

Protokoll „Lesekreis Politische Ökonomie“**20. Kapitel: Nationale Verschiedenheit der Arbeitslöhne**

Es wurde gezeigt, wie das Kapital durch Veränderung von Produktionsbedingungen, namentlich Verlängerung des Arbeitstages und Steigerung von Arbeitsintensität und Arbeitsproduktivität den Wert der Ware Arbeitskraft absolut und relativ zum geschaffenen Wert und Mehrwert bestimmt. Dieses Verhältnis gilt genauso für den Lohn. Unterschiede in der Lohnhöhe, wie sie zwischen verschiedenen Ländern oder Gesellschaften bestehen, lassen sich durch Unterschiede der herrschenden Produktionsbedingungen erklären.

Für die Untersuchung dieser unterschiedlichen Lohnhöhen muss zunächst die banalste Voraussetzung geschaffen werden: ein einheitlicher Vergleichsmaßstab. Unterschiede in der Länge des Arbeitstages für dieselben Gewerbe werden beseitigt, indem der Arbeitslohn auf einen einheitlichen Arbeitstag (oder Arbeitsstunde) bezogen wird¹. Wenn dieser Zeitlohn in Stücklohn übersetzt wird, schließt der Vergleich auch die Produktivität und Intensität der Arbeit ein².

Wodurch ist die so ermittelte unterschiedliche (Stück-)Lohnhöhe bestimmt³?

Zum einen unterscheiden sich Nationen hinsichtlich der durchschnittlichen in ihnen durchgesetzten Arbeitsintensität. Bezogen auf diesen *nationalen Durchschnitt* schafft ein Unternehmen, in dem intensiver gearbeitet wird, mehr Wert darüber, dass eine Arbeitsstunde, in der intensiver gearbeitet wird, ein größeres Quantum Wert schafft als eine poröse Arbeitsstunde (S. 432) (entsprechend realisiert einer, der mit geringerer Intensität produziert, weniger Wert). Mit dem Nachziehen durch die Konkurrenz stellt sich ein höheres nationales Intensitätsniveau, ein höheres „*neues Maß des Werts durch die bloße Dauer der Arbeitszeit*“ (S. 584) ein.

Auf dem *Weltmarkt* existieren verschiedene Durchschnittsniveaus, die sich nicht unmittelbar ausgleichen (zumindest war das zu Marx' Zeiten so). Das Produkt einer Arbeitsstunde unterschiedlicher Intensität stellt sich in unterschiedlichen Wertquanta dar: niedrige Intensität der Arbeit in weniger gesellschaftlich notwendiger Arbeitszeit resp. Wert, und höhere Intensität der Arbeit in mehr. Abweichungen von einer nur gedachten „*Durchschnittseinheit der universellen Arbeit*“ (ebd.) nach beiden Seiten, also sowohl die niedrigere als auch die höhere Durchschnittsintensität, modifizieren die Arbeitsdauer als Maß des Werts.

Zum anderen unterscheiden sich Nationen hinsichtlich der durchgesetzten Produktivität der Arbeit. Innerhalb einer Nation hat die Erhöhung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität keinen Effekt auf die Größe des in einer Arbeitsstunde produzierten Wertquantums, auch wenn sich dieses gleiche Wertquantum in einer größeren Anzahl von Waren darstellt. Das ändert sich im Fall von internationalem Handel. Das Warenprodukt einer Arbeitsstunde höherer Produktivität stellt sich auf dem Weltmarkt in einem größeren Wertquantum dar, und das einer Arbeitsstunde niedrigerer Produktivität in einem niedrigeren. „*Noch mehr aber wird das Wertgesetz in seiner internationalen Anwendung dadurch modifiziert, dass auf dem Weltmarkt die produktivere nationale Arbeit ebenfalls als intensivere zählt*“ (S. 584). Arbeit auf einem intensiveren Niveau zählt international als das, was sie ist: als mehr Arbeit in gleicher Zeit. Sie stellt sich deshalb auch in einem größeren Wertquantum dar. Arbeit auf einem höheren Produktivitätsniveau ist nicht, gilt aber als mehr Arbeit in gleicher Zeit. Deshalb drückt sich das Wertprodukt einer Arbeitsstunde unter produktiveren Bedingungen auf dem Weltmarkt in einem höheren Preis aus (und auch in einem höheren Preis als zu Hause), solange das nationale Kapital nicht durch irgendwelche Umstände (z.B. konkurrierende andere Nationen, Erhöhung der Produktivität im Ausland, gesättigter Markt) gezwungen wird, den Preis seiner Waren auf ihren national gültigen Wert zu senken und die Gültigkeit dieses Wertquantums als eines größeren

1 Beispiel: 100x für einen 16stündigen Arbeitstag in Namibia und 100x für einen 8stündigen Arbeitstag in England herunter gerechnet auf einen 8-Stunden-Tag sind 50x in Namibia und 100x in England. (Übrigens muss einer in Namibia dann auch 16 Stunden arbeiten, damit er überhaupt 50x für 8 Stunden bekommt.)

2 Beispiel: Stundenlohn in Namibia 50x, in England 100x. In Namibia werden in einer Stunde 50 Stück produziert, in England 100, dann ist der Stücklohn in Namibia 1x und in England 0.1x.

3 Das historische und moralische Moment des Werts der Arbeitskraft ist Voraussetzung für das Kapital. Die Bedingungen für den Wert der Arbeitskraft gleichen sich bei Bezug der nationalen Löhne auf einen gemeinsamen Maßstab zwar nicht aus, sind aber für die Untersuchung der Frage, wie das Kapital mit seinen Produktionsmethoden die Lohnhöhe (international) bestimmt, unerheblich.

beendet wird⁴.

Weil unterschiedlich intensive und produktive Arbeit auf dem Weltmarkt unterschiedlich viel Wert darstellen, diese Werte sich aber auf einen einheitlichen Maßstab Gold beziehen, ist der relative Wert des Goldes in Nationen mit höherer Intensität und Produktivität niedriger als in solchen mit niedrigerer Intensität und Produktivität. In einer entwickelteren Nation drückt sich der Wert des Geldes (relative Wertform des Geldes) also in weniger Warenwert aus. Umgekehrt: derselbe Warenwert (und dazu gehört auch der Wert der Arbeitskraft) drückt sich in einer größeren Geldmenge aus. Das hat Folgen für den Arbeitslohn: Der *nominelle Arbeitslohn* muss in entwickelteren Ländern allein schon deshalb höher sein, weil das Geld weniger wert ist. Aber erstens ist damit nicht gesichert, dass der Arbeiter den höheren nominellen Lohn auch wirklich bekommt, und zweitens besagt die nominelle nichts über die reale Lohnhöhe, d.h. was sich der Arbeiter von diesem Lohn leisten kann⁵.

Abgesehen vom Wert des Geldes ist in entwickelteren Ländern der absolute Lohn oft höher als in weniger entwickelten (wegen des höheren Verschleißes, der höheren Bezahlung von Fachkräften). Im Verhältnis zum produzierten Wert und Mehrwert aber ist er in entwickelteren Ländern niedriger.

„Aber auch abgesehen von dieser relativen Verschiedenheit des Geldwerts in verschiedenen Ländern, wird man häufig finden, dass der Tages-, Wochen-, etc. Lohn bei der ersteren Nation [mit entwickelterer kapitalistischer Produktionsweise] höher ist als bei der zweiten, während der relative Arbeitspreis, d.h. der Arbeitspreis im Verhältnis sowohl zum Mehrwert wie zum Wert des Produkts, bei der zweiten Nation höher steht als bei der ersteren.“ (S. 584)⁶

Carey behauptet im Gegensatz zu obiger Analyse, dass das Lohnniveau mit dem Produktivitätsniveau steigt. Dieser „naturgemäße Zusammenhang“ werde durch staatliche Einmischung in Form von Steuern und durch Handel verfälscht. Aber schon die Annahme, die nationalen Löhne verhielten sich so wie die nationalen Produktivitätsgrade, ist erstens verkehrt und hat zweitens mit Natur nichts zu tun. Lohn- und Produktivitätsniveau sind gleichermaßen von gesellschaftlicher Qualität wie staatliche Einmischung und Handel. Und letztere sind notwendige Bedingungen für die kapitalistische Produktion.

4 Der Umstand, dass ein Warenquantum im Ausland einen anderen Wert hat als im Inland, gibt es heutzutage nicht mehr so wie zu Marx' Zeiten. Der Preis, der sich heutzutage auf dem Weltmarkt darstellt, gilt ziemlich universell, weil heute im Gegensatz zu damals die Vergleichbarkeit und Konkurrenz zwischen den Nationen fast völlig frei ist.

5 So viel zur Vorstellung der Apologeten (s. auch Carey), mit steigender Produktivität stiege der Arbeitslohn. Diese Vorstellung wird noch absurder, wenn man im Folgenden den Einfluss der Produktivität auf die relative Lohnhöhe betrachtet.

6 James Anderson wirft in seiner Ausführung zur nationalen Verschiedenheit der Lohnhöhe alle Bestimmungen durcheinander: nominellen Lohn, realen Lohn, relative Lohnhöhe, Wert der Ware Arbeitskraft.