschwert. Doch die Arbeitskraft ist eine besondere Ware, die sich von allen anderen unterscheidet. Der Gebrauchswert der Arbeitskraft ist ihre Anwendung, also die Arbeit selbst. Der Einsatz der Arbeitskraft schafft Wert. Die Arbeitskraft ist die einzige Ware, die Wert schaffen kann. In den Waren, die wir kaufen, steckt die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit der Arbeiterinnen drin, die ihre Arbeitskraft an den Kapitalisten verkaufen. Der Kapitalist wiederum setzt die Arbeitskraft ein, um die Produktion von Mehrwert zu organisieren. Die Lohnabhängigen, also die Besitzer der Arbeitskraft, handeln gemäß der Zirkulationsform $W - G - W$. Sie verkaufen ihre Arbeitskraft gegen Geld (den Lohn), mit dem sie die Waren für ihren Lebensunterhalt kaufen. Sie sind mit dem Austausch von Äquivalenten zufrieden, weil es ihnen auf den Gebrauchswert der Güter für den Lebensunterhalt im Alltag ankommt. Die Kapitaleigner agieren im Kreislauf $G - W - G$. Sie kaufen die Arbeitskraft, um sie im Produktionsprozess einzusetzen und schließlich die produzierten Waren wieder zu Geld zu machen. Allerdings stehen sie vor der Herausforderung, mit der von ihnen als Äquivalent erworbenen Ware, der Arbeitskraft, einen Mehrwert zu erzielen. Sie lassen das Kapital also gemäß der Abfolge $G - W - G + \Delta G$ zirkulieren (Harvey 2011: 120).

Bevor wir die Entstehung des Mehrwerts entschlüsseln, gehen wir der Frage nach, wodurch der Wert dieser besonderen Ware Arbeitskraft bestimmt wird. Für Marx bestimmt sich der Wert der Ware Arbeitskraft, analog zum Wert der anderen Waren, durch die zur Produktion beziehungsweise auch zur Reproduktion dieser Ware notwendige Arbeitszeit (Marx 1867: 184). Der Wert der Arbeitskraft entspricht also dem Wert der Waren, die zur Produktion und Reproduktion des Arbeiters in seiner jeweiligen Lebenslage erforderlich sind (Harvey 2011: 121ff; Heinrich 2004: 90ff).

Jeder Mensch benötigt eine bestimmte Menge an Nahrungsmitteln, Kleidung, Wohnung, Bildung und Erholung. Der Wert der Arbeitskraft umfasst auch die Kosten, die für die Reproduktion der Angehörigen einschließlich der Ausgaben für Bildung für die Kinder anfallen. Die Kosten zur Erlernung bestimmter Qualifikationen und Fähigkeiten sowie die Reproduktionskosten der ganzen Familie fließen also in den Wert der Arbeitskraft ein. Die Addition des Werts all dieser Waren stellt eigentlich keine besondere Herausforderung dar. Zu beachten ist allerdings, dass sich die Bedürfnisse der Lohnabhängigen im Laufe der Zeit verändern. Diese Bedürfnisse sind für die Bestimmung des Werts zu berücksichtigen. Das unterscheidet die Arbeitskraft von allen anderen Waren. Marx erklärte, dass die Lebens- und Unterhaltsmittel für die Lohnabhängigen und ihre Familien in ihrem „normalen Lebenszustand“ erhalten müssen (Marx 1867: 185). Nun stellt sich die Frage, was in diesem Zusammenhang „normal“ ist?

Der Umfang der Bedürfnisse und die Art ihrer Befriedigung sowie die Gewohnheiten und Lebensansprüche wandeln sich im Laufe der Zeit und sind auch geographisch un-

gleich strukturiert. Die Wertbestimmung der Ware Arbeitskraft weist eine historische, geographische und moralische Komponente auf. Der Wert der Ware Arbeitskraft wird demnach auch davon bestimmt, inwiefern die Arbeiterbewegung und andere soziale Bewegungen einen gewissen Lebensstandard als „normal“ durchsetzen können.

Die gesellschaftlichen Vorstellungen über den ausreichenden Lebensstandard für Lohnabhängige verändern sich also je nach den gesellschaftlichen, historischen, politischen und geographischen Umständen. Was beispielsweise gegenwärtig im Süden Chinas, wo Foxconn und andere Unternehmen Smartphones herstellen, als einen ausreichend „normalen“ Lebensstandard angesehen wird, trifft für Deutschland überhaupt nicht zu. Mit dem Lebensstandard, der in Österreich beispielsweise im Jahre 1880 oder auch 1950 gesellschaftlich breit akzeptiert wurde, würden wir uns heute nicht mehr zufrieden geben. Der Wert der Ware Arbeitskraft verändert sich also in Raum und Zeit. Zusammengefasst lassen sich drei, teilweise gegensätzlich wirkende, längerfristige Tendenzen anführen, die den Wert der Ware Arbeitskraft beeinflussen (Mandel 2007; Harvey 2011: 123f; Heinrich 2004: 90f):

Erstens, ist er nicht nur von den unmittelbaren körperlichen Bedürfnissen abhängig, sondern wird auch von den Erfolgen der Gewerkschaften und sozialer Bewegungen sowie dem zivilisatorischen und kulturellen Niveau des Landes geprägt. Je nach gesellschaftlichen und politischen Kräfteverhältnissen können Mindestlöhne, Bildungseinrichtungen, Gesundheitsversorgung, Wohnungsangebot, Qualität der Verkehrsinfrastruktur und Freizeitmöglichkeiten alles Aspekte sein, zu denen ein Land verpflichtet wird. Sie fließen in das ein, was die Gesellschaft in einem Land oder einer Region als ausreichend „normalen“ Lebensstandard zu einer gegebenen Zeit betrachtet. Der Wert der Arbeitskraft schwankt also, weil das für die Reproduktion der Lohnabhängigen erforderliche Warenbündel von vielfältigen genannten Kräften beeinflusst wird. Während mehrerer Jahrzehnte bewirkten diese Kräfte eine steigende Tendenz des Werts der Arbeitskraft. Der erforderliche oder „normale“ Warenkorb umfasste im Zuge der gesellschaftlichen Entwicklung fortschreitend mehr Waren (Konsumgüter, Freizeitgüter, Bildung, etc.) und die Arbeiterbewegung konnte viele Jahre eine höhere Kaufkraft für die Lohnabhängigen durchsetzen. In den USA und in Europa wurde seit den 1980er Jahren diese Tendenz allerdings gebremst oder sogar umgedreht.

Zweitens schwankt der Wert der Arbeitskraft auch, weil sich die Kosten der Lebensmittel, der Güter des täglichen Bedarfs und der benötigten Konsumgüter verändern. Das kann aus unterschiedlichen Gründen geschehen. So tendiert der Wert dazu langfristig zu sinken, weil die kapitalistische Industrie aufgrund von Produktivitätsfortschritten und neuen Technologien jene Waren schneller und günstiger produziert, die die Lohnabhängigen für ihren Lebensunterhalt konsumieren. Der zunehmende Import von Lebensmitteln und anderen Gütern des täglichen Bedarfs aus Ländern, wo sie günstiger hergestellt werden, bewirkt ebenfalls einen sinkenden Wert der Arbeitskraft. Große Supermarktketten und Modehäuser beziehen ihre Waren zunehmend aus Ländern, wo sehr günstig produziert wird. Darum haben sich Lebensmittel, Kleider, Haushaltsprodukte, Mobiltelefone, Computer und Elektronikgeräte verbilligt. Das Wal-Mart-Phänomen senkte beispielsweise den Wert der Arbeitskräfte in den USA. Die auf der Überausbeutung chinesischer Arbeiterinnen beruhenden Billigimporte führten zu einer Senkung des Preisniveaus vieler Güter des täglichen Bedarfs. Die Lebenshaltungskosten für die

Lohnabhängigen in den USA reduzierten sich teilweise. Gleichzeitig stagnierten oder sanken viele Löhne. Weil die Preise vieler Produkte aber ebenfalls sanken, konnte sie aber eher damit umgehen. Diese Entwicklungen bewirkten also eine Tendenz zu einem sinkenden Wert der Arbeitskraft.

Drittens beeinflussen die Verhältnisse zwischen den Geschlechtern den Wert der Arbeitskraft ebenfalls. In einer Gesellschaft mit der traditionellen Kleinfamilie, bei der der Mann seine Arbeitskraft verkauft und einen Lohn verdient und die Frau die reproduktiven Tätigkeiten im Haushalt übernimmt, umfasst der Wert der männlichen Arbeitskraft die gesamten Reproduktionskosten. Sind hingegen zwei Personen erwerbstätig, verändert das den Wert der Arbeitskraft. Weil die Reproduktionsarbeit im Haus teilweise durch Haushaltsgeräte, Fertigmahlzeiten und entsprechende Dienstleistungen oder durch staatliche Leistungen ersetzt wird, die dann wieder über Steuern finanziert werden, erhöht sich der Wert der Arbeitskraft. Da hingegen die Reproduktionskosten der Familie nicht mehr durch den Wert einer Arbeitskraft, sondern durch die Summe des Wertes beider Arbeitskräfte abgedeckt werden, wird der Wert der einzelnen Arbeitskraft – trotz insgesamt gestiegener Reproduktionskosten – eher sinken (Heinrich 2004: 90).

In vielen Ländern wurden Methoden entwickelt, die ansatzweise dazu dienen, einen normalen oder angemessenen Lebensstandard zu messen. In einigen Ländern gibt es gesetzliche oder kollektivvertraglich vereinbarte Mindestlöhne und eine Grundsicherung. Es gibt auch Verfahren zur Ermittlung von Armutsgrenzen. Diese werden oftmals in Bezug gesetzt, zu einem erforderlichen Warenbündel für beispielsweise eine vierköpfige Familie. Auch Lohnsteuersysteme beziehen oftmals diese Überlegung ein. Doch wie gesagt, im Zuge gesellschaftlicher Auseinandersetzungen und der Durchsetzung sozialstaatlicher Standards wurde im Verlaufe der Geschichte der Wert der Arbeitskräfte in den reichen kapitalistischen Ländern deutlich über diese unteren Grenzen hinaufgedrückt. Allerdings gibt es seit den 1980er Jahren starke Gegentendenzen in Richtung Wertsenkung der Arbeitskraft.

Für die Fortdauer der kapitalistischen Produktionsweise müssen die Lohnabhängigen in etwa den Wert ihrer Güter des täglichen Bedarfs und der Wohnungskosten als Lohn erhalten. Denn würden sie über eine längere Zeit deutlich mehr erhalten, wären sie irgendwann einmal in der Lage, sich von dem Zwang, ihre Arbeitskraft verkaufen zu müssen, zumindest teilweise zu befreien. Sie könnten selber Produktionsmittel erwerben und vielleicht Arbeitskräfte einstellen. Allerdings gab es immer wieder Phasen in der Geschichte, in denen bestimmte qualifizierte Arbeitskräfte sehr knapp waren und diese deshalb deutliche höhere Löhne durchsetzen konnten. Oder es gab Zeiten, in denen eine starke Arbeiterbewegung sprunghaft höhere Löhne durchzusetzen vermochte.

Kommen wir zum Abschluss dieses Abschnitts darauf zurück, dass die Arbeitskraft im Kreislauf $W - G - W$ zirkuliert, der Kapitalist als Käufer der Arbeitskraft hingegen gemäß der Abfolge von $G - W - G + \Delta G$ handelt. Der Kapitaleigentümer setzt jedoch sein Geld nur ein, wenn er davon ausgehen kann, dass am Ende des Vorgangs mehr Geld beziehungsweise einen Mehrwert realisieren kann. Obwohl sowohl die Lohnabhängigen als auch die Kapitalisten in ihren Tauschbeziehungen Äquivalente tauschen, entsteht ein Mehrwert. Das scheint ein Widerspruch zu sein. Der Widerspruch wird dadurch gelöst, dass die Arbeitskraft einen Mehrwert produzieren kann. Um diesen

Widerspruch zu erhellen, können wir uns nicht darauf beschränken, die Tauschbeziehungen auf den Märkten zu verstehen, vielmehr müssen wir den kapitalistischen Arbeitsprozess entschlüsseln (Marx 1867: 189; Harvey 2011: 128).

1.2 Der kapitalistische Produktionsprozess

Nach der Diskussion über die Bestimmung des Werts der Arbeitskraft im letzten Abschnitt gilt es nun zu klären, wie die Arbeitskraft diesen Mehrwert generiert. Hierzu nehmen wir einen Perspektivwechsel vor. Bislang haben wir uns auf der Ebene des Tauschs der Arbeitskraft bewegt. Nun schauen wir den Einsatz der Arbeitskraft an.

Marx verstand den kapitalistischen Produktionsprozess als Einheit zweier Prozesse, genau wie er den doppelten Charakter der Ware (Gebrauchswert und Wert, der sich im Tauschwert ausdrückt) und der Arbeit (konkrete Gebrauchswert produzierende Arbeit und abstrakte, wertbildende Arbeit) enthüllte. Den Produktionsprozess untersuchte er als **Arbeitsprozess**, der im Stoffwechsel mit der Natur einen bestimmten Gebrauchswert hervorbringt, und als **Verwertungsprozess** (Wertbildungsprozess), der unter Einsatz abstrakter Arbeit die Produktion von Mehrwert bewerkstelligt.

1.2.1 Arbeitsprozess als zweckmäßige Tätigkeit

Zunächst ist der Arbeitsprozess näher zu bestimmen. Marx versteht auch den Arbeitsprozess als eine dialektische Beziehung (Marx 1867: 192). Er betrachtet den Arbeitsprozess grundsätzlich als einen Prozess zwischen Mensch und Natur. Mit der Arbeit vermittelt oder praktiziert der Mensch einen Stoffwechsel mit der Natur. Der Mensch greift mit seinen intellektuellen und körperlichen Kräften durch Arbeit in die Natur ein, eignet sich Naturstoffe an und verarbeitet diese in eine für sein Leben brauchbare Form.

Indem allerdings der Mensch die Natur verändert, entwickelt er auch seine Fähigkeiten und verändert damit sich selbst. Das lässt sich verallgemeinern. Wir Menschen verändern die Natur und die Umwelt und dabei verändern wir uns selbst. Umgekehrt heißt das, dass wir uns nicht selber verändern, ohne die Umgebung ebenfalls zu verändern. Mit dem Verständnis dieser ständigen Wechselwirkungen sind die Natur und die Veränderung der Natur durch den Menschen in das ökonomische System internalisiert (Altvater, et al. 1999: 64; Harvey 2011: 130). Dieses Verständnis hat weitreichende Konsequenzen, die in Kapitel 10 eingehender behandelt werden.

Marx charakterisierte den Arbeitsprozess als eine Grundbedingung für die menschliche Existenz. Arbeit ist also eine anthropologische Konstante. Weil wir Menschen sind, arbeiten wir und umgekehrt, weil wir arbeiten, sind wir Menschen. Was uns Menschen von den Tieren unterscheidet, ist dass wir mit unserer Arbeit einen Zweck verfolgen, den wir bereits zuvor ideell festlegten (Marx 1867: 193).

Marx unterschied in drei Momente des Arbeitsprozesses: Arbeit als zweckmäßige Tätigkeit, den Arbeitsgegenstand, der durch die Arbeit verändert wird, und die Arbeitsmittel, mit denen diese Veränderungen umgesetzt werden. Die Arbeitsmittel haben sich im Laufe der Zeit stark verändert. Allerdings ist auch die Infrastruktur, die ebenfalls Ergebnis menschlicher Arbeit ist, von großer Bedeutung. Diese fließt zwar nicht in den Produktionsprozess ein, ist aber eine notwendige Voraussetzung für diesen. Der Arbeitsprozess ist also nicht nur von den Stoffen abhängig, die aus der Natur gefertigt werden, sondern auch von einer produzierten Umwelt aus Feldern, Straßen, Kanälen und städtischer Infrastruktur (Harvey 2011: 136).

Die Arbeitsprozesse stellen allerdings oftmals verschiedene Dinge gleichzeitig her. Milch, Leder und Fleisch sind Erzeugnisse in der Rinderzucht. Komplexer sieht das in der chemischen Industrie aus. Hier führt die Verbundproduktion zu sehr unterschiedlichen Produkten. Hieraus ergibt sich auch ein Problem für die Werttheorie. Denn welchen Wert haben die einzelnen Produkte, die im Verbund oder nebenher produziert werden oder sogar Abfallprodukte sind, die erst nach einer gewissen Zeit wieder in Wert gesetzt werden? Wie bei allen Waren wird die in diesen Waren vergegenständlichte Arbeit allerdings erst durch den Verkaufsvorgang im wirklich „bewertet“. Was nicht gebraucht wird, verliert seinen Wert (Harvey 2011: 137).

Arbeit ist also ein Prozess, der Naturstoffe und Ergebnisse früherer Arbeit umwandelt. Die Umwandlung ersetzt einen bestehenden Gebrauchswert durch einen anderen. Unsere Lebensräume und unsere Landschaften bestehen aus großen Mengen früherer Arbeit, teilweise sogar sehr alter Arbeit, die in Feldern, Städten, Infrastruktur, Produktionsstätten festgehalten und gespeichert wird (Harvey 2011: 137). Die räumlichen Gegebenheiten, also das, was die Geographie ausmacht, sind im Wesentlichen Ausdruck des durch Arbeit praktizierten Stoffwechsels des Menschen mit der Natur.

Allerdings erhellt diese rein physische Betrachtung des Arbeitsprozesses nicht, in welche gesellschaftlichen Verhältnisse die Arbeitenden eingewoben sind. Solange wir den Arbeitsprozess als rein physischen Vorgang betrachten, also nur die ganz konkreten Arbeitsvorgänge, beispielsweise wie ein Tischler einen Tisch herstellt oder jemand eine Grube gräbt, können wir nicht verstehen, ob ein Sklave oder ein Kapitalist in seiner Freizeit die Grube aushebt, ob ein freier Handwerker oder ein Lohnabhängiger den Tisch zusammenbaut. Wenn wir die Arbeitsprozesse und die Rolle der daran beteiligten Menschen verstehen wollen, müssen wir auch die gesellschaftlichen Verhältnisse, in denen diese Arbeiten verrichtet werden, genauer ansehen. Denn die am Produktionsprozesse beteiligten Akteure nehmen eine unterschiedlichen Rolle in der Gesellschaft ein, je nachdem, ob die Arbeit als Sklavenarbeit, Arbeit leibeigener Bauern, selbständiger Handwerker oder als Produktionsprozess kapitalistischer Lohnarbeiter verrichtet wird (Heinrich 2004: 97; Harvey 2011: 138).

1.2.2 Verwertungsprozess und Ursprung des Mehrwerts

Schauen wir nun genauer auf die kapitalistische Form des Arbeitsprozesses als einen Verwertungsprozess, um zu verstehen, wie der Mehrwert im Produktionsprozess konkret geschaffen wird.

Der kapitalistische Produktionsprozess ist von zwei Kennzeichen geprägt, die ihn von Produktionsprozessen in anderen Gesellschaftsformen deutlich unterscheiden. *Ers-*tens arbeitet der Lohnabhängige unter der Kontrolle des Kapitaleigners. Die Arbeitskraft gehört für die Dauer des Arbeitsvertrags dem Unternehmen. Wer als Lohnabhängiger seine Arbeitskraft als Ware anbietet und einem Unternehmen verkauft, muss akzeptieren, dass das Unternehmen die Arbeit dirigiert und sich die Ergebnisse der Arbeit aneignet. *Zweitens* gehört die Arbeitsleistung für die Dauer des Arbeitsvertrags somit dem Unternehmen und nicht der Arbeiterin. Das gilt auch für geistige und intellektuelle Arbeit, deren Ergebnisse sich das Unternehmen in Form von Patenten und anderen Formen geistigen Eigentums aneignet. Diese beiden Bedingungen trennen die Arbeiterin sowohl von den Arbeitsmitteln und Werkzeugen als auch von den Ergebnissen ihrer Arbeit. Da die Produktionsmittel dem Unternehmen gehören, wird der Arbeitsprozess zu einem Prozess zwischen Dingen, die diesem gehören. Das sind wichtige Aspekte der Entfremdung der Lohnabhängigen vom kreativen Potential des Arbeitsprozesses und seines Ergebnisses.

Die beiden Bedingungen ermöglichen dem Kapitaleigner die Produktion so zu organisieren, dass er einen Mehrwert erzielen kann. Er kann den Arbeitsprozess und Wertbildungsprozess zusammenbringen, um einen Profit zu erwirtschaften, der seinen Ursprung im Mehrwert hat.

Dabei kauft das Unternehmen das Material und die Arbeitskraft auf dem Markt zu ihrem Wert, vermag diese aber im Arbeitsprozess aber so einzusetzen, dass außerhalb des Marktes mehr Arbeit in die produzierten Waren fließt. Der Geldbesitzer kauft die Waren zu ihrem Wert und verkauft die produzierten Waren ebenfalls zu ihrem Wert und kann „dennoch am Ende des Prozesses mehr Wert herausziehen, als er warf“ (Marx 1867: 181). Das Unternehmen hat nicht den von der Arbeiterin erzeugten Wert auf dem Markt gekauft, es hat nicht die Arbeit gekauft und unter ihrem Wert bezahlt, es hat also keinen Diebstahl begangen. Es hat vielmehr die Arbeitskraft zu ihrem Wert, der durch ihre Reproduktionskosten bestimmt wird, erworben. Der Prozess der Kapitalverwertung lässt sich als Abfolge des eingesetzten Geldkapitals ausdrücken (Abbildung 1.1). Mehrwert ist die Geldform des gesellschaftlichen Mehrprodukts, also die Geldform jenes Teils der Produktion des Lohnarbeiters, die sich der Eigentümer der Produktionsmittel ohne Gegenleistung aneignet.

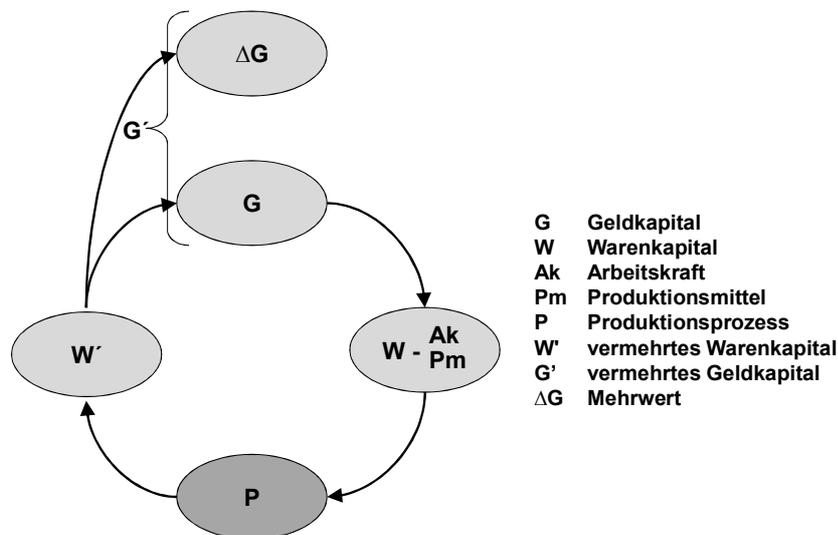


Abbildung 1.1: Kreislauf des Geldkapitals und Erzielung eines Mehrwerts im Produktionsprozess

Das Unternehmen kauft Produktionsmittel (Pm) zu ihrem Wert. Das sind Rohstoffe, Zwischenprodukte und Maschinen, die allesamt Produkte vergangener Arbeit sind. Mit dem Kauf und Einsatz von Arbeitskraft (Ak) werden die in den Produktionsmitteln geronnene „tote Arbeit“ durch den Arbeits- und Produktionsprozess (P) wieder zum Leben erweckt. Allerdings fließt nur gesellschaftlich notwendige Arbeit, also abstrakte „Durchschnittsarbeit“, in den Wertbildungsprozess ein. Unterdurchschnittlich produktive Arbeit oder veraltete Maschinen kommen einer Vergeudung von Arbeitszeit gleich, die nicht in den Wert der neuen Ware einfließt. Schließlich muss die produzierte Ware verkauft werden um den Mehrwert wirklich zu realisieren und um einen höheren als den anfänglich eingesetzten Geldwert dafür zu erhalten.

Eine Lohnabhängige produziert mit der Aufwendung ihrer Arbeitskraft an einem Tag unter normalen Bedingungen einen bestimmten Wert. Dieser Wert ist allerdings höher als der Wert ihrer Arbeitskraft, also der Wertsumme, welche die Arbeitskraft durchschnittlich zur täglichen Reproduktion benötigt. Diese Differenz ist der Mehrwert. Der Wert der Arbeitskraft entspricht also nur einem Teil des Wertes, den die Arbeitskraft an einem Tag beziehungsweise in einer bestimmten Zeiteinheit neu schafft.

Nehmen wir an, eine Arbeitskraft schaffe an einem achtstündigen Arbeitstag einen bestimmten Wert, dann können wir diesen Wert in den Wert der Arbeitskraft und den Mehrwert aufteilen. Nehmen wir an, der tägliche Wert der Arbeitskraft betrage $\frac{5}{8}$ des Wertes, den die Arbeitskraft pro Tag schafft, dann lässt sich formal sagen, dass die notwendige Arbeitszeit, also die Arbeitszeit, um die Arbeitskraft zu reproduzieren, bei einem Achtstunden-Tag fünf Stunden und die Mehrarbeitszeit, also die über den Reproduktionsbedarf hinaus geleistete Arbeitszeit, drei Stunden beträgt. Die Lohnabhängigen erhalten für die fünf geleisteten Stunden der notwendigen Arbeitszeit ihre Bezahlung, den Lohn. Die notwendige Arbeitszeit entspricht der „bezahlten Arbeit“, die Mehrar-

beitszeit, deren Wertprodukt der Kapitaleigentümer als Mehrwert einbehält, entspricht der „unbezahlten Arbeit“. Allgemein ausgedrückt fügen die Lohnarbeiterinnen dem Rohmaterial beziehungsweise den Vorprodukten, die sie bearbeiten, einen neuen Wert hinzu.

Dieser neu produzierte Wert ist größer, als der Wert ihrer eigenen Arbeitskraft, zu dem sie in etwa entlohnt werden. Der Ursprung des Mehrwerts liegt also darin, dass ein Unterschied besteht zwischen dem Wert der Waren, die eine Lohnabhängige herstellt und dem Wert der Waren, die sie für ihren Unterhalt braucht. Eine Lohnabhängige erhält also für ihre dem Kapitaleigner zur Verfügung gestellte Arbeitskraft weniger an Wert, als sie durch ihre Arbeit selber produziert.

Marx bezeichnete diesen Sachverhalt als Ausbeutung. Dieser Begriff bezeichnet nur ein Verhältnis, nicht die konkreten Arbeitsbedingungen und die Löhne. Der Wert der Arbeitskraft und die Löhne können durchaus hoch sein, wenn aber der von den entsprechenden Arbeitskräften hergestellte Wert den Wert der Arbeitskräfte selber deutlich übertrifft, ist die Ausbeutung sogar höher als wenn andere Lohnabhängige einen Wert herstellen, der nur knapp über dem Wert ihrer Arbeitskraft liegt. Der Begriff Ausbeutung hat demnach keine moralische Bedeutung. Es gibt also Ausbeutung, obwohl die Verkäuferin der Arbeitskraft durchaus etwa den Gegenwert ihrer Ware Arbeitskraft als Lohn erhält. Doch der Käufer, also der Kapitalist, schlägt daraus einen besonderen Vorteil, weil die Arbeitskraft eben einen Mehrwert produziert. Der Mehrwert, also die unbezahlte Arbeit beziehungsweise die Ausbeutung, entsteht nicht dadurch, dass die Käufer der Arbeitskraft deren Verkäuferinnen übervorteilen. Sie tauschen die Ware zu ihrem Wert, sie tauschen also Äquivalente. Die Ausbeutung entsteht also nicht, weil die Regeln des Tauschs gebrochen, sondern obwohl sie befolgt werden. Demzufolge lässt sich die Ausbeutung durch eine Veränderung oder Verbesserung der Austauschverhältnisse im Rahmen der kapitalistischen Produktionsweise nicht abschaffen, denn die Erzeugung eines Mehrwerts ist schließlich ein fundamentales Kennzeichen dieser Wirtschaftsform. Die Überwindung der Ausbeutung wäre also nur mit einer Überwindung der kapitalistischen Produktionsweise möglich (Heinrich 2004: 94).

Im Alltagsbewusstsein erscheint der Lohn als Bezahlung der geleisteten Arbeit zu sein. Die Zeitformen des Lohnes, also die Bezahlung nach Stunden, sowie die Bezahlung nach produzierten Stückeinheiten verstärken diesen Eindruck. Indem der Lohn als Bezahlung der Arbeit aufgefasst wird, erscheint alle Arbeit als bezahlte Arbeit. Auf diese Weise wird die Ausbeutung unsichtbar. Ausbeutung wird dann ein subjektiv sehr unterschiedlich verstandener Begriff. Eine Arbeitskraft erscheint ausgebeutet, wenn der Lohn zu niedrig ist. Doch was ist zu niedrig? Marx sprach deshalb von einer Mystifikation des Lohns. Sowohl den Lohnabhängigen als auch dem Kapitaleigner erscheint mit dieser Mystifikation der Lohn als Bezahlung für die geleistete Arbeit, anstatt den Lohn als ungefähre Bezahlung für den Wert der Arbeitskraft zu verstehen. Denn die Arbeit selber hat keinen Wert, sie ist es jedoch, die den Wert schafft (Heinrich 2004: 95).

Im vorhergehenden Abschnitt habe ich bereits darauf hingewiesen, dass der Wert der Arbeitskraft keine fixe Größe ist und sich entsprechend dem Zivilisationsniveau, der Stärke der Arbeiterbewegung und beispielsweise der Qualität der sozialen Sicherheit zeitlich und räumlich stark unterscheiden kann. Es ist offensichtlich, dass der Wert der

Arbeitskraft in Deutschland höher ist als in China. Ja sogar in Europa bestehen beträchtliche Unterschiede in der gesellschaftlichen Bewertung der Arbeitskraft. Diese unterschiedlichen Werte der Arbeitskraft sind ein wesentliches Kennzeichen der geographischen ungleichen Entwicklung.

Selbstverständlich sind auch Qualifikationsunterschiede im Arbeitsprozess zu beachten. In eine qualifiziertere Arbeitskraft sind höhere Bildungskosten und damit verbundene Arbeitszeit eingeflossen. Sie hat daher einen größeren Wert als eine weniger qualifizierte Arbeitskraft. Allerdings sind die Qualifikationsunterschiede selbst stark gesellschaftlich und historisch bestimmt, was einen ausgeprägten geschlechtsspezifischen Aspekt aufweist. Von Frauen verrichtete Arbeit galt lange Zeit als weniger qualifiziert. Viele Branchen mit einem hohen Frauenanteil weisen tiefere Durchschnittslöhne auf. Marx „löste“ das Problem wie unterschiedliche Qualifikationen in den Wert der Arbeit eingehen, indem er unterstellte, dass „in jedem Wertbildungsprozess die höhere Arbeit stets auf gesellschaftliche Durchschnittsarbeit reduziert werden“ kann, beziehungsweise, dass die qualifiziertere Arbeit als ein Vielfaches der einfachen gesellschaftlichen Durchschnittsarbeit in die Wertbildung eingeht (Marx 1867: 213). Letztlich erfolgt die Bewertung (der Qualifikation) der Arbeit einerseits über die Realisierung des Mehrwerts durch den Verkauf der produzierten Ware und andererseits durch die Kräfteverhältnisse zwischen Arbeit und Kapital am Arbeitsort und in der Gesellschaft.

1.3 Konstantes und variables Kapital

Schauen wir nun den Produktionsprozess etwas genauer an. Um den Verwertungsprozess des Kapitals durchzuführen, kauft das Unternehmen die Ware Arbeitskraft und die Produktionsmittel, also Rohstoffe und Maschinen (Abbildung 1.2).

Die im Produktionsprozess eingesetzten Produktionsmittel sind Ergebnis vergangener Arbeit. Sie bestehen aus Arbeitsmitteln, Rohstoffen und Vorprodukten sowie Hilfsstoffen. Der Wert der Produktionsmittel, die im Produktionsprozess verbraucht werden, wie beispielsweise Rohstoffe, Vorprodukte und Energie, wird vollständig auf die neue Warenmenge übertragen. Arbeitsmittel wie Werkzeuge, Maschinen und Fabriken gehen ganz in den Arbeitsprozess ein, aber nur zu einem Teil in den Produktionsprozess als Verwertungsprozess ein. Sie werden nicht vollständig verbraucht, sondern vielleicht fünf, zehn Jahre lang oder sogar länger eingesetzt. Nur der in einer Produktionsperiode abgenutzte Wertbestandteil des Produktionsmittels wird auf das Produkt übertragen. Bei einer Maschine mit einer Lebensdauer von zehn Jahren überträgt sich jährlich ein Zehntel des Werts auf das neue Produkt (unter der Annahme einer linearen Abschreibungsrate). Die Nutzungsdauer einer Maschine ist abhängig von ihrem Verschleiß. Doch kann diese auch durch Innovationen bedingt sein, die Maschinen veralten lassen, obwohl sie technisch noch funktionstüchtig sind.

Der in den Maschinen, Gebäuden, Rohstoffen, Vorprodukten enthaltene Bestandteil des Kapitals verändert während des Produktionsprozesses seinen Wert nicht, sondern überträgt diesen im Laufe seiner Lebensdauer auf die produzierten Waren. Der Wert

bleibt konstant. Wegen dieser Werterhaltung nannte Marx diesen Kapitalbestandteil *konstantes Kapital c*.

Der Wert der Arbeitskraft geht hingegen nicht in den Wert der produzierten Waren ein. Allerdings entsteht durch den „Verbrauch“ der Arbeitskraft, also durch den Arbeitsprozess *neuer Wert*, der einen Teil des Warenwerts ausmacht. Die Lohnabhängigen schaffen diesen neuen Wert, indem sie dem Arbeitsgegenstand, also dem Rohstoff oder Vorprodukt, eine bestimmte Menge gesellschaftlich notwendiger Arbeit zusetzen (*Wertbildung*). Mit ihrer Arbeit übertragen sie im Arbeitsprozess den Wert der Produktionsmittel auf den Wert des neuen Produkts (*Wertübertragung*). Für das Unternehmen hat die Arbeitskraft demnach einen doppelten Gebrauchswert: Sie schafft neuen Wert und zugleich erhält sie die vorhandenen Werte der Arbeitsinstrumente, Maschinen und Gebäude, indem sie einen Teil ihres Werts in die laufende Produktion einverleibt. Dieser zweite Aspekt verleiht den Lohnabhängigen eine potentielle Macht. Denn hörten sie zu arbeiten auf und streikten, würde sich ein Teil des konstanten Kapitals entwerten. Verderblicher Güter würden sogar wertlos werden. Der geschaffene Wert hat zwei Komponenten: *Erstens* schaffen die Lohnabhängigen den Wert, um sich zu reproduzieren. Ihr Lohn schwankt um diesen Wert herum. *Zweitens* produzieren sie den Mehrwert. Demnach ist der Mehrwert die Differenz zwischen dem neu zugesetzten Wert und dem Wert der Arbeitskraft (Marx 1867: 214ff; Altvater, et al. 1999: 68; Harvey 2011: 149ff).

Der Teil des Kapitalvorschusses, den der Kapitaleigner zur Bezahlung der Arbeitskraft in Form des Lohns einsetzt, ändert also seinen Wert im Produktionsprozess. Darum bezeichnete ihn Marx als *variables Kapital (v)*. Es ist der einzige Teil des Kapitals, der es dem Kapitaleigner ermöglicht, sein Kapital um den Mehrwert (m) zu vergrößern. Die Lohnabhängigen werden mit v bezahlt, produzieren aber neuen Wert in der Höhe von v + m. Die Arbeitskraft reproduziert also nicht nur ihren eigenen Wert, sondern produziert einen darüber hinausgehenden Mehrwert. Dieser Mehrwert entspricht dem Überschuss des Werts der hergestellten Produkte über den Wert der eingesetzten Produktionsmittel und der Arbeitskraft (Marx 1867: 223ff, 236). Anders gesagt, die Lohnabhängigen bekommen einen Teil des neuen Werts als Gegenwert in Form des Lohnes. Den anderen Teil, den Mehrwert, eignen sich die Kapitaleigner ohne Gegenwert an.

Der Wert jeder Ware setzt sich also aus zwei Teilen zusammen: Ein Teil stellt den bewahrten Wert (c) dar, der andere den neuproduzierten Wert (v+m). Der Wert, der in einer bestimmten Zeiteinheit (Tag, Monat oder Jahr) produziert wird, lässt sich formal schreiben als

Warenwert		
übertragener Wert	neu geschaffener Wert (Neuwert)	
W = c + v + m		W= Warenwert c = konstantes K v = variables Ka m = Mehrwert

Gelingt es die Produktivität der Arbeit zu steigern, kann das Unternehmen in derselben Zeit mehr Material umsetzen. Damit ist auch ein ökologisches Problem verbunden. Denn Steigerungen der Arbeitsproduktivität gehen oftmals damit einher, dass Arbeit durch Energie, die meistens aus fossilen Energieträgern gewonnen wird, substituiert wird. Zugleich werden mehr Stoffe in der gleichen Zeitdauer transformiert. Der Ressourcenverbrauch steigt und die Senken werden mit mehr Emissionen belastet. Obwohl

das Kapital im Prozess der Wertübertragung konstant bleibt, nehmen der Stoffdurchfluss und der Naturverbrauch zu. Nur eine Effizienzsteigerung würde diesen Effekt mildern (Altvater, et al. 1999: 69).

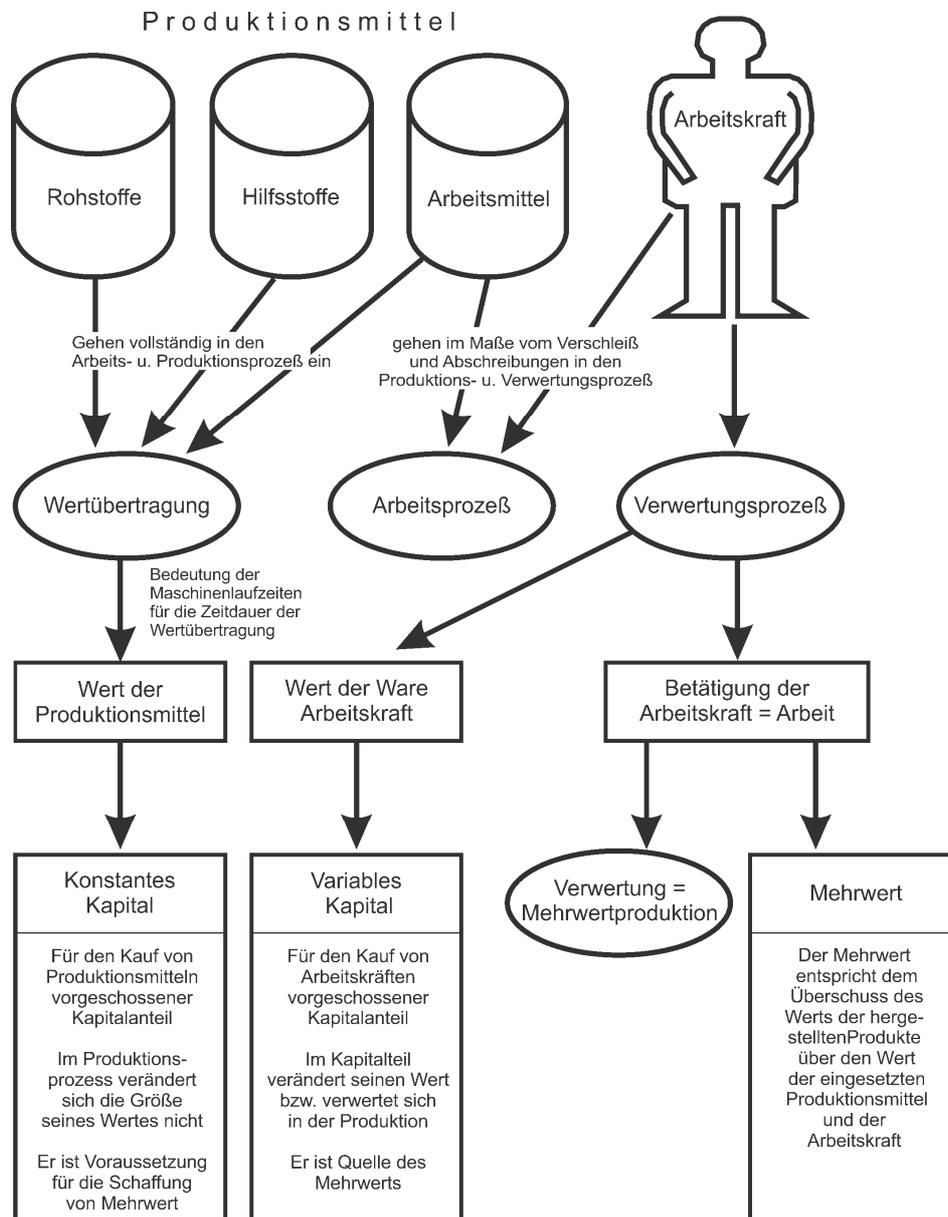


Abbildung 1.2: Konstantes und variables Kapital
Verändert nach (Altvater, et al. 1999: 71)

1.4 Mehrwertrate

Die Verwertung des Kapitals geschieht nur durch das variable Kapital. Der Grad der Verwertung lässt sich messen, indem man den Mehrwert ins Verhältnis zum variablen Kapital setzt. Diese Größe $\frac{m}{v}$, bezeichnete Marx als *Mehrertrate* (m'). Sie drückt auch das Maß der Ausbeutung aus.

$$m' = \frac{m}{v}$$

Die *Mehrertrate* drückt aus, wie der neuproduzierte Wert zwischen den Lohnabhängigen und den Unternehmen verteilt wird. Das, was die Lohnabhängigen in Form von Löhnen erhalten, entspricht v . Den anderen Teil, den Mehrwert m , erhalten die Kapitaleigner in unterschiedlichen Einkommensformen wie Unternehmensgewinnen, Zinsen und Renten. Die Mehrwertrate wird in Prozent angegeben. Beträgt m 40 und v 80, dann ergibt das eine Mehrwertrate von 50%. Eine Mehrwertrate von 33% besagt, dass sich ein 8-stündiger Arbeitstag aus zwei Teilen zusammensetzt. In sechs Stunden stellt die Lohnabhängige den Gegenwert ihres Lohnes her, und in den zwei weiteren Stunden leistet sie nicht entlohnte Mehrarbeit.

Der Mehrwert wird durch die Menge der Mehrarbeit bestimmt. Der Mehrwert verhält sich zum variablen Kapital wie die Mehrarbeit zur gesellschaftlich notwendigen Arbeit bzw. der zur Reproduktion erforderlichen und entlohnten Arbeit.

$$m' = \frac{m}{v} = \frac{\text{Mehrarbeit}}{\text{notwendige Arbeit}}$$

Allerdings ist das nicht so zu verstehen, dass eine Lohnabhängige ihre Arbeitskraft in den ersten Stunden des Arbeitstages reproduziert und anschließend nur noch Mehrwert produziert. Das Verhältnis von Mehrarbeit und notwendiger Arbeit, von m und v , ist in jedem Produktenwert enthalten, ebenso wie konstantes Kapital, das die Lohnabhängige während der gesamten Arbeitszeit in das neue Produkt überträgt.

Für die Unternehmen ist die Mehrwertrate eigentlich unerheblich. Denn sie schießen ja nicht nur v , sondern auch c vor, um ihren Gesamtprofit in der Höhe von m zu erzielen. Darum betrachten sie den Profit auch als Frucht des gesamten von ihnen vorgehossenen Kapitals. Ihr Verwertungsmaß ist die *Profitrate*.

$$p = \frac{m}{c + v}$$

Für die Lohnabhängigen ist die Mehrwertrate $\frac{m}{v}$ jedoch durchaus von Interesse. Je höher die Mehrwertrate ist, desto mehr „unbezahlte“ Arbeit im Verhältnis zur notwendigen und entlohnten Arbeit leisten sie und umso größer ist auch die Ausbeutungsrate.

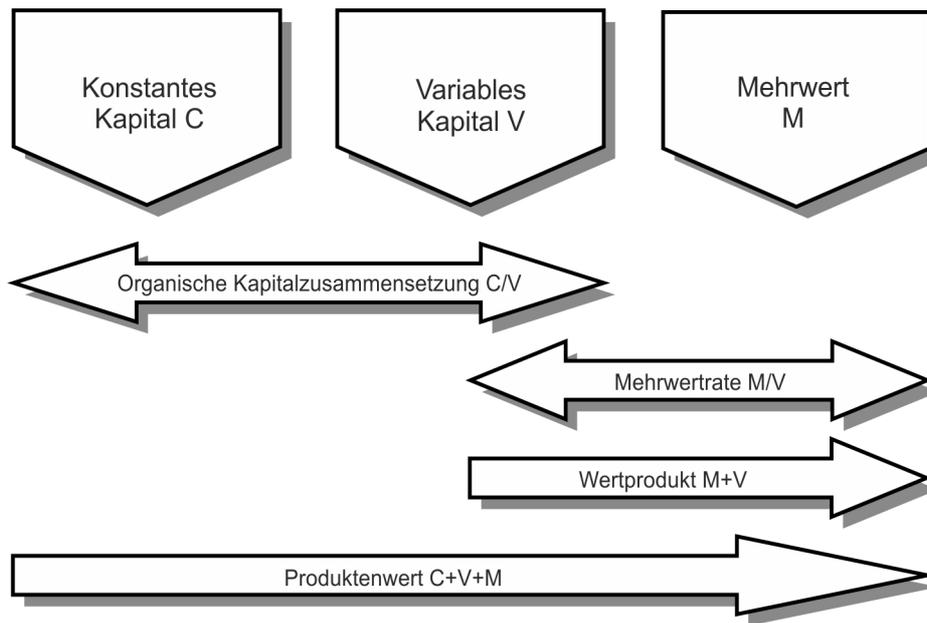


Abbildung 1.3: Die Rate des Mehrwerts
(Altvater, et al. 1999: 73)

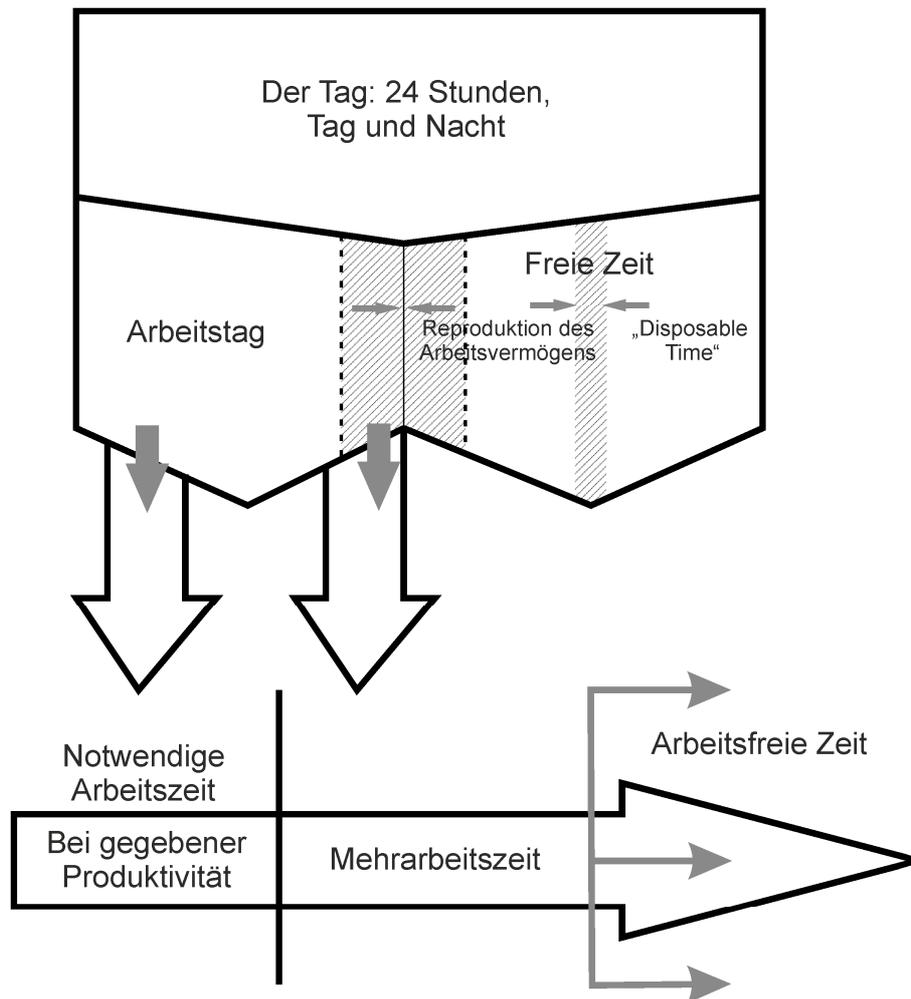
1.5 Länge des Arbeitstags

Wir alle erfahren in unserem Alltag, wie umstritten unsere Organisation des Tagesablaufs ist. Die Nichtarbeitszeit könnte eigentlich Zeit zur Selbstverwirklichung sein. Marx nannte dies „disposable time“ (Marx 1858: 593). Leider ist sie das nicht oder nur teilweise. Denn wir brauchen Freizeit, um uns zu regenerieren. Der Arbeitstag bestimmt also auch den Rest des Tages und zwar sowohl in Bezug auf die Dauer als auch auf die Gestaltung (Abbildung 1.4). Die Aufteilung des Tages in Arbeitszeit und Nichtarbeitszeit ist seit der Entstehung der kapitalistischen Produktionsweise umkämpft und abhängig von den gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen (Altvater, et al. 1999: 74).

Erinnern wir uns nochmals an das Problem der Mehrarbeit. Marx ging von der Voraussetzung aus, dass die Arbeitskraft zu ihrem Wert gekauft wird. Ihr Wert, wie der jeder anderen Ware, wird bestimmt durch die zu ihrer Produktion notwendigen Arbeitszeit (Marx 1867: 245). Das ist die Arbeitszeit, die bei gegebener Produktivkraft der Arbeit erforderlich ist, um die Waren zu produzieren, die eine Lohnabhängige auf einem gegebenen, historisch, gesellschaftlich und politisch bestimmten Lebensstandard braucht, um sich zu reproduzieren. Die notwendige Arbeitszeit ist also jene Zeit, die benötigt wird, um das Äquivalent des Werts der eigenen Arbeitskraft zu schaffen. Die Mehrarbeitszeit ist die Zeit, in der die Lohnabhängige den Mehrwert produziert. Die Länge des Arbeitstages wird von diesen beiden Größen bestimmt. Für den weiteren Gang der Argumentation zur Erklärung der Mehrarbeitszeit und des Mehrwerts unter-

stellte Marx, dass dieser Wert konstant sei. In der Praxis trifft das nicht zu. Das haben wir bereits in **Abschnitt 5.2** erfahren (Harvey 2011: 157).

Diese beiden Typen von Arbeitszeit lassen sich in jeder auf Klassenherrschaft beruhenden Gesellschaft finden. In der notwendigen Arbeitszeit stellen die Angehörigen der ausgebeuteten Klasse, seien dies Sklaven oder Fronbauern, das Äquivalent für ihre eigene Reproduktion her. In der Mehrarbeitszeit wird das Mehrprodukt hergestellt, das sich die herrschende Klasse aneignet. Solange allerdings eine Gesellschaft hauptsächlich auf die Produktion von Gebrauchswerten und nicht Tauschwerten ausgerichtet war, hatte die herrschende Klasse kein schrankenloses Bedürfnis nach Mehrarbeit, denn sie war nicht in der Lage, alle diese Erzeugnisse zu konsumieren (beispielsweise die Abgabe des zehnten Teils der Ernte). Erst die kapitalistische Produktionsweise mit ihrer Ausrichtung auf die Produktion von Tauschwerten brachte ein schrankenloses Bedürfnis nach Mehrarbeit hervor, die sich als Mehrwert in Geldform realisieren und damit auch unendlich akkumulieren lässt. Dieser Druck zur rastlosen Akkumulation ergibt sich aus dem Konkurrenzdruck für jedes Unternehmen (Marx 1867: 250, 285; Heinrich 2004: 101).



Ausdehnung des Arbeitstages auf Kosten der freien Zeit

Abbildung 1.4: Mehrarbeitszeit: Ausdehnung des Arbeitstages auf Kosten der freien Zeit.
 verändert nach (Altwater, et al. 1999: 75)

In Bezug auf die Arbeitszeit besteht ein fundamentaler Interessensgegensatz zwischen den Lohnabhängigen, die ihre Arbeitskraft verkaufen, und den Kapitalisten, die diese kaufen. Die Kapitalisten sind daran interessiert, die Arbeitskraft möglichst lange pro Tag, Monat oder Jahr einzusetzen. Denn je länger sie die Arbeitskraft bei einem gegebenen Wert der Arbeitskraft gebrauchen können, desto länger ist die Mehrarbeitszeit und desto größer verspricht der Mehrwert zu sein. Allerdings kann der Arbeitstag beziehungsweise die Arbeitszeit nicht über ein bestimmtes Maß hinaus verlängert werden, weil sonst die physische und psychische Regeneration gefährdet und damit die Reproduktion der Arbeitskraft nicht gewährleistet wäre. Umgekehrt sind die Lohnabhängigen bestrebt, ihren Arbeitstag zu verkürzen, sie wollen sich angemessen erholen. In der Tat war die kapitalistische Produktionsweise seit ihren Anfängen von Auseinan-

dersetzungen über die Länge und Gestaltung des Arbeitstages und der Arbeitszeit geprägt. Der Kampf um den Normalarbeitstag führte bereits im 19. Jahrhundert zunächst in England, dann in den anderen Ländern zu einer gesetzlichen Begrenzung der täglichen Arbeitszeit. Durch ausgefeilte Schichtarbeit können die Laufzeiten der Maschinen verlängert werden. Damit kann das in den Maschinen steckende Kapital buchstäblich länger in Bewegung gehalten werden. Eine Maschine, die nicht benutzt wird, ist totes Kapital. „Das konstante Kapital, die Produktionsmittel, sind, vom Standpunkt des Verwertungsprozesses betrachtet, nur da, um Arbeit, und mit jedem Tropfen Arbeit ein proportionelles Quantum Mehrarbeit, einzusaugen.“ (Marx 1867: 271). Weiter hinten zitierte Marx aus dem Bericht eines Arbeitsinspektors „Zeitatom sind die Elemente des Gewinns“ und wies damit darauf hin, dass Unternehmen bestrebt sind, sich auch kleinste Zeiteinheiten in einem Arbeitsablauf anzueignen (Marx 1867: 257). Charlie Chaplin verdichtete diese Rastlosigkeit des Kapitals sarkastisch zur berühmten Fließbandszene in seinem Film *Moderne Zeiten* (1936).

Die Regelung der Arbeitszeit und der Arbeitsbedingungen generell sind abhängig von den Kräfteverhältnissen zwischen Arbeit und Kapital, zwischen Gewerkschaften und Unternehmerverbänden. Eine staatliche Regulierung der Nutzung der Arbeitskraft erwies sich im Laufe der Zeit als dringend erforderlich, nicht nur zum Schutze der Lohnabhängigen, sondern auch um allgemeine Normen für die Unternehmen zu etablieren. Die gesellschaftliche und staatliche Regulierung des Arbeitstags schützt auch die Unternehmen vor den Zwängen der Konkurrenz und unlauteren Versuchen von Konkurrenten die Arbeitszeit übermäßig auszudehnen. Sie verhindert, dass Lohnabhängige ihre Konkurrenz untereinander verschärfen und ihre Arbeitskraft unter Minimalstandards verkaufen. Zudem bringen Arbeitszeitregelungen die Unternehmen dazu, Grenzen der Mehrwertproduktion durch eine Steigerung der Arbeitsproduktivität zu überwinden (Altwater, et al. 1999: 78). Die gesellschaftliche und staatliche Normierung der Nutzung der Arbeitskraft ist ein zentraler Gegenstand im Buch *Geographische Politische Ökonomie der global ungleichen Entwicklung* vorgestellten Regulationstheorie.

Immer wenn die Lohnabhängigen nicht in der Lage sind, sich wirksam zu organisieren, tendieren die Unternehmen dazu die Arbeitszeit auszudehnen und in ihrem Sinne flexibler zu organisieren. Dieses Kräfteverhältnis ist auch davon geprägt, wie viele Menschen ihre Arbeitskraft zum ersten Mal auf den Arbeitsmärkten zum Verkauf anbieten. Wenn die Lohnabhängigen auf dem Arbeitsmarkt stärker in Konkurrenz zueinander treten, können sie leichter unter Druck gesetzt werden. Diese Fragen der Regulierung und Organisation der Arbeit greifen wir in den Kapiteln 13 und 15 wieder auf.

Kasten: Beispiele von Verlängerung und Flexibilisierung der Arbeitszeit

Die Auseinandersetzungen über den Normalarbeitstag erlangen in jüngerer Zeit erneut große Brisanz. Bestrebungen zur Lockerung der festen Tagesarbeitszeiten und die Zunahme flexibler Arbeitsverhältnisse dienen dazu, den Arbeitstag zu verlängern und die Arbeit zu verdichten.

Unterschiedliche Arbeitszeitregime sind ein wesentliches Element der internationalen Konkurrenz zwischen den Unternehmen. Die Fabriken von Foxconn in China und ande-

rer Betriebe zur Montage von Mobiltelefonen können ihre Produktionsdienste gerade auch deshalb wettbewerbsfähig anbieten, weil sie es mit ihrer Arbeitsorganisation schaffen, eine flexible Masse von Lohnabhängigen verdichtet und rastlos durch das konstante Kapital „einzusaugen“.

Textilfabriken in Zentralamerika, etc.

Quellen suchen

1.6 Möglichkeiten und Schranken der Mehrwertsteigerung

1.6.1 Mehrwertrate und Mehrwertmasse

Die in Konkurrenz zueinander stehenden Kapitaleigner wollen den Mehrwert steigern. Die Unternehmen sind primär an der Maximierung der Gesamtmasse des Mehrwerts interessiert. Schließlich stützen die Kapitaleigner ihre gesellschaftliche und individuelle Macht auf das von ihnen kontrollierte Geldkapital. Allerdings gibt es Schranken für Nutzung der Arbeitskraft (Marx 1867: 321ff; Altvater, et al. 1999: 80; Harvey 2011: 184f).

Erstens ergibt sich die Masse des produzierten Mehrwerts durch die Größe des vorge-schossenen Kapitals – genauer durch die Anzahl der beschäftigten Lohnabhängigen – multipliziert mit der Mehrwertrate. Sinkt die Anzahl der Arbeiterinnen, muss die Mehrwertrate erhöht werden, um die gleiche Mehrwertmasse zu erzielen.

Zweitens sind der Steigerung der Mehrwertrate Grenzen gesetzt, einerseits weil der Tag 24 Stunden hat, andererseits weil zahlreiche gesellschaftliche und politische Schranken das Unternehmen daran hindern, die Mehrwertrate zu erhöhen und den Arbeitstag zu verlängern.

Drittens, wenn die Mehrwertrate gegeben ist, hängt die Größe des Gesamtmehrwerts von der Masse der Arbeit ab, die ein Unternehmen oder eine Vielzahl von Unternehmen in Bewegung setzt. Die Gesamtgröße der Arbeitsbevölkerung und des verfügbaren variablen Kapitals ist jedoch in einem gegebenen Territorium beschränkt.

Das Unternehmen kann den Wert seiner Produktionsmittel nur durch die Einsaugung neuer Arbeitskräfte erhalten. Die kapitalistische Entwicklung war wiederholt von großen Wellen der Absorption neuer Arbeitskräfte geprägt. Denken wir an die neuen Arbeiter, die während der Industrialisierung vom Land in die Stadt zogen, an die polnischen Einwanderinnen, die während des Aufschwungs gegen Ende des 19. Jahrhunderts in das Ruhrgebiet kamen, die Flüchtlinge aus Osteuropa nach dem Zweiten Weltkrieg, die Gastarbeiter aus den Mittelmeerländern in den 1950er und 1960er Jahren, die Erschließung neuer Arbeitskräftepotentiale in China gegen Ende des 20. Jahrhunderts und die Flüchtlingsbewegungen im frühen 21. Jahrhundert, um nur einige zu nennen.

Das Kapital steht vor der Herausforderung, dass der Akkumulationsprozess immer wieder an Grenzen stößt, seien diese gesellschaftlicher, ökologischer, politischer oder

geographischer Art. Die Menge der verfügbaren Arbeitskraft und die Ausbeutungsrate sind solche Grenzen. Doch das Kapital hat im Laufe der Geschichte immer wieder gezeigt, dass es in der Lage ist, die Grenzen in überwindbare Schranken zu verwandeln (Harvey 2011: 186). Der nächste Abschnitt erörtert Strategien des Kapitals, den Mehrwert trotz dieser Schranken zu erhöhen. Einige dieser Strategien sind hochaktuell und besonders relevant für die Erklärung der räumlich ungleichen Dynamik der kapitalistischen Produktionsweise.

1.6.2 Absoluter Mehrwert

Die Verwertung des Kapitals kennt keine inneren Grenzen. Die Mehrwertrate m/v drückt den Verwertungsgrad der Arbeit aus. Nun bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten, die Kapitalverwertung beziehungsweise die Mehrwertrate zu steigern. Marx unterschied hierbei in den *absoluten* und den *relativen Mehrwert* (Abbildung 1.5).

Die im vorangegangenen Abschnitt beschriebene Verlängerung des Arbeitstages ist die einfachste Methode, die unbezahlte Mehrarbeit, also den Mehrwert, zu steigern. Die Unternehmensleitung kann durch ausgefeilte Arbeitszeitmodelle auch die Arbeitszeit verdichten, das heißt die Arbeitsprozesse intensivieren und die Pausen reduzieren. Bei einem gegebenen Wert der Arbeitskraft steigt demnach die Mehrwertrate m/v , wenn es dem Kapital gelingt, m zu vergrößern. Diese Maßnahmen bewirken, dass die von einer einzelnen Arbeitskraft produzierte Mehrwertmasse vergrößert wird. Die Verlängerung der Mehrarbeitszeit durch Verlängerung des Arbeitstages bewirkt eine Vergrößerung des Mehrwerts und der Mehrwertrate. Diese Strategie bezeichnete Marx als Produktion des *absoluten Mehrwerts*.

Nachdem es der Arbeiterbewegung nach dem Ende des Ersten Weltkriegs gelungen war, in Europa und Nordamerika einen Normalarbeitstag und weitere Verbesserungen der Arbeitsbedingungen durchzusetzen, wurde die Produktion des absoluten Mehrwerts zunehmend über Verdichtung und Intensivierung der Arbeitsprozesse erreicht (Deutschmann 1990). Die Arbeitszeit hat gewissermaßen Poren und je mehr diese gestopft werden, desto mehr Produkte können zu einer gegebenen Zeit hergestellt werden (Marx 1867: 432). Doch wie der vorangegangene Abschnitt 5.7.1 zeigte, sind der Steigerung des absoluten Mehrwerts enge Grenzen gesetzt, darum schritt das Kapital zunehmend zu einer anderen, eleganteren Strategie, die Mehrarbeitszeit zu verlängern.

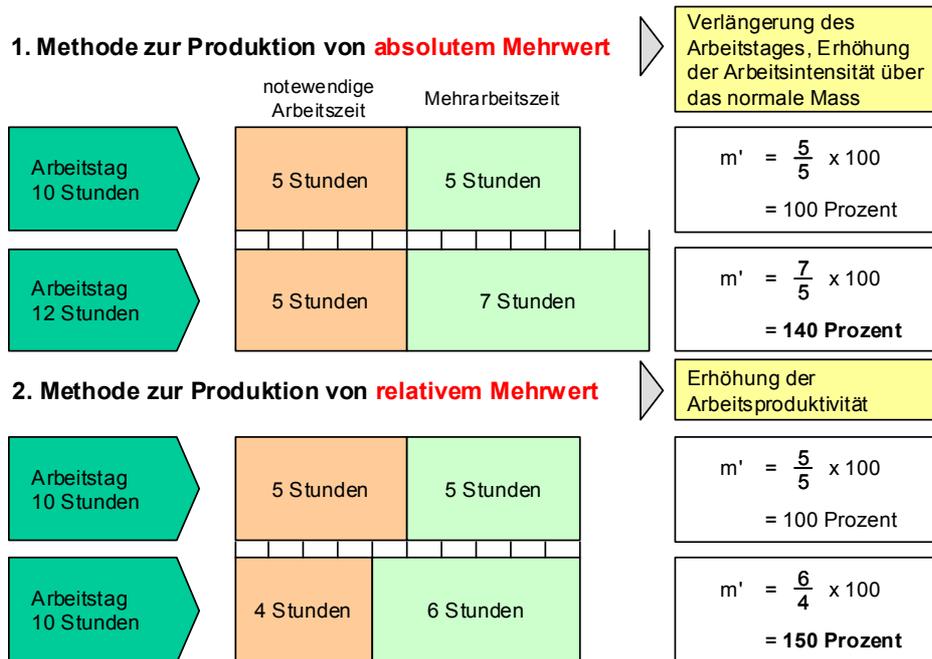


Abbildung 1.5: Zwei Methoden zur Erhöhung des Mehrwerts

1.6.3 Relativer Mehrwert

Der Wert einer Ware wird durch die in ihr geronnene gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit bestimmt. Steigt nun die Arbeitsproduktivität an, sinkt der Wert der produzierten Ware, weil auch die erforderliche Arbeitszeit, diese Ware herzustellen, sinkt. Auch der Wert der Ware Arbeitskraft wird durch die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit, diese zu produzieren und zu reproduzieren, bestimmt. Allerdings ist diese Wertbestimmung von zahlreichen gesellschaftlichen, kulturellen und historischen Bedingungen abhängig, die einen bestimmten Lebensstandard ermöglichen. Der Wert der Waren, welche die Lohnabhängigen brauchen, um sich und ihre Angehörigen zu einem gegebenen Lebensstandard zu reproduzieren, beeinflusst den Wert der Arbeitskraft.

Erhöhung der Mehrarbeit durch eine Senkung des Werts der Arbeitskraft

Auch ohne Verlängerung des Arbeitstags und Intensivierung der Arbeitszeit kann das Kapital die Mehrarbeitszeit verlängern, also den Mehrwert zu steigern. Das ist möglich, wenn es gelingt, den Wert der Arbeitskraft zu senken. Wenn bei einem achtstündigen Arbeitstag der zur (Re-)Produktion der Arbeitskraft erforderliche Wert nicht mehr fünf, sondern in vier Stunden hergestellt wird, wird die Mehrarbeit von drei auf vier Stunden erhöht. Eine derartige Vergrößerung des Mehrwerts und Steigerung der Mehrwertrate durch eine Abnahme der notwendigen Zeit bezeichnete Marx als Produktion des *relati-*

ven Mehrwerts {Marx, 1867 #54: 334; Heinrich, 2004 #4061: 103} {Harvey, 2011 #4688: 187ff}

Wie kann das praktisch erreicht werden? Vorstellbar ist beispielsweise den als „normal“ erachteten Lebensstandard zu reduzieren. Die Lohnabhängigen müssten sich mit weniger zufrieden geben, um ihre Arbeitskraft zu reproduzieren. Das ist politisch zu meist nur schwer durchzusetzen. Darum vollzieht sich praktisch eine andere Entwicklung, die ich in Abschnitt 5.2 über den Wert der Ware Arbeit bereits angesprochen habe.

Verschiedene Maßnahmen können dazu dienen, den Wert jener Waren zu reduzieren, die in die Reproduktion der Lohnabhängigen und ihrer Familien einfließen. Das sind vor allem Lebensmittel und Konsumgüter. Das ist möglich durch eine Produktivitätssteigerung in diesen Industrien. Dann wird die notwendige Arbeitszeit in diesen Produktionszweigen reduziert. Auch Produktivitätssteigerungen in jenen Industriezweigen, die Rohstoffe und Maschinen für die Lebensmittelindustrie herstellen, tragen indirekt zu einer Produktivitätssteigerung in diesem Sektor bei. Denn die günstigeren Produktionsmittel tragen dazu bei, dass auch der Wert der Lebensmittel sinkt. Die billigeren Lebensmittel wiederum führen dazu, dass der Wert der Arbeitskraft reduziert werden kann. Ein verstärkter Import von Konsumgütern aus Ländern, wo diese günstiger hergestellt werden, bewirkt ebenfalls eine Verringerung des Werts der Arbeitskraft.

Für die Unternehmen bedeutet das, dass sie weniger variables Kapital v einsetzen müssen. Denn sie können tiefere Nominallöhne durchsetzen, weil die Lohnabhängigen weniger Geld für ihre Bedürfnisbefriedigung ausgeben müssen und dennoch ihren Lebensstandard halten können. Zugleich vergrößern sich die Mehrarbeitszeit und damit der Mehrwert. Damit erhöht sich die Mehrwertrate m/v beziehungsweise den Grad der Ausbeutung.

Eine derartige Strategie zur Steigerung des relativen Mehrwerts kommt der gesamten Kapitalistenklasse zugute. Derartige Bestrebungen zur Steigerungen des Mehrwerts nahmen wiederholt eine wichtige Rolle ein und sind auch ein zentrales Kennzeichen der gegenwärtigen Phase der kapitalistischen Entwicklung {Harvey, 2011 #4688: 188ff} (vgl. Kasten).

Günstige Lebensmittel im Supermarkt und die Zunahme der Ausbeutung

Wenn der Freihandel dazu führt, dass Rohstoffe, Lebensmittel, Elektronikgeräte und Automobile günstiger importiert und damit auch die Preise sinken, dann hat das genau die oben beschriebene Wirkung. Die Fertigung von Mobiltelefonen durch günstige Arbeiterinnen in China erlaubt es den Smartphone-Konzernen, die Produktionskosten zu senken und ihre Waren zu tieferen Preisen anzubieten. Einzelhandelsketten wie Walmart, Carrefour, REWE, Aldi etc. üben Druck auf ihre Lieferanten aus, um die Waren möglichst günstig zu beziehen und angesichts des Preiswettbewerbs ihre Verkaufsware mit möglichst attraktiven Preisschildern zu versehen. Staatliche Strategien wie Regulierungen der Mieten, Angebot von Sozialwohnungen oder subventionierte Agrarprodukte tragen ebenfalls dazu bei, den Wert der Arbeitskraft zu reduzieren oder niedrig zu halten.

Könnte umgekehrt die Arbeiterbewegung eine Verbesserung des Bildungs- und Gesundheitssystems, allenfalls sogar die teilweise kostenlose Beanspruchung solcher Dienste durchsetzen, würde das den Wert der Arbeitskraft anheben.

Unternehmensstrategien zur Steigerung der Produktivität

Doch welches Interesse haben einzelne Unternehmen, die Produktivität zu steigern und hierfür allenfalls teure Investitionen zu tätigen? Wird der Wert von Luxusgütern durch Produktivitätssteigerungen gesenkt, bleibt das für den Wert der Arbeitskraft unbedeutend, da die Lohnabhängigen keine Yachten und keinen Schmuck in der Höhe von Tausenden von Euros kaufen. Warum sollten einzelne Unternehmen, die Lohngüter (Güter, die von den Lohnabhängigen gekauft werden) herstellen, an Produktivitätssteigerungen interessiert sein, wenn letztlich alle Kapitalisten gleichermaßen von einem niedrigeren Wert der Arbeitskräfte profitieren {Harvey, 2011 #4688: 190}?

Mit der Verlängerung und Intensivierung der Arbeitszeit sowie der Steigerung der Produktivität können einzelne Kapitalisten den Verwertungsgrad ihres Kapitals erhöhen. Die Verlängerung und Intensivierung der Arbeitszeit ist ein naheliegendes Ziel für jedes Unternehmen. Jede Verlängerung des Arbeitstags steigert unmittelbar die Mehrarbeit, also den Mehrwert. Die Steigerung der Produktivität der Produktion von Konsumgütern wirkt sich jedoch nur indirekt und zeitverzögert für das einzelne Unternehmen aus.

Der Hauptgrund zur Produktivitätssteigerung für ein einzelnes Unternehmen liegt im **Konkurrenzdruck**. Jedes Unternehmen ist bestrebt, die für die Herstellung einer Ware notwendige Arbeitszeit zu reduzieren und möglichst unter den Durchschnitt zu drücken. Wenn es einem Unternehmen, das Bildschirme für Mobiltelefone herstellt, gelingt, die zur Produktion einer bestimmten Menge Bildschirme benötigte Zeit von dem in der Industrie üblichen Durchschnitt von 30 Stunden auf 24 Stunden zu reduzieren, dann kann es dieselbe Menge Bildschirme dennoch zum marktüblichen Tauschwert von 30 Stunden verkaufen. Der Wert der Bildschirme des produktiveren Unternehmens ist nun also niedriger als der gesellschaftlich durchschnittliche Wert. Es kann die Waren weiterhin zum Durchschnittswert oder – um Marktanteile zu gewinnen, sogar darunter – verkaufen, obwohl es selber weniger gesellschaftlich notwendige Durchschnittsarbeit eingesetzt hat. Solange das Unternehmen diesen Produktivitätsvorteil aufweist, kann es einen **Extramehrwert** erzielen. Dieser Mechanismus gilt für alle Produktgruppen und Industriezweige, also unabhängig davon, ob das Unternehmen Lohn- oder Luxusgüter herstellt.

Hier sind auch Angebot und Nachfrage zu beachten. Wenn das produktivere Unternehmen die Bildschirme etwas günstiger anbietet, beginnen die Preise zu fallen. Das konfrontiert die Konkurrenten mit dem Problem geringerer Profite. In einer solchen Situation wird Mehrwert von den Unternehmen mit veralteter Technologie zu jenen mit überlegener Technologie umverteilt. Die weniger produktiven Unternehmen werden nun alles daran setzen, ihren Rückstand wettzumachen. Sobald sich die neue Produktionsmethode verallgemeinert, ist der Extramehrwert für das erste Unternehmen dahingeschmolzen und die durchschnittlich notwendige Arbeitszeit ist gesunken. Dieser Me-

chanismus der Konkurrenz zwingt die Unternehmen dazu, ständig ihre Produktionsverfahren zu verbessern und mit weniger Kapitaleinsatz zu produzieren ein oder attraktiveres Produkt mit weiteren Funktionen zu entwickeln. Es geht also darum, immer wieder einen Vorsprung beim Produktionsverfahren oder bei den Produkteigenschaften zu erreichen. Solange Unternehmen solche Vorsprünge verteidigen, können sie monopolistische Extraprofite erzielen {Harvey, 2011 #4688: 192}.

Die **Konkurrenz** zwingt die Unternehmen zu einem ständigen Produktivitätswettlauf, selbst wenn vielleicht einzelne Unternehmen mit einer gegebenen Situation durchaus zufrieden sind. Die Konkurrenz ist also ein Mechanismus, dem einzelne Unternehmen kaum entweichen können. Ein Unternehmen ist zudem gut beraten, der Konkurrenz nicht hinterherzulaufen, sondern selber immer wieder Produktivitätsvorteile und „*first mover advantages*“ zu erzielen. Genau diese Vorsprünge erlauben es ihm, zumindest zweitweise, einen Extramehrwert zu erzielen.

Die Erzielung eines relativen Mehrwerts über die Senkung des Werts der Arbeitskraft ist ein allgemeines gesellschaftliches Phänomen, es liegt im Interesse der gesamten Klasse der Kapitalisten. Es dauert so lange an, wie es die Kräfteverhältnisse zwischen Arbeit und Kapital, zwischen Gewerkschaften und Unternehmen oder allgemeiner ausgedrückt, die Bedingungen des Klassenkampfes um den Wert der Arbeitskraft zulassen. Die Erzielung eines relativen Mehrwerts durch Produktivitätsfortschritte über den Einsatz neuer Technologien ist individuell und vorübergehend. Die Konkurrenz zwingt die Unternehmen dazu, diesen Weg immer wieder zu bestreiten. Dieser Mechanismus führt schließlich zu einem sinkenden Wert der Waren, weil weniger gesellschaftlich notwendige abstrakte Arbeit in ihnen steckt {Marx, 1867 #54: 338}.

Aus dieser Situation ergibt sich für einzelne Unternehmen ein starker Anreiz für den Einsatz überlegener Technologien und die Übernahme technologischer Innovationen anderer. Die ständige Suche nach Möglichkeiten, einen Extramehrwert zu erzielen beziehungsweise nicht abgehängt zu werden, ist eine wesentliche Komponente für die technologische Dynamik der kapitalistischen Produktionsweise. Der technologische Wandel ist also nicht außerhalb des Systems zu suchen. Er beruht nicht auf dem unternehmerischen Trieb oder eine dem Menschen eigene Innovationsfähigkeit, sondern liegt endogen in den Wirkungsmechanismen der kapitalistischen Wirtschaft selber begründet. Diese Fragen werden im Buch *Geographische Politische Ökonomie der Produktion und Innovation* ausführlicher behandelt.

Die ständigen Produktivitätszuwächse werfen eine wichtige gesellschaftspolitische Frage auf. Wie werden die Früchte des technischen Fortschritts auf die unterschiedlichen gesellschaftlichen Klassen aufgeteilt? Die lange Aufschwungsphase nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs bis Mitte der 1970er Jahre war beispielsweise von der besonderen Konstellation gekennzeichnet, dass die Produktivitätssteigerungen so groß waren, dass die Profite der Unternehmen stiegen und der Lebensstandard großer Teile der Bevölkerung in Westeuropa ebenfalls wuchs. Seither war das nicht mehr möglich. In den USA gelang es den Lohnabhängigen und den Gewerkschaften seit den frühen 1980er Jahren nicht mehr, von der steigenden Produktivität zu profitieren. Die kapitalistische Klasse hat sich die Erträge aus den Produktivitätsgewinnen weitgehend selbst angeeignet. David Harvey argumentiert, dass genau dieser Sachverhalt der Kern der

Neoliberalismus und der große Unterschied zur Zeit des keynesianischen Wohlfahrtsstaates sei {Harvey, 2011 #4688: 195}. Das Buch *Geographische Politische Ökonomie ungleicher Entwicklung* geht ausführlich auf die Charakteristika unterschiedlicher Phasen der kapitalistischen Entwicklung ein.

Zwang zur Produktivitätssteigerung durch Konkurrenz

Der Zwang zur Produktivitätssteigerung stellte Heinrich (2004: 105) anhand eines fiktiven Beispiels dar.

Ein Unternehmen, das Bildschirme für Mobiltelefone herstellt, schießt 200 Werteinheiten für das konstante Kapital c vor. Für den Tageswert einer Arbeitskraft, also das variable Kapital v , muss es 80 Werteinheiten aufwenden. Das Unternehmen benötigt einen Arbeitstag von acht Stunden. Der von einer Arbeitskraft produzierte Mehrwert beträgt 80 Werteinheiten, die Mehrwertrate beläuft sich also auf 100%. Der Wert des Produkts beträgt dann 360 Werteinheiten.

$$200c + 80v + 80m = 360W$$

Nehmen wir an, diesem Unternehmen gelingt es, die für die Herstellung der Bildschirme benötigte unmittelbare Arbeitszeit auf 4 Stunden zu reduzieren. Die anderen Unternehmen produzieren allerdings weiterhin mit denselben Methoden und auch der Durchschnittswert bleibt bei 360 Werteinheiten. Da das Unternehmen aber nur noch 40 Werteinheiten für das variable Kapital einsetzen muss, reduzieren sich seine Aufwendungen für einen Bildschirm auf 240 Werteinheiten.

$$200c + 40v = 240W$$

Verkauft das Unternehmen die Bildschirme weiterhin für 360 Werteinheiten, vergrößert es seinen Mehrwert auf 120 Werteinheiten. Es erzielt also einen Extramehrwert von 40 Werteinheiten und eine Mehrwertrate von 300%. Woher kommt dieser Extramehrwert? Unternehmen mit überdurchschnittlicher Produktivität eignen sich einen Teil des Mehrwerts an, der in anderen Unternehmen erzielt wird. Andererseits bekommen Unternehmen mit unterdurchschnittlicher Produktivität einen Teil des Mehrwerts, den sie in ihren Fabriken produzieren, nicht zurück, sondern geben ihn an Konkurrenten ab, die technisch besser ausgerüstet sind und produktiver arbeiten. Unternehmen können den Mehrwert also nur dann voll realisieren, wenn sie die Waren unter solchen Bedingungen verkaufen, dass die Gesamtheit des von den Lohnabhängigen bei der Erzeugung der Waren produzierten Mehrwerts von den Käufern bezahlt wird (Mandel 1970: 39).

Verallgemeinert sich die neue Produktionsmethode, dann schmilzt der Extramehrwert dahin. Unter der Annahme, dass die anderen Größen gleich bleiben, setzt sich der Wert nun wie folgt zusammen:

$$200c + 40v + 40m = 280W$$

Das innovative Pionierunternehmen kann während des Produktivitätsvorsprungs sowohl die eingesetzte Arbeitskraft reduzieren als auch bei gleichbleibendem Personalbestand die Produktionsmenge erhöhen. Zumeist wird es den Ausstoß vergrößern, um Skalenerträge zu realisieren. Um die größere Produktmenge abzusetzen, wird es tendenziell die

Preise reduzieren. Ein gewisser Extramehrwert ist dabei immer noch möglich. Zugleich erobert das Unternehmen Marktanteile auf Kosten von anderen Unternehmen. Wollen diese ihre Marktanteile halten, müssen sie ebenfalls ihre Preise senken. Das führt aber zu einer Senkung des Mehrwerts, solange es ihnen nicht gelingt, ihrerseits die Produktion produktiver zu gestalten.

Im Konkurrenzkampf vermehren die Unternehmen ihre technischen Einrichtungen und erhöhen die Leistungsfähigkeit der Maschinen. Diese Maßnahmen sind zumeist mit einem Wachstum des konstanten Kapitals c im Verhältnis zum variablen Kapital v verbunden. Die Mechanisierungen und Rationalisierungen, die die Unternehmen aufgrund des Konkurrenzdrucks durchführen, um die Arbeitsproduktivität zu steigern, bewirken also, dass das konstante Kapital im Verhältnis zum variablen Kapital (c/v *organische Zusammensetzung des Kapitals*) tendenziell wächst.

Ein Unternehmen kann aber nur neue Maschinen erwerben, wenn es ihm gelingt, die produzierten Waren zu verkaufen, das heißt den Mehrwert zu realisieren. Die Produktion von Mehrwert ist zwar das grundlegende Ziel von Unternehmen. Zugleich ist die Realisierung von Mehrwert und seine Verwandlung in Geld die Bedingung für die Akkumulation des Kapitals. Doch die Waren müssen unter Bedingungen verkauft werden, die es ermöglichen, dass der in den Waren enthaltene Mehrwert auch tatsächlich realisiert wird. Nur die Unternehmen, die mit durchschnittlicher Produktivität wirtschaften, die also die durchschnittlich notwendige Arbeit einsetzen, können durch den Verkauf ihrer Waren mindestens den gesamten in ihren Betrieben hergestellten Wert und Mehrwert zurückbekommen.

1.6.4 Kooperation, Arbeitsteilung und große Industrie

Den Unternehmen stehen mehrere Möglichkeiten offen, die Arbeitsproduktivität und damit den relativen Mehrwert zu steigern. Dazu zählen sowohl organisatorische Maßnahmen wie verbesserte Formen der Kooperation und Arbeitsteilung als auch der Einsatz leistungsfähigerer Maschinen sowie vielfältiger Formen der Automation, Robotisierung und Informations- und Kommunikationstechnologien. Die organisatorischen und technischen Innovationen hängen in der Praxis eng miteinander zusammen. Organisatorische Neuerungen wie Just-in-time-Systeme, Reduktion der Lagerhaltung und Auslagerungen wurden durch neue Technologien ermöglicht. Umgekehrt können neue Produktions- und Kommunikationstechnologien nur sinnvoll eingeführt werden, wenn sie von organisatorischen Veränderungen begleitet werden.

Kooperation und Arbeitsteilung sind immanent geographische Prozesse. Die Kooperation konzentriert die Lohnabhängigen an einem Standort, damit sie in einem Arbeitsprozess kooperieren. Zugleich nimmt die Arbeitsteilung immer auch eine räumliche Dimension an. Die Spezialisierung von Individuen, Arbeitsgruppen und Unternehmen auf bestimmte Arbeitsschritte muss mit einer Kooperation dieser Akteure wieder verbunden werden. Die Arbeitsteilung geht zugleich oft mit einer räumlichen Expansion der Arbeitssphäre einher {Harvey, 2011 #4688: 198}. Kapitel 7 stellt die unterschiedli-

chen Formen von Arbeitsteilung sowie die vielfältigen Herausforderungen der räumlichen Arbeitsteilung ins Zentrum und greift damit den Strang der hier genannten Probleme wieder auf.

Literatur

- Altwater, Elmar; Heinrich, Michael; Hecker, Rolf und Schaper-Rinkel, Petra (1999): *Kapital doc. Das Kapital (Bd. 1) von Marx in Schaubildern mit Kommentaren*. Münster: Westfälisches Dampfboot.
- Deutschmann, Christoph (1990): Der Normalarbeitstag. Sozialphilosophie der industriellen Arbeit. *LEVIATHAN Zeitschrift für Sozialwissenschaft* 11 (4), S. 77-95. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-663-01683-0_4
- Harvey, David (2011): *Marx' "Kapital" lesen. Ein Begleiter für Fortgeschrittene und Einsteiger*. Hamburg: VSA Verlag, 392 S.
- Heinrich, Michael (2004): *Kritik der politischen Ökonomie. Eine Einführung*. Stuttgart: Schmetterling Verlag, 234 S.
- Luxemburg, Rosa (1913): *Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus*. Gesammelte Werke. Band 5, "Die Akkumulation des Kapitals". 1975. Berlin/DDR: Dietz Verlag, 411 S.
Originalpublikation: Buchhandlung Vorwärts Paul Singer G.m.b.H., 1913.
- Mandel, Ernest (1970): *Einführung in die marxistische Wirtschaftstheorie*. 3. Auflage. Frankfurt a.M.: Verlag Neue Kritik, 78 S.
- Mandel, Ernest (2007): *Marxistische Wirtschaftstheorie*. Schriften 1. Karlsruhe: Neuer ISP Verlag, 820 S.
- Marx, Karl (1858): *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*. Karl Marx-Friedrich Engels-Werke (MEW) Band 42. Ausgabe 1983. Berlin: Dietz Verlag. S. 15-768.
- Marx, Karl (1867): *Das Kapital, Erster Band*. Karl Marx-Friedrich Engels-Werke (MEW) Band 23. 1988. Berlin: Dietz Verlag, 955 S.

