

Das ABC der Arbeitswerttheorie – eine Einleitung

zu einem neu entstehenden Buch mit noch unbekanntem Titel von G. Quaaas

[kleines Vorwort]

Soziologie der Ware

Ein Ware kommt auf die Welt, indem sie produziert wird. Betrachten wir kurz ihren Lebenslauf!

Der Warenproduzent verwendet Zeit und Geld, um Dinge herzustellen, von denen er annimmt, dass andere Menschen sie haben wollen. Er spezialisiert sich auf eine bestimmte Art von Dingen, deren Herstellung ihm besonders gut und schnell gelingt, während er annimmt, dass andere wesentlich mehr Geld und Zeit aufwenden müssten, um sie zu produzieren. Diese Dinge haben generell einen Gebrauchswert, für ihn und für andere. Doch er produziert die Ware nicht in erster Linie für sich, sondern um die Bedürfnisse anderer Leute zu erfüllen. Warum? Weil er vermutet, dass seine Waren etwas wert sind. Und das heißt, dass sie etwas einbringen werden. Normalerweise Geld.

Dass Waren etwas einbringen werden, ist die Vermutung – oder besser: Erwartung des Produzenten. Allerdings weiß er noch nicht, wie viel seine Ware wert ist. Eine gewisse Orientierung stellen die Produktionskosten dar. Seine Ware sollte mindestens so viel wert sein, wie sie ihm Geld und Zeit gekostet hat. Käme ein Interessent mit einem Angebot unterhalb dieser Schwelle, würde unser Warenproduzent einen Verlust erleiden. Seine Neigung, solche Geschäfte zu machen, ist gering. Fände er auf dem Markt überhaupt keinen Interessenten, der bereit ist, mehr als die Kosten zu bezahlen, müsste er ernsthaft überlegen, ob er nicht das Gewerbe wechseln sollte. Doch normalerweise finden sich genügend viele Käufer, die einen höheren Preis als die Kosten zahlen. Eine Eigenproduktion käme ihnen viel teurer.

Erzielt der Warenproduzent einen hinreichend hohen Preis, so findet er seine Vermutung bestätigt, dass seine Waren etwas wert sind. Er weiß jetzt auch, wie viel. Sie sind so viel wert, wie sie eingebracht haben. Und das ist ihr Preis.

Der Preis scheint dasselbe zu sein wie der Wert der Waren. Sie haben einen Wert, nicht, weil sie die Bedürfnisse anderer Leute erfüllen – das ist ihr Gebrauchswert – sondern weil sie auf dem Markt etwas einbringen. Das war die Vermutung des Warenproduzenten, die sich nun bestätigt hat (oder auch nicht). In Zukunft wird er seine Waren mit größerer Gewissheit auf den Markt tragen und selbstbewusst einen Preis fordern, der über den Kosten liegt. Schließlich sind seine Waren mindestens so viel wert, wie sie ihm selbst gekostet haben. Er ordnet ihnen nun nicht nur einen unbestimmten Wert zu, sondern einen Preis. Aus der Sicht des Verkäufers und der Käufer haben Waren einen Wert, und dieser ist ihr Preis.

Ontologie des Preises

Man kann eine Ware drehen und wenden wie man will, an ihr selbst wird man keinen Preis finden. Man kann ihr zwar einen Zettel ankleben, auf dem ihr Preis steht, aber morgen steht auf dem Zettel vielleicht schon ein anderer Preis, womit die Frage auftritt, ob es sich bei der Zuordnung von Preisen nicht um blanke Willkür handelt. „So ist es!“ teilt uns da der Sozialwissenschaftler mit, „der Preis einer Ware ist eine rein gesellschaftliche Zuordnung, die überhaupt nichts mit der Ware an sich zu tun hat. Diese ist nur ein Gebrauchswert.“ Aber stimmt das? Hat die Herstellung der Ware nicht Zeit und Geld gekostet? Soll der Warenproduzent, der sich aufgeopfert hat, um die Bedürfnisse der Gesellschaft zu befriedigen, leer ausgehen, nur weil der Sozialwissenschaftler den Wert bzw. Preis einer Ware für eine Fiktion hält? Doch so war es gar nicht gemeint. „Der Preis ist“, so belehrt man uns weiter, „eine gesellschaftlich gültige Zuordnung, wie es überhaupt eine Reihe von Hirngespinnsten gibt, die das Leben der Menschen bestimmen.“

Nun gut, streiten wir uns nicht mit den Sozialwissenschaftlern, ob man den Wert bzw. Preis einer Ware als Hirngespinnst bezeichnen und mit andern wirkungskräftigen Hirngespinnsten gleichsetzen kann. Akzeptieren wir einfach, Werte und Preise sind eine gesellschaftlich gültige Zuordnung von qualitativ bestimmten, zugleich aber quantitativen Größen. Sie sind es, weil sie das Handeln von Käufern und Verkäufern strukturieren und in dieser Weise bestimmen.

Einigen wir uns auf die ökonomische Redeweise, wonach die Waren als wertvolle Dinge angesehen und ihnen ein Wert bzw. ein Preis zuordnet werden kann, so als hätten die Waren selber diese Eigenschaften. Eine Ware hat einen Wert bzw. einen Preis, nicht, weil sie die Bedürfnisse von uns Menschen befriedigen kann, sondern weil wir etwas zahlen müssen, um sie zu bekommen.

Ontologie des Wertes

Bislang gibt es keinen stichhaltigen Grund, zwischen Werten und Preisen zu unterscheiden. Allerdings gibt es sprachlich feine Unterschiede. Wir können sagen, dass Waren einen Wert oder einen Preis haben, aber wir können nicht sagen, dass sie etwas wert sind. Dagegen ist die Redeweise durchaus geläufig, dass eine Ware etwas wert ist. Die verdinglichende, gegenständliche Zuordnung – ausgedrückt durch das Haben einer gesellschaftlichen Eigenschaft – ist also bei dem Begriff des Preises viel stärker ausgeprägt als bei dem Wertbegriff.

Eine zweite Feststellung, die den sprachlichen Gebrauch der ökonomischen Kategorien „Wert“ und „Preis“ betrifft, besteht in Folgendem: Während wohl kein einziger professioneller Ökonom ein Problem damit hat, von dem Preis einer Ware zu sprechen, hält die Mehrzahl der modernen Ökonomen die Behauptung der Werttheoretiker, dass Waren einen Wert haben, für metaphysischen Unsinn. Was ist diese These nicht alles verspottet worden! Als Pfannkuchen-Theorie, substanzialistische Materiegläubigkeit usw. Dabei besteht, ontologisch gesehen, zwischen dem, was Wert und Preis bezeichnen, keinerlei Unterschied. Der Wert ist genauso viel oder wenig fiktiv, wie der Preis.

Unterschied zwischen Wert und Preis

Bislang haben wir nur einen sehr flüchtigen Unterschied erwähnen müssen: Unser frisch gebackener Warenproduzent hatte die Vermutung oder auch Erwartung, dass die Waren, die er auf den Markt trägt, einen Wert haben. Aber er wusste noch nicht, wie viel sie einbringen werden. Nachdem er die Erfahrung kaufkräftiger Nachfrage gemacht hat, kennt er den Preis seiner Waren. Jetzt denkt er: Das waren sie also wert. Für ihn besteht nun kein Unterschied mehr zwischen dem Wert und dem Preis seiner Waren.

Wissenschaftler müssen zwar die Vorstellungen ihrer Mitmenschen beachten – der Physiker genauso wie der Ökonom – aber sie können nicht daran gehindert werden, auf der Grundlage des Alltagsverständnisses diese Begriffe zu präzisieren und damit zu verselbständigen. Falls jetzt Zweifel bezüglich des Physikers aufkommen, denke man an folgende Begriffe: Kraft, Arbeit, Leistung, Feld, Teilchen, Welle, Geschwindigkeit, usw.

Werttheoretiker knüpfen an den flüchtigen Unterschied zwischen Wert und Preis an, indem sie postulieren: Es gibt einen Wert der Waren, und er ist verschieden vom Preis, zumindest manchmal.

Das ist natürlich eine Theorie, im Sinne des Kritischen Rationalismus also eine Hypothese, die „bewiesen“ werden muss. Aber Theorien kann man generell nicht beweisen. Was hier getan werden muss, ist, nachzuweisen, dass man auf der Grundlage dieser Hypothese mehr erklären kann als ohne sie. Das wollen wir im Weiteren unter „beweisen einer Hypothese“ verstehen.

Man muss den Werttheoretikern die Freiheit lassen, einen vom Preis verschiedenen Wert anzunehmen, wie man den Wissenschaftlern generell die Freiheit lässt, die Existenz von Objekten anzunehmen, deren Nachweis manchmal erst ein halbes Jahrhundert später (oder auch gar nicht) erfolgt. Solche Hypothesen gehören ganz elementar zum Wissenschaftsspiel. Damit wird auch klar, wie diejenigen einzuordnen sind, die sich schon über die bloße Annahme einer an die Ware gebundenen Wertgröße lustig machen. Unter wissenschaftlichem Aspekt gesehen sind es Clowns, die ihre Witze ernst nehmen und dem wissenschaftstheoretisch ungebildeten Publikum als der Weisheit letzten Schluss verkaufen.

Werttheorie und Arbeitswerttheorie

In diesem Buch geht es um die Arbeitswerttheorie. Zugegeben! Es gibt kaum noch Vertreter dieser Theorie unter den Ökonomen, auch wenn es Disziplinen gibt, die eng an die Werttheorie der Klassik anschließen (Handelstheorie, Input-Output-Analyse). Unter den verbliebenen Werttheoretikern befinden sich nicht gerade wenige, die sich ihre eigene Theorie zurechtbasteln. Daran kann niemand gehindert werden. Meinungs- und Wissenschaftsfreiheit sind die rechtliche Voraussetzung dafür, einen Erkenntnisfortschritt zu erzielen. Problematisch wird es dann, wenn die von Amateuren zurecht geschneiderten Werttheorien mit großen Namen verbunden werden, um auf diese Weise einen Teil des Respekts und des Ruhmes abzuernten, den beispielsweise ein Karl Marx trotz allem immer noch genießt. Auch das wäre noch erträglich, wenn diese Menschen akzeptieren würden, dass ihre Unterstellungen an den Originalwerken der klassischen Werttheoretiker überprüft und gegebenenfalls bestätigt oder verworfen werden müssen. Ihre Vorgehensweise ist aber ganz anders: Wo immer eine Abweichung auftritt, wird sie entweder durch ellenlange philosophische Erwägungen hinweggeschwätzt oder aber als Fehler des Klassikers ausgegeben, der natürlich im Namen des wissenschaftlichen Fortschritts korrigiert werden muss. Schließlich gibt es eine Menge Phänomene, die die Klassiker noch nicht kannten, wie das Internet und Geldkarten.

In dieser Weise sind die meisten modernen Darstellungen der Arbeitswerttheorie, sowohl die primitiven als auch die ausgefeilten, von hanebüchenen Entstellungen durchdrungen. Die Diskussion um diese Entstellungen ist machtpolitisch vergiftet. So hat man zum Beispiel keine Chance, die völlige Fehlinterpretation der Marxschen Werttheorie auf Wikipedia zu berichtigen. Das beste wäre, die ganze Darstellung zu verwerfen und neu aufzubauen, und zwar am Originaltext orientiert.

Aber auch professionelle Wissenschaftler haben ihre speziellen Ideen, was Marx gemeint haben könnte. Für Michael Heinrich zum Beispiel kommt der Wert erst auf dem Markt zustande. Er lehnt die Theorie, dass der Wert im Produktionsprozess geboren wird, ab. Diese Thesen aufzustellen, ist sein Recht als Wissenschaftler. Insofern ist er ein Werttheoretiker. Aber er ist eben kein Arbeitswerttheoretiker, die einen Zusammenhang zwischen den Werten der Waren und ihrer Herstellung in der Produktionssphäre behaupten. Marx gehört bekanntlich zu dieser Riege. Deshalb ist es ein Verbrechen an der wissenschaftlichen Redlichkeit, für das es leider keine Bestrafung gibt, wenn Heinrich seine Werttheorie dem Klassiker Karl Marx unterstellt und damit Generationen von Studierenden für werttheoretische Analysen unbrauchbar macht: Wie ich in mehreren „Kapital“-Lesekursen erfahren musste, sind sie nicht einmal in der Lage, den Originaltext im „Kapital“ zu lesen, ohne ihre verwickelten und abartigen Interpretation hineinzudeuten. Sie fragen auch nicht, ob sich dabei eine irgendwie geartete Logik herstellen lässt, wenn man das gesamte ökonomische Werk von Karl Marx rekonstruieren möchte. Das habe der Meister (Heinrich) ja schon getan! Für sie handelt es sich um einen philosophischen Text, den man ökonomisch nicht so ernst nehmen muss. Eine werttheoretische Analyse scheitert schon daran, dass Zweifel, ob Werte überhaupt existieren, nicht überwunden werden können.

Woran man anknüpfen kann und muss

Marx hat uns Nachfahren die bislang am meisten entwickelte Werttheorie hinterlassen. Liegt das daran, dass Marx ein Genie war, an das andere nicht heranreichen? Ich denke, der entscheidende Grund ist historischer Art: Die meisten Ökonomen haben sich von dieser Theorie abgewandt, nachdem sie in die Hände der revolutionierenden Lehrersöhne, Jesuitenschüler und Dachdecker geraten war. Abgesehen von den Neoricardianern haben die Ökonomen bis zum heutigen Tag kein Interesse an der Werttheorie mehr gezeigt. Sie ist eine Beute der vom Mainstream enttäuschten Heterodoxen und der an Veränderung des kapitalistischen Systems interessierten Laien geworden. Besonders traurig ist, wenn Karl Marx' literarisches Erbe von ansonsten hochangesehenen Neoricardianern an prominenter Stelle kommentiert werden darf, also von Leuten, die nachweislich das „Kapital“ nur oberflächlich gelesen haben – vielleicht vor 50 Jahren, als sie noch der Außerparlamentarischen Opposition angehörten.

Langer Rede kurzer Sinn: Sowohl Werttheoretiker als auch Arbeitswerttheoretiker teilen die Auffassung, dass der Wert eine Größe ist, die handlungspraktisch der Ware zugeordnet werden kann. Der subjektive Werttheoretiker wird diesen Wert auf die Bedürfnisse und Wünsche der Konsumenten zurückführen, der objektive Werttheoretiker auf andere Prozesse, wie zum Beispiel die Austauschverhältnisse auf einem Markt. Der Arbeitswerttheoretiker wird eine weitere Hypothese aufstellen, die einen Zusammenhang zwischen Werten und dem Aufwand, den ihre Produktion erfordert, postuliert.

Wer sich auf diese elementaren Vorstellungen nicht einmal hypothetisch einlassen kann, sollte dieses Buch sofort zuklappen und ins Antiquariat schaffen. Hier wird die Arbeitswerttheorie von Karl Marx dargestellt und daraus einige Konsequenzen gezogen, die auch den modernen Ökonomen interessieren könnten, wenn er sich nicht vorurteilsgeleitet bei dem Namen von Marx abwenden würde.

Es versteht sich, dass die Marxsche Theorie überprüfbar dargestellt werden muss. Das habe ich auch in anderen Veröffentlichungen immer so gehalten. Das Feedback zeigt mir, dass die enge Verbindung zwischen der mathematischen

Darstellung und der ökonomischen Theorie von Marx bereits in elementaren Punkten bezweifelt wird. Deshalb beginne ich hier gewissermaßen noch einmal von vorn. Das bedeutet, weniger auf Logik und elegante Formeln zu vertrauen, sondern sich eng an den Marxschen Text zu halten. Sozusagen die exegetische Methode, aber mit erweiternden Anwendungen und ohne viel philosophisches Palaver. Der Originaltext wird nur in einer Beziehung abgeändert, nämlich hinsichtlich einer Anpassung an die moderne Rechtschreibung.