

ARNDT HOPFMANN

Entwicklung, Gerechtigkeit und Weltmarkt – für und wider das Theorem vom ungleichen Tausch

Trotz der hoffnungsvollen Wohlstandsverheißungen für alle Weltregionen, die die Regierenden der ›führenden‹ Industrieländer (»G 8«), die internationalen Finanzinstitutionen und insbesondere die Welthandelsorganisation (WTO) mit dem weiteren Voranschreiten der Internationalisierung wirtschaftlicher Verflechtungen – Globalisierung genannt – verbinden, hegt vor allem die wachsende Schar der Globalisierungskritiker erhebliche Zweifel daran, daß die Intensivierung der weltwirtschaftlichen Kooperation tatsächlich für alle Beteiligten ausschließlich vorteilhaft ist. Forderungen nach mehr »Gerechtigkeit«, nach »gerechten Preisen« und »fairem Handel« insbesondere in der Sphäre des Weltmarkts haben – trotz oder gerade wegen der immer deutlicher zutage tretenden Globalisierungsfolgen – nach wie vor Konjunktur (vgl. statt anderer Tandon 2002; Grefe/Greffrath/Schumann 2002). Sowohl die vehemente Kritik an den sozial zerstörerischen Formen kapitalgetriebener Globalisierung als auch die offensichtlich nach wie vor große Aktualität von Forderungen nach mehr Gerechtigkeit rücken nachdrücklich ins Bewußtsein, daß die kapitalistische Weltökonomie – jenes »großartige Terrain«, auf dem sich das Kapitalverhältnis in seiner »entwickeltesten Form« präsentiert (vgl. Karl Marx: MEW 42: 6 f.) – nicht zwangsläufig gleiche Entwicklungschancen für alle eröffnet. Die Verheißungen einer ›schönen neuen Globalität‹ kollidieren dafür entschieden zu auffällig mit den Realitäten einer im nationalen wie internationalen Maßstab immer weiter wachsenden Polarisierung zwischen arm und reich. Die von den Globalisierungsapologeten allerorten gepriesene vorbehaltlose Integration in den Weltmarkt zeitigt nicht nur nicht die erhofften Resultate, sie erweist sich auch als bedingungslose Kapitulation vor jenen Weltmarktmechanismen, von denen der argentinische Ökonom Raúl Prebisch bereits in den fünfziger Jahren vermutete, daß sie systemimmanent zugunsten der (hoch)industrialisierten Länder wirken (vgl. Prebisch 1968; Flechsig 1994; 1999).

Vor allem im Rahmen des von Prebisch entwickelten Theorems von der »säkularen Verschlechterung der Terms of Trade«, demzufolge sich die Austauschrelationen zwischen Fertigwaren und Rohstoffen langfristig zugunsten der industriell fortgeschritteneren Länder verändern, wurde zumindest implizit das Problem »unfairer Preise« in die moderne theoretische Debatte eingeführt (vgl. Flechsig 1999: 107). Unter dem Eindruck enttäuschter Erwartungen, die einem Jahrzehnt des Aufbruchs in nationalstaatliche Unabhängigkeit

Arndt Hopfmann – Jg. 1956; Dr. oec., studierte Volkswirtschaftslehre und Afrikanistik in Leipzig und arbeitete zu Fragen von Weltmarkt-integrations- und Peripherisierungsprozessen an der Universität Leipzig und der Freien Universität Berlin; Mitglied der Redaktion *UTOPIE kreativ*, seit November 2002 leitet er das Regionalbüro der Rosa-Luxemburg-Stiftung in Johannesburg; zuletzt in *UTOPIE kreativ*: Frustrierender Klimawechsel – Bericht über eine nachhaltige Ernüchterung, Heft 146 (Dezember 2002).

und der Hoffnung auf rasche ›nachholende Entwicklung‹ der deshalb so benannten *Entwicklungsländer* folgten, wurde nicht zuletzt auch unter Rückgriff auf das Theorem von Prebisch jenes Konzept vom »ungleichen Tausch« zwischen Zentren und Peripherie des Weltwirtschaftssystems entwickelt, das schließlich in den Auseinandersetzungen um eine *Neue Internationale Wirtschaftsordnung* Anfang der siebziger Jahre des 20. Jahrhunderts von Theoretikern aus der Dritten Welt mit Nachdruck ins Feld geführt wurde. Ausgearbeitet wurden die wissenschaftlichen Elemente der »Theorie vom ungleichen Tausch« in den sechziger Jahren insbesondere von Arghiri Emmanuel (1969) und Samir Amin (1975). Beide berufen sich ausdrücklich auf die Marxsche Arbeitswerttheorie und ihre »Besonderheiten« bzw. »Modifikationen« auf der Ebene des Weltmarkts.

Während sich heute die Kritik an aktuellen Globalisierungsprozessen vor allem gegen die politische Praxis von Staaten(gruppen) und Institutionen wie die »G 8«, die WTO oder die Weltbank und den Internationalen Währungsfonds richtet und in der Forderung nach einer »anderen Politik« ›gipfelt‹, waren die ersten Versuche einer Ursachenanalyse der frustrierenden Entwicklungen in der Ära nach Erlangung der staatlichen Unabhängigkeit in der Dritten Welt von dem Bemühen geprägt, ökonomisch-theoretische Grundlegungen (oft im Anschluß an die Marxsche Theorie, die im Zuge der 68er-Revolution eine bis dato ungeahnte Renaissance – und partielle Modernisierung – erlebt hatte) für eine fundierte Systemkritik zu schaffen und so eine wissenschaftlich basierte *Strategie eines Systemwechsels* zu entwerfen.

Gerade auch weil sich die aktuellen Forderungen nach mehr (welt)wirtschaftlicher Gerechtigkeit und Fairneß in ihrer Kritik der herrschenden Verhältnisse nicht selten auf offensichtliche Ungerechtigkeiten in den Austauschbeziehungen berufen und in diesem Kontext die Forderung nach »fairen Preisen« vor allem im Welthandel immer mehr Anhänger findet, scheint eine kritische Würdigung der theoretischen Grundlagen dieser Systemkritik nicht nur nützlich, sondern auch hilfreich. Denn der öffentliche Einfluß einer globalisierungs- und kapitalismuskritischen Bewegung hängt natürlich langfristig insbesondere auch von der Stichhaltigkeit ihrer Argumente ab. In letzter Instanz geht es um die Frage, »wie gerecht eine auf Gütertausch basierende Marktwirtschaft funktionieren kann« (Helmstädter 1995 b: 178, 2002: 197 ff.) – womit am Ende aller Kritik das Projekt einer Transformation des Systems wieder auf die Tagesordnung gerückt wird.

Historisches

Nach dem Zweiten Weltkrieg, vor allem im Zuge des rasch anschwellenden Entkolonialisierungsprozesses, prägte der Begriff ›Entwicklung‹ eine ganze Epoche. Im Afrikanischen Jahr 1960, in dem das klassische imperialistische Kolonialsystem faktisch zusammenbrach, wurde die erste UNO-Entwicklungsdekade verkündet und 1964 die *UN-Konferenz für Handel und Entwicklung* (UNCTAD) gegründet. Die Berufung des Argentiniers Raúl Prebisch zu deren erstem Generalsekretär (1963-1969) war alles andere als ein Zufall.

»Wäre das geschehen (daß die Preise für Industriegüter entsprechend der Produktivitätssteigerung gefallen wären – d. A.), so würde diese Erscheinung von tiefer Bedeutung gewesen sein. Die Länder der Peripherie hätten von der Senkung der Preise für industrielle Fertigwaren im gleichen Ausmaß profitiert wie die Länder des Zentrums.« Raúl Prebisch: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer, Berlin 1968, S. 17.

»Während des Aufschwungs wird ein Teil der Profite durch eine Steigerung der Löhne und Gehälter absorbiert, welche durch die Konkurrenz der Unternehmer und den Druck der Gewerkschaften verursacht wird. Wenn während des Rückgangs die Profite reduziert werden müssen, verliert der Teil, der durch Lohnerhöhungen absorbiert worden war, in den industriellen Zentren infolge des wohlbekannten Widerstands gegenüber Lohnsenkungen seine Beweglichkeit. Der Druck verlagert sich dann auf die Länder der Peripherie mit größerer Kraft, als es der Fall gewesen wäre, wenn die Löhne und Profite in den Zentren infolge der Beschränkungen der Konkurrenz nicht starr geblieben wären. Je weniger diese Einkommen in den Zentren reduziert werden können, umso mehr geschieht das in den Ländern der Peripherie.« (Raúl Prebisch: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer, Berlin 1968, S. 22 f.)

Der Weltmarkt ist nach Marx jenes »großartige Terrain«, auf dem die kapitalistischen Verhältnisse »in ihrer entwickeltsten Form«, in ihrer »vollen Erscheinung« auftreten – vgl. Karl Marx: Bastiat und Carey, in: MEW, Bd. 42, S. 6 f.

Prebisch galt damals schon seit langem als »Anwalt von Bestrebungen in der Dritten Welt nach gerechteren Wirtschaftsbeziehungen« (Flehsig 1994: 137).

In den fünfziger Jahren hatte Prebisch anhand von Untersuchungen zur Entwicklung der Preisrelationen im internationalen Handel zwischen Industriegütern und Rohstoffen einen langfristigen (säkularen) Trend abgeleitet. Im Gegensatz zu theoretischen Annahmen, die von einer Verbilligung industrieller Produkte im Zuge einer Steigerung der Arbeitsproduktivität ausgingen, konnte Prebisch zeigen, daß sich die Terms of Trade (die Austauschverhältnisse im internationalen Handel) für die vor allem Rohstoffe exportierenden Entwicklungsländer tendenziell stetig verschlechterten. Sein Versuch, dieses empirische Phänomen theoretisch zu begründen, basiert auf zwei Argumentationslinien (vgl. Prebisch 1968: 17 ff.). Zum einen argumentiert Prebisch mit ungleichen Einkommenselastizitäten der Nachfrage für Rohstoffe und Industriegüter in den Zentren und an der Peripherie des Weltwirtschaftssystems. Zum anderen stützt er sein Konzept auf den »Vorwurf unfairer Preise, Handelsmechanismen und -praktiken« (Flehsig 1994: 139) in den internationalen Handelsbeziehungen.

Was bei Prebisch noch vor allem als »unfair« politisches Instrumentarium – Mobilitätsschranken für die Arbeitskräftemigration, Protektionismus, Monopolmacht usw. – erscheint, wird von radikaleren Kritikern nicht zuletzt angesichts der Frustration über die im Laufe der sechziger Jahre ausbleibende nachholende Entwicklung in der Dritten Welt zu einem immanenten Merkmal des kapitalistischen Systems verdichtet. Die »Entwicklung der Unterentwicklung« (Frank 1969) erscheint nunmehr nicht länger als Folge »falscher Politik, sondern als zwangsläufiges Resultat kapitalistischer Akkumulation »à l'échelle mondiale« (Amin 1970). Als ein wesentlicher theoretischer Begründungszusammenhang, der nicht nur die kapitalistische Produktionsweise als Entwicklungsmodell für die Dritte Welt überhaupt zurückweist, sondern auch die Forderung nach der Transformation des Systems insgesamt (vor allem auch durch die Schaffung einer *Neuen Weltwirtschaftsordnung*) begründet, wird von Arghiri Emmanuel schließlich ein Konzept postuliert – das *Theorem vom ungleichen Tausch*. Damit wird nicht nur eine eher exotische theoretische Position aus den zwanziger Jahren wiederbelebt (vgl. Grossmann 1929), sie wird auch in beispielloser Weise systemkritisch aufgeladen. Denn mit der Entstehung von über einhundert neuen selbständigen Staaten mit einer nach Milliarden zählenden Bevölkerung muß jedes gesellschaftliche System, das den Menschen in diesen Regionen keine hinreichenden Entwicklungsperspektiven eröffnet, als insgesamt delegitimiert, als im tatsächlichen Sinne »verwerflich« gelten.

Theoretisches

Das Theorem vom ungleichen Tausch wird von seinen Protagonisten ausdrücklich und faktisch ausschließlich auf die Marxsche Arbeitstheorie gestützt; daß auch andere Grundlegungen für eine Debatte über »Tauschgerechtigkeit« möglich sind, wird weiter unten noch zu diskutieren sein. Zunächst soll es hier jedoch um eine kriti-

sche Würdigung des »ursprünglichen« – vor allem von Emmanuel (1969) elaborierten und publizierten – Konzepts gehen.

Sowohl von Arghiri Emmanuel wie auch später von Samir Amin wird die Ungleichheit beim Warenaustausch zwischen Entwicklungs- und Industrieländern darauf zurückgeführt, daß sich auf diesem Segment der internationalen Handelsbeziehungen ungleich große Arbeitsquanten gegeneinander tauschen (so argumentieren in der neueren Literatur zum Beispiel auch Strahm 1990: 125 und Jakubowicz 2002: 23). Während auf den Binnenmärkten insoweit »gerechte« Preise erzielt würden, daß dort die Warenwerte durch die landestypische »mittlere Intensität der Arbeit« (MEW, Bd. 23: 583) determiniert seien, gelte auf dem Weltmarkt jene tendenziell »ungerechte« Modifikation des Wertgesetzes, nach der – laut Marx – »auf dem Weltmarkt die produktivere nationale Arbeit ebenfalls als intensivere zählt« (MEW, Bd. 23: 584). Damit werde nun jene Tendenz außer Kraft gesetzt, die mittels der Steigerung der Arbeitsproduktivität die Waren verbilligt, indem der Wert der Einzelware, angesichts des sich verringern Arbeitsaufwands pro Wareinheit, fällt. Weil auf dem Weltmarkt die produktivere Arbeit als intensivere zählt, werde deshalb der – dank Produktivitätsvorsprung – (eigentlich geringere) Arbeitsaufwand in Industrieländern gegenüber dem in Entwicklungsländern »aufgewertet« (vgl. Emmanuel 1974).

Allerdings stützt Emmanuel seine Überlegungen zu den Grundlagen des ungleichen Tauschs im Kern überhaupt nicht auf die Niveauunterschiede im Bereich der Produktivität, sondern auf die zwischen den Ländergruppen unterschiedlichen Lohnniveaus. Um die Existenz ungleicher Tauschbeziehungen allein auf die Lohnunterschiede zwischen Weltmarktmetropolen und -peripherie zurückführen zu können, postuliert Emmanuel zwei – höchst problematische – Ausgangsannahmen. Erstens geht er von der Existenz einer internationalen Durchschnittsprofitrate aus, was bedeuten würde, daß ein Kapital gegebener Größe, gleichgültig wo, weltweit durchschnittlich dieselbe Profitmasse abwirft (Klaus Busch [1973, 1974] hat sich in der westdeutschen Debatte in den siebziger Jahren intensiv mit dieser Frage befaßt; eine grundsätzliche Kritik dieser Annahme – insbesondere auch der Position von Busch – findet sich bei Krüger 1984: 144 ff.). Zweitens unterstellt er eine trotz Lohnerhöhungen konstante Produktivität in den Industrieländern (vgl. Emmanuel 1969: 110). Damit ist klar, daß ein höheres Lohnniveau (in den Metropolen) mit einer niedrigen Profitrate korrespondieren müßte, wenn nicht die internationale Durchschnittsprofitrate bewirken würde, daß Profite aus Ländern mit niedrigem Lohnniveau (Entwicklungsländern) in Länder mit hohem Lohnniveau »transferiert« würden. Der ungleiche Tausch sei nun genau jener Transfermechanismus, über den dies bewerkstelligt würde. »Entwicklung stellt sich daher ... nicht als Ursache, sondern als Folge hoher Löhne dar« (Emmanuel 1969: 161).

Die für Emmanuel zentrale Annahme, daß hohe Löhne mit einer niedrigen Profitrate einhergehen, gilt dann und nur dann, wenn die Produktivität konstant gesetzt wird. Aber gerade die Gültigkeit dieser Annahme muß im Falle der Industrieländer bezweifelt werden. Hier steigt die Produktivität in der Regel schneller als die Löhne.

»...andererseits ist eine Arbeitsstunde durch ungerechte Handelsbedingungen im ›Norden‹ zig- oder hundertfach mehr wert als im Süden. Vereinfacht ausgedrückt: Wenn ein T-Shirt bei uns nur soviel kostet, wie wir in einer Viertelstunde verdienen, dann bloß deshalb, weil die Dutzenden Arbeitsstunden (in der Dritten Welt), die in diesem T-Shirt stecken, extrem unterbewertet werden.« (Dan Jakubowicz: Genuß und Nachhaltigkeit, Wien 2002, S. 23).

Die »...von Marx aufgeworfenen Fragen laufen letztlich darauf hinaus, daß die unterschiedliche Qualität der in verschiedenen Volkswirtschaften verausgabten Arbeit bezüglich Intensität, Produktivität und Kompliziertheit dazu führt, daß »...die verschiedenen Warenquanten derselben Art, die in verschiedenen Ländern in gleicher Arbeitszeit produziert werden, ...also ungleiche internationale Werte (haben), die sich in verschiedenen Preisen ausdrücken...«. Wir können den Sachverhalt auch andersherum formulieren: Dasselbe Quantum Gebrauchswert wird in verschiedenen Ländern in Abhängigkeit von Intensitäts-, Produktivitäts- und Kompliziertheitsgrad der Arbeit in verschiedener Arbeitszeit hergestellt, hat also verschiedene nationale Werte trotz eines einheitlichen internationalen Wertes.« Hans-Peter Krüger: Werte und Weltmarkt, Berlin 1984, S. 52.

»Jeder Produzent erhält in Form der Produkte anderer Zweige für das Geld, das er erläßt, so viele Gebrauchswerte zurück, wie ein Produzent gleicher relativer Produktivität und Intensität jener Zweige im gleichen Zeitraum hervorbringen würde.« (Hans-Peter Krüger: Werte und Weltmarkt, Berlin 1984, S. 62).

»Wenn nun im Bereich des Binnenhandels das Wertgesetz die Gleichheit des Tauschwertes zweier Waren, die dieselbe Arbeitsmenge vergegenständlichen, impliziert, enthalten im Bereich des Außenhandels die getauschten Waren ungleiche Arbeitsmengen, was Folge der Ungleichheit des Standes der Produktivität ist.« (Samir Amin: Die ungleiche Entwicklung. Essay über die Gesellschaftsformationen des peripheren Kapitalismus, Hamburg 1975, S. 107).

»Der Austausch ist ungleich. Der ungleiche Tausch ist die Folge der geringeren Arbeitsproduktivität...« (Samir Amin: Die ungleiche Entwicklung. Essay über die Gesellschaftsformationen des peripheren Kapitalismus, Hamburg 1975, S. 108).

»Die Arbeit von ausnahmsweiser Produktivkraft wirkt als intensivere Arbeit oder schafft in gleichen Zeiträumen höhere Werte als die gesellschaftliche Durchschnittsarbeit derselben Art. Die Ursache dafür, daß produktivere Arbeit unter bestimmten Bedingungen als intensivere zählt, liegt darin, daß gemäß dem Wertgesetz die Waren nicht entsprechend der in ihnen verkörperten individuellen Arbeitszeit ausgetauscht werden,

Die Mehrwertrate steigt also trotz Lohnerhöhungen. Wenn die Profitrate trotz hoher Mehrwertrate nicht steigt oder gar fällt, ist dies also nicht durch die Lohnentwicklung verursacht, sondern resultiert vor allem aus der rasch wachsenden organischen Zusammensetzung des Kapitals. Dieser Gesichtspunkt, der sich bei Marx als Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate findet, wird von Emmanuel völlig ignoriert.

Wenn sich also die Annahme konstanter Produktivität als nicht stichhaltig erweist, bleibt von Emmanuels Argumentation schließlich allein die Unterstellung, daß in verschiedenen Ländern verausgabte gleich große Arbeitsquanten auf dem Weltmarkt – warum auch immer – unterschiedlich »bewertet« werden. Eine tatsächlich theoretisch fundierte Erklärung für diese Behauptung findet sich weder in *L'échange inégal* (1969) noch später veröffentlichten Schriften Emmanuels (vgl. statt anderer Emmanuel 1974).

Genau am Phänomen der unterschiedlichen »Bewertung« von Arbeitsquanten setzt Samir Amins Konzeption vom ungleichen Tausch an (vgl. Amin 1975, 1979). Er konstatiert Ungleichheit im Austausch, weil in dem von ihm in Anlehnung an Ricardos Beispiel gewählten Modell »Portugals Arbeitsstunde ... sich mit 0,8 englischen Arbeitsstunden (tauscht)« (Amin 1975: 108). Zugleich räumt er jedoch ein, daß dies Folge der geringeren Arbeitsproduktivität in Portugal sei. Daß nun jedoch gerade aufgrund der Unterschiede in der Arbeitsproduktivität Äquivalententausch vorliegt, obgleich sich in Stunden gemessen ungleich große Arbeitsquanten tauschen, entgeht Amin, weil er einen substanzbasierten (absoluten) Wertbegriff hat. Zwar bezieht er sich explizit auf das Wertgesetz, sieht dessen Wirkung aber allein darin, daß es »die Gleichheit des Tauschwertes zweier Waren, die dieselbe Arbeitsmenge vergegenständlichen« (Amin 1975: 107) vermittelt. Die damit verbundene Tendenz zur Nivellierung der individuell verausgabten Arbeitsmengen zu allgemeiner Arbeit übersieht er jedoch. »Der eine gibt mehr Arbeit geringeren spezifischen Gewichts gegen weniger Arbeit höheren spezifischen Gewichts, der andere weniger Arbeit höheren spezifischen Gewichts gegen mehr Arbeit geringeren spezifischen Gewichts. Es werden bei Äquivalentenaustausch ungleiche Mengen ungleicher individueller Arbeit ausgetauscht dadurch, daß gleiche Mengen gleicher gesellschaftlicher Arbeit ausgetauscht werden. (...) *Gleiche Mengen allgemeiner Arbeit werden gegeneinander ausgetauscht, das ist das Wesen der Äquivalenz*« (Krüger 1984: 62 f.). Der Umstand, daß sich 0,8 Arbeitsstunden eines Landes gegen eine Arbeitsstunde eines anderen Landes tauschen, ist daher keineswegs Ausdruck von Nichtäquivalenz, sondern – wie Amin bezeichnenderweise einräumt – Folge ungleicher Produktivität. Der produktivere Arbeiter verausgabt Arbeit höherer wertschaffender Potenz und erhält im Zuge des äquivalenten Austauschs dafür eine größere Menge Arbeit minderer Produktivität.

Dazu kommt, daß der Wert einer Ware nicht a priori festgestellt werden kann, sondern *relativ* ist und nur als gesellschaftliche Größe existiert. In dem Maße, wie sich die Bedingungen der Produktion ändern, schwankt auch der Wert einer Ware, der immer als Reproduktionswert zu begreifen ist. Wenn also transnationale Unternehmen

ihre Produktion in Entwicklungsländer verlagern, um das dortige niedrigere allgemeine Lohnniveau zur Erhöhung der Profite zu nutzen, werden Ausbeutungsverhältnisse begründet, in deren Ergebnis Waren auf den Weltmarkt gelangen, die »von andern Ländern mit mindren Produktionsleichtigkeiten produziert werden« (MEW 25: 247). Der daraus resultierende Konkurrenzvorteil, der spezifisch günstigen Bedingungen der Kapitalverwertung entspringt, wird über den internationalen Handel lediglich vermittelt, aber nicht verursacht. Genaugenommen beschreibt Amin ein (neo)koloniales Ausbeutungsverhältnis, daß er zu Unrecht als »ungleicher Tausch« der Zirkulationsphäre zuordnet. Die im internationalen Handel von transnationalen Konzernen realisierten (Extra)Profite stellen jedoch genauso wenig wie die sich tendenziell verschlechternden Terms of Trade einen »Werttransfer aus der Peripherie in das Zentrum« (Amin 1975: 115) dar.

Im Bemühen, die ambivalenten Wirkungen der Handelsbeziehungen innerhalb des kapitalistischen Weltmarkts auf unterschiedliche Ländergruppen werttheoretisch zu fundieren, hat sich das Theorem vom ungleichen Tausch letztendlich als ungeeignet erwiesen. Es hat jedoch die Aufmerksamkeit einer sich seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs rasch entwickelnden Bewegung von Bürgerinitiativen, Solidaritäts- und Eine-Welt-Gruppen – von Nichtregierungsorganisationen – und von kritischen Wissenschaftlern auf einen Bereich der internationalen Beziehungen gelenkt, der bis dato eher ein Schattendasein fristete. Insbesondere die Kontroversen über Ursprung und Dynamik der kapitalistischen Weltökonomie (vgl. Mandel 1972; Florin 1974; Lair 1974; Amin 1979; Senghaas 1979) wurden durch die Debatten über die Austauschverhältnisse auf dem Weltmarkt wesentlich mit geprägt und haben nicht zuletzt zu der Erkenntnis geführt, daß die Ursachen für die Nachteile der Entwicklungsländer auf dem Weltmarkt komplexer Natur sind. Sie liegen sowohl im (noch immer wachsenden) Niveauunterschied in der Arbeitsproduktivität, in der Spezifik der jeweils gehandelten Produkte wie auch in den Aktivitäten – insbesondere in der Marktmacht – transnationaler Konzerne, vor allem jedoch in der ausgeklügelten protektionistischen Abschottung der Märkte in den Industrieländern begründet. Um diesen verfestigten Barrieren beizukommen, bedarf es eines tiefgreifenden Wandels in den internationalen (Wirtschafts)Beziehungen, für den wiederum Gerechtigkeitsforderungen einen wesentlichen Impuls zu setzen vermögen.

Weltmarkt und Gerechtigkeit – ein Ausblick

Auch wenn sich mit Hilfe des Marxschen Theorieansatzes eine systematische Nichtäquivalenz im internationalen Handel nicht begründen läßt, bleibt dennoch hartnäckig die alltägliche Wahrnehmung, daß gerade in den Austauschbeziehungen zwischen Entwicklungs- und Industrieländern systematische Ungerechtigkeiten (fort) bestehen. Durch eine Fülle von empirischen Daten gestützt, wird in diesem Zusammenhang zumeist auf die Rolle der Spekulation auf den globalen Rohstoffmärkten, auf die gravierende Unterbezahlung der unmittelbaren Produzenten und auf das Interessenkartell von einheimischen Eliten im Süden mit transnationalen Konzernen verwiesen (vgl. Strahm 1990: 113).

sondern entsprechend der gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit, die zur Reproduktion der Ware erheischt ist.« (Hans-Peter Krüger: Werte und Weltmarkt, Berlin 1984, S. 59).

»Der Wert einer Ware kann nicht mikroökonomisch erklärt (und seine Größe gemessen) werden, da er ein ›aliquoter Teil‹ (Marx) der gesamten gesellschaftlichen Wertmasse ist, die sich selbst fortlaufend verändert, weil sich ihre Partikel und Strukturen ständig ändern. ... So ist der Wert der Einzelware *relativ* – Marx hebt das gegen Ricardo (und, vorwegnehmend, auch gegen Piero Sraffa) heraus. Übrigens auch deshalb relativ, weil die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit nicht die ist, die bei der *Herstellung* der Ware aufzubringen war, sondern vielmehr die, die *gegenwärtig* erforderlich ist. Der Wert ist ein Reproduktionswert und auch deshalb ein *relativer*.« (Gunther Kohlmey: Vorwort, in: Krüger, H.-P., Werte und Weltmarkt, Berlin 1984, S. 8 f).

»Der Äquivalententausch verwirklicht ... dann Tauschgerechtigkeit, wenn die Marktpreise gerecht sind oder als gerecht gelten. ... Gibt es solche Preise, dann erfüllt der Äquivalententausch unmittelbar Tauschgerechtigkeit. Wie die aus dem Tausch zu ziehenden subjektiven Vorteile der beiden Tauschpartner sich zueinander verhalten, spielt hierbei keine Rolle. ... Auch wenn diese Vorteile sich noch so sehr unterscheiden, läßt sich die im Äquivalententausch zu »gerechten« Preisen verwirklichte Tauschgerechtigkeit nicht in Frage stellen.« (Ernst Helmstädter 1995 b: 177 f.).

»Das Ergebnis des Wettbewerbs besteht in einer Pareto-optimalen, jedoch ungleichen Güterverteilung. Es verwirklicht *nicht* Tauschgerechtigkeit im Sinne gleicher Tauschvorteile aller Tauschpartner. (...) ...der Wettbewerb unter *vielen Marktteilnehmern* führt zwingend zur Ungleichverteilung der Tauschvorteile.« (Helmstädter 1995a: 13). Als Pareto-optimal gilt ein Verteilungszustand, bei dem keiner der Tauschpartner/ Marktteilnehmer durch Umverteilung besser gestellt werden kann, ohne einen anderen schlechter zu stellen (nach Vilfredo Pareto, italienischer Ökonom – 1843-1923).

»Schwieriger verhält es sich, wenn solche Preise (Äquivalenzpreise – d. A.) nicht vorliegen. Dann ist aus ethischen Gesichtspunkten im Prinzip die Gleichheit der Tauschvorteile zu fordern. Liegen gleiche Nutzensfunktionen vor, ist sogar ein gemeinsam anerkannter Maßstab verfügbar. ...

Damit wird deutlich, daß der Anspruch auf Tauschgerechtigkeit weit über das hinaus greift, was unter marktwirtschaftlich-kapitalistischen Bedingungen – im Rahmen der Wertäquivalenz – als »gerecht« gilt. Genau darauf beschränken sich jedoch die klassische ökonomische Theorie sowie auch die von Marx. Darüber hinausgehende Überlegungen zu mehr oder weniger allgemein gültigen oder auch »natürlichen« Gerechtigkeitsstandards wurden von Marx nie angestellt – und von ihm gelegentlich sogar als ahistorischer »Unsinn« (MEW 25: 351) zurückgewiesen.

Auf ein der ganzen Debatte über Tauschgerechtigkeit bzw. ungleichen Tausch zugrunde liegendes eigenartiges Gerechtigkeitsverständnis verweist demgegenüber Helmstädter: »Bei Tauschgerechtigkeit im Sinne des Ausgleichs der Tauschvorteile kommt eine bestimmte Art von Gerechtigkeit zum Zuge. Leistung und Gegenleistung sollen sich einander entsprechen, die Tauschpartner sollen gleichgestellt sein« (Helmstädter 1995 b: 189). Helmstädter unternimmt nun einen aufschlußreichen Versuch, dem nachzuspüren, was unter Gerechtigkeit im Sinne der Gleichheit von Leistung und Gegenleistung – also unter »strengeren Anforderungen« an die Gerechtigkeit in Tauschbeziehungen (Helmstädter 1995 a: 10 ff.; 1995 b: 178) – verstanden werden könnte.

Dazu fundiert er seinen Ausgangspunkt zunächst mit Bezug auf Aristoteles und dessen Forderung nach Gerechtigkeit in den Tauschbeziehungen nach Maßgabe der »Größengleichheit der Tauschvorteile« und entwickelt ein Konzept, in dem sich zwei Tauschpartner mit einer bestimmten anfänglichen Güterausstattung gegenüber treten. Diese Anfangsausstattung hat für die Beteiligten »einen Nutzwert von 1«. Beiden geht es darum, ihren individuellen Nutzen durch den Austausch eigener Produkte gegen fremde zu erhöhen. Helmstädter demonstriert nun mit Hilfe eines Modells, daß es – solange nur zwei Tauschpartner betrachtet werden – durchaus möglich ist, Tauschgerechtigkeit im Sinne gleichgroßer Vorteile zu erreichen, die allerdings nur auf der Basis einer Art objektivierten individuellen Nutzensbewußtseins überhaupt gemessen werden können.

Kritisch wird es für das Zustandekommen gleichgroßer Vorteile erst, wenn viele Tauschpartner bzw. Marktteilnehmer (Anbieter und Käufer) gleichzeitig auftreten. Dann erscheint ein Austarieren der individuellen (subjektiven) Nutzensfunktionen nicht mehr ohne weiteres möglich. Es stellt sich vielmehr ein allgemeines bzw. durchschnittliches Verteilungs- respektive Nutzungsverhältnis ein, das als Pareto-optimaler Zustand beschrieben werden kann. Damit ist der Austausch in einer arbeitsteiligen Gesellschaft aber wieder auf den Markt und den ihm zugrunde liegenden Preisbildungsmechanismus zurückverwiesen.

Angesichts der offenbar unüberwindlichen Schwierigkeiten bei der Feststellung gleicher Tauschvorteile innerhalb von komplexen arbeitsteiligen Wirtschaftsstrukturen resigniert schließlich auch Helmstädter. Alltagspraktisch kann der Handel, der auf – kapitalistischen – Gerechtigkeitsprinzipien basiert, nur eingeschränkt als »gerecht« gelten, denn »der Wettbewerb unter vielen Tauschpartnern in der gleichen Lage wird jedoch nur in Ausnahmefällen zu Preisen oder Tauschrelationen führen, die die Anforderung der Tauschge-

rechtigkeit uneingeschränkt erfüllen. Wenn man sich für den Wettbewerb als wesentlichen Teil der marktwirtschaftlichen Rahmenordnung entschieden hat, kann man sein Ergebnis nicht für moralisch ungerecht halten, weil es ja regelgerecht ist, auch wenn es die strengeren Anforderungen der Tauschgerechtigkeit nicht erfüllt« (Helmstädter 1995 b: 190 f.). Am Ende bleibt der Rückzug auf »prozedurale Gerechtigkeit«, auf Gerechtigkeit durch ein »regelgerechtes« Verfahren der Preisbildung.

Interessant ist allerdings noch ein Kunstgriff, zu dem sich Helmstädter aufgrund seiner Ausgangsannahme von einer gleichen Anfangsausstattung mit »einem Nutzwert von 1« gezwungen sieht. Wenn nämlich im Wettbewerb – und gerade aufgrund des Wettbewerbs! – die Tauschvorteile sich nicht ausgleichen, dann kann die Anfangsausstattung der Wettbewerber genau genommen nicht gleich gewesen sein; daß diese gleich sei, war aber gerade die neoklassische Modellannahme. Helmstädter argumentiert nun, daß sich im Marktprozeß herausstellt – was modelltheoretisch zunächst nicht zugelassen wurde –, daß die Anfangsausstattung eben doch nicht gleich war, weil Gut I »ein im Vergleich zu Gut II von beiden Tauschpartnern geringer geschätztes Gut« gewesen sei. Auch wenn bezweifelt werden muß, daß, bei einer Anfangsausstattung mit »einem Nutzwert von 1« für jeden Marktteilnehmer, »beide« schließlich »übereinkommen« können, den Nutzwert eines Produkts geringer zu schätzen, verweist diese Argumentation doch schließlich auf jenen Punkt zurück, auf den schon Prebisch hingewiesen hat – die ungleiche Natur der getauschten Produkte. Insbesondere für die *Preisentwicklung* auf den internationalen Märkten sind offenbar Faktoren maßgeblich, die mit der Substituierbarkeit und mit den im jeweiligen Produkt vergegenständlichten Innovationen zusammenhängen. Die Anbieter von Rohstoffen und einfachen Industriegütern sind – maßgeblich vermittelt über die starke Konkurrenz untereinander – langfristig in einer wesentlich ungünstigeren Situation als die Produzenten hochkomplizierter Erzeugnisse mit unikalem Charakter. Im Lichte aktueller Debatten über die notwendige Nachhaltigkeit zukunftsfähiger Wirtschaftssysteme sind zudem jene bemerkenswert frühen Einsichten von Amin zu einem »gerechten« Weltmarktpreis« von Bedeutung, die ausdrücklich die Notwendigkeit der Reproduktion des natürlichen Reichtums hervorheben. Denn »bei Rohstoffen ..., die nicht erneuert werden, muß der Preis die Erhaltung des Produktionspotentials decken« (Amin 1975: 123). Aus der Perspektive des (zwingend notwendigen) Übergangs zu einer nachhaltigen Wirtschafts- und Lebensweise erlangt das Gerechtigkeitsproblem im internationalen Handel also noch eine weitere Dimension, die über »größengleiche Tauschvorteile« hinausweist.

Wenn also von »fairen Preisen« oder gleichem Tausch die Rede ist, dann sind damit zumeist Austauschrelationen gemeint, die den tatsächlichen Reproduktionserfordernissen umfassender und damit »besser« gerecht werden, als dies der Austausch zu Wertäquivalenten zu sichern vermag. Während der »Arbeitswert« – bei aller Unvollkommenheit – die soziale Reproduktion der Produzenten innerhalb einer arbeitsteiligen Struktur über den Markt gewährleistet, müßte ein »Reproduktionswert« die Erhaltung der lebensnotwen-

Die Verteilung der aus dem Tauschakt sich ergebenden Vorteile ist dann Verhandlungs- oder gar Glückssache. Ihre Gleichverteilung ist unter wohlwollenden Tauschpartnern freilich nicht ausgeschlossen. Der Wettbewerb selbst kann die ethisch erwünschte Gleichheit der Tauschvorteile im Regelfall jedoch nicht bewirken. Die durch ihn sich herausstellende Ungleichheit ist indessen nur der Spiegel ungleicher, gerade durch den Wettbewerb erst herausstellender Ausgangsbedingungen.« (Helmstädter 1995 a: 14).

Dies trifft um so mehr zu, als die notwendige Wiederherstellung der Produktionsbedingungen für Rohstoffe und Naturprodukte – »die Erhaltung des Produktionspotentials« (Amin) – höchstens unzureichend, wenn überhaupt, in die Marktpreisbildung eingeht.

»...zwischen den Produzenten (wird) weder individuelle Arbeit noch Wert umverteilt. Indem der weniger produktive Produzent 11 Stunden seiner individuellen Arbeit verausgabt, verausgabt er 10 Stunden gesellschaftlich-notwendiger Arbeit, jene 11 Stunden sind diese 10 Stunden, es ist dieselbe Menge derselben Arbeit, weil größere Menge Arbeit minderer Qualität (geringeren Wirkungsgrades).« (Krüger 1984: 61).

digen Naturverhältnisse genauso einschließen wie die Befriedigung grundlegender sozialer Bedürfnisse. Dazu bedürfte es allerdings eines unfassenden Wandels des gesellschaftlichen Reproduktionssystems überhaupt. Aber selbst durch eine solche »Systemtransformation« zu einer sozial wie ökonomisch als auch ökologisch zukunftsfähigen Gesellschaft würde das Problem der Tauschgerechtigkeit nicht aus der Welt geschafft. Denn über Tauschbeziehungen – vor allem über die ihnen logisch vorangehende Preisbildung – werden stets auch Umverteilungsprozesse und damit Ungleichheit gesellschaftlich vermittelt. Es kommt jedoch darauf an, welche Formen von Ungleichheit mit welchen sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Konsequenzen, auch mit Blick auf gewünschte Veränderungen im Konsumverhalten, politisch gewollt sind und von entsprechenden gesellschaftlichen Mehrheiten (mit)getragen werden.

Literatur

- Amin, Samir (1970): *L'accumulation à échelle mondiale*, Paris.
- Amin, Samir (1975): *Die ungleiche Entwicklung*. Essay über die Gesellschaftsformationen des peripheren Kapitalismus, Hamburg.
- Amin, Samir (1979): »Self-reliance« und die Neue internationale Wirtschaftsordnung, in: Senghaas, D. (Hrsg.), *Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik*, Frankfurt/M.
- Busch, Klaus (1974): *Die multinationalen Konzerne. Zur Analyse der Weltmarktbeziehung des Kapitals*, Frankfurt/M.
- Busch, Klaus (1973): *Ungleicher Tausch – Zur Diskussion über internationale Durchschnittsprofitrate, ungleichen Tausch und komparative Kostentheorie anhand der Thesen von Arghiri Emmanuel*, in: *Prokla*, Heft 8/9, S. 47-88.
- Emmanuel, Arghiri (1969): *L'échange inégal – Essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*, Paris.
- Emmanuel, Arghiri (1974): *Der ungleiche Tausch (Antwort an Jacques Lair)*, in: *Kritik der Politischen Ökonomie*, Nr. 2 (März), S. 71-80.
- Flechsig, Steffen (1994): Raúl Prebisch (1901-1986) – ein bedeutendes theoretisches Vermächtnis oder kein alter Hut, in: *UTOPIE kreativ*, Nr. 45/46 (Juli/August), S. 136-155.
- Flechsig, Steffen (1999): Raúl Prebisch's Contribution to a Humane World, in: Müller, A.; Tausch, A.; Zulehner, P.M. (eds.): *Global Capitalism, Liberation Theology and the Social Sciences. An Analysis of the Contradictions of Modernity at the Turn of the Millennium*, New York, pp. 103-123.
- Florin, Patrick (1974): *Die Theorie des ungleichen Tausches – eine reformistische Mythologie*, in: *Kritik der Politischen Ökonomie*, Nr. 2 (März), S. 85-98.
- Frank, André Gunder (1969): *Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika*, Frankfurt/M.
- Frank, André Gunder (1980): *Abhängige Akkumulation und Unterentwicklung*, Frankfurt/M.
- Grefe, Christiane; Greffrath, Mathias; Schumann, Harald (2002): *attac. Was wollen die Globalisierungskritiker?*, Berlin.
- Grossmann, Hermann (1929): *Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems*, Leipzig.
- Helmstädter, Ernst (1995 a): *Gerechtigkeit in der Wirtschaft*, Akademischer Vortrag an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster am 13. Mai 1995.
- Helmstädter, Ernst (1995 b): *Tauschgerechtigkeit. Zwei Erklärungsansätze im Vergleich*, in: Dieckheuer, Gustav (Hrsg.), *Beiträge zur angewandten Mikroökonomik. Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Jochen Schumann*, Berlin u. a., S. 177-191.
- Helmstädter, Ernst (2002): *Verteilungsgerechtigkeit als Leistungsgerechtigkeit durch Wettbewerb*, in: Held, Martin, Gisela Kubon-Gilke; Richard Sturm (Hg.): *Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Jahrbuch 1, Marburg 2002, S. 197-209.
- Jakubowicz, Dan (2002): *Genuss und Nachhaltigkeit*, Wien 2002.
- Krüger, Hans-Peter (1984): *Werte und Weltmarkt. Zur Bildung und Realisierung internationaler Werte*, Berlin (DDR).
- Kohlmey, Gunther (1984): *Vorwort*, in: Krüger, H.-P., *Werte und Weltmarkt. Zur Bildung und Realisierung internationaler Werte*, Berlin, S. 7-19.
- Lair, Jacques (1974): *Ungleicher Tausch und »Third Worldism«*, in: *Kritik der Politischen Ökonomie*, Nr. 2 (März), S. 65-70.
- Mandel, Ernest (1972): *Der Spätkapitalismus*, Frankfurt/M.
- Marx, Karl (MEW 42): *Bastiat und Carey*, in: MEW, Bd. 42, S. 3-13.
- Marx, Karl (MEW 23): *Das Kapital. Erster Band*, in: MEW, Bd. 23.
- Marx, Karl (MEW 25): *Das Kapital, Dritter Band*, in: MEW, Bd. 25.
- Prebisch, Raúl (1968): *Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme*, in: Ders., *Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer*, Berlin, S. 7-69.
- Senghaas, Dieter (Hrsg.) (1979): *Kapitalistische Weltökonomie. Kontroversen über ihren Ursprung und ihre Entwicklungsdynamik*, Frankfurt/M.
- Strahm, Rudolf H. (1990): *Warum sie so arm sind*, Wuppertal 1990.
- Tandon, Yash (2002): *Globale Herrschaft und Gerechtigkeit*, in: *UTOPIE kreativ*, Heft 136 (Februar), S. 156-169.