

Vorbemerkung

zum nachfolgenden Aufsatz von Klaus Busch

Die nachfolgende Auseinandersetzung mit den insbesondere in Frankreich verbreiteten Theorien zur Unterentwicklung von A. Emmanuel soll die in PROKLA 1/71 (Neusüß, Blanke, Altwater: Kapitalistischer Weltmarkt und Weltwährungskrise) und in PROKLA 6/73 (W. Schoeller: Werttransfer und Unterentwicklung) begonnene Diskussion zur theoretischen Klärung und politischen Einschätzung der Unterentwicklung (bzw. der Möglichkeit der Akkumulation der nationalen Kapitale in den unterentwickelten Ländern) fortsetzen. Diese Diskussion ging aus von der Modifikation des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt und versuchte, daraus Thesen zur Entwicklung des Weltmarkts und der Unterentwicklung abzuleiten. Wir haben uns dabei bemüht, die theoretische Diskussion gerade auf ihre politische Relevanz zurückzuführen, sei es für die Klassenkämpfe in den entwickelten Ländern, sei es für die Entwicklung des Kapitals und die Bewegung der Klassen in den unterentwickelten Ländern. Diese Intention der bisherigen Diskussion hier noch einmal hervorzuheben erscheint uns insofern von Bedeutung, als der nachfolgende Aufsatz zunächst eine detaillierte Auseinandersetzung mit den Theorien Emmanuels bringt, ohne daß direkt deutlich wird, welchen politischen Stellenwert diese Diskussion hat. Die Kritik der zentralen theoretischen Aussagen Emmanuels ist allerdings Voraussetzung dafür, daß deren politische Implikationen offengelegt und nicht nur als theoretisch falsch, sondern auch politisch gefährlich begründet werden können.

Der politische Stellenwert dieser Kritik ist darin zu sehen, daß Emmanuel – so K. Busch – mit seiner Theorie der Unterentwicklung „eine neue Variante des sogenannten „Third Worldism“ vorgelegt (hat), der Vorstellung nämlich, daß der Hauptwiderspruch der gegenwärtigen Epoche der zwischen Imperialismus und unterentwickelt gehaltenen Völkern sei“, wobei Emmanuel versucht, über die bisherigen theoretischen Erklärungsversuche des „Third Worldism“ hinaus, die ökonomischen Kämpfe der Arbeiter in den entwickelten Ländern als Ursache der Unterentwicklung theoretisch zu begründen, d. h. (materialistisch) die Unterentwicklung auf das ungleiche Lohnniveau zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern zurückzuführen. Wenn auch – im Gegensatz zu Frankreich – diese Theorien in der aktuellen marxistischen Diskussion in Westdeutschland bisher kaum von Bedeutung waren, so ist doch ihre Kritik insofern wichtig, als hier versucht wird, Ideologien, die insbesondere in der Studentenbewegung der 60er Jahre (etwa der Negierung der Arbeiterklasse in den entwickelten Ländern als revolutionäres Subjekt) von Relevanz waren, die aber auch heute noch in der politisch eher linksliberal einzuschätzenden wissenschaftlichen Diskussion um die Unterentwicklung eine Rolle spielen, materialistisch zu fundieren. Auf Basis der in der Kritik Emmanuels entwickelten (auf Ricardo zurückgehenden) komparativen Kostentheorie wird im Anhang dann die in PROKLA 6/73 vertretene Position zur theoretischen Ableitung der Unterentwicklung (W. Schoeller) in ihren Wirkungen auf den Akkumulationsprozeß der nationalen Kapitale modifiziert.

Ungleicher Tausch – Zur Diskussion über internationale Durchschnittsprofitrate, Ungleichen Tausch und Komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel (1)

Klaus Busch

Die folgenden Ausführungen sollen einerseits über die seit einigen Jahren in Frankreich stattfindende Diskussion über die Probleme des Ungleichen Tausches, der internationalen Durchschnittsprofitrate und die herrschende Außenhandelstheorie informieren und andererseits eigene Überlegungen zu den genannten Fragestellungen darlegen.

Von der französischen Debatte wird im wesentlichen die Arbeit von Arghiri Emmanuel und deren Kritik durch Charles Bettelheim vorgestellt, während die Positionen Christian Palloix² (2) und Samir Amins (3) nur in Anmerkungen wiedergegeben werden. Dieses Verfahren scheint mir deshalb berechtigt zu sein, weil das 1969 erstmals erschienene Buch Emmanuels „L'échange inégal“ („Ungleicher Tausch“) einen Höhepunkt in der französischen Diskussion über Fragen des kapitalistischen Weltmarktes darstellt, und die übrigen Beiträge entweder sehr eng an Emmanuel angelehnt sind (so die Arbeit von Samir Amin) oder nur geringfügig von Emmanuel abweichende Meinungen vertreten (so Christian Palloix) (4). Die Kritik Bettelheims an der Werttheorie Emmanuels und dessen Replik werden ebenfalls in diesem Aufsatz nur am Rande erwähnt, weil m. E. Emmanuels Interpretation und Kritik der Marxschen Werttheorie aufgrund der damit zusammenhängenden methodologischen Probleme einer von der Fragestellung dieses Artikels gesonderten Abhandlung bedarf.

Der Aufsatz ist wie folgt gegliedert:

-
- 1) Emmanuel, Arghiri: «L'échange inégal – Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux». Preface et remarques théoriques de Charles Bettelheim, Paris 1969, 1972
 - 2) Palloix, Christian: «L'économie mondiale capitaliste». Tome I: le stade concurrentiel, Tome II: le stade monopoliste et l'impérialisme. Paris 1971
 - 3) Amin, Samir: «L'accumulation à l'échelle mondiale». Ifan-Dakar und Paris 1970. Ein Teil der Arbeit Amins sowie Auszüge aus den beiden Bänden von Palloix sind in deutscher Sprache beim Trikont-Verlag erschienen als: Neuere Beiträge zur Imperialismustheorie, Band I, München 1971
 - 4) Dieses „Fußnotenverfahren“ soll nicht den Eindruck erwecken, als seien die Arbeiten von Amin und Palloix bloße Reproduktionen der Thesen Emmanuels. Palloix und Amin beschäftigen sich in ihren Werken in großen Teilen mit Problemen, die Emmanuel nicht behandelt und auch nicht Gegenstand dieses Aufsatzes sind, z. B. mit Fragen der Internationalisierung des Kapitals, der klassischen Debatte über die Rolle des auswärtigen Handels, der klassischen Imperialismustheorie (Palloix), den internen Problemen peripherer Gesellschaftsformationen, der Stellung der Entwicklungsländer im Weltwährungssystem und ihrer Rolle in den Konjunkturzyklen des kapitalistischen Weltmarkts (Amin).

1. L'échange inégal
 - 1.1 Leitlinien der Argumentation Emmanuels in „L'échange inégal“
 - 1.2 Die Kritik Bettelheims und Emmanuels Replik
2. Zur internationalen Durchschnittsprofitrate
 - 2.1 Die Durchsetzungsform der allgemeinen internationalen Profitrate
 - 2.2 Zur realen Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate und das Emmanuel-Paradoxon
3. Modifikation des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt und Ungleicher Tausch
 - 3.1 Zum Problem der brüchigen Durchsetzung des Ungleichen Tausches in den Handelsbeziehungen zwischen kapitalistischen Industrieländern und ökonomisch schwach entwickelten Ländern
 - 3.2 Terms-of-trade-Begriffe und Ungleicher Tausch
4. Zur Komparativen Kostentheorie
 - 4.1 Das Ricardo-Theorem und die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt
 - 4.2 Emmanuels Ricardo-Kritik
 - 4.3 Unterentwickelte Länder und das Theorem der Komparativen Kosten
5. Die politischen Konsequenzen der Emmanuel-Modelle

1. L'échange inégal

1.1 Leitlinien der Argumentation Emmanuels in „L'échange inégal“

Arghiri Emmanuel beginnt seine Arbeit mit einer Problematisierung der herrschenden Außenhandelslehre. Seines Erachtens widerspricht das zunehmende Entwicklungsgefälle zwischen den kapitalistischen Industrieländern und den kapitalistischen Entwicklungsländern diametral der Theorie der Komparativen Kosten (4a): Diese prognostiziert bei Freihandel eine internationale Arbeitsteilung auf der Basis komparativer Kostenvorteile, die zur Einkommenssteigerung in allen am Welthandel partizipierenden Nationen führen soll. Da das reale Entwicklungsgefälle zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern dem Komparativen Kostentheorem nur allzu deutlich widerspricht, stellt sich Emmanuel in „L'échange inégal“ folgende Aufgabe:

„Es geht heute darum, den Unterschied im Entwicklungsniveau und die Vertiefung des Grabens zwischen reichen und armen Nationen trotz der jahrhundertelangen Austauschbeziehungen und des Freihandels zu erklären.“ (5)

Die Singer-Prebisch-These, wonach sich die Austauschverhältnisse der unterentwickelten Länder gegenüber den Industrieländern aufgrund der unterschiedlichen Entwicklung der Nachfrageelastizitäten für Industriewaren und Rohstoffe permanent verschlechtern, akzeptiert Emmanuel nicht als Schlüssel zur Erklärung der

- 4a) Die Theorie der Komparativen Kosten wird im vierten Teil dieses Artikels ausführlich dargestellt und problematisiert.
- 5) Emmanuel, a. a. O., S. 37. Dieses und alle folgenden Zitate aus L'échange inégal sind vom Verfasser übersetzt worden.

säkular sinkenden terms of trade der unterentwickelten Länder und damit zur Erklärung der ungleichmäßigen Wachstumsimpulse, die der Welthandel auf die Industrieländer und die Entwicklungsländer ausübt.

„Die Textilindustrie war früher einer der Pfeiler des Reichtums der industrialisierten Länder, das Schlachtschiff Englands; seitdem sich die armen Länder auf diesen Industriezweig spezialisiert haben, reichen die Preise für Textilien kaum aus, den Textilarbeitern einen Hungerlohn und den Textilkapitalen den Durchschnittsprofit zu verschaffen, obwohl mit modernster Technologie produziert wird. Soll man etwa annehmen, daß sich durch Zufall die Nachfrageelastizitäten in dem Moment umkehrten, in dem die Textilindustrie ihren Ortswechsel vornahm? Gibt es wirklich Waren, die mit einem Fluch behaftet sind, oder gibt es nicht vielmehr – aus bestimmten Gründen, die uns das Dogma von der Faktorimmobilität zu sehen hindert – eine Kategorie von Ländern, die – was auch immer sie produzieren und exportieren – permanent mehr nationale Arbeit gegen weniger ausländische Arbeit tauschen? Diese Frage ist die wichtigste unter denen, die wir in unserer Studie zu beantworten haben.“ (6)

Die entscheidende Ursache für den mangelnden Erklärungswert der Komparativen Kostentheorie sieht Emmanuel in der Irrealität einer ihrer wichtigen Prämissen: Der internationalen Immobilität der Produktionsfaktoren. Seiner Meinung nach ist heute die Annahme realistisch, daß der Faktor Arbeit international mobil ist, so daß sich zwar eine internationale Durchschnittsprofitrate, nicht aber ein international gleiches Lohnniveau herausbildet. Unter diesen Voraussetzungen gibt es im System Ricardos keine Differenz mehr zwischen nationalen und internationalen Werten, nicht die komparativen, sondern die absoluten Kosten entscheiden dann über die internationale Arbeitsteilung. Im Marxschen System ist allerdings nach Emmanuel unter diesen Prämissen weiterhin zwischen nationalen und internationalen Werten zu differenzieren, weil der Wert der Ware Arbeitskraft bei Marx nicht durch das physiologische Minimum bestimmt wird, sondern auch durch international differierende moralische und historische Elemente. Emmanuel's Prämissen sind also:

„Mobilität des Faktors Kapital – Immobilität des Faktors Arbeit, bei gleichzeitiger Ablehnung der ricardianischen Hypothese von der physiologischen Bestimmung des Werts der Arbeitskraft. Ausreichende Mobilität des ersten Faktors, damit sich die internationale Ausgleichung der Profite realiter vollzieht und das Produktionspreistheorem gültig bleibt, ausreichende Immobilität des zweiten Faktors, damit die nationalen Lohnunterschiede, die auf das sozialhistorische Moment in der Bestimmung des Werts der Ware Arbeitskraft zurückzuführen sind, nicht aufgehoben werden können und eine Modifikation dieses Theorems notwendig wird. Kurz, wir haben uns das als Aufgabe vorgenommen, was Ohlin den Vertretern der Arbeitswertlehre mit Recht vorwarf, nicht gelöst zu haben: die Theorie der internationalen Werte in die allgemeine Wertlehre zu integrieren.“ (7)

Für Emmanuel geht es darum, die Theorie der Komparativen Kosten durch das Gesetz der Produktionspreisbildung auf dem Weltmarkt zu ersetzen, wobei diese Durchsetzungsform einer internationalen Durchschnittsprofitrate auf der Basis des ungleichen Lohnniveaus zwischen Zentren und Peripheriegesellschaften ungleiche Tauschbeziehungen zwischen beiden Regionalblöcken impliziert.

6) Emmanuel, a. a. O., S. 50

7) Emmanuel, a. a. O., S. 53

Emmanuel entwickelt im folgenden seine problematische und von Bettelheim richtig kritisierte Werttheorie und stellt dann – nachdem er auf ganzen drei Seiten die zentrale Hypothese seines „L'échange inégal“, nämlich die Existenz einer internationalen Profitrate empirisch zu belegen versuchte – seine Modelle des Ungleichen Tausches vor:

Modell I (International gleiche Mehrwertraten, international ungleiche organische Zusammensetzung des Kapitals) (8):

Um zu seinen entscheidenden Modellen des Ungleichen Tausches hinzuführen, abstrahiert Emmanuel zunächst von den ungleichen Mehrwertraten zwischen der Gruppe der entwickelten kapitalistischen Länder und der Gruppe der unterentwickelten Länder; er diskutiert folgendes Schema:

LAND	K total vorgeschossenes Kapital	c konsumiertes konstantes Kapital	v variables Kapital	m Mehrwert	V Wert der Ware c + v + m	R Kostpreis	T $\frac{\sum m}{\sum K}$ Profitrate	P Profit T · K	L Produktionspreis R + P
A	240	50	60	60	170	110	33 1/3	80	190
B	120	50	60	60	170	110		40	150
	360	100	120	120	340	220		120	340

(Das System A repräsentiert die Gruppe der entwickelten Nationen, wobei die Werte in der Tabelle aggregierte Werte von n Branchen in A darstellen; das System B repräsentiert die Gruppe der weniger entwickelten Nationen, die Werte sind ebenfalls aggregierte Größen)

In der Ausgangssituation erzielt der Block der entwickelten Nationen (A) eine Profitrate von 25 %, der Block der weniger entwickelten Nationen (B) realisiert demgegenüber eine Profitrate von 50 %. Der Wert der Waren beträgt je 170. Durch die Herausbildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate auf der Basis internationaler Produktionspreise verändern sich allerdings die Tauschrelationen zwischen A und B: die internationale Durchschnittsprofitrate beträgt 33 1/3 % und transformiert den Wert der Waren von A in einen Produktionspreis von 190, umgekehrt den Wert der Waren von B in einen Produktionspreis von 150. Die Folge der Herausbildung einer internationalen Durchschnittsprofitrate sind also Mehrwerttransfers von B nach A, die in der ungleichen Tauschrelation $170A : 170B$ größer als $150A : 190B$ ihren Ausdruck finden.

8) Emmanuel, a. a. O., S. 108

Modell II (International ungleiche Mehrwertraten, international ungleiche organische Zusammensetzung des Kapitals):

„Wenn wir annehmen, daß die Löhne in A zehnmal höher stehen als die Löhne in B, daß aber wegen der doppelt so großen Arbeitsintensität in A die Arbeitskosten in A nur fünfmal höher als in B sind – dies ist ein sehr niedrig angesetzter Parameter – ändert sich unser Schema wie folgt:“ (9)

Land	K	c	v	m	V	R	T	P	L
A	240	50	100	20	170	150	33 1/3	80	230
B	120	50	20	100	170	70		40	110
	360	100	120	120	340	220		120	340

Weil im Vergleich zum Modell I im Modell II nicht nur ungleiche organische Zusammensetzungen des Kapitals, sondern auch ungleiche Mehrwertraten vorausgesetzt werden, verschärfen sich die ungleichen Tauschbeziehungen zuungunsten von B. Der Transformationsprozeß der Werte in internationale Produktionspreise führt jetzt zur Ungleichung $170A : 170B$ größer als $110A : 230B$, also zu bedeutend höheren Mehrwerttransfers von A nach B als die Relation $170A : 170B$ größer als $150A : 190B$ impliziert.

Emmanuel modifiziert sein Modell schließlich noch ein weiteres Mal, indem er das konstante Kapital, das in A und B vorgeschossen wird, angleicht:

Land	K	c	v	m	V	R	T	P	L
A	240	50	100	20	170	150	25 %	60	210
B	240	50	20	100	170	70		60	130
	480	100	120	120	340	220		120	340

„Hier tauschen sich die Waren, in denen je 170 Arbeitsstunden vergegenständlicht sind, in der Proportion $210B = 130A$, obwohl sich nichts außer den Löhnen von Land zu Land unterscheidet. Daraus wird deutlich, daß die Ungleichheit der Löhne als solche, wenn alle anderen Faktoren gleich sind, den ungleichen Tausch verursacht.“ (10)

9) Emmanuel, a. a. O., S. 109

10) Emmanuel, a. a. O., S. 111

Dieses dritte Modell dient Emmanuel allerdings nur zur Illustration des reinen Einflusses der differierenden Lohnniveaus auf den Ungleichen Tausch zwischen A und B. Seiner eigentlichen Definition des Ungleichen Tausches entspricht die Ungleichung $150 : 190$ größer als $110 : 230$, denn beim Austausch $150 : 190$ werden nach Ansicht Emmanuels die beiden Produktionsfaktoren in A und B gleich entlohnt, während beim Austausch $110 : 230$ nur der Faktor Kapital, nicht aber der Faktor Arbeit, gleich entlohnt wird:

„Außerhalb aller Preisänderungen, die aus der unvollkommenen Konkurrenz auf den Warenmärkten resultieren, handelt es sich beim ungleichen Tausch um ein Verhältnis von Gleichgewichtspreisen, die sich über die Ausgleichung der Profite zwischen Regionen mit ‚institutionell‘ ungleichen Mehrwertraten herausbilden. Der Ausdruck ‚institutionell‘ soll bedeuten, daß diese Raten – aus welchen Gründen auch immer – der Ausgleichsbewegung über die Konkurrenz auf den Faktormärkten entzogen sind und sich unabhängig von den relativen Preisen bilden.“ (11)

Prämisse dieses Modells des Ungleichen Tausches ist definitionsgemäß, daß die Löhne und nicht die Preise, die unabhängige Variable des Systems bilden; Emmanuel hält diese Prämisse intuitiv und empirisch für richtig:

„Die Ausgleichung der Profite, die im Schema vorausgesetzt wird, kann zwei mögliche Konsequenzen haben: entweder schlägt sich die Preisdifferenz im Lohnniveau nieder, weil sie sich nicht auf die Profite auswirken kann, oder die Differenz der Löhne schlägt sich im Preisniveau nieder, weil sie sich nicht auf die Profite auswirken kann. Auf der Grundlage des Schemas autorisiert uns nichts, die eine oder die andere Möglichkeit auszuschließen. Wir werden deshalb außerhalb des Schemas und seiner theoretischen Analyse die Begründungen unserer Option für das zweite Abhängigkeitsverhältnis zu suchen haben. Diese Begründungen können allerdings nur intuitive und empirische sein.“ (12)

In dem Kapitel „Grenzen und Reichweite des ungleichen Tausches“ (13) führt Emmanuel die Diskussion seiner Modelle des Ungleichen Tausches weiter; er behandelt hier vor allem die Frage, ob es einen Ungleichen Tausch im weiteren Sinne und einen Ungleichen Tausch im engeren Sinne gibt. Dem Ungleichen Tausch im weiteren Sinne entspricht hier das eben vorgestellte Modell I – mit gleicher Mehrwertrate und ungleicher organischer Zusammensetzung des Kapitals – also der Tauschrelation $150A : 190B$ statt $170A : 170B$. Unter Ungleichem Tausch im engeren Sinne ist dementsprechend Emmanuels Modell des Ungleichen Tausches „au sens propre“ zu verstehen, also auf der Basis ungleicher Lohnniveaus und ungleicher organischer Zusammensetzung des Kapitals, d. h. die Tauschrelation $110 : 230$ statt $150 : 190$.

Emmanuel lehnt diese Unterscheidung ab, denn s. E. handelt es sich beim Ungleichen Tausch im weiteren Sinne um die Durchsetzung des Wertgesetzes selber, um ein Phänomen, das nicht nur im auswärtigen Handel, sondern auch bei der Durchsetzung einer nationalen Durchschnittsprofitrate zu beobachten sei. Weiterhin lasse sich der Ungleiche Tausch im weiteren Sinne auch nicht in einem Sinken der „net barter terms of trade“ oder der „commodity terms of trade“ nachweisen, ja, nicht einmal in einem Sinken der „single factorial terms of trade“; nur in den

11) Emmanuel, a. a. O., S. 111

12) Emmanuel, a. a. O., S. 111 f.

13) Emmanuel, a. a. O., S. 189 ff.

„double factorial terms of trade“ drücke sich der Ungleiche Tausch im weiteren Sinne in fallenden Werten aus (13a). Demgegenüber schlägt sich das Phänomen des Ungleichen Tausches im engeren Sinne unmittelbar in einer Verschlechterung aller terms-of-trade-Indices nieder.

„Daß sich Produktionspreise herausbilden, ist in der Tat mit dem Wertgesetz vereinbar; deshalb betrachten wir nicht die Differenz in der organischen Zusammensetzung des Kapitals als konstitutives Moment per se des Ungleichen Tausches. Wir bezweifeln aber sehr, ob auch die Lohndifferenzen, die geographisch festgemacht werden können, gleichermaßen mit dem Wertgesetz vereinbar sind. Eine der wesentlichen Bedingungen der Wirkungsweise dieses Gesetzes ist die Existenz eines einzigen Marktes und eines einzigen Preises für jede Ware (abgesehen natürlich von den Transportkosten). Da die Arbeitskraft im Kapitalismus eine Ware wie jede andere ist, muß sie bei vollkommener Konkurrenz überall denselben Preis haben. Wenn sie verschiedene Preise hat, ist die Konkurrenz nicht vollkommen, ist das Wertgesetz verletzt. Dabei ist zu berücksichtigen, daß vor allem der politische Faktor, der Trennung der Welt in Nationalstaaten, für die Unvollkommenheit der Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt verantwortlich ist.“ (14)

Aus den drei grundlegenden Prämissen seines „L'échange inégal“:

- a) Der Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate auf der Basis internationaler Produktionspreise,
- b) der internationalen Immobilität der Ware Arbeitskraft und dementsprechend den ungleichen nationalen Lohnniveaus und
- c) der Annahme, daß der Lohn in Bezug auf den Preis die unabhängige Variable sei,

leitet sich auch Emmanuels Entwicklungstheorie ab.

Die Nationen, in denen es der Arbeiterklasse gelungen ist, durch den organisierten Kampf das Lohnniveau erheblich zu heben, sind in der Lage, die Kapitalakkumulation beschleunigt voranzutreiben, weil die hohen Löhne

- a) zu einer Steigerung der organischen Zusammensetzung des Kapitals, d. h. zu einer Entwicklung der Produktivkräfte führen,
- b) die Realisierungsbasis für die erweiterte Reproduktion des Kapitals bilden und
- c) einen permanenten Ungleichen Tausch in den internationalen Handelsbeziehungen zugunsten des entwickelten Landes institutionalisieren.

Die Arbeiterklasse einer Nation kann sich also nicht ein hohes Lohnniveau erkämpfen, weil die Produktivkräfte des Landes weit entwickelt sind; umgekehrt: Weil die Arbeiterklasse sich ein hohes Lohnniveau erkämpft hat, entwickeln sich die Produktivkräfte der betreffenden Nation.

„Entwicklung stellt sich daher im Gegenteil nicht als Ursache, sondern als Folge hoher Löhne dar . . .

Die Länder mit hohem Lohnniveau industrialisieren sich letzten Endes, auch wenn sie im Notfall ihre hohen Löhne durch Zollmauern schützen, wie es in den Vereinigten Staaten geschah. . Während wir viele Beispiele finden, wo die ökonomischen Möglichkeiten nicht zu einer Steigerung der Löhne führen – wenigstens nicht, bevor der institutionelle Faktor (gemeint sind die Gewerkschaften, K. B.) ins Spiel kommt (England, Japan) oder ein spezifischer, hemmender

13a) Die Bedeutung dieser terms-of-trade-Begriffe wird im Teil 3.2 dieser Arbeit expliziert.

14) Emmanuel, a. a. O., S. 197 f.

15) Entfällt

institutioneller Faktor beseitigt wird (Löhne der Schwarzen in Südafrika, in gewissem Maße selbst die Löhne der Schwarzen in den USA), – haben wir kein einziges Beispiel, wo die hohen Löhne nicht zu einer ökonomischen Entwicklung geführt haben, wo institutionalisierte Löhne sich im Verhältnis zur effektiven oder virtuellen ökonomischen Entwicklung als zu hoch erwiesen und in Relation zum schwachen Entwicklungsniveau heruntergeschraubt werden mußten.“ (16)

Da die hohen Löhne zur Entfaltung der Produktivkräfte führen, da hohe Löhne und ein hohes Niveau der organischen Zusammensetzung des Kapitals die Bereicherung des Landes über den internationalen Handel induzieren, da die Bereicherung auf dem Weltmarkt allen Produktionsfaktoren zugute kommt, also auch das Lohnniveau wieder steigt, handelt es sich beim Ungleichen Tausch um einen kumulativen Prozeß zugunsten bzw. zuungunsten eines Landes:

„Reichtum ruft Reichtum hervor . . . Armut produziert Armut“ (17)

Vor diesem Hintergrund beurteilt Emmanuel die Entwicklungsmöglichkeiten der unterentwickelten Länder im Rahmen des kapitalistischen Weltmarktes äußerst skeptisch. Aufgrund des institutionell hohen Lohnniveaus in den kapitalistischen Industrieländern wird das Entwicklungsgefälle zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern bestehen bleiben und sich allenfalls der Form nach ändern: Wenn Indien morgen eine Eisen- und Stahlindustrie aufbaut, kann England ohne weiteres zur Textilproduktion zurückfinden, denn nach Emmanuel bleibt auch im Tausch von englischem Tuch gegen indischen Stahl der Ungleiche Tausch zugunsten Englands erhalten:

„Indem England dann Gewebe und Garne gegen Stahl, indische Webstühle und Spindeln tauscht, wird es dieselben Surplusprofite realisieren wie heute beim umgekehrten Handel. Was auch immer es produziert und verkauft, es muß den Vorteil realisieren, der aus dem Ungleichen Tausch resultiert und der der Differenz im Lohnniveau entspricht.“ (18)

Emmanuel lehnt dementsprechend alle Pläne ab, die den Entwicklungsländern eine Exportindustrialisierung über eine Diversifizierung des Exportangebotes vorschlagen, er sieht in einer konsequenten Autarkiepolitik bei gleichzeitiger Binnenindustrialisierung auf breiter Basis die einzige Chance der unterentwickelten Länder.

Da die Ausbeutung der unterentwickelten Länder durch die entwickelten Länder zentral auf der Institutionalisierung des ökonomischen Kampfes in den Industrieländern basiert, hält Emmanuel die internationale Solidarität der Arbeiterklasse für ein marxistisches Hirngespinnst. Er zitiert mit Genuß Engels und Lenin, um die Arbeiterklasse der kapitalistischen Industrieländer des Opportunismus zu überführen. Was bei Lenin für eine kleine Schicht der Arbeiterklasse galt, hängt Emmanuel der gesamten Arbeiterklasse der entwickelten Länder an: Als Arbeiteraristokra-

16) Emmanuel, a. a. O., S. 161

17) Emmanuel, a. a. O., S. 168

18) Emmanuel, a. a. O., S. 183

tie kollaboriert sie mit der Kapitalistenklasse bei der Ausbeutung der unterentwickelten Länder:

„Unter diesen Umständen existiert eine reale gemeinsame Front, wenn nicht gar Solidarität der Arbeiterklasse und der Kapitalistenklasse der entwickelten Länder gegenüber den armen Nationen, verbunden mit einem syndikalistischen Kampf um die Teilung der Beute.“ (19)

Historisch siedelt Emmanuel den Ursprung des Opportunismus der Arbeiterklasse in den Zentren des Kapitals in der Phase des klassischen Imperialismus an:

„Von diesem Moment an übernahm die Arbeiterklasse die Initiative, bewußt oder unbewußt; es sind ihre Forderungen, die Motor des ökonomischen Antagonismus im Weltmaßstab werden. Die internationale Solidarität der Arbeiterklasse wird ein ‚contre-sens historique‘.“ (20)

Im letzten Kapitel seines Buches geht Emmanuel noch einmal ausführlich auf die Komparative Kostentheorie ein. Hier versucht er den Nachweis zu führen, daß Ricardos Begründung der internationalen Arbeitsteilung auf problematischen Prämissen basiert. Da ich Emmanuels Kritik der Komparativen Kostentheorie am Ende dieses Aufsatzes einer breiten Würdigung unterziehe, werde ich seine wesentlichen Argumentationsstränge erst dort vorstellen.

1.2 Die Kritik Bettelheims und die Replik Emmanuels

Charles Bettelheim würdigt in seinen theoretischen Bemerkungen zum „L'échange inégal“ die Auseinandersetzung Emmanuels mit der klassischen Außenhandelstheorie. Seine Kritik bezieht sich einerseits auf die problematische Werttheorie Emmanuels und andererseits auf dessen politische Folgerungen aus seinem „L'échange inégal“.

Bettelheim weist m. E. mit Recht darauf hin, daß Emmanuel das Verhältnis des Ersten Bandes des „Kapital“ zum Dritten Band falsch bestimmt, wenn er behauptet, im Ersten Band stelle Marx die Gesetze der einfachen Warenproduktion mit dem einzigen Produktionsfaktor Arbeit dar, während der Dritte Band die Gesetzmäßigkeiten der kapitalistischen Produktionsweise mit mehreren Produktionsfaktoren entwickle. Aus diesem falschen methodischen Verständnis der Marxschen Kritik der Politischen Ökonomie folgt auch Emmanuels problematische Werttheorie. Für ihn bilden sich die Produktionspreise nicht aus einer Transformation der Werte, sondern setzen sich aus der Summe der Vergütungen der verschiedenen, am Produktionsprozeß beteiligten Produktionsfaktoren zusammen. Am deutlichsten hat Emmanuel seine, von der Marxschen abweichende Werttheorie in seiner Replik auf Bettelheim expliziert; dort begründet er diese Abweichung im wesentlichen damit, daß auf der Basis der Marxschen Theorie das Transformationsproblem keiner

19) Emmanuel, a. a. O., S. 210

20) Emmanuel, a. a. O., S. 218

Lösung zugänglich sei. Emmanuel's „Revisionismus“ gipfelt in der These, daß die Ausbeutung nicht als Moment des kapitalistischen Produktionsprozesses zu fassen sei, sondern erst mit dem Aneignungsprozeß beginne:

„Die Ausbeutung ist nicht Moment des Produktions-, sondern des Aneignungsprozesses.“ (21)

In seinem Vorwort zu „L'échange inégal“ (nach der Replik Emmanuel's geschrieben) ordnet Bettelheim deshalb Emmanuel's theoretische Position auf der Ebene der „précritique“ an; Emmanuel falle mit seiner Werttheorie hinter die Kritik der Politischen Ökonomie zurück (22).

Vor dem Hintergrund der problematischen Werttheorie Emmanuel's kritisiert Charles Bettelheim auch dessen Anwendung des Ausbeutungsbegriffes auf die Beziehungen zwischen armen und reichen Ländern. Beim Ungleichen Tausch in der von Emmanuel analysierten Weise handle es sich um ein Oberflächenphänomen, um die Erscheinungsform der spezifischen Struktur der kapitalistischen Produktionsweise im Weltmaßstab, die durch die Überlagerung verschiedener, ungleich entwickelter Gesellschaftsformationen charakterisiert sei. Für die Austauschbeziehungen zwischen den verschiedenen Gesellschaftsformationen – den Gesellschaftsformationen, in denen die kapitalistische Produktionsweise vorherrscht einerseits und andererseits denjenigen, in denen die kapitalistische Produktionsweise nicht direkt dominiert – gelte zwar die von Emmanuel in seinem Modell des Ungleichen Tausches entwickelte Preisbildungs-Regel, diese impliziere aber keine Ausbeutungsbeziehungen, da es sich hierbei lediglich um eine Umverteilung des Mehrwertes zwischen der Kapitalistenklasse der reichen und der Kapitalistenklasse der armen Länder handle:

„Der Begriff der Ausbeutung drückt ein Produktionsverhältnis aus: eine Produktion von Mehrarbeit und die Aneignung dieser Mehrarbeit durch eine Gesellschaftsklasse; darum spiegelt er notwendigerweise Klassenverhältnisse wider (und ein Verhältnis zwischen ‚Ländern‘ ist kein Klassenverhältnis und kann es auch gar nicht sein); darum kann ein einfacher Transfer von Mehrwert der Kapitalisten (oder anderer Ausbeuter) der armen Länder zu den Kapitalisten der reichen Länder korrekterweise nicht als Ausbeutung bezeichnet werden, da lediglich Arbeiter ausgebeutet werden können, aber nicht andere Ausbeuter.“ (23)

Die Herrschaft des Imperialismus basiert nach Bettelheim auf einer doppelten Ausbeutung: Einerseits auf der Ausbeutung der Arbeiterklasse der imperialistischen Länder selber, andererseits auf der Ausbeutung der Arbeiterklasse der unterentwickelt gehaltenen Länder. Die Ausbeutung der Arbeiterklasse der weniger entwickelten Länder vollziehe sich entweder direkt – durch Auslandsdirektinvestitionen – oder indirekt durch Mehrwerttransfers in Form von Zinsen, Preisen etc. Der Begriff Ausbeutung der armen Länder durch die reichen sei zudem noch problematisch, weil er impliziere, daß die Arbeiterklasse der Zentren die der Peripheriegesellschaften ausbeute:

21) Emmanuel, a. a. O., S. 387

22) Emmanuel, a. a. O., S. 13

23) Emmanuel, a. a. O., S. 326

„In dieser Hinsicht darf man sich nicht darüber hinwegtäuschen, daß die These von A. Emmanuel über die ‚Ausbeutung‘ der armen Länder durch die reichen, so wie er sie formuliert hat, dazu führt, Klassenverhältnisse als einfache ‚Verhältnisse zwischen Ländern‘ zu betrachten, d. h. den wahren Antagonismus Arbeiter/Ausbeuter durch den fiktiven Antagonismus ‚reiche Nationen/arme Nationen‘ zu ersetzen.“ (24)

Bettelheim lehnt auch die These Emmanuels ab, daß die Hauptstütze des Imperialismus die Ausbeutung der armen Länder sei. Die Ausbeutungsrate sei in den imperialistischen Ländern weitaus höher als in den beherrschten Ländern und auch der Mehrwerttransfer durch den Ungleichen Tausch sei für den Imperialismus nicht so lebenswichtig, wie die relative Mehrwertproduktion in den kapitalistischen Metropolen.

„Daher hat die Arbeiterklasse der Industrieländer vom revolutionären Kampf der Völker der unterdrückten Länder absolut nichts zu ‚befürchten‘, ganz im Gegenteil. Mit den Siegen in diesem Kampf wird eine der Grundlagen der imperialistischen Herrschaft unterminiert, sie schaffen daher immer günstigere Bedingungen für den Kampf des Proletariats aller Länder.“ (25)

2. Zur internationalen Durchschnittsprofitrate

Emmanuel ist der Auffassung, daß die Kapitalbewegungen zwischen den Nationalstaaten heute bereits ein derartiges Ausmaß angenommen haben, daß es ohne weiteres erlaubt ist,

- a) die Existenz einer realen Durchschnittsprofitrate auf dem kapitalistischen Weltmarkt anzunehmen,
- b) von der Existenz internationaler Produktionspreise auszugehen.

Diese Position ist m. E. in doppelter Weise problematisch: Einerseits ist die Durchsetzungsform der internationalen Durchschnittsprofitrate aufgrund der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt nicht in internationalen Produktionspreisen zu suchen, andererseits haben die internationalen Kapitalströme zwischen den Nationalstaaten, insbesondere zwischen den kapitalistischen Industrieländern und den Entwicklungsländern, noch lange nicht ein Ausmaß angenommen, das die Annahme einer realen internationalen Durchschnittsprofitrate rechtfertigen würde.

24) Emmanuel, a. a. O., S. 335

25) Emmanuel, a. a. O., S. 335

2.1 Die Durchsetzungsform der allgemeinen internationalen Profitrate

Viele marxistische Autoren (z. B. Grossmann (26)) und auch Emmanuel stellen sich die Durchsetzungsweise der internationalen Profitrate analog derjenigen der nationalen Durchschnittsprofitrate vor: Wie sich im nationalen Rahmen Branchen mit unterschiedlicher organischer Zusammensetzung des Kapitals und unterschiedlichen Mehrwertraten gegenüberstehen, gibt es auf dem Weltmarkt ein Entwicklungsgefälle zwischen den Nationalstaaten, das sich ausdrückt in einem unterschiedlichen Grad der organischen Zusammensetzung des Kapitals und einer Ungleichheit der nationalen Lohnniveaus. Die dabei entstehenden unterschiedlichen Branchenprofitraten bzw. nationalen Profitraten werden durch einen permanenten Kapitalfluß in die Branchen/Nationen mit höherer Profitrate zum Ausgleich gebracht. Die nationalen/internationalen Produktionspreise sind dabei die Form, in der sich die Existenz einer nationalen/internationalen Profitrate ausdrückt.

Dieser Analogieschluß von der nationalen auf die internationale Ebene muß allerdings zu falschen Ergebnissen führen, denn Emmanuel u. a. übersehen dabei, daß die ungleichmäßige und ungleichzeitige Entwicklung auf der Basis nationalstaatlich eingebundener Kapitale zu einer Modifikation des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt und damit auch zu einer Modifikation der Durchsetzungsform einer allgemeinen internationalen Profitrate führt.

Auf dem Weltmarkt stehen sich aufgrund der ungleichmäßigen und ungleichzeitigen Entwicklung Warenkapitale gegenüber, die eine weit gefächerte Skala nationaler Produktivitäts- und Intensitätsgrade der Arbeit repräsentieren. Wären die derart unterschiedlich entwickelten Kapitale nicht nationalstaatlich verfaßt, würden sich die am weitest entwickelten Kapitale zunächst Surplusprofite aneignen und im Verlaufe des sich weiter entwickelnden Konkurrenzkampfes die schwächsten Kapitale nach und nach vertilgen, denn nur wenige Kapitale könnten bei einem extremen Entwicklungsgefälle die Produktivkraft der Arbeit in dem Maße entfalten, daß sie den von den entwickelten Kapitalen angeführten Zentralisations- und Konzentrationsprozeß zu unterlaufen in der Lage wären. Auf einem Weltmarkt ohne nationalstaatliche Schranken würde der internationale Kapitalfluß auch sehr schnell zu internationalen Produktionspreisen und damit zu einer internationalen Durchschnittsprofitrate führen. Da aber die sich auf dem Weltmarkt gegenüberstehenden Kapitale immer noch eine nationale Uniform tragen, die insbesondere in den verschiedenen nationalen Währungen zu Tage tritt, verläuft der internationale Konkurrenzkampf nicht so naturwüchsig, wie oben beschrieben, sondern:

Die fortgeschrittenen nationalen Kapitale werden über Außenhandelsüberschüsse je nach internationalem Währungssystem Aufwertungen ihrer nationalen Währungen und/oder nationale Inflationsprozesse induzieren, während die schwach entwickelten nationalen Kapitale über ihre Handelsbilanzdefizite – je nach internationalem Währungssystem – Abwertungen und/oder Deflationsprozesse in Gang set-

26) Grossmann, Henryk: Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems, Frankfurt a. M., S. 431

zen würden (27). Welche Bewegungsform auch immer dieser weltmarktsinduzierte Prozeß annehmen würde, das Ergebnis wäre folgendes:

- a) Das entwickelte nationale Kapital ist von nun an gezwungen, seine Arbeit entsprechend ihres Durchschnittsgrades an Produktivität und Intensität in der Stufenleiter der universellen Arbeit zu verwerten, d. h. seine Arbeit würde auf dem Weltmarkt mehr Wert repräsentieren als im nationalen Rahmen. Entsprechend umgekehrtes gilt für die am schwächsten entwickelten nationalen Kapitale.
- b) Obwohl auf diese Weise ein Ungleichler Tausch auf dem Weltmarkt institutionalisiert wird – denn die gleiche Anzahl Arbeitsquanta der entwickelten Nation stellt jetzt mehr Wert dar als die der weniger entwickelten Nation – wird die Weiterexistenz des Akkumulationsprozesses des weniger entwickelten nationalen Kapitals nur so überhaupt garantiert: Seine Konkurrenzfähigkeit wird nämlich durch die Abwertung seiner Währung gegenüber den entwickelten Nationen gestärkt.
- c) Die Weltmarktsbranchen der entwickelteren nationalen Kapitale werden durch die Währungsmechanismen im Durchschnitt ihrer Surplusprofite beraubt, während die Weltmarktsbranchen der weniger entwickelten nationalen Kapitale nach der Abwertung ihre Profitrate anheben können.

Die Entwicklung der nationalen Durchschnittsprofitrate des Gesamtkapitals der jeweiligen Nationen ist schwieriger zu beurteilen. Da die Exportbranchen der entwickelteren Nation ihre Surplusprofite auf dem Weltmarkt im Durchschnitt verlieren und die inländischen Branchen dieser Nation einem verstärkten Konkurrenzkampf ausländischer Kapitale ausgesetzt sind, wird die Gesamtprofitrate dieses Landes zunächst sinken. Andererseits wirken sich der sinkende Wert einiger Elemente des konstanten Kapitals und die sinkenden Reproduktionskosten der Ware Arbeitskraft mittelfristig profitratensteigernd aus. Insgesamt kann man aber wohl davon ausgehen, daß die Verschlechterung der Realisierungsbedingungen im In- und Ausland stärker zu Buche schlägt als die Verwohlfeinerung einiger Elemente des konstanten Kapitals und die sinkenden Reproduktionskosten der Ware Arbeitskraft, so daß die Profitrate des nationalen Gesamtkapitals durch die Aufwertung leicht fallen müßte. Umgekehrtes gilt für die Gesamtprofitrate des weniger entwickelten nationalen Kapitals (28).

-
- 27) Die Durchsetzungsformen des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt werden hier nicht noch einmal wiederholt. Vgl. dazu: Busch/Schöller/Seelow: Weltmarkt und Weltwährungskrise, Bremen 1971; Neusüß/Blanke/Altvater: Kapitalistischer Weltmarkt und Weltwährungskrise, in: Probleme des Klassenkampfes, Nr. 1, 1971; Neusüß, Christel: Imperialismus und Weltmarktbeziehung des Kapitals, Erlangen 1972; Kohlmey, Gunther: Karl Marx' Theorie von den internationalen Werten, in: Probleme der Politischen Ökonomie, Band 5, Berlin 1962
 - 28) Die von Christel Neusüß vertretene Auffassung, daß das Gesamtkapital des entwickelteren Landes nach der Aufwertung seiner Währung eine höhere Profitrate erzielen kann, halte ich für falsch, da es kaum denkbar ist, daß die durch sinkende Importpreise bewirkte Verwohlfeinerung einiger Elemente des konstanten Kapitals und die sinkenden Reproduktionskosten der Ware Arbeitskraft (damit steigende Mehrwertrate) ein stärkeres Ge-

Welche Auswirkungen haben nun diese Prozesse als Ausdruck der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt auf die Durchsetzungsform einer potentiellen internationalen Profitrate? Zunächst sollte unmittelbar einleuchten, daß das Problem der Herausbildung der internationalen Profitrate nicht in der Weise betrachtet werden kann, wie die Bildung einer nationalen Durchschnittsprofitrate. Während innerhalb einer Nation die Branchen mit höherer organischer Zusammensetzung (niedrige Profitrate) mit den Branchen mit niedrigerer organischer Zusammensetzung (höhere Profitrate) in *keinem unmittelbaren* Konkurrenzverhältnis stehen, treffen das entwickeltere nationale Kapital (höhere organische Zusammensetzung des Kapitals/niedrigere Profitrate) und das weniger entwickelte nationale Kapital (niedrigere organische Zusammensetzung des Kapitals/höhere Profitrate) in aller Regel in *unmittelbaren*, branchenspezifischen Konkurrenzkämpfen auf dem Weltmarkt aufeinander. Bezogen auf die Profitratenkonkurrenz folgt daraus, daß die verschiedenen nationalen Kapitale eher mit den verschiedenen entwickelten Kapitalen innerhalb einer nationalen Branche vergleichbar sind als mit unterschiedlichen Anlagensphären innerhalb eines nationalen Gesamtkapitals.

Die höher entwickelten nationalen Kapitale können also zunächst – anders als die höher entwickelten Branchen innerhalb einer Nation gegenüber Branchen mit niedriger organischer Zusammensetzung des Kapitals – durch den internationalen Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkt gegenüber den weniger entwickelten nationalen Kapitalen Surplusprofite durchsetzen und somit ihre im Vergleich zu den weniger entwickelten Kapitalen niedrigere Gesamtprofitrate steigern, ohne daß ein internationaler Fluß an Geldkapital stattgefunden haben muß. Wie wir oben gesehen haben, bewirkt aber gerade die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt, daß die entwickelten nationalen Kapitale diese Surplusprofitposition langfristig nicht halten können. Die einzige Möglichkeit zur Sicherung ihrer Surplusprofite, die den Weltmarktbranchen der entwickelteren Nationen vor diesem Hintergrund bleibt, besteht in Auslandsdirektinvestitionen in den Ländern mit weniger entwickeltem Kapital. Mit Hilfe dieser Auslandsdirektinvestitionen können die Kapitale des entwickelten Landes nicht nur den für sie nachteiligen Wechselkursmechanismus unterlaufen, sie können evtl. auch in den Vorteil niedrigerer Lohnkosten bei gleicher Qualifikation der Ware Arbeitskraft kommen.

Derartige Kapitalströme aus dem entwickelten Land in die weniger entwickelten Länder ermöglichen dem entwickelten Land in dieser Weise die Stabilisierung seiner Surplusprofite und bewirken durch Profittransfers der Töchter an die Stammkonzerne eine Steigerung der nationalen Gesamtprofitrate des entwickelteren Landes. Umgekehrt bewirkt ein solcher Prozeß das Sinken der nationalen Durchschnittsprofitrate im weniger entwickelten Land, da dem Kapital dieser Nation damit einerseits der Wechselkursschutz genommen ist und andererseits die überle-

wicht auf die nationale Profitrate ausüben als die durch die Aufwertung erwungene Verschlechterung der Realisierungsbedingungen der Exportbranchen (deren Surplusprofite im Durchschnitt verloren gehen) und der Inlandsbranchen (denen jetzt internationale Konkurrenten mit gesunkenen „Angebotspreisen“ gegenüberstehen). Neusiß, a. a. O., S. 145 ff.

gene Konkurrenzkraft ausländischer Tochtergesellschaften die inländischen Kapitale in unterdurchschnittliche Profitmargen drängt. Die nationale Profitrate der entwickelteren Nation und der weniger entwickelten Nation können über derartige Transaktionen in Annäherung gebracht werden, wobei die Stärke dieser Angleichung bzw. Angleichung von dem Grad der internationalen Kapitalströme abhängt. Klar ist aber, daß diese Durchsetzungsform einer internationalen Profitrate auf keinen Fall mit dem Prozeß der Herausbildung einer nationalen Durchschnittsprofitrate verglichen werden kann. Während nämlich der Kapitalstrom *zwischen* den Branchen einer Nation nationale Produktionspreise zum Resultat hat, bewirkt der internationale Kapitalstrom *innerhalb* einer Weltmarktbranche ausschließlich eine Verschiebung im internationalen Wertbildungsprozeß bei einer Ware. Die Angleichung der nationalen Profitraten verläuft also nicht über eine internationale Umverteilung des Mehrwertes im Medium internationaler Produktionspreise, sondern über den Profitratendifferenzierungsprozeß, den die Intrabranchenkonkurrenz bei der Konstituierung des Schwankungszentrums der Marktpreise immer bewirkt (29); dabei eignen sich die Kapitale mit an sich niedriger nationaler Durchschnittsprofitrate Surplusprofite an, während die Kapitale mit an sich höherer nationaler Durchschnittsprofitrate unterdurchschnittliche Profite realisieren.

Wenn es richtig ist, daß sich eine potentielle internationale Durchschnittsprofitrate unter den Bedingungen der nationalstaatlich eingebundenen Kapitale nicht in Form internationaler Produktionspreise, sondern über den branchenspezifischen Profitratendifferenzierungsprozeß auf Weltebene durchsetzt, muß bereits auf dieser abstrakten Ebene die Reichweite des Emmanuel'schen Modells des Ungleichen Tausches angezweifelt werden. Denn: Internationale Produktionspreise nach dem Emmanuel-Modell implizieren weitaus kontinuierlichere und quantitativ umfangreichere Werttransfers aus den weniger entwickelten Nationen in die entwickelten Länder, als das Modell der weltbranchenspezifischen Profitratendifferenzierung. Auf der Ebene der Welthandelsbeziehungen impliziert das II. Modell über die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt eine kontinuierliche

29) In den Mehrwerttheorien führt Marx über die unterschiedliche Auswirkung der Inter- und der Intrabranchenkonkurrenz auf die Profitrate folgendes aus:

„Ricardo nun braucht zu seiner Aufstellung der Renttheorie zwei Sätze, die nicht nur nicht dieselbe, sondern die entgegengesetzte Wirkung der Konkurrenz ausdrücken. Der erste ist, daß die Produkte derselben Sphäre sich zu einem und demselben Marktwert verkaufen, daß die Konkurrenz also verschiedene Profitraten, Abweichungen von der allgemeinen Profitrate, erzwingt. Der zweite ist, daß die Profitrate für jede Kapitalanlage dieselbe sein muß oder, daß die Konkurrenz eine allgemeine Profitrate schafft. Das erste Gesetz gilt für die verschiedenen selbständigen Kapitalien, die in derselben Produktionssphäre angelegt sind. Das zweite gilt für die Kapitalien, soweit sie in verschiedenen Produktionssphären angelegt sind. Durch die erste Aktion schafft die Konkurrenz den Marktwert, d. h. denselben Wert für Waren derselben Produktionssphäre, obgleich dieser identische Wert differente Profite erzeugen muß, also denselben Wert, trotz oder vielmehr durch differente Profitraten. Durch die zweite Aktion (...) schafft die Konkurrenz den Kostpreis, d. h. dieselbe Profitrate in den verschiedenen Produktionssphären, obgleich diese identische Profitrate der Ungleichheit der Werte widerspricht, also nur durch von den Werten unterschiedene prices erzwungen werden kann.“ (MEW 26.2, S. 198)

Ausgleichung zwischen Surplusprofiten und unterdurchschnittlichen Profiten der am Welthandel partizipierenden nationalen Kapitale, also keine permanenten Werttransfers zugunsten der entwickelten Nationen; auf der Ebene der Auslandsdirektinvestitionen der Kapitale der entwickelten Nation in den weniger entwickelten Nationen läßt es das Modell offen, ob die angeeigneten Surplusprofite bei Direktinvestitionen in die Zentren des Kapitals transferiert werden, also ein Werttransfer stattfindet oder die Surplusprofite zur erweiterten Reproduktion der Tochtergesellschaften in den weniger entwickelten Ländern verwendet werden.

Daß allerdings gerade auch das II. Modell einer internationalen Profitrate einen Ungleichen Tausch zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern impliziert – wenn auch in wesentlich anderer Form als im Modell Emmanuels – wird weiter unten ausgeführt werden.

2.2 *Zur realen Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate und das Emmanuel-Paradoxon*

In welcher Form auch immer eine internationale Durchschnittsprofitrate sich durchsetzt, Voraussetzung bleiben internationale Kapitalbewegungen in der Form von Auslandsdirektinvestitionen. Die Frage ist nun, ob die internationalen Investitionen heute bereits ein Ausmaß angenommen haben, daß die Annahme einer internationalen Durchschnittsprofitrate rechtfertigt; die Frage stellt sich weiter, ob die Auslandsdirektinvestitionen in den heute unterentwickelten Ländern die Annahme eines Profitratenausgleichs zwischen dem Block der entwickelten Länder und dem Block der Entwicklungsländer ermöglicht.

Die Zahlen zur internationalen Kapitalbewegung und deren regionaler Struktur sind bekannt (30). Aus ihnen geht hervor, daß die Auslandsdirektinvestitionen seit dem II. Weltkrieg eine in der Geschichte vorher nicht bekannte Reichweite erlangt haben. Es ist jedoch auch zu sehen, daß sich die internationalen Kapitalbeziehungen innerhalb des Blockes der entwickelten Länder weitaus schneller entwickelten als zwischen den kapitalistischen Industrieländern und den Entwicklungsländern, daß folglich die Direktinvestitionen in den unterentwickelten Ländern an relativem Gewicht verlieren. Die Daten rechtfertigen damit zwar die Annahme, daß sich die realen Bedingungen eines nationalen Profitratenausgleichs zwischen der USA, der EWG und Japan nach und nach konstituieren, nicht aber in dem Maße zwischen den unterentwickelten Ländern und den kapitalistischen Industrieländern. Daß auch zwischen den USA, der EWG und Japan die Kapitalströme noch nicht die reale Angleichung der nationalen Profitraten bewirkt haben, wird besonders deutlich, wenn man das Verhältnis von inländischen Investitionen und Auslandsdirektinvestitionen betrachtet.

30) Vgl. z. B. Franz Heidhuis: Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen, Tübingen 1969

„Im Durchschnitt der Jahre 1960–1965 machten die amerikanischen Auslandsinvestitionen 3,5 % der inländischen Anlageinvestitionen aus. 1966 erreichten sie 3,8 % gegenüber 4 % in Großbritannien, 1,8 % in Kanada, 1,4 % in der BRD, 9 % in der Schweiz und 11,7 % in Schweden.“ (31)

Wie erklärt sich nun der relative Rückgang der Auslandsdirektinvestitionen in den unterentwickelten Ländern und wie ist dieser Rückgang mit Emmanuels Thesen zu vereinbaren? Bevor diese Frage beantwortet werden soll, muß zunächst auf eine logische Inkonzsequenz der Emmanuelschen Position hingewiesen werden, auf das sog. Emmanuel-Paradoxon.

Wenn es richtig ist, daß zur Konstituierung eines Profitratenausgleiches zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern erhebliche Auslandsdirektinvestitionen in den unterentwickelten Ländern getätigt werden müssen, dann wäre bei realer Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate das Problem der Unterentwicklung im Weltmaßstab ein historisches geworden. Der aufgrund höherer Profitraten induzierte permanente Kapitalfluß in die unterentwickelten Länder würde hier einen gewaltigen Akkumulationsprozeß einleiten und somit die welthistorische Mission der kapitalistischen Produktionsweise erfüllen, nämlich: die Produktivkräfte im Weltmaßstab zu entfalten.

Emmanuel kann nicht einerseits die Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate behaupten und andererseits das Problem der Unterentwicklung in der Dritten Welt aus eben der Existenz dieser internationalen Durchschnittsprofitrate ableiten (32).

-
- 31) Hellmann, Rainer: Weltunternehmen nur amerikanisch?, Baden-Baden 1970, S. 17
- 32) Eine ähnliche logische Inkonzsequenz ist bei Christian Palloix zu finden: Palloix unterscheidet zwischen Konkurrenzkapitalismus und monopolistischem Kapitalismus, wobei unter dem Aspekt des Weltmarktes als unterscheidende Kriterien dieser beiden Stadien des Kapitalismus das Ausmaß des Kapitalexportes und die Durchsetzungsform des internationalen Wertgesetzes betrachtet werden. Im Konkurrenzkapitalismus basieren die internationalen Werte auf einem Vergleich nationaler Werte, während erst im monopolistischen Kapitalismus durch die Internationalisierung des Kapitals von vornherein internationale Werte produziert werden. Trotz dieser Annahme über den unterschiedlichen Grad der Internationalisierung des Kapitals in den beiden Etappen des Kapitalismus nimmt Palloix allerdings bereits für den Konkurrenzkapitalismus die Existenz einer internationalen Profitrate an. Diese Auffassung ist bei ihm sogar die wesentliche Voraussetzung für die Transformation des Ungleichen Tausches im weiteren Sinne (gleiche m' , ungleiche $c : v$) in den Ungleichen Tausch im engeren Sinne (ungleiche M' , ungleiche $c : v$), denn erst der Ungleiche Tausch i. w. S. führt zu den ungleichen Lohnniveaus zwischen den entwickelten und den unterentwickelten Ländern und produziert auf diese Weise aus sich heraus den Ungleichen Tausch i. e. S. Palloix kritisiert mit dieser Argumentation Emmanuel, der s. E. den Übergang vom ersten zum zweiten Modell des Ungleichen Tausches willkürlich setzt. Der richtige Kern an dieser Kritik ist darin zu sehen, daß Emmanuel die Entwicklung des international ungleichen Lohnniveaus nicht aus dem divergierenden Entfaltungsprozeß der Produktivkräfte in den kapitalistischen Zentren und den ihnen unterworfenen Peripheriegesellschaften ableitet. Falsch ist jedoch an Palloix' Position die Annahme einer realen internationalen Durchschnittsprofitrate bei gleichzeitig unterentwickelten internationalen Kapitalbewegungen. (Palloix, Tome I, a. a. O., S. 117 ff.)



Der Arbeiteraufstand 1920 in seiner inneren Struktur und in seinem Verhältnis zu den Klassenkämpfen in den verschiedenen Regionen des Reiches ca. 280 S.

Das 1. Kapitel untersucht, welche Maßnahmen von den Arbeitern ergriffen werden, nachdem Militär und Polizei 1920, nach dem Kapp-Putsch aus dem gesamten Ruhrgebiet vertrieben waren:

- Organisation der Arbeiterwehren; Entwaffnung der Bourgeoisie; Kontrolle des Nachrichtenverkehrs; Spitzelabwehr; Abwehr der gegnerischen Propaganda (einschließlich antisemitischer Zersetzungsversuche); zur politischen Moral der Aufstandsbewegung (Alkoholverbot, Maßnahmen gegen Plünderungen); Probleme der Nahrungsmittelversorgung angesichts der Blockade des Ruhrgebiets durch die Reichsregierung; Versuche zur Abwendung einer Hungerkatastrophe und ihr Scheitern; Probleme der Versorgung mit Zahlungsmitteln.
- Verhältnis der Vollzugsräte zu den Kommunalverwaltungen; Maßnahmen in Einzelbereichen der Verwaltung (Wohnungswesen, Kriegsbeschädigtenfürsorge, Schul- und Erziehungswesen) und gegenüber dem Gefängniswesen und der Justiz; Verhältnis der Vollzugsräte zu den Belegschaften der Betriebe; drei grundsätzliche Stellungnahmen zu der Frage, ob das Verhältnis zwischen Kapital und Arbeit schon während des Aufstands verändert werden sollte; einzelne konkrete Fälle von Eingriffen in das Lohnverhältnis; Widerstand der Kapitalisten; Widerstand des Kleinbürgertums; Entwicklung des politischen Lebens (starke Veränderungen im Pressewesen, dagegen Passivität der Arbeiterorganisationen).
- Zustandekommen der kleinsten Einheiten der Roten Armee; Aufbau der Kampfleitungen; Versuche höherer Zentralisierung; das Prinzip der Freiwilligkeit und dessen Konsequenzen; Fragen der politischen Führung; zur Zusammensetzung der Roten Armee (junge Arbeiter, Frauen und Mädchen); Ausrüstung; Probleme der Versorgung mit Transportmitteln, Verpflegung, Löhnung; Verhältnis zwischen Roter Armee und Vollzugsräten; die Rote Armee in feindlichem Milieu (im bäuerlichen Münsterland).

In den Kapiteln 2 und 3 wird das Geschehen in Berlin (2) und in den verschiedenen Regionen des Reiches (3) in den Blick genommen.

Das 4. Kapitel zeigt, daß im selben Moment, wo in Berlin und in allen Regionen des Reiches das Militär im wesentlichen wieder Herr der Lage ist, die Aufstandsbewegung im Ruhrgebiet ihren Höhepunkt überschreitet: die Festung Wesel, in die sich Militär und Polizei nach ihrer Vertreibung aus dem Ruhrgebiet zurückgezogen haben, kann von der Roten Armee nicht erobert werden: die Aufstandsbewegung muß sich mit ihrer Isolierung auseinandersetzen: es kommt zu Verhandlungen mit der Reichsregierung (Bielefelder Konferenz).

Nun zum Problem des relativen Rückganges der Auslandsdirektinvestitionen der kapitalistischen Industrieländer in den unterentwickelten Ländern. Wie ist dieses Phänomen mit dem Phänomen höherer nationaler Profitraten aufgrund niedriger organischer Zusammensetzung des Kapitals in den unterentwickelten Ländern vereinbar? Die in der marxistischen Literatur vertretene These der kolonialen Extraprofite (33) bei Auslandsdirektinvestitionen in den unterentwickelten Ländern übersieht m. E. zweierlei:

Erstens produzieren die entwickelten Kapitale bei Auslandsdirektinvestitionen in den unterentwickelten Ländern in der Regel mit der gleichen technischen Zusammensetzung des Kapitals wie in den Mutterländern. Dies vor allem aus zwei Gründen: Einerseits setzen sich die ausländischen Kapitale bei dieser Vorgehensweise aufgrund ihrer höheren Technologie gegenüber potentiellen inländischen Konkurrenten (in der verarbeitenden Industrie, vor allem in der Konsumgüterindustrie) in die Position des Surplusprofitproduzenten; andererseits zwingt die innerimperialistische Konkurrenz die Kapitale der entwickelten Länder zur Akkumulation auf höchster technologischer Stufenleiter. Konkurrieren in Brasilien z. B. Ford, Fiat, Renault, VW und Chrysler auf dem Automobilmarkt, dann ist jeder zur Anwendung der Spitzentechnologie aufgrund des innerimperialistischen Konkurrenzkampfes gezwungen. Die organische Zusammensetzung des Kapitals wird bei dem niedrigen Lohnniveau in den Peripheriegesellschaften aufgrund dieser Überlegungen also noch höher liegen als in den entwickelteren Ländern.

Zweitens ist es äußerst problematisch, von dem niedrigeren Lohnniveau in den unterentwickelten Ländern auf ein dort erzielbares höheres Niveau der Mehrwertabpressung zu schließen. Dabei wird übersehen, daß das niedrigere Lohnniveau mit einem niedrigeren Grad an Qualifikation der Ware Arbeitskraft gepaart ist, so daß auch bei gleichwertigen technischen Anlagen die Produktivität und Intensität der Arbeit nicht gleichzusetzen ist mit derjenigen der Zentren. Marx hat diese Zusammenhänge mehrmals angedeutet, vor allem im 20. Kapitel des I. Bandes des „Kapital“, wo es heißt:

„Aber auch abgesehen von dieser relativen Verschiedenheit des Geldwertes in verschiedenen Ländern, wird man häufig finden, daß der Tages-, Wochen-, etc.-Lohn bei der ersteren Nation höher ist als bei der zweiten (weniger entwickelten Nation – K.B.), während der relative Arbeitspreis, d. h. der Arbeitspreis im Verhältnis sowohl zum Mehrwert, wie zum Wert des Produktes bei der zweiten Nation höher steht als bei der ersten.“ (34)

Marx illustriert diese These mit Berichten englischer Fabrikinspektoren, die angeben, daß

„in England die Löhne der Sache nach niedriger für die Fabrikanten sind als auf dem Kontinent, obwohl sie für den Arbeiter höher sein mögen“,

33) Vgl. dazu: Baran, Paul A.: Politische Ökonomie des Wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied 1966; Jalée, Pierre: Die Dritte Welt in der Weltwirtschaft, Frankfurt a. M. 1969
Mandel, Ernest: Der Spätkapitalismus, Frankfurt a. M. 1972

34) Marx, Karl: Das Kapital, Band 1, MEW 23, S. 584

und er fügt hinzu:

„Man weiß, daß in Osteuropa sowohl wie in Asien englische Kompanien Eisenbahnen in Bau genommen haben und dabei neben einheimischen auch eine gewisse Zahl englischer Arbeiter verwenden. Durch praktische Notwendigkeit gezwungen, so den nationalen Unterschieden in der Intensität der Arbeit Rechnung zu tragen, hat ihnen das keinen Schaden gebracht. Ihre Erfahrung lehrt, daß, wenn auch die Höhe des Lohnes mehr oder weniger der mittleren Arbeitsintensität entspricht, der relative Arbeitspreis (im Verhältnis zum Produkt) sich im allgemeinen im entgegengesetzten Sinn bewegt.“ (35)

Diese Ausführungen von Marx werden durch heutige Berichte über Auslandsdirektinvestitionen in der Dritten Welt bestätigt. So stellte etwa die Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer bei ihren Untersuchungen des „Investitionsklimas“ in Indien fest:

„Von den Entwicklungsländern, und gerade von Indien, wird als Vorteil für ausländische Privatinvestitionen immer wieder das niedrige Lohnniveau ins Feld geführt, das die Produktion in diesem Lande bei entsprechend arbeitsintensiver Auslegung besonders reizvoll mache. Die Delegation hat im Verlaufe ihrer Besprechungen den Eindruck gewonnen, daß gegenüber derartig generalisierenden Feststellungen erhebliche Skepsis angebracht ist. Es führt zu Mißverständnissen, wenn die absolute Lohnhöhe nicht zugleich im Zusammenhang mit der Produktivität sowie mit den sonstigen Arbeits- und Sozialkosten gesehen wird.

Im Großen und Ganzen kann man bei der Kalkulation davon ausgehen, daß zur Zeit die Nominallohne in Indien für einfache Kräfte ungefähr 1/5 der in der BRD zu zahlenden Summen ausmachen. Unter Berücksichtigung der Produktivität und anderer Kostenfaktoren kann man – als ungefähren Ansatzpunkt für den großen Durchschnitt – das Verhältnis der Arbeitskosten in Indien zu den in der Bundesrepublik mit etwa 0,7 bis 0,8 annehmen.“ (36)

Diese konkreten Untersuchungsergebnisse und die oben angestellten theoretischen Überlegungen vermitteln, wie problematisch es ist, wenn Emmanuel in seinem Schema davon ausgeht, daß das Lohnniveau in den kapitalistischen Industrieländern um das Zehnfache höher liege als in den Entwicklungsländern, aber unter Berücksichtigung der geringen Arbeitsintensität in den Entwicklungsländern das Fünffache betrage, die Mehrwertrate in den Entwicklungsländern also 500 % und in den Industrieländern nur 20 % ausmache (37). Sein Unverständnis dieser Zusammenhänge wird auch deutlich, wenn er sich darüber wundert (38), daß Marx in seinen wenigen Schemata, in denen er die Profitraten weniger entwickelter Länder mit denen höher entwickelter Länder vergleicht, immer von einer weitaus höheren Mehrwertrate in den Industrieländern ausgeht, so daß die Profitrate in den Entwicklungsländern nur aufgrund der niedrigeren organischen Zusammensetzung des Kapitals höher steht als in den entwickelten Ländern.

Nach diesen Überlegungen über die organische Zusammensetzung des Kapitals bei Auslandsdirektinvestitionen in den Entwicklungsländern sowie über die Zusammenhänge von Lohnniveau, Qualifikation, Arbeitsintensität, Arbeitsproduktivität

35) Marx, Karl, a. a. O., S. 586 f.

36) Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer: Investieren in Indien – Eine Untersuchung über das Investitionsklima, o. O., 1965, S. 30 f.

37) Emmanuel, a. a. O., S. 109

38) Emmanuel, a. a. O., S. 137, Fußnote 65

und Mehrwertrate sollte es nicht mehr unverständlich erscheinen, wenn empirische Vergleiche über die Renditen bei Auslandsdirektinvestitionen der USA und Großbritannien in den kapitalistischen Industrieländern und in den Entwicklungsländern für die verarbeitende Industrie im Zeitraum 1951–1970 nur minimale Unterschiede, und zwar sogar zugunsten der Industrieländer, aufweisen (39). Nur in der extraktiven Industrie sind die Profitraten bei Auslandsdirektinvestitionen in den Entwicklungsländern weitaus höher als bei Auslandsdirektinvestitionen in den kapitali-

- 39) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Wochenbericht 22/72, Berlin 1972, S. 199–202. In diesem Bericht ist folgende Tabelle enthalten:

Renditen direkt investierten Kapitals in Entwicklungs- und Industrieländern (Jährliche Durchschnittswerte):

	EWL	IL
<u>US-Unternehmen</u>		
<i>in %</i>		
<u>Bergbau und Hüttenwesen</u>		
1951–70	16,8	11,2
1951–60	13,5	11,1
1961–70	18,9	11,2
<u>lwirtschaft</u>		
1951–70	27,7	3,8
1951–60	29,3	6,5
1961–70	26,9	2,8
<u>Verarbeitende Industrie</u>		
1951–70	11,2	11,7
1951–60	11,6	13,9
1961–70	11,0	11,0
<u>Sonstige Wirtschaftszweige</u>		
1951–70	10,2	11,6
1951–60	11,1	11,8
1961–70	9,6	11,5
<u>Britische Unternehmen</u>		
Alle Wirtschaftszweige ohne lwirtschaft		
1961–69	10,4	10,0
<u>Deutsche Unternehmen</u>		
Alle Wirtschaftszweige		
1965–67	6,3	–

- 40) Wachstum der US-Direktinvestitionen einzelner Branchen in Lateinamerika:

	<u>1950–60</u>	<u>1960–67</u>	(in %)
Bergbau und Verhüttung	14,5	2,3	
Erdöl	42,1	6,4	
Verarbeitende Industrie	21,3	64,8	
ffentliche Dienste	4,5	- 7,5	
Handel	12,5	19,2	
Sonstige	5,2	14,7	

Nach Angaben von Alejandro in: Charles P. Kindleberger: „The International Corporation“, Boston 1970, S. 323

stischen Industrieländern, weil hier besondere Einflüsse (bessere natürliche Bedingungen in den Entwicklungsländern, Preispolitik der Erdölunternehmen ausschlaggebend sind. Bei diesen Vergleichen sollte auch nicht vergessen werden, daß sich sogar für die USA seit Beginn der 60er Jahre eine Umstrukturierung der Auslandsdirektinvestitionen in den Entwicklungsländern zugunsten der Investitionen in der verarbeitenden Industrie feststellen läßt (40).

Vor dem Hintergrund dieser Zahlen über die Profitraten bei Auslandsdirektinvestitionen ist es verständlich, daß bei dem absolut und relativ forcierteren Akkumulationsprozeß in den Industrieländern und der damit verbundenen Intensivierung der Handelsbeziehungen innerhalb dieses Blocks auch die Auslandsdirektinvestitionen zwischen den USA, Japan und Westeuropa relativ schneller wachsen als die in den Entwicklungsländern getätigten Investitionen.

3. Modifikation des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt und Ungleicher Tausch

3.1 *Zum Problem der brüchigen Durchsetzung des Ungleichen Tausches in den Handelsbeziehungen zwischen kapitalistischen Industrieländern und ökonomisch schwach entwickelten Ländern*

Aus den Ausführungen über Form und Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate und A. Emmanuels Modell des Ungleichen Tausches sollte deutlich geworden sein, daß zwar die Emmanuelsche Interpretation des Ungleichen Tausches zurückzuweisen ist, nicht aber die Existenz des Ungleichen Tausches überhaupt. Die ungleichmäßige und ungleichzeitige Entwicklung nationaler Kapitale führt nämlich, wie oben dargelegt, zu einer modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt mit der Wirkung, daß sich die Arbeit der entwickeltesten Nation auf dem Weltmarkt, vermittelt über den Wechselkurs, in höheren Werten darstellen muß als die Arbeit der weniger entwickelten Nation, somit in den Handelsbeziehungen zwischen den kapitalistischen Nationen unterschiedlichen Entwicklungsgrades immer ein Ungleicher Tausch verankert ist (41).

Betrachtet man den realen Prozeß, der zur Durchsetzung dieser Form des Ungleichen Tausches führt, dann tauchen bei den Handelsbeziehungen innerhalb des Blockes der kapitalistischen Industrieländer (USA, EWG, Japan) insofern keine Schwierigkeiten auf, als die kapitalistischen Industrieländer untereinander bei einem breiten Sortiment gleicher oder ähnlicher Gebrauchswerte konkurrieren. Auf dieser Basis vermitteln sich die unterschiedlichen Niveaus an nationaler Produktivität und Intensität der Arbeit ohne weiteres in Handelsbilanzungleichgewichten und dementsprechend Wechselkursänderungen mit dem Resultat, daß nach der Aufwertung die entwickeltere Nation ihre Arbeit höher verwerten muß als vorher. Umgekehrtes gilt für die weniger entwickelten Nationen.

41) Ich verzichte auch hier auf die Wiederholung der obligatorischen Marx-Zitate. Angaben sind zu finden bei:
Busch/Schöllner/Seelow, a. a. O., S. 31 ff.
Kohlmeier, Gunther: a. a. O., S. 66 ff.
Neusüß, Christel, a. a. Q., S. 137 ff.

Nicht so einfach läßt sich der reale Prozeß zur Durchsetzung des Ungleichen Tausches in den Handelsbeziehungen zwischen den kapitalistischen Industrieländern und den unterentwickelten Ländern analysieren.

Palloix behauptet, daß sich zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern ein Ungleicher Tausch auf der Basis differierender Produktivitäts- und Intensitätsniveaus der Arbeit nicht durchsetzen könne, da aufgrund der spezifischen Arbeitsteilung zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern unterschiedliche Gebrauchswerte getauscht würden, deren voneinander abweichende Produktionsbedingungen sich in den Tauschbeziehungen nicht niederschlagen könnten (42).

Emmanuel stellt sogar die These auf, daß bei einem derartigen Konzept des Ungleichen Tausches die unterentwickelten Länder die Industrieländer ausbeuten müßten, denn die Rohstoffproduktion in der Dritten Welt vollziehe sich aufgrund der enormen Fruchtbarkeit der Böden und des Reichtums der Minen auf einem vergleichsweise höheren Produktionsniveau als die Fertigwarenproduktion in den kapitalistischen Industrieländern (43).

Eine weitere Schwierigkeit ergibt sich daraus, daß zahlreiche Waren der unterentwickelten Länder durch Rohstoffsubstituierungsprozesse, sinkende Materialintensität des Produktionsprozesses in den Zentren und aus sonstigen Gründen niedriger Einkommenselastizität der Nachfrage bei teilweise starren Angebotsstrukturen in den unterentwickelten Ländern sich häufig Überproduktionssituationen auf dem Weltmarkt gegenübersehen (44).

Die mit der Überproduktion einhergehenden Preisstürze führen bei der wenig ausdifferenzierten Exportstruktur der Entwicklungsländer oft zu Handelsbilanzdefiziten und in deren Gefolge Abwertungen, obwohl sich das nationale Produktivitäts- und Intensitätsniveau der Arbeit des betreffenden Landes nicht verändert hat (45).

Zu diesen aufgeworfenen Schwierigkeiten ist folgendes zu sagen:

Zu Palloix:

Die Feststellung, daß die unterentwickelten Länder und die Industrieländer nur unterschiedliche Gebrauchswerte gegenseitig tauschen, ist in der von Palloix behaupteten absoluten Form nicht richtig:

42) Palloix, Christian: Tome I, a.a.O., S. 135

43) Emmanuel, a. a. O., S. 397 f.

44) Vgl. dazu Theess, Werner: Kapitalistische Rohstoffmärkte – Internationale Rohstoffabkommen, in: Probleme der kapitalistischen Weltwirtschaft, Nr. 8, Berlin 1967; Kohlmey, Gunther: Zum Problem der Weltmarktpreise, besonders der Schere zwischen den Preisen für Primärerzeugnisse und Fertigwaren, in: Gegenwartsprobleme der internationalen Handelsbeziehungen, Probleme der kapitalistischen Weltwirtschaft, Nr. 6, Berlin 1964, S. 74–104

45) Im Unterschied zur „normalen“ Form des Ungleichen Tausches würde diese Form Ungleicher Tauschbeziehungen Werttransfers implizieren, wenn der Preis der Rohstoffe unter den Wert der am günstigsten produzierenden Kapitale in den Entwicklungsländern liefe.

*Exporte und Importe der unterentwickelten Länder in/aus Industrieländer(n) 1964.
(in Mrd. Dollar, laufende Preise)*

	Exporte der EWL in die IL	Importe der EWL aus den IL
SITC 0 + 1	7,40	3,50
SITC 2 + 4	5,93	1,24
SITC 3	7,83	0,39
SITC 5 – 8	3,19	17,12

SITC	= Standard International Trade Classification
0 + 1	= Nahrungsmittel, Getränke und Tabak
2 + 4	= Agrarische Rohstoffe und Bergbauprodukte
3	= Brennstoffe
5 – 8	= Fertigwaren

Wie die Tabelle (46) zeigt, importieren und exportieren die Entwicklungsländer in die Industrieländer/aus den Industrieländern, wenn auch in unterschiedlichem Ausmaß, Waren aller Klassifizierungen. Es ist allerdings zur Lösung unseres Problems, nämlich die reale Durchsetzungsform des Ungleichen Tausches zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern zu ermitteln, auch nicht notwendig, daß die beiden Blöcke in etwa das gleiche Warensortiment im- bzw. exportieren; entscheidend ist nur, ob die importierten oder exportierten Waren in einem Konkurrenzverhältnis stehen. So betrachtet, stehen sowohl die Fertigwarenxporte, wie auch ein großer Teil der Mineralienexporte der Entwicklungsländer mit Waren aus den Industrieländern in einem Vergleichsverhältnis.

Man sollte jedoch bei aller Relativierung das von Palloix aufgeworfene Problem nicht verleugnen, denn für einige Entwicklungsländer, deren Exporte sich überwiegend aus tropischen Waren zusammensetzen, z. B. Kaffee bei Brasilien und Kolumbien, Tee bei Ceylon, Kakao bei Ghana, bleibt die Frage der Vergleichbarkeit voll bestehen. M. E. läßt sich für diese Nationen der Rangpunkt in der Stufenleiter der universellen Arbeit allein in Relation zu anderen Entwicklungsländern ermitteln, die dieselbe Warengruppe für den Weltmarkt produzieren. Inwieweit zwischen diesem Entwicklungsland und den Industrieländern ungleiche Tauschbeziehungen existieren, hängt dann ab einerseits von dem soeben bestimmten Rangpunkt dieser Nation im Vergleich zum Rangpunkt derjenigen Nation, mit denen sie in Austauschbeziehungen steht, andererseits von dem weltgesellschaftlichen Bedürfnis, das für das betreffende Hauptexportgut dieses Landes vorhanden ist. Stößt diese Ware auf eine relativ stagnierende Nachfrage auf dem Weltmarkt, so wird diese Nation evtl. auf Grund

46) Zusammengestellt aus Angaben von Hans Sieber: Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten, Zürich 1968, S. 79 ff.

sinkender Weltmarktbedürfnisse in eine ungleiche Tauschposition gedrängt, obwohl ihre Produktionsbedingungen im Vergleich zu ihren Konkurrenten sehr günstig sein mögen.

Zu Emmanuel:

Die pauschale Feststellung Emmanuels, die unterentwickelten Länder verfügten über einen derartigen Vorsprung an „natürlicher“ Produktivität, daß sich in den Tauschbeziehungen zu den Industrieländern auf der Basis des hier diskutierten Modells des Ungleichen Tausches die unterentwickelten Länder begünstigt werden müßten, hält wahrscheinlich keiner empirischen Überprüfung stand. Natürliche Produktivitätsvorsprünge lassen sich nämlich durch hochwertige Produktionstechnologien kompensieren. Deutlich wird dies etwa an der Entwicklung der Produktivkraft der Arbeit in der Landwirtschaft der Industrieländer und der unterentwickelten Länder. Hier konnten die kapitalistischen Länder insbesondere seit dem II. Weltkrieg gigantische Produktivitätsfortschritte erzielen, Produktivitätsfortschritte, die sogar die der verarbeitenden Industrie (so z. B. in den USA, Italien und der BRD) übertrafen, während in den unterentwickelten Ländern die Entwicklung der landwirtschaftlichen Produktivität bereits seit Beginn des 20. Jahrhunderts stagniert oder sogar rückläufig ist (47).

Im übrigen wird an dieser Stelle deutlich, daß Emmanuel das Problem des weltgesellschaftlichen Bedürfnisses nach den Waren der unterentwickelten Länder für die Beurteilung ungleicher Tauschbeziehungen völlig vernachlässigt. Auch bei gleicher Entwicklung der Arbeitsproduktivität in den unterentwickelten Ländern und den kapitalistischen Industrieländern könnte sich nämlich auf der Basis der relativ stagnierenden Nachfrage nach Rohstoffen ein Ungleiches Tausch zuungunsten der unterentwickelten Länder durchsetzen. Der für Emmanuel typische Rigorismus führt ihn dazu, bei der Beurteilung des Ungleichen Tausches sowohl das Problem der ungleichmäßigen und ungleichzeitigen Entwicklung der Produktivkraft, wie auch das der sich ungleichmäßig entwickelnden weltgesellschaftlichen Bedürfnisse vom Tisch zu fegen. Dabei bleibt dann freilich ein Erklärungsmodell übrig, das an einer doppelt falschen Prämisse über die internationale Durchschnittsprofitrate leidet.

Insgesamt sollte aus diesen Ausführungen über den Ungleichen Tausch deutlich geworden sein, daß dieses Problem bei den Tauschbeziehungen zwischen den Industrieländern und den unterentwickelten Ländern weitaus komplexer zu beurteilen ist, als bei den Tauschbeziehungen innerhalb des Blockes der entwickelteren Länder. Aufgrund der historisch gewachsenen spezifischen Exportstruktur der Drit-

47) Zur Entwicklung der landwirtschaftlichen Produktivität in den unterentwickelten Ländern vgl. Paul Bairoch: *L'évolution de la productivité agricole*, Tabellen 4 und 5, abgedruckt bei Palloix, Tome I, a. a. O., S. 214. Diverse Angaben über die Entwicklung in den Industriestaaten finden sich in Robert Katzenstein: *Technischer Fortschritt, Kapitalbewegung und Kapitalfixierung*, Berlin 1971

ten Welt ist hier die Durchsetzungsform des Ungleichen Tausches brüchiger und sein Inhalt zwieschlächtig.

Wie sich dieses vielschichtige Problem des Ungleichen Tausches in den gängigen terms-of-trade-Indizes widerspiegelt, soll im folgenden Abschnitt diskutiert werden.

3.2 *Terms-of-trade-Begriffe und Ungleicher Tausch*

3.2.1 *Net-barter-terms-of-trade und commodity-terms-of-trade (48)*

Bei den nbtot und den ctot handelt es sich um reine Preis-Indizes, die das Verhältnis des Importgüterpreisindex ($\text{Im } P_1 : \text{Im } P_0$) zum Exportgüterpreisindex ($\text{Ex } P_1 : \text{Ex } P_0$) (so die nbtot), oder umgekehrt (so die ctot), ausdrücken.

Spiegelt sich die Verbesserung des Rangpunktes in der Stufenleiter der universellen Arbeit in der Wechselkursänderung wider, werden die ctot sich verbessern, da der Exportpreisindex steigen und der Importpreisindex sinken wird.

In der Übergangsphase zur Aufwertung der Währung des betreffenden Landes ist es allerdings möglich, daß die ctot sinken. Dieser Fall tritt ein, wenn das Land seine Produktivitätszuwächse in sinkenden Preisen weitergibt. Da es sich bei den ctot und den nbtot um reine Preis-Indizes handelt, würde sich die steigende Exportmenge bei sinkenden Preisen und damit ein sichtlich angestiegener Exportwert (Preis \times Menge) nicht im Index widerspiegeln.

Die Verschlechterung der Nachfragebedingungen der Exportwaren würde sich immer dann in sinkenden tot ausdrücken, wenn derartige Situationen zu Preisverlusten führen, bloße Absatzeinbußen würden nicht in einer Indexveränderung zutage treten.

Überlagern sich Strukturveränderungen in der Produktion der Export- bzw. Importwaren mit Strukturveränderungen des weltgesellschaftlichen Bedürfnisses nach diesen Außenhandelswaren, drücken die ctot oder die nbtot nur die Resultate dieser Prozesse aus, soweit sie sich in Preisbewegungen niedergeschlagen haben. Sind z. B. verschlechterte Produktionsbedingungen mit einer Übernachfrage bei den Exportwaren gekoppelt, steigen die ctot wahrscheinlich enorm an.

Insgesamt muß man bei der Interpretation von ctot-Bewegungen in Bezug auf die Tausch-Position eines Landes äußerst vorsichtig (von der Index-Problematik generell einmal ganz abgesehen) sein. So können z. B. sinkende ctot Vorzeichen einer Aufwertung und damit einer Verbesserung der Tauschposition eines Landes sein, und umgekehrt umgekehrt.

48) Zur Entwicklung und Darstellung der verschiedenen terms-of-trade-Indizes vgl. insbesondere Taussig, F. W.: *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*, Leipzig 1929; Viner, Jacob: *Studies in the theory of international trade*, New York 1937; Sieber, Hans: *Die realen Austauschverhältnisse zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten*, Zürich 1968

3.2.2. Factoral-terms-of-trade

Die ftot berücksichtigen bei der Verschiebung der Außenhandelspreise die ihnen evtl. zugrundeliegenden Verschiebungen der Produktivität in der Exportwarenindustrie des Inlandes (single-factoral-terms-of-trade) und der Exportwarenindustrie des Auslandes (double-factoral-terms-of-trade). Die Indizes haben folgende Form:
single-factoral-terms-of-trade:

$$\frac{\frac{\text{Ex } P_1}{\text{Ex } P_0}}{\frac{\text{Im } P_1}{\text{Im } P_0}} \quad \times \quad \frac{\text{Ex } F_0}{\text{Ex } F_1}$$

Die ctot werden mit einem Index der Produktionskosten pro Exportgütereinheit $\text{Ex } F_0 : \text{Ex } F_1$ multipliziert. Sinken also etwa die ctot, weil die Exportwaren produktiver hergestellt werden können und damit die Exportpreise sinken, dann steigt der Wert des Produktionskostenindex $\text{Ex } F_0 : \text{Ex } F_1$ je Exportwareneinheit, so daß der single-factoral-terms-of-trade-Index im Vergleich zu dem ctot-Index einen höheren Wert bekommt.

double-factoral-terms-of-trade:

$$\frac{\frac{\text{Ex } P_1}{\text{Ex } P_0}}{\frac{\text{Im } P_1}{\text{Im } P_0}} \quad \times \quad \frac{\frac{\text{Im } F_1}{\text{Im } F_0}}{\frac{\text{Ex } F_1}{\text{Ex } F_0}}$$

Diese berücksichtigen neben der Produktionskostenveränderungen der inländischen Exportindustrie auch die der ausländischen Exportindustrie.

Im Gegensatz zu den ctot und den nbtot drücken die double-ftot die Veränderung der Tauschposition eines Landes sehr gut aus, da jede Veränderung der Preis-Indizes in Beziehung zu den Produktivitätsveränderungen in der Exportwarenindustrie des In- und Auslandes gesetzt wird.

Der Index reflektiert sowohl die Surplusprofitposition eines Landes vor einer potentiellen Aufwertung, indem nämlich der Exportpreisindex gleich bleibt oder nur leicht sinkt, während der Produktivitätsindex ansteigt und so zur Wertsteigerung des Gesamt-Indexes führt, als auch Veränderungen der Austauschverhältnisse durch Währungsveränderungen.

Ebenso bildet der Index die Verschiebung der Tauschrelation ab, die durch Veränderungen der Nachfragekonstellation zustande gekommen sein mögen (ein Problem, das, wie wir gesehen haben, für die Entwicklungsländer besonders wichtig ist): Sinkt die Weltnachfrage nach den Exportgütern eines Landes und bleibt die Produktionsstruktur in der Exportgüterindustrie dieselbe, dann fällt der Wert des Gesamtindex und drückt auf diese Weise die ungleiche Tauschposition des betreffenden Landes aus.

Die double-ftot sind leider aus Informationsgründen schwer zu erfassen, so daß bei der empirischen Ermittlung des Ungleichen Tausches doch auf die weniger verlässlichen ctot oder nbtot zurückgegriffen werden muß.

4. Zur Komparativen Kostentheorie

Bettelheim hebt als wesentliche Leistung der Arbeit Emmanuels dessen Kritik der ricardianischen Außenhandelstheorie hervor. Diese Kritik ist im wesentlichen auf zwei Ebenen angesiedelt:

Erstens weist Emmanuel die Bedeutung der Komparativen Kostentheorie für die Theorie der internationalen Werte zurück, weil er von einer internationalen Durchschnittsprofitrate im Medium internationaler Produktionspreise ausgeht; zweitens bezweifelt Emmanuel, daß eine internationale Arbeitsteilung auf der Basis komparativer Kostenvorteile allen am Welthandel beteiligten Ländern relative Vorteile gewährt, bzw. alle Handelsnationen zusammen durch die Spezialisierung Arbeitszeit einsparen, bzw. Vorteile gewinnen.

Ich werde im folgenden zu zeigen versuchen, daß die Aussagen des Komparativen Kostentheorems im Kern mit den Ergebnissen der modifizierten Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt übereinstimmen und damit die Kritik Emmanuels und Bettelheims an der ricardianischen Außenhandelstheorie stark zu relativieren sind.

4.1 *Das Ricardo-Theorem und die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt (49)*

Ricardo begründet seine Theorie an einem Zwei-Länder-Zwei-Waren-Modell: England und Portugal produzieren je zwei Waren, Tuch und Wein. England benötigt zur Produktion von Tuch in einem Jahr die Arbeit von 100 und für Wein die Arbeit von 120 Menschen. Portugal wendet für die Produktion beider Waren weniger Arbeit auf: für Tuch die Arbeit von 90 und für Wein die Arbeit von 80 Menschen. Obwohl Portugal sowohl Wein als auch Tuch billiger herstellt als England, wird sich Portugal nach Aufnahme der Handelsbeziehungen mit England auf Wein spezialisieren und Tuch aus England beziehen, weil der Produktivitätsvorsprung Portugals bei Wein komparativ größer ist als bei Tuch ($120/80$ größer als $100/90$); umgekehrt lohnt sich für England die Spezialisierung auf die Tuchproduktion, da der Produktivitätsrückstand gegenüber Portugal hier komparativ am geringsten ist ($90/100$ größer als $80/120$).

Die Frage, die sich hier sofort stellt, ist die: Wie können die portugiesischen Tuch-Kapitalisten gezwungen werden, ihre Produktion einzustellen und in die Weinproduktion abzuwandern, wo sie doch den englischen Tuchproduzenten weit überlegen sind und in der Konkurrenz mit ihnen sich Surplusprofite aneignen könnten?

Ricardo, David: Grundsätze der Volkswirtschaft und der Besteuerung, Leipzig 1837

Die Schwierigkeit der Transformation der relativen Wertdifferenzen in absolute Wertdifferenzen löst Ricardo durch die Einführung des Edelmetallautomatismus:

„Gold und Silber werden, da sie zum allgemeinen Umlaufmittel ausgewählt worden sind, durch den Wettbewerb im Handel unter die verschiedenen Länder der Welt in solchen Verhältnissen verteilt, daß sie sich dem natürlichen Verkehre anpassen, welcher auch stattfinden würde, wenn es keine solchen Metalle gäbe und der Handel zwischen den Ländern ein reiner Tauschhandel wäre.

Darum kann nach Portugal kein Tuch eingeführt werden, wenn es daselbst nicht für mehr Gold verkauft wird, als es in dem Lande kostet, woher es eingeführt wird; und nach England kann kein Wein eingeführt werden, wenn er daselbst nicht für mehr Gold verkauft wird, als er in Portugal kostet.“ (50)

Der Edelmetallautomatismus bewirkt nach Ricardo, daß in Ländern mit großer „Geschicklichkeit im Gewerkswesen“ (51) und damit Exportüberschüssen der Tauschwert des Geldes über Edelmetallimporte verringert wird, während in den weniger produktiven Nationen der umgekehrte Prozeß vonstatten geht. Die Edelmetallumverteilungsprozesse und die damit verbundenen Inflations-, bzw. Deflationsprozesse produzieren eine Handelsstruktur, die der komparativen Kostenstruktur zwischen den Ländern entspricht.

„So kommt es, daß jedem Land sein Gold verhältnismäßig in dem Maße zugeteilt wird, als es zur Führung eines vorteilhaften Tauschhandels nötig ist.“ (52)

Aus den angeführten Ricardozitaten wird deutlich, daß Ricardo die Formen, in denen sich das internationale Wertgesetz im Goldstandard-Währungssystem durchgesetzt hat, durchaus richtig beschreibt. Allerdings begreift er diese Mechanismen als rein monetäre, denn eine Theorie internationaler Werte hat er nicht entwickelt, für ihn gelten nur nationale Werte:

„Keinerlei Ausdehnung des auswärtigen Handels wird unmittelbar den Betrag der Tauschwerte in einem Lande erhöhen, obgleich er kräftig dazu beiträgt, die Masse der Güter und darum auch die Summe der Genüsse zu vermehren. Da der Tauschwert aller auswärtigen Güter nach der Menge von Erzeugnissen unseres Bodens und unserer Arbeit bemessen wird, welche man im Tausche dafür gibt, so würden wir auch keinen größeren Tauschwert haben, wenn wir, in Folge der Auffindung neuer Märkte, für die hingeebene bestimmte Menge eigener Güter im Tausche die doppelte Menge auswärtiger bekämen.“ (53)

„Die nämliche Regel, welche den gegenseitigen Tauschwert der Güter in dem eigenen Lande regelt, bestimmt keineswegs auch den gegenseitigen Tauschwert der Waren, welche zwischen zwei oder mehreren Ländern ausgetauscht werden.“ (54)

Da Ricardo die Transformation der nationalen Werte (der relativen Wertdifferenzen) in die internationalen Werte (und damit absoluten Wertdifferenzen) theore-

50) Ricardo, a. a. O., S. 126

51) Ricardo, a. a. O., S. 133

52) Ricardo, a. a. O., S. 130

53) Ricardo, a. a. O., S. 115

54) Ricardo, a. a. O., S. 122

tisch nicht entwickelt, erscheinen bei ihm die Edelmetallbewegungen zwischen den Nationen als deus ex machina, der die Handelswelt nach dem komparativen Kostenprinzip ordnet. Diese mechanische Vorstellung über die internationalen Geldprozesse (z. B. Wechselkursänderungen) läßt sich bis heute in der herrschenden Außenhandels­theorie nachweisen. So löst z. B. Klaus Rose in seiner „Theorie der Außenwirtschaft“ (55) die Transformation der relativen Realkostenvorteile in absolute Preis­vorteile, indem er den passenden Wechselkurs herbeizaubert, ohne allerdings die Zusammenhänge zwischen den „monetären“ Prozessen und der „reinen“ Theorie explizieren zu können.

Aufgrund seiner falschen Auffassung der internationalen Werte kann Ricardo die Tauschbeziehung zwischen Portugal und England auch nicht als ungleiche Tauschbeziehungen begreifen. Obwohl er selber schreibt:

„So würde also England das Erzeugnis der Arbeit von 100 Menschen für ein Erzeugnis der Arbeit von 80 hingeben,“ (56)

kann er den darin enthaltenen Ungleichen Tausch nicht als solchen erkennen, denn der Wert der Importwaren eines Landes ist ja seiner Auffassung nach gleich dem Wert der Exportwaren, so daß also der Wein, von England importiert, für es den Wert hat, den die Arbeit von 100 Menschen produziert.

Trotz Ricardos falscher Theorie der internationalen Werte, muß aber gegenüber Emmanuels Kritik betont werden, daß die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt nicht nur absolute Vor- und Nachteile in Gestalt des Ungleichen Tausches impliziert, sondern ebenso die im Komparativen Kostentheorem behaupteten relativen Vor- und Nachteile in den internationalen Handelsbeziehungen. Diese Zusammenhänge sollen im folgenden in einem Zwei-Länder-Zwei-Waren-Modell veranschaulicht werden:

Ware	Land	A	B
100 X		75 nAT	100 nAT
100 Y		50 nAT	125 nAT

Voraussetzung:

1 nationaler Arbeitstag (nAT) = 1 nationale Währungseinheit (nWE) =

1 universeller Arbeitstag (uAT) + 1 internationale Währungseinheit (iWE).

Obwohl A weitaus produktiver arbeitet als B, lohnt sich für A die Spezialisierung auf die Ware Y, weil hier der komparative Kostenvorteil größer ist als bei der Ware X. Für B lohnt sich die Spezialisierung auf die Ware X, denn hier ist der komparative Kostennachteil geringer als bei Y.

Diese potentielle Spezialisierungsstruktur vermittelt sich über folgende Prozesse: Nach Aufnahme des auswärtigen Handels erzielt A zunächst Handelsbilanzüber-

55) Rose, Klaus: Theorie der Außenwirtschaft, Berlin 1970, S. 225 ff.

56) Ricardo, a. a. O., S. 124

schüsse, denn es ist B bei beiden Waren weit überlegen. B ist zu einer Abwertung seiner Währung um 50 % gezwungen, wodurch die Konkurrenzpositionen zwischen A und B verschoben werden, und zwar:

Ware	Land	A	B
100 X		75 iWE	50 iWE
100 Y		50 iWE	62,5 iWE
1 nAT von A = 1 nWE = 1 uAT = 1 iWE			
1 nAT von B = 1 nWE = 1/2 uAT = 1/2 iWE			

A ist B jetzt nur noch bei Y überlegen, während B A bei X in der Preiskonkurrenz überholt hat. Zwingt diese Konkurrenzstruktur nun die Länder A und B sich auf Y bzw. X zu spezialisieren, dann nimmt die Gebrauchswertproduktion folgendes Bild an:

Ware	Land	A	B
X		(100)	225 (100)
Y		250 (100)	(100)
Summe der nAT		125	225

A produzierte vor der Spezialisierung mit 50 nAT 100 Einheiten Y und kann deshalb nach der Aufnahme der internationalen Arbeitsteilung unter der Prämisse gleichbleibender Produktivitätsverhältnisse mit 125 nAT 250 Einheiten Y herstellen, also 50 Einheiten mehr als vorher A und B zusammen.

B produzierte vor der Spezialisierung mit 100 nAT 100 Einheiten X, kann deshalb nach der Institutionalisierung der internationalen Arbeitsteilung unter der Prämisse gleichbleibender Produktivitätsbedingungen mit 225 nAT 225 Einheiten X herstellen, also 25 Einheiten mehr als vorher A und B zusammen.

Nehmen wir an, daß die internationalen Werte für X und Y das arithmetische Mittel der internationalen Ausgangspreise von A und B betragen (beide haben in der O-Situation je die Hälfte der Gesamtmenge produziert), dann kann A seine 150 zusätzlichen Einheiten Y zu einem internationalen Preis von 56,25 internationalen Währungseinheiten je 100 Einheiten Y an B verkaufen, also zu insgesamt 84,375 internationalen Währungseinheiten; während B seine 125 zusätzlichen Einheiten X zu einem internationalen Preis von 62,5 internationalen Währungseinheiten je 100 Einheiten X verkauft, also zu insgesamt 88,1 internationalen Währungseinheiten.

Das Handelssystem ist also in etwa ausgeglichen, denn A und B verfügen über etwa dieselben Exportwerte: 84 internationale Währungseinheiten und 88 internationale Währungseinheiten. Insgesamt haben wir jetzt folgendes Resultat:

1. Es hat sich eine internationale Arbeitsteilung auf der Basis der komparativen Kostenstruktur herausgebildet.

2. Die produktivere Nation A verwertet ihre nationale Arbeit auf dem Weltmarkt höher als die weniger produktive Nation B. Der Ungleiche Tausch zwischen A und B drückt sich in der Tauschrelation 75 nAT von A gegen 125 nAT von B aus.
3. Trotz der absoluten Nachteile für B aufgrund des Ungleichen Tausches impliziert die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt den Schutz der schwächer entwickelten Nation B und ermöglicht ihr insofern relative Vorteile, da sie jetzt 50 Einheiten Y mehr konsumieren kann als vor Aufnahme des internationalen Handels.
4. Die internationale Arbeitsteilung auf der Basis komparativer Kostenvorteile führt zu einer Steigerung der Produktivität des Gesamtsystems, dieses verfügt nach der Spezialisierung über 50 Einheiten Y und über 25 Einheiten X mehr. Diese Vorteile internationaler Arbeitsteilung könnten auch in der Arbeitszeitverkürzung zum Ausdruck kommen, wenn A und B in der Situation I nicht mehr konsumieren würden als in der Situation O.
5. Die relativen Vorteile der internationalen Arbeitsteilung werden noch größer, wenn wir die unrealistische Prämisse unseres Illustrationsbeispiels „konstante Produktivitätsverhältnisse“ aufgeben. Da A und B in diesem Falle durch die Spezialisierung mehr als nur 225 Einheiten X bzw. 250 Einheiten Y produzieren, „gewinnen“ beide Länder noch zusätzlich durch die internationale Arbeitsteilung.

4.2 *Emmanuels Ricardo-Kritik*

Untersuchen wir nun, nachdem wir die Zusammenhänge von modifizierter Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt, Ungleichen Tausch und Arbeitsteilung auf der Basis komparativer Kostenvorteile dargestellt haben, die Kritik Emmanuels näher.

Seine Annahme, daß das Gesetz der internationalen Produktionspreise die Bildung der internationalen Werte entsprechend dem Komparativen Kostentheorem ersetze, können wir aufgrund seiner falschen Prämisse (Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate, Durchsetzungsform internationaler Produktionspreise) zurückweisen.

Seine zweite Kritik an dem Komparativen Kostentheorem, die darauf abzielt, daß die internationale Arbeitsteilung auf der Basis der Komparativen Kostentheorie nicht zu Produktivitätssteigerungen des Gesamtsystems und/oder zu relativen Vorteilen aller am Welthandel beteiligten Länder führen, müssen wir allerdings näher untersuchen:

Emmanuel behauptet, daß sich nur auf der Basis sehr unrealistischer Prämissen (gleiche organische Zusammensetzung des Kapitals in den am Welthandel beteiligten Nationen, gleiche organische Zusammensetzung der Arbeit) die Spezialisierung zu einem relativen Optimum des Gesamtsystems führe. Seine Argumentation verläuft in dem Kapitel „Die Hypothese von der Gleichheit der organischen Zusam-

mensetzung des Kapitals“ (57) im einzelnen wie folgt:

Salaires égaux. Taux de plus-value 100 %

Pays	m/se	K	v	m	V	T	p	L
Portugal	Vin	100	63	63	126	17 %	17	80
	Drap	400	22	22	44		68	90
		<u>500</u>	<u>85</u>	<u>85</u>	<u>170</u>		<u>85</u>	<u>170</u>
Angleterre	Vin	100	98	98	196	22 %	22	120
	Drap	400	12	12	24		88	100
		<u>500</u>	<u>110</u>	<u>110</u>	<u>220</u>		<u>110</u>	<u>220</u>

Vor der Spezialisierung nimmt die Verteilung der Arbeit des Gesamtsystems folgendes Bild an:

	Vin	Drap	Arbeitsstdn. total
Portugal	126	44	170
England	196	24	220
Summe			390

Nach der Spezialisierung erhalten wir nach Emmanuel das Schema:

	Vin	Drap	Arbeitsstdn. total
Portugal	2 x 126		252
England		2 x 24	48
Summe			300

Emmanuel folgert:

„Während der totale Kapitaleinsatz sich nicht ändert, spart das Gesamtsystem 90 Arbeitsstunden ein. Alles steht damit zum besten.“ (58)

Voraussetzungen seines Beispiels sind, daß beide Länder mit unterschiedlicher Produktivität die gleiche Warenmenge Wein und Tuch produziert haben, daß also jedes Land nach der Spezialisierung die doppelte Menge produzieren muß. Sich als Konse-

57) Emmanuel, a. a. O., S. 260 ff.

58) Emmanuel, a. a. O., S. 262

quenz der Spezialisierung ergebende Produktivitätsfortschritte scheidet Emmanuel aus, womit sich dann allerdings die Frage ergibt, woher Portugal die zusätzlichen 82 Arbeitseinheiten nehmen soll, die es nach der Spezialisierung braucht, um bei konstanten Produktionskosten die doppelte Menge Wein produzieren zu können? Da Portugal diese zusätzlichen Arbeitsstunden nicht herbeizaubern kann, hat das Problem nur zwei Lösungen: Entweder kommt es nicht zu einer vollständigen Spezialisierung, so daß England neben dem Tuch weiterhin eine gewisse Menge Wein produziert, und zwar die Menge, die es von Portugal aufgrund dessen Arbeitskräftemangels nicht erhalten kann; oder aber die Prämisse der konstanten Produktionskosten muß aufgegeben werden, so daß Portugal die fehlenden Arbeitsstunden durch Produktivitätsfortschritte, die als Ergebnis der Spezialisierung möglich werden, wettmacht. Doch folgen wir Emmanuel's Argumentation weiter:

„Nehmen wir aber an, daß die Löhne in Portugal um ein Drittel steigen, ohne irgendeine Änderung der objektiven Produktionsbedingungen in Portugal und ohne eine Änderung weder der Löhne noch der Produktionsbedingungen in England. Die Transformationstabelle nimmt dann folgendes Bild an:“ (59)

Salaires inégaux

Pays	m/se	K	v	m	V	T	p	L
Portugal Taux de plus-value 50 %	Vin	100	84	42	126	11 1/3 %	11 1/3	95 1/3
	Drap	400	29 1/3	14 2/3	44		45 1/3	74 2/3
		500	113 1/3	56 2/3	170		56 2/3	170
Angleterre Taux de plus-value 100 %	Vin	100	98	98	196	22 %	22	120
	Drap	400	12	12	24		88	100
		500	110	110	220		110	220

Durch die Verschiebungen in der Mehrwertrate haben sich die komparativen Kostenvorteile verschoben: England spezialisiert sich jetzt auf Wein, Portugal auf Tuch, so daß wir, Emmanuel zufolge, nach der Spezialisierung folgendes Bild haben:

	Vin	Drap	Arbeitsstdn. total
Portugal		2 x 44	88
England	2 x 196		392
Summe			480

59) Emmanuel, a. a. O., S. 262 f.

Emmanuel triumphiert:

„480 Stunden lebendiger Arbeit statt 390 vor der Spezialisierung. Während das gesamte eingesetzte Kapital sich nicht geändert hat, verliert also das System durch die Aufnahme des auswärtigen Handels 90 Stunden lebendiger Arbeit.“ (60)

Aber, so muß man wie soeben fragen, woher nimmt jetzt England die 172 zusätzlichen Arbeitsstunden, die es braucht, um die doppelte Menge Wein zu produzieren: Da es diese Arbeitszeit nicht zur Verfügung hat, kommt wieder dieselbe alternative Lösung in Frage wie oben:

Entweder gibt es keine vollständige Spezialisierung, so daß Portugal neben Tuch auch noch Wein produziert, oder die Produktivitätsfortschritte durch Spezialisierung kompensieren die fehlende Arbeitszeit.

Ein Beweis für die Nachteile, die sich aufgrund einer Spezialisierung auf der Basis der Komparativen Kostentheorie bei Aufgabe bestimmter Prämissen ergeben können, hat Emmanuel damit also nicht liefern können. Ebenso wenig gelingt ihm dies bei der angeblich zweiten Prämisse der Komparativen Kostentheorie, nämlich der Gleichheit der organischen Zusammensetzung der Arbeit, ohne die es im Gesamtsystem keine Spezialisierungsvorteile gibt; seine Argumentation weist dieselben Fehler auf, wie bei der angeblichen Prämisse „Gleichheit der organischen Zusammensetzung des Kapitals“.

Richtig ist dagegen Emmanuels, in starker Anlehnung an Graham formulierte Kritik an der Theorie Ricardos immanenten Voraussetzung konstanter Kostenverläufe. Tauschen nämlich zwei Länder auf der Basis des Komparativen Kostentheorems Waren mit inversen Kostenverläufen, d. h. wachsenden Produktivitätsfortschritten bei der einen Ware und wachsenden Produktivitätsrückgängen bei der anderen Ware, dann erzielt das Land mit steigenden Kosten keine relativen Vorteile aus der Spezialisierung und ebenso wenig gewinnt das Gesamtsystem aus der internationalen Arbeitsteilung (61).

60) Emmanuel, a. a. O., S. 263

61) Palloix entwickelt in seinem ersten Band eine differenziertere Einschätzung der Komparativen Kostentheorie als Emmanuel. Er kritisiert Emmanuels Position, die s. E. übersieht, daß die Arbeitsteilung auf der Basis der Komparativen Kostentheorie für den Konkurrenzkapitalismus ein Mittel zur Lösung seiner inneren Widersprüche gewesen sei. Den entwickelten kapitalistischen Ländern gelingt es nach Palloix durch die internationale Arbeitsteilung einerseits die weniger produktiven Branchen in die Peripherieländer abzustößeln, andererseits auf dieser Basis einen Ungleichen Tausch (internationale Durchschnittsprofitrate) zu ihren Gunsten zu institutionalisieren. Ergebnis dieser Arbeitsteilung ist eine größere ökonomische Dynamik in den kapitalistischen Zentren und eine Unterentwicklung der Produktivkräfte in der Peripherie.

Abgesehen von der auch hier wieder zu findenden falschen Prämisse (Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate, von der Marx im 3. Band des Kapitals angeblich ausgegangen sei) ist Palloix' Kritik an Ricardo insofern zuzustimmen, als Ricardo von konstanten Produktivitätsniveaus ausgegangen ist und damit das Problem der ungleichmäßigen Entwicklung der Produktivkräfte in den arbeitsteiligen Weltmarktbranchen übersehen hat. Nur verkennt Palloix, daß sich diese ungleichmäßige Entwicklung der Produktivkräfte durchaus nicht immer gegen die weniger entwickelten nationa-

4.3 Komparative Kostentheorie und die Spezialisierungsstruktur der unterentwickelten Länder

Obwohl wir die pauschale Kritik Arghiri Emmanuel's an der Komparativen Kostentheorie zurückweisen mußten, deutet bereits das Graham-Paradoxon an, daß man auf der Basis der „reinen“ Gesetzmäßigkeiten bestimmter Theoreme keine vor-schnellen Rezepte für eine Weltarbeitsteilung unterbreiten sollte (62)

Die Arbeitsteilung zwischen unterentwickelten Ländern und kapitalistischen Industrieländern legt ein beredtes Zeugnis darüber ab, wie trotz alle Postulate der „reinen“ Theorie sich eine Arbeitsteilung mit ungleich verteilten Akkumulationsimpulsen institutionalisieren kann.

Die Ursachen dieser wachsenden Ungleichheit sind m. E. in dem bereits oben erwähnten spezifischen Nachfragestrukturen auf dem Weltmarkt, gekoppelt mit der teilweise im kapitalistischen Sinne dysfunktionalen Produktionsstruktur und der äußerst starren Spezialisierungsstruktur in den unterentwickelten Ländern zu suchen. Wenn sich das weltgesellschaftliche Bedürfnis nach Rohstoffen und Fertigwaren ungleichmäßig zugunsten der Fertigwaren entwickelt und die rohstoffproduzierenden Länder gleichzeitig durch Kolonialismus und Imperialismus im wesentlichen auf die Exportproduktion eines oder weniger Rohstoffe zugeschnitten worden sind, dann verfehlt der die weniger entwickelten nationalen Kapitale schützende Wechselkursmechanismus seine Wirkung und die auf der Basis komparativer Kostenvorteile potentiell existierenden relativen Vorteile können aufgrund von ungünstigen Nachfragestrukturen nicht nutzbar gemacht werden. Gepaart mit dem ohnehin im Handel zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern institutionalisierten Ungleichen Tausch müssen dann kummulative Unterentwicklungsprozesse Platz greifen.

Vor dem Hintergrund der für die unterentwickelten Länder nachteiligen Arbeitsteilung in der Rohstoff-Fertigwaren-Variante schlagen heute einige Ökonomen (63) auf der Basis des Ohlin-Heckscher-Samuelson-Theorems (64) eine internationale Arbeitsteilung vor, bei der die unterentwickelten Länder arbeitsintensive Fertigungen übernehmen sollen, da dort der Produktionsfaktor Arbeit relativ billi-

len Kapitale wenden muß; z. B. richtet sich dieses „Gesetz“ der kapitalistischen Produktionsweise heute in der Konkurrenz zwischen den USA, der EWG und Japan gegen das höher entwickelte Land. Daß in den Beziehungen zwischen den Industrieländern und den Entwicklungsländern die ungleichmäßige Entwicklung zugunsten der entwickelten Länder verlaufen ist, liegt nicht an der Arbeitsteilung auf der Basis der Komparativen Kostentheorie an sich, sondern hat spezifische Ursachen, die im folgenden Abschnitt kurz zusammengefaßt werden.

- 62) Vgl. z. B. Jaeger, Dieter: Handelspolitik als Entwicklungspolitik, Bielefeld 1968
63) Fels, G.: Spezialisierungsmuster in der Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern, und Donges, J. P.: Die Entwicklungsländer als Anbieter industrieller Erzeugnisse, in: Die Weltwirtschaft, Nr. 1, Kiel 1971
64) Ohlin, Bertil: Interregional and international trade, Cambridge 1952; Samuelson, P. A.: Der Ausgleich der Faktorpreise durch den internationalen Handel, ders.: Der internationale Faktor-Preis-Ausgleich – noch einmal, in: Klaus Rose: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Berlin 1966

ger sei als der Faktor Kapital, während den kapitalistischen Industrieländern die Spezialisierung auf kapitalintensive Fertigungen zugewiesen wird aufgrund des bei ihnen relativ billigeren Faktors Kapital.

Auch dieses, wiederum einseitige Arbeitsteilungsmodell, birgt m. E. aufgrund seiner problematischen Prämissen keinerlei Gewähr für eine Lösung des Problems der Unterentwicklung. Voraussetzung des Ohlin-Heckscher-Samuelson-Theorems ist nämlich, daß bei jedem Faktor-Preis-Verhältnis die Faktorintensitäten jeder Warenproduktion, auf die sich die Nationen jeweils spezialisieren, in allen Nationen gleich sind und gleich bleiben, was bedeuten würde, daß etwa Lederwaren in allen Weltmarktsländern relativ arbeitsintensiv und Autos in allen Weltmarktsländern relativ kapitalintensiv gefertigt werden. Genau diese Ausgangsbedingung ist durch die empirischen Forschungen der Stanford-Gruppe (Arrow, Chenery, Solow, Minhas) mit Hilfe der CES-Funktion falsifiziert worden (65). Die amerikanischen Ökonomen haben festgestellt, daß eine Ware zu einem Zeitpunkt in verschiedenen Nationen mit durchaus unterschiedlicher Faktorintensität produziert werden kann, die Möglichkeit des Umschlages der Faktorintensität also nicht auszuschließen ist. Daraus folgt, daß sowohl das Faktor-Proportionen-Theorem, als auch das Faktor-Preisgleichs-Theorem Ohlins und Samuelsons auf einer empirisch falsifizierten Prämisse basieren.

Für die Arbeitsteilung zwischen Industrieländern und Entwicklungsländern heißt das konkret, daß die unterentwickelten Länder, die sich auf arbeitsintensive Fertigungen spezialisieren, nicht sichergehen können, daß

- a) dieselbe Ware in den Industrieländern nicht kapitalintensiv und damit auch bei Berücksichtigung der Wechselkursrelation von den Industrieländern billiger für den Weltmarkt produziert wird,
- b) diese Möglichkeit des Umschlages der Faktorintensität nicht in der Zukunft (technischer Fortschritt, Verschiebung der sogenannten Faktor-Preis-Relation in verschiedenen Nationen) eintreten kann.

Daneben bleibt auch bei dieser neuen Form der Weltarbeitsteilung für die unterentwickelten Länder die Gefahr der Produktion über das weltgesellschaftliche Bedürfnis hinaus bestehen: Es ist denkbar, daß die Einkommenselastizität der Nachfrage sich auch bei einer Arbeitsteilung zwischen arbeitsintensiven und kapitalintensiven Fertigungen ebenso zuungunsten der Entwicklungsländer entwickelt wie bei der Arbeitsteilung zwischen Rohstoffen und Fertigwaren.

65) Arrow, K.J./Chenery, H.B./Minhas, B.S./Solow, R.M.: Capital Labor Substitution and Economic Efficiency, in: The Review of Economics and Statistics, Band 43, Cambridge Mass. 1961; Minhas, B. S.: An international Comparison of Factor Costs and Factor Use, Amsterdam 1963

5. Die politischen Konsequenzen der Modelle Emmanuels

Emmanuel hat mit seinem „L'échange inégal“ eine neue Variante des sogenannten „third-worldism“ vorgelegt, der Vorstellung nämlich, daß der Hauptwiderspruch der gegenwärtigen Epoche der zwischen Imperialismus und unterentwickelt gehaltenen Völkern sei, die Haupttriebkkräfte der Weltrevolution dementsprechend in den anti-imperialistischen Kämpfen der ökonomisch schwach entwickelten Länder zu sehen seien.

Während frühere Formen des „third-worldism“ ihre Logik entweder aus der im „Sumpf“ des Reformismus versackenden Arbeiterbewegung der kapitalistischen Metropolen herleiteten (so Baran/Sweezy (66)), oder aus der besonderen ökonomischen Bedeutung der unterentwickelten Länder für die Reproduktion des Kapitals der Zentren (Jalée (67)), stellt Emmanuels „L'échange inégal“ insofern eine weitaus rigorosere Form des „third worldism“ dar, als er die ökonomischen Kämpfe der Arbeiterklasse der kapitalistischen Industrieländer für die Ausbeutung der unterentwickelten Länder direkt verantwortlich macht. Das ungleiche Lohnniveau zwischen den kapitalistischen Zentren und den Peripheriegesellschaften ist die Basis des Modells des Ungleichen Tausches von Emmanuel und seiner Theorie der Unterentwicklung.

Nun hat Bettelheim in seiner Kritik bereits begründet, daß die Arbeiterklasse der kapitalistischen Industrieländer nicht die Arbeiterklasse der Entwicklungsländer ausbeuten kann, nicht ein Volk das andere, sondern nur die Kapitalistenklasse einer Nation die Arbeiterklasse mehrerer Nationen exploitiert kann; doch bleibt auch nach dieser Kritik richtig, daß auf der Basis der Modelle Emmanuels die Lohnkämpfe der Arbeiterklasse der kapitalistischen Zentren Mehrwerttransfers aus den unterentwickelten Ländern in die kapitalistischen Industrieländer induzieren können. Die Arbeiterklasse beutet dann zwar die unterentwickelten Länder nicht gemeinsam mit ihrer eigenen Kapitalistenklasse aus, aber ihre ökonomischen Kämpfe führen dennoch zur Verschärfung der Mehrwertübertragungen in die kapitalistischen Industrieländer.

Endgültig werden deshalb m. E. die politischen Konsequenzen Emmanuels erst dadurch falsifiziert, daß man ihm die Inkonsistenz seiner Modelle belegt.

Der Nachweis, daß die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt zu einer Modifikation auch der Durchsetzungsform der internationalen allgemeinen Profitrate führt, ist eine solche vollständige Falsifikation der Modelle Emmanuels. Es geht also nicht so sehr um die Frage, inwieweit die internationale Durchschnittsprofitrate heute real existiert, sondern welche Durchsetzungsform die allgemeine Profitrate auf dem Weltmarkt annimmt. Wenn es richtig ist, daß nicht internationale Produktionspreise, sondern der Profitratendifferenzierungsprozeß innerhalb der verschiedenen Weltmarktbranchen die Bewegungsform der Annäherung der verschiedenen nationalen Profitraten darstellt, müssen die Modelle Emmanuels und die daraus gefolgerten politischen Konsequenzen bereits auf einer sehr abstrak-

66) Baran, Paul A./Sweezy, Paul M.: Monopolkapital, Frankfurt a. M. 1967

67) Jalée, Pierre: Das neueste Stadium des Imperialismus, München 1971

ten Ebene als falsch zurückgewiesen werden.

Die Form des Ungleichen Tausches, die die modifizierte Wirkungsweise des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt tatsächlich institutionalisiert, läßt die Frage nach dem Opportunismus der Arbeiterklasse der kapitalistischen Industrieländer gar nicht erst aktuell werden: Bei diesem Ungleichen Tausch nimmt die Arbeiterklasse weder Ausbeuterfunktionen wahr, noch induzieren ihre ökonomischen Kämpfe eine Verschärfung des Ungleichen Tausches zuungunsten der ökonomisch schwach entwickelten Länder.

Anhang:

Einige kurze Bemerkungen zu Wolfgang Schölller: „Werttransfer und Unterentwicklung“ in Probleme des Klassenkampfes Nr. 6 (auf der Basis der in „Ungleicher Tausch“ entwickelten Überlegungen)

Bevor ich auf die Frage eingehe, in welchen Punkten ich aufgrund meiner oben dargestellten Überlegungen zur internationalen Durchschnittsprofitrate, zum ungleichen Tausch und zur komparativen Kostentheorie zu anderen Ergebnissen komme als W. Schölller in seiner Mandel-Kritik in Prokla 6/1973, möchte ich auf einen zentralen Aspekt in seiner Vorbemerkung zum Aufsatz von Cardoso (Prokla 6/1973) eingehen.

W. Schölller behauptet, daß die angeblichen Stagnationstendenzen des Kapitals in den Industrienationen insofern eine Chance für den Akkumulationsprozeß von Industriekapital in den unterentwickelten Ländern bieten, als die Überakkumulation von Kapital in den Industrieländern umfassendere Kapitalexporte in die Dritte Welt einleiten könnte als bisher.

Abgesehen davon, daß die These von den Stagnationstendenzen „seit Mitte der 60er Jahre“ problematisch ist, darf bei der Behauptung über den Zusammenhang von Überakkumulation von Kapital und Kapitalexporten in die unterentwickelten Länder nicht übersehen werden, daß größere Überakkumulationskrisen (etwa die 1929 ff.) gerade nicht zu einer Steigerung des Kapitalexportes, sondern im Gegenteil zu einem absoluten und relativen Rückgang der internationalen Geldkapitalbeziehungen führen.

Wenn sich in den wichtigsten kapitalistischen Industrieländern Stagnationstendenzen ausbreiten, ist die notwendige Folge eine Desintegration des kapitalistischen Weltmarkts. Der Rückgang des Welthandels ergibt sich nicht nur aus dem

geringeren Akkumulationstempo in den wesentlichen Weltmarktsländern, er wird auch dadurch beschleunigt, daß die Versuche zur Externalisierung der Krise die Industrieländer in einen Abwertungs- und Protektionismuswettbewerb treiben.

Mit dem Niedergang des Welthandels verbunden wäre notwendigerweise auch ein Rückgang der internationalen Kapitalbeziehungen, denn die schrumpfenden Devisenbestände zwingen die Industrieländer zur Restriktion des Kapitalexportes.

Die Desintegration des kapitalistischen Weltmarkts, sowohl auf der Ebene der Warenkapital- wie auch auf der der Geldkapitalbewegungen, wird somit die Konsequenz stagnativer Tendenzen in den kapitalistischen Industrieländern sein. (Die Erfahrungen aus der Weltwirtschaftskrise der 30er Jahre bestätigen die hier vertretene Auffassung.) Für die unterentwickelten Länder werden nicht wachsende, sondern schrumpfende Kapitalimporte aus den kapitalistischen Industrieländern Resultat dieses Desintegrationsprozesses sein. Die Auswirkungen auf den Akkumulationsprozeß von Industriekapital in der Dritten Welt sind deshalb eher darin zu sehen, daß das nationale Kapital dieser Länder in die Bereiche hineinakkumuliert, die vorher durch Importe aus den Industrieländern abgedeckt wurden; sich also eher eine Industrialisierung über Importsubstitution durchsetzt als eine Industrialisierung über wachsende Kapitalexporte aus den kapitalistischen Industrieländern. (So vollzog in Lateinamerika in den 30er Jahren eine starke „Nationalisierung“ des Akkumulationsprozesses durch Importsubstitution.)

Nun zu den in „Werttransfer und Unterentwicklung“ entwickelten Thesen:

1. Wie aus Teil 3 meines Emmanuel-Aufsatzes implizit deutlich geworden ist, teile ich nicht die von W. Schöller vorgestellte Unterscheidung zwischen am nationalen bzw. am internationalen Markt orientierten Produktionsprozeß des Kapitals, die Kriterium für die Frage „nationaler“ oder „internationaler“ Wertbildungsprozeß und damit für die Beurteilung der Werttransferproblematik sein soll.

Die gesellschaftlichen Beziehungen der Produzenten werden in der bürgerlichen Gesellschaft durch das Wertgesetz vermittelt. Ob die von den Privatproduzenten aufgewendete Arbeit gesellschaftlich anerkannt wird und damit Wert bildet, hängt von zwei Bedingungen ab:

- a) muß die privat aufgewendete Arbeit gesellschaftlich notwendige Arbeit in dem Sinne sein, daß sie unter den gesellschaftlich normalen Produktionsbedingungen und mit dem gesellschaftlich normalen Grad an Intensität verausgabt wurde;
- b) muß die gesamte Arbeit, die eine Anlagesphäre aufwendet, gesellschaftlich notwendig in dem Sinne sein, daß sie nicht mehr oder weniger Gebrauchswerte produziert als die Gesellschaft erheischt.

Die Bestimmung gesellschaftlich notwendiger Arbeit ist damit zeitlich und räumlich variablen Bedingungen unterworfen. Je nach gesellschaftlichem Bezug, in den die Arbeit eines Privatproduzenten gestellt ist, variiert deren wertbildende Qualität: „Zur Bemessung gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit, die Maß der Wertgröße einer Ware ist, muß jeweils betrachtet werden, ob die Privatproduzenten lokal, regional, national oder international in Austausch treten und insofern der Durchschnittsgrad an Intensität und Produktivität der

Arbeit und die gesellschaftlichen Bedürfnisse lokal, regional, national oder international bestimmt sind“ (Busch/Schöller/Seelow: Weltmarkt und Weltwährungskrise, Bremen 1971, S. 24) Sobald eine Ware die nationalen Grenzen verläßt und auf dem Weltmarkt oder dessen Teilmärkten verkauft werden soll, gilt für sie ein anderes Maß gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit als im nationalen Rahmen, ist sie anderen gesellschaftlichen Bezügen und damit anderen Wertbildungsverhältnissen unterworfen, gleichgültig, ob sich ihr Produzent oder die entsprechende Anlagesphäre überwiegend am nationalen oder internationalen Markt orientiert.

Zu behaupten, der Wertbildungsprozeß habe eine nationale Basis, weil 70 % der Waren auf dem Binnenmarkt abgesetzt werden und nur 30 % auf dem Weltmarkt, oder er habe eine internationale Basis, weil die Relationen umgekehrt sind, hieße das Wertgesetz mechanistisch interpretieren.

Der Grad der nationalen oder der internationalen Integration spielt nur insofern eine Rolle, als mit ihm der Bestimmungsrahmen gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit variiert, also etwa durch zunehmende internationale Integration das Nebeneinander von nationalen und internationalen Märkten tendenziell überwunden wird und damit das Nebeneinander national und international konstituierter gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit aufgehoben wird.

2. Unzureichend scheinen mir auch die von W. Schöller im dritten Teil seines Aufsatzes entwickelten Überlegungen über die Auswirkungen des ungleichen Tausches auf den Akkumulationsprozeß in den verschiedenen entwickelten Nationen zu sein. W. Schöller betrachtet ausschließlich die Auswirkungen der durch die internationalen Austauschverhältnisse tangierten Werte der Importwaren des jeweiligen Blocks (Industrieländer und Dritte Welt) auf die Profitrate und zieht daraus Schlußfolgerungen für den Akkumulationsprozeß des Kapitals. Diese Vorgehensweise ist problematisch, weil eine Reihe anderer wichtiger Momente des Wertgesetzes auf dem Weltmarkt in ihrer Konsequenz für den jeweiligen Akkumulationsprozeß des Kapitals nicht reflektiert werden.

- a) Die über die Wechselkursrelationen konstituierten ungleichen-Tauschverhältnisse tangieren die Profitrate nicht nur über die veränderten Werte der Importwaren, sondern auch über die veränderten Wertrelationen bei den Exportwaren. Während sich die Importwaren für das entwickeltere Land „verbilligen“, „verteuern“ sie sich für das weniger produktive Land, wie W. Schöller richtig darstellt, umgekehrtes gilt aber für die Exportwaren der jeweiligen Nation, so daß die Auswirkungen auf die Profitrate zumindest gegenläufig sind. (Näheres über den Zusammenhang von Wirkungsweise des Wertgesetzes auf den Weltmarkt und den verschiedenen nationalen Profitraten findet sich in Teil 2 des Emmanuel-Artikels.)
- b) Der internationale Handel konstituiert nicht nur ungleiche Tauschbeziehungen, sondern auch eine internationale Arbeitsteilung auf der Basis komparativer Kostenstrukturen, also absolute *und* relative Vor- und

Nachteile. „In diesem Falle exploitiert das reichere das ärmere, selbst wenn letzteres durch den Austausch gewinnt.“ (MEW 26.3, S. 101)

Die Auswirkungen auf den Akkumulationsprozeß von Kapital in den verschiedenen entwickelten Ländern sind damit nicht von vornherein fixiert, denn zwar gewinnt das reichere Land durch den ungleichen Tausch, aber sowohl das reichere als auch das ärmere Land erzielen aus dem internationalen Handel Vorteile 1. durch die mit der Spezialisierung verbundenen Produktivitätsfortschritte und 2. dadurch, daß beide Nationen für die importierten Waren weniger nationale Arbeit in Gestalt der Exportwaren aufwenden als im Autarkiezustand bei Eigenproduktion der Importwaren.

In der Regel realisieren die entwickelten Länder aus der Gesamtstruktur des internationalen Handels (ungleicher Tausch und doppelte relative Vorteile) größere Akkumulationsimpulse als die weniger entwickelten Nationen. Dies *muß* aber nicht der Fall sein, wenn die ökonomisch schwächeren Länder vergleichsweise größere relative Vorteile aus dem internationalen Handel ziehen als die produktiveren Nationen.

Aus welchen Gründen im besonderen Fall der Tauschbeziehungen zwischen kapitalistischen Industrieländern und Dritter Welt die relativen Vorteile für die unterentwickelten Länder kaum zur Geltung kommen können, habe ich in Teil 4 des Emmanuel-Aufsatzes ausgeführt. Wichtig ist aber, daß dieser Spezialfall vor dem Hintergrund der allgemeinen Gesetzmäßigkeiten dargestellt wird, die den internationalen Handel regieren, denn zum einen ist es unsere Aufgabe, die Abweichung aus dem Gesetz und nicht umgekehrt das Gesetz aus der Abweichung abzuleiten, zum anderen kommt man zu falschen Einschätzungen der Perspektiven der internationalen Arbeitsteilung zwischen Industrienationen und unterentwickelten Ländern, wenn man nur den ungleichen Tausch, nicht aber die relativen Vor- und Nachteile in Rechnung stellt.

Insgesamt wird aus diesen Ausführungen deutlich, daß W. Schöller in seiner Darstellung der Auswirkungen des ungleichen Tausches auf den Akkumulationsprozeß des Kapitals die Schutzmechanismen, die das Wertgesetz auf dem Weltmarkt *auch* produziert, vernachlässigt.

Klaus Busch
Mai 1973