

Dienstleistungen als wertbildende Arbeit. Der blinde Fleck in der werttheoretischen Tradition

Georg Quaas (Leipzig)

Die Frage, in welcher Weise Dienstleistungen vom Standpunkt eines entwickelten werttheoretischen Ansatzes dargestellt werden sollten, stellt primär kein mathematisches Problem dar, sondern betrifft die begrifflichen Grundlagen und die Zielstellung arbeitswerttheoretischer Analysen. Deshalb werde ich Peter Fleissners (stark vereinfachte) mathematische Darstellung der Werttheorie vor allem dahingehend analysieren, wie sie dem Kategoriensystem gerecht wird, in das sie sich selbst eingebettet sieht. In diesem Fall tritt zusätzlich das Problem auf, dass dieses Kategoriensystem zwar ziemlich eindeutige Antworten bereit hält, wenn man es in der werttheoretischen Tradition verortet, die aber weder einer logischen Kritik standhalten noch besonders zeitgemäß sind. Deshalb wird es erforderlich sein, sich nochmals den begrifflichen Fundamenten zuzuwenden, die eine tragende Funktion für die Werttheorie haben, um die darauf errichteten Provisorien abzureißen und durch passende Gebäude zu ersetzen.

Um welche Strukturen einer Volkswirtschaft geht es?

Im „Kapital“ von Karl Marx (1986) kann man vier Aspekte unterscheiden, unter denen wirtschaftliche Prozesse betrachtet werden: (i) der erste bezieht sich auf die gebrauchswertmäßig-stoffliche Struktur, (ii) der zweite auf die wertmäßige Struktur, die sich (iii) von der (bei unterschiedlicher organischer Zusammensetzung) Produktionspreisstruktur unterscheidet, und (iv) gibt es noch einen Aspekt, der sich auf die empirische Ebene der tatsächlich beobachteten Preise und mit Preisen bewerteten Mengen bezieht.

Peter Fleissners mathematisches Modell formuliert die Ebene (i) und die Ebene (ii), wobei teilweise Argumente aus Ebene (iv) einfließen. Das reicht zwar aus, um das Problem der Dienstleistungen zu diskutieren, kann aber nur eingeschränkt als mathematisches Modell der Marx'schen Werttheorie passieren (vgl. Quaas, G. 2001). Aussagen wie die, dass „die Marx'sche Werttheorie völlig gleichberechtigt mit allen anderen Gleichgewichtspreissystemen ist“, sind zwar gut gemeint, aber streng genommen problematisch, da die Marx'sche Werttheorie nur in sehr vereinfachter Form modelliert worden ist. Als weiteres Beispiel kann die Behauptung dienen, dass mindestens drei Arten von „Produktivität“ unterschieden werden können. Hält man sich an die tatsächlich unterscheidbaren Ebenen, so müssten es vier Arten sein.

Darüber hinaus bewegt sich der Nachweis „gleichberechtigter“ Preis- und Wertsysteme auf rein abstrakter (eben mathematischer) Ebene und übersieht die folgenden sachlichen Unterschiede: Die Ebenen (ii) und (iii) enthalten reine Rechengrößen – so lange jedenfalls, bis es jemandem gelingt, ihren Einfluss auf den gesellschaftlichen Stoffwechselprozess empirisch nachzuweisen. Dagegen beinhalten die Ebenen (i) und (iv) beobachtbare Sachverhalte. Eine bloße Rechengröße ist demgegenüber – vom Standpunkt einer empirischen Wissenschaft aus gesehen – immer im Nachteil. Betrachten wir nun die Ebenen (ii) und (iii), so benötigen beide Informationen aus der Ebene (i). Schon L. von Bortkiewicz hat nachgewiesen, dass die Werte (ii) für die Bestimmung der Produktionspreise (iii) nicht erforderlich sind. Das ist eine These, die beispielsweise von Feess-Dörr (1989) als Redundanz der (Mehr-) Werttheorie propagiert worden ist. Genauso gut hätte dieser Autor aber auch sagen können, dass die

Produktionspreise für die Bestimmung der Werte nicht erforderlich und die entsprechende Theorie insofern „redundant“ ist. Fleissners These, dass ein Wertpreissystem genauso gut oder schlecht ist wie ein Produktionspreissystem, räumt mit dieser Einseitigkeit auf.

Ein tragender Pfeiler in der Architektonik des „Kapital“ besteht bekanntlich in der begrifflichen, genetisch-funktionalen Ableitung der Produktionspreise aus den Werten. Marx' literaturbekannter Irrtum bestand in diesem Zusammenhang nicht allein darin, dass er bei der Transformation der Werte in die Produktionspreise auf halben Wege stehen blieb (Kostpreisirrtum, vgl. Quaas, F. 1992), sondern dass er in den wertmäßigen Strukturen der Ebene (ii) nicht die gebrauchswertmäßig-stofflichen Strukturen der Ebene (i) sah, die unter quantitativem Aspekt allein die Preisstruktur auf der Ebene (iii) determinieren. Diesen Fehler begeht Peter Fleissner jedenfalls nicht. Er betont zu Recht die tragende Rolle der „materiellen“ Ebene (i) und des damit verbundenen „Material Product System“. Dafür bleibt in dem oben vorgestellten Modell die Differenzierung zwischen (ii), (iii) und (iv) auf der Strecke – eine Konsequenz der stark vereinfachten Darstellung der Werttheorie.

Die Charakteristik der Ebene (i) als „materiell“ kommt der von mir bislang verwendeten (etwas umständlichen) Terminologie „gebrauchswertmäßig-stofflich“ nahe; trotzdem frage ich mich, ob man damit dem Problem der Formulierung und sachgemäßen Einordnung der Dienstleistungen in die Werttheorie gerecht wird. Dem soll im folgenden Abschnitt nachgegangen werden.

Verorten der „Dienstleistung“ im System der werttheoretischen Grundbegriffe

Unter „Gebrauchswert“ verstehe ich in Anlehnung an das „Kapital“ ein qualitativ und quantitativ bestimmtes stoffliches Ding, das irgendein menschliches Bedürfnis befriedigt, also ein Gut. In diesem Punkt dürften die hier diskutierten Positionen ebenfalls sehr nahe aneinander, wenn nicht gar identisch sein. Dienstleistungen, die ich zunächst anhand konsensfähiger Beispiele definieren möchte (ausgeübt vom Barbier, Schuhputzer, Schulmeister, Reparaturschlosser, Dolmetscher etc.) sind in dem eben definierten Sinn niemals Gebrauchswerte – aber nicht, weil sie, wie viele meinen, im Entstehen schon wieder vergehen, sondern weil ihnen eine eigenständige *Stofflichkeit* fehlt. Diese, von einer weit verbreiteten Meinung abweichende Auffassung möchte ich in diesem Abschnitt begründen und erläutern.

Dass Dienstleistungen einen Nutzen haben, also ein menschliches Bedürfnis befriedigen, und auch Käufer finden, darüber besteht Einigkeit; ebenso darüber, dass diese beiden Merkmale nicht ausreichen, um Dienstleistungen als ein Gut oder als einen Gebrauchswert zu klassifizieren. Denn das Merkmal der Stofflichkeit muss ebenfalls vorliegen, um ein Etwas als Gebrauchswert einzuordnen.

An dieser Stelle gäbe es verschiedene Anlässe, um in einen philosophischen Diskurs abzugleiten; z.B. das Problem der Identifikation von Gebrauchswerten mit (wohlgemerkt: nützlichen) *stofflichen Dingen* (Körpern), hinter der manche einen „mechanischen Materialismus“ vermuten werden. Ihnen sei wenigstens andeutungsweise gesagt, dass ich mit der obigen Definition des Gebrauchswertes keineswegs den Marxschen Materiebegriff in Frage stellen oder gar ausschöpfen möchte. – Eine aus meiner Sicht wichtigere philosophische Unterscheidung ist die zwischen stofflichen Dingen und Prozessen, die in der vorliegenden ökonomischen Problematik ebenfalls eine Rolle spielt. Deshalb auch dazu eine kurze Anmerkung: Dinge bewegen und verändern sich; sie sind Ausgangspunkt, Bedingung und Resultat von Prozessen; meinetwegen sind Dinge auch „Erscheinungsformen“ von Prozessen,

aber doch stets verschieden von diesen. Dinge und Prozesse mögen untrennbar zusammengehören, trotzdem gibt es lebenspraktische Gründe beide „Wesenheiten“ voneinander zu unterscheiden.

Ein anderer Gegenpol zum Begriff des *Prozesses* ist der des *Produktes*. Der Begriff des Produkts ist außerdem von dem des *Gebrauchswertes* verschieden, auch wenn ihre Verkörperungen oft zusammenfallen. Produkte sind stets Resultate eines Prozesses. Dabei kann es sich um reine Naturprozesse handeln, in denen ein Naturprodukt erzeugt wird. In der Ökonomie haben wir es vorrangig mit Produkten zu tun, die Resultat eines Produktionsprozesses sind, in denen menschliche Arbeit eine entscheidende Rolle spielt. Die Differenzierung zwischen Produkt und Prozess ist in beiden Fällen relativ: Ein Wasserfall ist das Produkt geologischer Prozesse – und zugleich selbst ein Prozess. Die Produktion eines Autos ist ebenfalls ein Produkt, nämlich der Abteilung „Technologische Entwicklung“ eines Automobilunternehmens, und zugleich ein Prozess, der am Fließband stattfindet und den Ausstoß jenes Gebrauchswertes zum Resultat hat.

Für das Thema „Dienstleistungen“ ist eine weitere Beobachtung von Bedeutung, die jeder von uns nachvollziehen kann: Einige Produkte liegen in stofflich-dinglicher Form vor, andere sind lediglich an stoffliche Dinge gebunden. Stoffliche Produkte sind jedem bekannt, und die Erläuterung dieses Begriffs daher ist nicht notwendig; als Beispiel für ein unstoffliches Produkt lässt sich der *Transport* anführen: Die vollzogene Ortsveränderung eines stofflichen Dinges (Körpers) ist selber kein stoffliches Ding, obwohl sie stets an stoffliche Dinge gebunden ist.

Vom Standpunkt der Arbeitswertlehre beschäftigt sich die Ökonomie vorrangig mit Naturprozessen, in denen menschliche Arbeit eine maßgebliche Rolle spielt, um ein bestimmtes Produkt herzustellen. Man kann wohl unterstellen, dass ökonomisch relevante Produkte einen Nutzen haben, sonst würde sicher keine Arbeit eingesetzt, um sie herzustellen. Ökonomisch relevante Prozesse erzeugen demnach ein nützliches Produkt, das – nachdem was bisher gesagt worden ist – entweder ein Gebrauchswert ist, wenn es nämlich in Form eines stofflichen Ding vorliegt, oder aber ein Produkt darstellt, das zwar ebenfalls nützlich ist, dem aber die Stofflichkeit fehlt. Dann, so behaupte ich, könnte es sich um eine *Dienstleistung* oder das *Resultat einer Dienstleistung* handeln.

Nach diesen manchen vielleicht etwas spitzfindig erscheinenden begrifflichen Vorbereitungen wollen wir uns der Dienstleistung von einer anderen Seite her annähern, nämlich von dem der Analyse praktischer Beispiele.

Definition der Dienstleistungen

(1) Der Haarschnitt und das Schneiden der Haare. Eine Dienstleistung ist nach dem Sprachverständnis der meisten das Haarschneiden selbst, nicht so sehr das Resultat dieser Tätigkeit, das sich auf dem Kopf des Kunden befindet und in einer Zustandsänderung dieses Kopfes, genauer gesagt, der sich dort eventuell noch befindlichen Haare, besteht. Das Haarschneiden ist ein Naturprozess, an dem menschliche Arbeit ganz maßgeblich und sogar überwiegend mitwirkt. Das Resultat dieses Prozesses befindet sich, wie gesagt, auf einem Kopf und ist ein frisch gekämmter Haarschnitt, den der Kunde des Barbiers genauso getrost nach Hause tragen kann wie eine eventuell noch zusätzlich erworbene Perücke.

Verweilen wir für einen Moment bei diesem Beispiel!

Kann man ernsthaft bezweifeln, dass das Haarschneiden ganz wesentlich menschliche Arbeit, also Verausgabung menschlicher Arbeitskraft ist? Und wenn sich das so verhält: Worin unterscheidet sich das Haarschneiden von dem Prozess, bei dem einer Perücke dieselbe Frisur verpasst (und diese dann verkauft) wird?

Wenn sich die beiden Tätigkeiten (die Bearbeitung der Haare eines Kunden und der einer Perücke) qualitativ schon nicht unterscheiden lassen, wie steht es mit ihren Produkten? Warum soll das stoffliche Produkt des Haarschneidens – die geföhnte Perücke – ökonomisch anders betrachtet und bewertet werden als die von derselben Tätigkeit bewirkte Zustandsänderung, die sich auf dem Kopf des Kunden befindet?

Der Nutzen, den beide – Haarschnitt und Perücke – haben, ist letztlich an stoffliche Dinge gebunden. Die Dienstleistung des Barbiers und seine Waren- (Perücken-) Produktion haben außerdem dies gemeinsam, eine Zustandsänderung an stofflichen Dingen zu bewirken. Die Haare des Kunden sind das stoffliche Ding, dessen Zustand durch die Dienstleistung verändert worden ist. Im Unterschied zur Perücke befinden sich diese Haare aber bereits im Besitz des Kunden. Ökonomisch gesehen ist das der entscheidende Unterschied. Der Haarschnitt auf dem Kopf des Kunden kann im Gegensatz zu dem der Perücke nicht verkauft werden, weil sich die Haare und der Kopf – die stofflichen Träger des Haarschnittes – bereits im Besitz des Kunden befinden!

Wird das Haarschneiden dagegen auf die Haare einer Perücke angewandt, so handelt es sich am Ende um ein ganz gewöhnliches Gut. Das Haarschneiden bewirkt eine Zustandsänderung der Perückenhaare. Die Perücke trägt und repräsentiert jetzt in stofflich-dinglicher Form diese Zustandsänderung, soll heißen, den Haarschnitt. Und so kann der Haarschnitt dann auch verkauft werden.

Der entscheidende Unterschied zwischen dem Resultat einer warenproduzierenden Arbeit und einer Dienstleistung besteht ökonomisch gesehen demnach *nicht* darin, dass erstere ein stoffliches Produkt aufzuweisen hat und letztere nicht, sondern darin, dass sich der dingliche Träger des Dienstleistungsergebnisses von Anfang an im Besitz des Kunden befindet, was bei der warenproduzierenden Arbeit nicht der Fall ist. Ansonsten übt der Produzent der Dienstleistung, der Dienstleistende, seine Tätigkeit wie jeder andere Arbeiter an stofflichen Dingen aus; der Zweck seiner Tätigkeit besteht wie der jeder anderen Arbeit darin, den Zustand der bearbeiteten Dinge zweckmäßig zu verändern. Gehörten diese Dinge ihm, dann wäre er kein Dienstleistender, sondern Warenproduzent. Er würde diese Dinge auf den Markt tragen und mit ihnen die Zustandsänderung, die durch seine Arbeit herbeigeführt worden ist, verkaufen. Befinden sich die Dinge, an denen er eine Zustandsänderung vornimmt, bereits im Besitz eines Dritten, so kann er sie klarerweise nicht verkaufen; er kann nur noch versuchen, die Zustandsänderung selber zu verkaufen. – Damit möchte ich vorläufig definieren:

Eine Dienstleistung liegt vor, wenn ein stoffliches Ding, das sich im Besitz eines Dritten befindet, durch Arbeit zu einem nützlich(er)en Ding umgeformt wird. Das Resultat einer Dienstleistung besteht in dem nützlich(er)en Zustand eines Dinges, in den es durch die Arbeit von Nicht-Eigentümern, den Dienstleistenden, gebracht worden ist.

Vorläufig ist diese Definition, weil sie sich zwar aus der bisherigen Analyse ergibt, aber noch in verschiedenen Hinsichten überprüft und eventuell präzisiert werden muss. Bleiben wir zunächst bei den konsensual als Dienstleistung klassifizierten Beispielen!

(2) Die Dienstleistung des Schulmeisters. Nach Marx werden hierbei auch Köpfe bearbeitet, wenn auch auf andere Weise als der Barbier das tut.

Welche Veränderung soll durch die Dienstleistung des Schulmeisters bewirkt werden? Ganz allgemein gesagt: Eine dauerhaft verinnerlichte und gesellschaftlich erwünschte Verhaltensänderung der Zöglinge. Etwas ökonomischer: Es sollen Arbeitskräfte, deren zukünftigen Träger die heutigen Schüler sind, produziert („gebildet“) werden. In der bürgerlichen Gesellschaft sind diese Arbeitskräfte von vornherein Eigentum ihres Trägers. Die Tätigkeit des Lehrers ist somit eine Dienstleistung, weil er (nach der obigen Definition) ein Produkt erzeugt, das sich im Eigentum anderer befindet. Wäre der Zögling ein Sklave des Lehrers, so würde letzterer an ihm genau dieselbe Tätigkeit verrichten, aber sein Produkt wäre dann ein gebildeter Sklave, den man – wie andere Waren auch – auf dem Markt verkaufen kann.

Bevor ich mit der Analyse weiterer Beispiele fortfahre, ist hier vielleicht der Ort, um mit einem Vorurteil aufzuräumen, das als Gemeinplatz oder sogar als wissenschaftliche Wahrheit fast überall zu lesen ist: die Behauptung, dass Dienstleistungen weder lagerfähig noch mehrfach verkaufbar sind.

Das scheint für Haarschnitt und Bildung zuzutreffen, aber nicht, weil diese Arbeitsprodukte unstofflich wären, sondern weil ihre Träger Menschen sind, die man in einer freiheitlichen Gesellschaft weder lagern noch verkaufen kann. Sind Haarschnitt und Bildung jedoch prägende Eigenschaften der Arbeitskraft eines Menschen, so kann ihr Gebrauchswert sehr wohl verkauft werden, nämlich per Zeit- oder Leistungsvertrag auf dem Arbeitsmarkt.

Schauen wir uns nach Dienstleistungen um, deren Träger keine Menschen sind, so wird die eingeschränkte Geltung jener Behauptung noch klarer. Dazu betrachten wir den

(3) Schuhputzer. Die zu putzenden Schuhe befinden sich nicht im Besitz des Schuhputzers, das Schuhputzen verläuft analog zum Haarschneiden, aber das Resultat, die geputzten Schuhe, können sehr wohl gelagert, gespeichert und – falls sich ein Interessent findet – wieder verkauft werden.

(4) Die Reparatur einer Maschine ist ein weiteres Beispiel für eine Dienstleistung. Auch hier trifft die obige Analyse zu: Der zu bearbeitende Gebrauchswert befindet sich in der Hand eines anderen. Eben darum sind Reparaturarbeiten Dienstleistungen. Es versteht sich von selbst, dass reparierte Maschinen gelagert und auch verkauft werden können. Die Reparatur hat den Wert dieses Dinges dabei sogar noch entscheidend erhöht.

Halten wir also fest: Die Stofflichkeit oder Nicht-Stofflichkeit eines Arbeitsergebnisses ist nur ein erster Anhaltspunkt, an dem über die Einstufung einer Tätigkeit als Dienstleistung entschieden werden kann. Wichtiger ist, wessen Eigentum der Träger des Arbeitsproduktes ist. Lagerfähigkeit und Verkäuflichkeit sind keine Merkmale, die bei allen Dienstleistungen die gleiche Rolle spielen.

Wie unterscheidet sich aber eine Dienstleistung von der Lohnarbeit? Für die Lohnarbeit gilt ebenfalls, dass sie Dinge in einen nützlicheren Zustand versetzt, die sich im Besitz eines Dritten befinden. Mir scheint, dass hier ein weiterer polit-ökonomischer Aspekt hinzugezogen werden muss, um die Abgrenzung zwischen Dienstleistungen und Lohnarbeit zu vollziehen, nämlich die Frage, wer die Werkzeuge, Maschinen und anderen gegenständlichen Hilfsmittel besitzt, mit denen das nützliche Produkt erzeugt wird. Der Lohnarbeiter wäre kein

Lohnarbeiter, wenn er der Besitzer der Arbeitsmittel in eigener Person wäre.¹ Er wäre dann selbständiger Warenproduzent oder – Dienstleistender. Damit ist die obige Definition folgendermaßen zu ergänzen:

Die Dienstleistung unterscheidet sich von der Lohnarbeit dadurch, dass der Dienstleistende im Besitz der wichtigsten Arbeitsmittel ist, die er für seine Tätigkeit benötigt.

Damit dürfte auch klar sein, warum die Klasse der Dienstleistenden ein sehr breites sozial-ökonomisches Spektrum abdeckt, das vom Mundharmonika-Spieler bis zum Staatsbetrieb für allgemeinen Transport reichen kann. Dienstleistende können eine Menge besitzen, nur eines nicht: den Gegenstand ihrer Tätigkeit, der sich von vornherein im Besitz eines Anderen befindet. Man versteht nun auch, warum man nicht sein eigener Dienstleistender sein kann. Die Dinge, die man dabei zweckmäßig verändert, befinden sich nicht im Besitz eines Dritten.

Damit scheint der Begriff der Dienstleistung zumindest vorerst – d.h. bis zum Nachweis des Gegenteils – von anderen verwandten Begriffen hinreichend abgegrenzt worden zu sein, wobei die „Lohnarbeit“ ihm sicherlich am nächsten steht. Die oben erarbeitete begriffliche Analyse reicht aber weiter als bis zu einer schlichten Definition.

Irreführende Gemeinplätze

Die ebenfalls des Öfteren zu hörende Meinung, dass bei einer Dienstleistung Produktion und Konsumtion zusammenfallen, kann und muss zurückgewiesen werden. Bleiben wir bei einem der unstrittigen Beispiele! Die Produktion eines Haarschnitts, das Haarschneiden, unterscheidet sich sinnfällig von ihrem Resultat, dem frisierten Kopf, und dessen Gebrauchswert besteht darin, dem Träger ein ihm und anderen wohlgefälliges Aussehen zu verleihen – ein Zustand, der leider in den folgenden Tagen und Wochen des Gebrauchs (der Konsumtion!) des Haarschnitts wieder verloren geht. Ebenso unterscheidet sich der Prozess der Bildung von ihrem Resultat, dem gebildeten Menschen, und beide von der Anwendung der Bildungsinhalte in einem (anderen) Arbeitsprozess; ebenso die Reparatur einer Maschine von ihrem reparierten Zustand und von ihrem weiteren Gebrauch – die Beispiele ließen sich unendlich fortführen. Produktion und Konsumtion einer Dienstleistung stellen wie Produktion und Konsumtion stofflicher Gebrauchswerte qualitativ und zeitlich verschiedene Prozesse dar.

Wie kommt es zu jener Meinung? Da das Produkt einer Dienstleistung selber kein sinnlich-gegenständliches Ding ist, identifizieren wir diesen Begriff intuitiv mit dem Produktionsprozess, also mit dem Haarschneiden, nicht so sehr mit dem Haarschnitt. Es ist aber eine Trivialität, dass der Prozess, durch den ein Produkt hervorgebracht wird, erlischt, wenn dieses vollständig vorliegt. Das trifft nicht nur für Dienstleistungen zu, sondern für alle Produktionsprozesse, mit dem Unterschied, dass das Resultat der Dienstleistung keine unmittelbare Stofflichkeit hat und deshalb scheinbar „überhaupt nichts vorliegt“. Dem auf ein stofflich-dingliches Resultat fixierten Beobachter erscheint die Dienstleistung als etwas, das im Entstehen sofort wieder vergeht. Schauen wir aber genauer hin und benutzen dabei unseren Verstand, so können wir durchaus bemerken, dass „etwas“ vorliegt, nachdem der Produktionsprozess erloschen ist, nämlich eine zweckmäßige und nützliche Zustandsänderung. Zwar ist diese Zustandsänderung stets an stoffliche Dinge gebunden, kann aber als solche nicht direkt sinnlich wahrgenommen werden.

¹ Zu den Produktionsmitteln gehören im weitesten Sinn die Arbeitskraft, die Arbeitsmittel (einschl. Maschinen, Fabrikgebäude etc.) und der Arbeitsgegenstand. Dienstleistende besitzen ihre Arbeitskraft und die (meisten) Arbeitsmittel, aber nicht den Arbeitsgegenstand. Den freien Lohnarbeitern gehört nur ihre Arbeitskraft.

Die eben kritisierte Meinung fixiert entweder die Dienstleistung als einen Prozess, der durch den Dienstleistenden „produziert“ wird, sozusagen als einen Prozess zur Produktion eines Prozesses, der selber etwas produziert! Oder aber die Dienstleistung als Resultat. Der Schein, dass der Dienstleistende am Ende das Produkt seiner Tätigkeit nicht in Händen hält, wird so interpretiert, als ob der Kunde die Dienstleistung sofort „konsumiert“ hat. In Wahrheit hat er sich durch Kauf das Resultat der Dienstleistung angeeignet, dessen Nutzen er erst nach Abschluss der Produktion voll genießen kann: Er trägt seinen neuen Haarschnitt mit Stolz oder verwertet ihn auf eine andere, sehr persönliche Weise.

Verstärkt wird dieser eingeeignete Blick auf die Dienstleistung durch die Interessenlage der Beteiligten. Der Dienstleistende befindet sich in der misslichen Situation, dass sich das Resultat seiner Arbeit von vornherein im Besitz eines Dritten befindet, also nicht verkauft werden kann. Er hat folglich ein fundamentales Interesse daran, den Prozess der Dienstleistung als eigenständiges Objekt zu etablieren, das er auf dem Markt anbieten und verkaufen kann. – Auf der anderen Seite steht das Interesse des Kunden, das sich auf das nützliche Resultat fokussiert, das aber nur durch die vom Dienstleistenden bewirkte Zustandsänderung erlangt werden kann. Nur für diese Zustandsänderung zahlt er, alles andere betrachtet er von vornherein als sein Eigentum. Im gesellschaftlichen Kontakt zwischen Dienstleistenden und seinem Kunden etabliert sich somit eine zum Warentausch analoge Situation, wobei jedoch nicht die Ware das entscheidende Strukturelement ist, sondern die dienste leistende Arbeit.

Ich möchte aber einräumen, dass die Produktion eines Haarschnittes in der Tat auch als Konsumtion betrachtet werden kann, allerdings in einem anderen Zusammenhang. Definiert man die Konsumtion als einen Prozess, der das Ziel hat, die Arbeitskraft einer Person zu reproduzieren, so trägt der Barbier genauso dazu bei wie der Bäcker. Beide tun das vermittels ihres spezifischen Produkts, das – so eine andere Eigentümlichkeit der Konsumtion – in diesem Prozess verzehrt wird. Der fertige Haarschnitt markiert also wie das gebackene Brot den Beginn eines Konsumtionsprozesses, und nicht das Ende.

Dienstleistungen als Quelle von Wert

Ich möchte nun auf die Frage kommen, ob Dienstleistungen wertschaffend sind (Ebene ii werttheoretischer Analysen, siehe oben). Wenn ich mich recht erinnere, meinte Marx, dass die Kosten der Reparatur zu den Entstehungskosten einer Maschine gerechnet werden müssen. Da Marx im ersten Band des „Kapital“ Wertpreise (Preise, die den Wert adäquat ausdrücken) unterstellt, dürfte er also diese spezielle Dienstleistung als wertbildend angesehen haben.² M.E. sind Dienstleistungen aber generell wertbildend. Für und gegen diese Position gibt es folgende Argumente.

Pro: Dienstleistungen sind Produktions- und Arbeitsprozesse, also von Menschen in Gang gesetzte und kontrollierte Naturprozesse, mit deren Hilfe Menschen ihren Stoffwechselprozess mit der Natur regulieren; dabei wird menschliche Arbeitskraft verausgabt. Gäbe es kein Eigentum, würde sich die Dienstleistung in nichts von einer gewöhnlichen Arbeitsleistung unterscheiden. Allerdings gäbe es dann auch keine Waren und keine Werte, und die Frage der Wertbildung wäre gegenstandslos. Nun gibt es aber sowohl Eigentum als auch Warenproduktion und Warentausch, also vergegenständlicht sich die mit

² Ich verzichte hier und an anderen Stellen auf exakte Literaturhinweise, weil diese oft als Autoritätsbeweis missverstanden werden.

der Dienstleistung verausgabte abstrakt menschliche Arbeit im Wert von Dingen, die sich – per definitionem – im Eigentum Dritter befinden. Was wir konstatieren müssen ist also ein Wertbildungsprozess, der aber zu keinem Warentausch führt, weil sich die Träger der Werte bereits bei denen befinden, die sie auch gebrauchen wollen.

Contra: Das Resultat einer Dienstleistung ist keine Ware, weil es kein handelbares Gut ist. Insofern könnte man sagen, dass zwar Arbeitskraft verausgabt wird, sich die abstrakt menschliche Arbeit aber nicht in einem Wert darstellen kann, weil es keine Ware gibt, die ihn trägt.

Es scheint so, als ob sich beide Interpretationen mit guten werttheoretischen Argumenten stützen lassen. Marx hat die Frage der Einordnung von Dienstleistungen nie in aller Schärfe gestellt. Er hat in dieser Beziehung nichts anderes getan, als die Meinung seiner geschätzten Vorgänger zu reproduzieren. Daher gibt es eine Reihe von Stellen im „Kapital“, die Dienstleistungen als „unproduktive Arbeit“ einordnen, und zwar nicht, weil sie kein nützliches Resultat hätten, sondern weil sie angeblich keine Werte schaffen. Dabei wird aber übersehen, dass die stofflichen Dinge, an denen sich die Dienstleistungen abarbeiten, ebenfalls Waren sind, die sich allerdings nicht im Besitz des Dienstleistenden befinden. Die meisten Kunden des Barbiers haben eine intakte Arbeitskraft, die sie bei der nächsten Gelegenheit in den Dienst des eigenen oder eines fremden Kapitals stellen. Beim Zögling des Schulmeisters ist dasselbe der Fall, wenn auch in längeren Fristen. Zwar werden des Schuhputzers polierte Arbeitsergebnisse wohl nur selten gehandelt, aber entscheidend ist, dass sie gehandelt werden können und dann der in ihnen vergegenständlichte Wert eine Rolle spielt. Dazu trägt die regelmäßige Pflege der Schuhe entscheidend bei. Wie kann aber etwas eine Rolle spielen, das es nach jener Auffassung überhaupt nicht geben soll?

Mir persönlich erscheint die Weigerung, Dienstleistungen als wertbildend anzuerkennen, als unlogisch und unzeitgemäß. Zu groß ist die Ähnlichkeit zwischen der Dienstleistung und der Lohnarbeit. In einer Welt, in der es kaum noch Dinge gibt, die nicht zu Waren werden, erlaubt man sich, das Produkt der Dienstleistung zu ignorieren und den Träger dieses Produktes als wertfreie Zone einzustufen!

Das Wertübertragungsmodell

Peter Fleissner ist jedoch etwas vorsichtiger. Er bestreitet nicht, dass durch eine Dienstleistung der Wert der Dinge, an denen sie sich betätigt hat, größer wird. Das geschieht aber nicht, weil die Dienstleistung einen Neuwert produziert, sondern weil sie den Wert des Dienstleistenden bzw. seiner Arbeitskraft an ihr Objekt abgibt. Im Falle des Schulmeister-Beispiels würde das bedeuten, dass der Wert der vom Schulmeister (und seiner Familie) verbrauchten Lebensmittel stückweise in den Wert der von ihm ausgebildeten Arbeitskräfte eingeht. Offenbar muss man sich hier so etwas wie eine Wertübertragung vorstellen, wobei jedoch eine eigenständige Wertbildung durch die Arbeit des Schulmeisters definitiv ausgeschlossen wird. Jedenfalls habe ich die folgende Stelle so gelesen, die die anderen Beispiele gleich noch mit einbeziehen und aus einer Internet-Diskussion stammen:

„Friseurleistungen und die Leistungen eines Fensterputzers können insofern als Teil des Mehrprodukts angesehen werden, wenn man hinter den entsprechenden Gebrauchswerten die damit verbundenen stofflichen Voraussetzungen der Reproduktion des Fensterputzers oder des Friseurs als Posten in der SNA-VGR meint.“ (Fleissner 2008)

Das finde ich paradox. Obwohl eine Dienstleistung sich ontologisch in nichts von einer gewöhnlichen Arbeitsleistung unterscheidet, soll sie zwar Werte übertragen, aber nicht schöpfen können? Warum nicht? Müsste an dieser Stelle nicht ein Grund angegeben werden, warum die Verausgabung von Arbeit als Dienstleistung keine Werte schafft, dieselbe Arbeit als Waren produzierend aber schon? Man erinnere sich an die Parallelität zwischen Haarschnitt und Perücke! Als Grund könnte man akzeptieren: Wenn es nichts gäbe, worin oder woran sich der Wert vergegenständlichen könnte. Aber diese Dinge gibt es! Es handelt sich um den frisierten Kopf, die ausgebildete Arbeitskraft, die reparierte Maschine, die geputzten Schuhe, etc.

Ich möchte Fleissners polit-ökonomische Interpretation der Dienstleistung als ein „Wertübertragungsmodell“ bezeichnen. Es gibt ein Argument, das *für* dieses Modell spricht: Die Tatsache nämlich, dass Dienstleistende im Besitz ihrer Arbeitsmittel sind, deren Wert nach werttheoretischer Auffassung durch die lebendige Arbeit auf das Produkt übertragen wird. Der Gedanke, dass bei Dienstleistungen auch Werte übertragen werden, liegt deshalb nahe. Ansonsten hinkt das Modell aber an allen Ecken. Bei Dienstleistungen wie denen des Barbiers, ist der Anteil des übertragenen Wertes klein und kann niemals den Preis des Haarschnitts rechtfertigen. Im Wesentlichen muss der Barbier den Wert seiner Arbeitskraft ersetzt bekommen. Wiederum vom werttheoretischen Standpunkt aus argumentiert, gibt es aber keinen Prozess, der den Wert einer Arbeitskraft auf das Produkt ihrer Arbeit überträgt! Arbeitskräfte können ihren Wert nur dadurch reproduzieren, dass sie neue Werte schaffen. Die adäquate werttheoretische Erklärung der ökonomischen Aktivität eines Barbiers kann nur so erklärt werden, dass er (i) wie ein Lohnarbeiter Werte schöpft und (ii) zu einem kleinen Teil auch Werte überträgt, die der Abschreibung seiner Werkzeuge entspricht.

Ich denke, an dieser Stelle muss man Marx, der diese Dinge wohlgerne nur am Rande behandelt hat, revidieren, falls sich aus der Lektüre des „Kapital“ eine Lesart ergibt, die dem Wertübertragungsmodell entspricht. Der Schulmeister ist ein Arbeiter wie jeder andere auch. Er ist Träger von Arbeitskraft, in deren Bildungskosten nicht nur Lebensmittel (einschließlich Bücher) eingegangen sind, sondern auch der Wert, den die Arbeit anderer Lehrer in ihn „vergegenständlicht“ hat. Er selbst erhöht den Wert der (potenziellen) Arbeitskräfte, deren Träger seine Schüler sind, indem er vor allem einen Neuwert schafft, der Teil des Wertes der von ihm ausgebildeten Arbeitskräfte wird.

Doppelzählungen durch Dienstleistungen?

Die von Peter Fleissner gerügte Doppelzählung der Dienstleistungswerte in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) gibt es nicht. Egal, wie man Dienstleistungen werttheoretisch korrekt definiert, sie stellen in der VGR entweder Endverbrauch (Konsum) oder Vorleistungen dar; und wenn letzteres der Fall ist, werden sie bei der Berechnung der Wertschöpfung, in die sie eingehen, selbstverständlich abgezogen (sofern es sich nicht um Vorleistungen handelt, die in die Staatsproduktion eingehen). Die Idee einer Doppelzählung kann überhaupt nur aufkommen, wenn man meint, dass das von einer Dienstleistung erzeugte Wertprodukt nichts anderes ist als eine durch die preisliche Bewertung der Dienstleistung erzeugte Illusion, die „in Wirklichkeit“ nichts anderes vorstellt als den Wert der durch den Dienstleistenden verbrauchten Lebensmittel und Werkzeuge.

Dienstleistungen und Mehrwertproduktion

Er ist klar, dass im Rahmen der Wertübertragungsmodells Dienstleistungen niemals Mehrwert erzeugen können. Der Mehrwert ist Teil des Neuwertes, und wo kein Neuwert ist, da kann

auch kein Mehrwert sein. Wenn sich der Wert der von den Dienstleistungen geschaffenen Produkte durch ihre Reproduktionskosten bestimmt, dann bleibt kein Platz für einen Profitanteil auf der Wertebene (will sagen: für einen Mehrwert). Die folgende Frage hat von Fleissners Position aus nur einen polemischen Wert, da die Antwort darauf von vornherein feststeht:

„Die Frage stellt sich dann zusätzlich, ob die Reproduktionskosten der Dienstleistungen nur reine Reproduktionskosten darstellen oder auch einen Profitanteil enthalten.“ (Fleissner 2008)

Reproduktionstheoretisch stellt sich die Situation dann so dar, dass nur die Waren produzierende Arbeit Werte schafft. Das ist eine Einschränkung, ganz in dem Stil der Physiokraten, bei denen nur die landwirtschaftliche Produktion die exklusive Stellung der Wertschöpfung innehatte:

„Der wesentliche Unterschied zwischen Waren und Diensten ist, dass der produzierte Mehrwert nach einer Transformation zwar in allen Sektoren angeeignet werden kann, dass aber ... das erzeugte Mehrprodukt dennoch nur in den materiell produzierenden Sektoren erzeugt wurde. Weitet sich der Dienstleistungsanteil einer Volkswirtschaft aus, bedeutet das, dass die Durchschnittsprofitrate fallen muss, was auch gleichbedeutend ist, dass die Ausweitung *ceteris paribus* mit einer immer kleiner werdenden maximalen Wachstumsgeschwindigkeit für die Akkumulation von Kapital insgesamt einhergeht (außer es gibt aufgrund der Dienstleistungen sekundäre Effekte auf die Arbeitsproduktivität...“ (Fleissner 2008)

Dieser Text lässt sich auf den Hintergrund der oben entwickelten Begrifflichkeit leicht analysieren: Weil die Resultate der Dienstleistungen nicht „materiell“ sind, kann Wert und Mehrwert nur in den „materiell produzierenden Sektoren“, soll heißen: in den Waren produzierenden Sektoren, erzeugt werden, von dem dann – durch Umverteilung über die Profitrate – alle anderen zehren.

Die IT-Branche als Dienstleistung

„Ein schönes Anwendungsbeispiel aus der Gegenwart für diese Problematik sind Informationsgüter. Sie werden erst dadurch zu vollwertigen Waren, dass sie auf einem materiellen Träger vergegenständlicht werden, das Siegel der Individualität durch eine Lizenznummer, eine ID etc. erhalten, und parallel dazu per Gesetz nicht kopiert werden dürfen (via Intellectual Property Rights). Deshalb macht es Sinn, dass sie gespeichert, akkumuliert und weiterverkauft werden. Damit wurde im Zuge der Informationsgesellschaft ein weites Feld menschlicher Tätigkeiten zur Ware, und über Primär- und Sekundärmärkte ein neues Feld der Aneignung von Profit.“ (Fleissner 2008)

M.E. handelt es sich hierbei um kein Beispiel für das Dienstleistungsproblem. Informationen haben immer einen materiellen Träger: Die sich nach Brown bewegenden Gasmoleküle, Parkbänke, sich in Luft, Wasser oder Beton ausbreitende Schallwellen, elektromagnetische Felder, Festplatten oder Internetseiten. Es kann aber sein, dass sich bestimmte Arten davon für den Kauf/Verkauf nicht besonders gut eignen. Klar, dass man nur mit Informationen Geschäfte machen kann, die man auch zurückhalten kann! Mit Dienstleistungen hat das Problem des materiellen Trägers von Informationen aber ganz und gar nichts zu tun. Die Zuordnung der IT-Branche zu den Dienstleistungen ergibt sich vielmehr daraus, dass sie oftmals in anderen Zweigen unterstützend tätig ist, d.h. (auch) an Gegenständen arbeitet, die

Dritten gehören. IT-Leute lassen sich ihre Dienste vergüten wie jeder andere Dienstleister auch.

Kritik der Fragestellung

Wenn Peter Fleissner in seinem Beitrag in diesem Band die Frage aufwirft, „ob Dienstleistungen in der Arbeitswerttheorie genauso wie materielle Güter als Waren angesehen werden dürfen und analog wie Waren zu behandeln sind“, so sollte der Leser oder die Leserin, der oder die mir bis hier gedanklich gefolgt ist, zumindest ahnen, dass schon die Frage falsch gestellt ist. Denn das Pendant der Dienstleistung ist nicht die Ware, sondern die Arbeit. Der Ware dagegen entspricht das Produkt einer Dienstleistung, und dieses befindet sich von vornherein in der Hand (oder auf den Schultern) eines Dritten, kann also im Verhältnis zum Dienstleistenden gesehen keine Ware sein. Die richtig gestellte Frage lautet somit: Sollen Dienstleistungen vom Standpunkt der Werttheorie wie ein Arbeitsprozess behandelt werden? Diese Frage ist unter der Bedingung zu bejahen, dass wirklich eine Dienstleistung im oben definierten Sinne vorliegt, und das bedeutet, dass der Arbeitsprozess „Dienstleistung“ in ein Geflecht gesellschaftlicher Verhältnisse eingespannt ist, die ihn zugleich zu einem Wertbildungsprozess werden lassen: Die Dienstleistung findet nicht statt, wenn nicht erwartet werden kann, dass der Marktwert ihres Produktes bezahlt wird. Des Weiteren muss in die Antwort eingehen, dass der Dienstleistende – gegebenenfalls also der Dienste leistende Gesamtarbeiter – in diesem Kontext Eigentümer seiner Arbeitsmittel ist. (Damit ist selbstverständlich nicht ausgeschlossen, dass dieser Gesamtarbeiter zum Teil aus Lohnarbeitern besteht, die nichts als ihre eigene Arbeitskraft einzubringen haben.) Und schließlich ist Bestandteil der Antwort, dass der Dienstleistende einen Gegenstand bearbeitet, der sich von vornherein in der Hand eines Dritten befindet.

Der investive Einsatz von Dienstleistungen

Dass Dienstleistungen im Augenblick ihrer Produktion verbraucht werden, dass sie weder lagerfähig noch verkaufbar sind, ist oben bereits widerlegt worden. Lassen sich Dienstleistungen investieren? Das kommt darauf an, ob damit das Erbringen einer Dienstleistung oder ihr Resultat gemeint ist. (i) Dienstleistungen als Produktionsprozesse betrachtet können konsumtiv oder investiv eingesetzt werden. Ein Beispiel für den investiven Einsatz einer Dienstleistung ist der Fensterputzer, der den Bau einer Fabrikhalle mit glasklaren Scheiben krönen soll. Klarerweise geht der Wert seines Produkts in den Wert der Fabrikhalle ein, der in den folgenden Jahren dann sukzessiv – nämlich durch Abschreibung – auf den Wert der Dinge übertragen wird, die in jener Halle gebaut werden sollen. Und wenn die Halle viele Scheiben hat, wird wohl entsprechend mehr in „Fensterputzen“ investiert werden müssen. Also lassen sich nun Dienstleistungen investieren oder nicht?

Fleissners begründet sein „nein“ damit, dass sie „keine zeitliche Beständigkeit aufweisen, was für Investitionsgüter gelten muss.“ Vielleicht spitzfindig, aber prinzipiell richtig wäre es, darauf hinzuweisen, dass es keine Abschreibung geben würde, wenn Investitionsgüter tatsächlich beständig wären. Gemeint ist wohl, dass Dienstleistungen „im Entstehen vergehen“, also noch wesentlich kurzlebiger sind als Investitionsgüter, die ja wenigstens ein paar Jahre durchstehen. Was aber, wenn die gesamte Fabrikhalle von ihrem zukünftigen Nutzer in Einzelteilen gekauft wird und er dann ein Dienstleistungsunternehmen beauftragt, sie aufzubauen? Das Resultat dieser Dienstleistung ist eine aufgebaute Fabrikhalle, die sicher ein paar Jahre stehen bleibt.

Also auch wenn (ii) Dienstleistungsergebnisse betrachtet werden, gilt, dass sie investiv eingesetzt werden können. Die konsumtive Verwendung wird wohl niemand bestreiten.

Nochmals: Die falsche Perspektive, demonstriert an einem Beispiel

Die ansonsten von Peter Fleissner aufgeführten Beispiele sind zum Teil schon beantwortet, zum anderen Teil stellen sie Wiederholungen von bereits erledigten Argumenten dar. Greifen wir zum Abschluss dieser begrifflichen Analyse noch eines heraus. „Versuchen Sie ... die Fahrt mit dem Taxi, die Sie vorige Woche unternommen haben“, „wieder zu verkaufen“. (Fleissner 2008)

Man könnte einfach mit einem Gegenbeispiel aus dem Bereich der Warenwelt antworten: „Versuchen Sie, die Bratwurst, die Sie vorige Woche am Stand gekauft haben, weiter zu verkaufen.“ Das wird wahrscheinlich auch nicht klappen. Warum? Weil weder Bratwurst noch das Resultat jener Taxifahrt in einem Zustand sind, in dem man sie verkaufen könnte. Grundsätzlicher muss man aber sagen, dass wir mit solchen Fragen auf den Leim geführt werden, indem die falschen Dinge miteinander verglichen werden. Die Taxifahrt der letzten Woche ist ein abgeschlossener Prozess, der ein definitives Resultat hinterlassen hat, nämlich einen Transport an einen bestimmten Ort. Wie oben ausführlich begründet worden ist, befindet sich das Resultat einer Dienstleistung per definitionem nicht im Zustand unmittelbarer Verkäuflichkeit. Das Resultat einer Dienstleistung ist aber auch gar nicht die Dienstleistung selbst! Eine *Dienstleistung* ist vielmehr das *Transportieren* von Fahrgästen, und die ist sicherlich so wie jede andere nützliche Arbeit immer wieder verkäuflich. Doch niemand zahlt für dieselbe Arbeit zweimal. Im Falle der Arbeit kämen wir nicht einmal auf den Gedanken, dass man die Forderung stellen könnte, zweimal verkaufbar zu sein.

Das zeigt noch mal die eigentümliche Natur der Dienstleistung, die sie mit jeder Arbeit gemeinsam hat. Daraus zu schließen, dass sie im Entstehen schon wieder vergeht, dass man sie nicht investieren kann, dass sie keine Werte produziert, sondern bestenfalls überträgt, dass sie deshalb unproduktiv ist etc. geht an der eigentümlichen Logik der Dienstleistung völlig vorbei.

Kritik des mathematischen Ansatzes

Genauer gesagt geht es um die Frage, wie man die Eigenart von Dienstleistungen in einer mathematischen Darstellung der Werttheorie berücksichtigen könnte oder sollte. Peter Fleissner stellt die materielle Struktur (i) und die Wertstruktur (ii) einer aus Ein-Produkt-Zweigen bestehenden Modellvolkswirtschaft mit Hilfe zweier Gleichungen, der Gl. (1) und (2), dar, deren Herzstück eine Leontiefsche Input-Output-Matrix ist. (Vgl. die Darstellung im vorliegenden Band. Die folgenden Bezugnahmen auf Peter Fleissner stammen ebenfalls daraus.) Das Element a_{ij} der i -ten Zeile und der j -ten Spalte erfasst dabei den technologisch bedingten Verbrauch an Gütern der Sorte i bei der Produktion von einer Einheit der Sorte j . Die Spezifizierung des Modells auf eine geschlossene Volkswirtschaft mit Dienstleistungen und Dienstleistungssektoren erfolgt durch Definition der Struktur dieser Matrix. Dabei muss man zunächst unterstellen, dass Dienstleistungen physisch genauso gut messbar sind wie Güter, damit sie sowohl vom Output-Vektor x als auch in dem der Endnachfrage y erfasst werden können. Die Leontief-Matrix wird nun so in Submatrizen unterteilt, „dass die ersten k Reihen den Sektoren der materiellen Produktion entsprechen sollen, die restlichen Reihen den Dienstleistungssektoren.“ Eine weitere Differenzierung, die aber mit der Verortung der

Dienstleistungen an sich nichts zu tun hat, ist die Darstellung der ursprünglich einheitlichen Verbrauchsmatrix A als Summe einer (ebenfalls als A bezeichneten) technologischen Matrix A , einer Konsummatrix C und einer Matrix des erzeugten Mehrproduktes S . Um die Sache nicht allzu einfach zu machen, werden technologische Matrix A und Konsummatrix C noch zur Reproduktionsmatrix R zusammengefasst, der dann nur noch die Surplusmatrix S gegenüber steht. Diese Form der Modellentwicklung kennt man aus der (neoricardianischen) Produktionstheorie (Scheffold 1976, Pasinetti 1988).

Für die weitere Analyse ist es wichtig, eine klare Vorstellung davon zu haben, was die einzelnen Bereiche der Matrizen zur Darstellung bringen sollen, in die sie partitioniert worden sind. Jede Matrix umfasst 4 Blöcke, die 4 verschiedene Bereiche der Modellvolkswirtschaft abbilden. Der oben beschriebenen Anordnung von materieller Produktion und Dienstleistungen entsprechend erfasst der (nordwestlich gelegene) Block der Matrix R mit den Indizes 1,1 den Verbrauch von Gütern in den Güter produzierenden Zweigen, während der (südöstlich gelegene) Block mit den Indizes 2,2 den Verbrauch von Dienstleistungen in den Dienstleistungszweigen darstellen sollte. Entsprechend sind die Blöcke mit den Indizes 1,2 (Verbrauch von Dienstleistungen in der materiellen Produktion) und 2,1 (Verbrauch von Gütern in den Dienstleistungszweigen) zu interpretieren. Einer der beiden entscheidenden Schritte, mit denen sich Peter Fleissner auf eine bestimmte Modellierung der Dienstleistungen festlegt, erfolgt nun: Das System ist ohne die Surplusmatrix nicht vollständig. Für deren Struktur gilt der folgende Satz: „Da die Dienstleistungssektoren selbst kein Mehrprodukt erzeugen können, muss gelten

$$S_{21} = 0 \text{ und } S_{22} = 0.“$$

Spätestens hier sollte klar geworden sein, warum ich eingangs schrieb, dass die Formulierung der Dienstleistungen primär kein mathematisches Problem ist. Das mathematische Modell stellt genau das dar, was der Modellbauer an Theorie hineinsteckt, in diesem Fall die These, dass Dienstleistungen kein Mehrprodukt erzeugen können. Blättert man zurück, um sich der Gründe zu vergewissern, so erfährt man, was hier schon ausführlich besprochen wurde, nämlich dass Dienstleistungen nicht gelagert werden können.

Peter Fleissners Begriff vom Mehrprodukt ist offenbar auf Waren fixiert. Damit befindet er sich im Widerspruch zu seinem eigenen Begriff des Produktes, den wir soeben in Form des Output-Vektors x kennen gelernt haben. Dieser umfasst sowohl materielle Produkte (Waren) als auch Dienstleistungen. Das Mehrprodukt ist stets ein Teil des Outputs, muss also im Prinzip die gleiche Struktur haben.

Aus meiner Sicht ist es eine Selbstverständlichkeit, dass zum Mehrprodukt einer Gesellschaft auch Dienstleistungen gehören. Zum Mehrprodukt gehören – wenn man auf die Struktur der oben skizzierten Modellwirtschaft abhebt – alle Produkte, die in der Produktion und in der Konsumtion der Arbeiter nicht gebraucht worden sind. In jeder lebensfähigen Ökonomie muss es davon eine Menge geben, sowohl an Gütern als auch an Dienstleistungen.

Der zweite Schritt, der Fleissners Ansatz für eine Modellierung der Dienstleistungen prägt, erfolgt bei der Bestimmung des Vektors w für die Werte die Güter und Dienstleistungen, die Bestandteil des Output-Vektors x sind. Generell soll dieser Vektor wie folgt bestimmt werden:

$$(25) \quad w = n(E - A)^{-1}$$

Ich gehe davon aus, dass es sich dabei um eine Neuformulierung der Gleichung (2) für Wert bzw. wertadäquate Preise handelt. Bei der Spezifikation dieses allgemeinen Ansatzes wird die oben kritisierte polit-ökonomische Auffassung von der eigentümlichen Natur der Dienstleistungen ins Modell umgesetzt:

„Wenn wir annehmen, dass nur die materielle Produktion an der Wertbildung teilnimmt, kann der Arbeitswert w_1 , der dort gebildet wird, wie folgt berechnet werden:

$$(26) \quad w_1 = n_1 (E - A_{11})^{-1}$$

Nebenbei bemerkt kann diese Passage als Bestätigung dafür gelesen werden, dass nach Fleissner Dienstleistungen keine Werte schöpfen – das war den obigen Zitaten ja nicht ganz eindeutig zu entnehmen.

Zu Gleichung (26) ist nun festzustellen, dass sie einfach falsch ist. Unter den von Fleissner getroffenen Annahmen, dass die in der Dienstleistungsbranche verausgabte Arbeit nicht als wertbildend zählt, dass aber der Einsatz von Dienstleistungen im warenproduzierenden Sektor und beim Konsum in den Verbrauchsmatrizen berücksichtigt werden muss, ist die Input-Matrix A nicht zerlegbar. Damit kann die Berechnung der Werte eines Sektor nicht allein auf den Verbrauch gestützt werden, der durch den Block A_{11} erfasst wird. Richtig müsste es also heißen:

$$(26') \quad w_1 = n_1 (E - A)^{-1},$$

Diese Variante wird bei Peter Fleissner in einer Fußnote zu Gl. (26) angedeutet – unter seinen Annahmen ist es aber die einzig gültige.

Paradoxerweise geht in die Bestimmung der Arbeitswerte nach (26') auch der Verbrauch von Dienstleistungen ein, die damit die gleiche Stellung innehaben wie die „materiellen“ Güter. Damit ist das Wertübertragungsmodell mathematisch verankert worden. Ein weiteres Paradoxon: Wenn die verausgabte Arbeit n_2 in der Dienstleistungsbranche nicht als wertbildend zählt, dann ergibt sich w_2 – ihr Wertvektor – nicht, wie Fleissner meint, „als Gleichgewichtspreise der für die Herstellung der Dienstleistungen sich einstellenden Kosten, die es erlauben, alle Märkte zu räumen“, sondern wie folgt:

$$w_2 = n_2 (E - A)^{-1} = 0$$

Das ist die Konsequenz, die sich aus der (in der werttheoretischen Tradition vorherrschenden) Auffassung der Dienstleistungen ergibt, und die ich in dem Sinne für nicht mehr zeitgemäß halte, als uns die Realität inzwischen über die Bedeutung und die Wirksamkeit der Wertschöpfung in den Dienstleistungsbranchen überzeugt haben sollte. Aus $w_2 = 0$ folgt nämlich nach der schlichten Ableitung der Preise aus den Werten, dass auch $p_2 = 0$ ist, was empirisch nicht zutrifft – wie jeder anhand seiner letzten Autoreparatur-Rechnung mit ihrem Schwerpunkt auf der Arbeitsleistung nachvollziehen kann.

Den Ausschluss der Dienstleistungen aus der Wertrechnung würde ich mir gefallen lassen, wenn er nicht in das mathematische Modell hineingesteckt worden wäre, sondern sich als

Resultat der Modellierung ergäbe. Dazu hätte man auf der gebrauchswertmäßig-stofflichen Ebene zulassen müssen, dass die Blöcke 2,1 und 2,2 der Surplusmatrix zunächst einmal ungleich Null sind. Man kann im Vektor n , der die geleistete Arbeit erfasst, den Dienstleistungsteil auch nicht einfach auf Null setzen. Eine adäquate Berücksichtigung der Dienstleistungen hätte in diesem Punkt vorausgesetzt, den Vektor n in seine Determinanten aufzulösen. Wenn Peter Fleissner unter diesen Voraussetzungen hätte zeigen können, dass es zu ernsthaften Problemen auf der Ebene (ii) der Werte kommt oder dass n_2 Null sein muss, dann wäre das ein überzeugendes Resultat. Einen solchen Nachweis kann er nicht führen, weil es auf diesem Weg weder Probleme gibt noch sich jenes Resultat einstellt. Man fällt mit einer solchen Strukturierung nämlich zurück in das Ausgangssystem (1) und (2) – möglicherweise in einer etwas ausgefeilteren Version notiert –, für das es (unter den üblichen Bedingungen) sehr wohl eine Lösung für den Wertvektor geben kann.

Zum Abschluss dieses Abschnittes sei wenigstens noch darauf hingewiesen, dass Teile meiner Kritik an der werttheoretischen Basis des neoricardianischen Modells (Quaas, G. 1999) auch auf Fleissners Darstellung der Werttheorie zutreffen: Die Gleichsetzung und Messung des Warenwertes mit der und durch die Arbeitszeit, in der er geschaffen worden ist; die implizite Unterstellung von homogener Arbeit; die Nicht-Berücksichtigung einer Reihe von Größen, die in der entwickelten Werttheorie von Marx eine wesentliche Rolle spielen, wie Produktivität, Intensität und Kompliziertheit der Arbeit – um nur einiges zu nennen.

Empirische Überprüfung der alternativen Positionen?

Peter Fleissner schlägt vor, seine Theorie anhand der Korrelation zwischen Wachstumsraten und Dienstleistungsanteil in verschiedenen Volkswirtschaften zu überprüfen. Ich fürchte, dass ich auch diesen Vorschlag aus mehreren Gründen ablehnen muss. (i) In den von Fleissner ins Auge gefassten Volkswirtschaften gibt es nur Preise der Art (iv), die bekanntlich keine Wertpreise sind. Mit diesen Preisen wird die reale Wachstumsrate und der Anteil der Dienstleistungen berechnet. Aufgrund von Wertpreisen ergäbe sich möglicherweise eine andere Struktur, so dass wir also erstens ein massives Messproblem bei der Bestimmung der materiellen Verflechtungsstruktur haben. (ii) Selbst auf theoretischer Ebene hängt diese Behauptung in der Luft. Wozu baut man erst ein mathematisches Modell, wenn die empirisch eventuell überprüfbaren Schlussfolgerungen dann doch nur intuitiv plausibel gemacht werden? Konkret: Wo ist die Ableitung des besagten Korrelationskoeffizienten aus dem mathematischen Modell? (iii) Selbst wenn die von Fleissner vertretene Umverteilungsthese des Mehrwerts von der materiellen Produktion zu den Dienstleistungen hin richtig wäre, wieso sollte dadurch das Wirtschaftswachstum gebremst werden? Vielleicht erfolgt ja diese Umverteilung nur deshalb, weil eine höhere Produktivität einen höheren Anteil an Dienstleistungen erfordert? (iv) Schließlich sollte nach den eingangs erörterten Fragen klar sein, dass wir es hier nicht mit einem Problem zu tun haben, das empirisch gelöst werden könnte. Zwar spielt die Empirie auch bei der begrifflich-theoretischen Analyse eine Rolle, aber in ganz anderer Weise.

Ich würde meine Position für widerlegt halten, wenn ein konsensual als Dienstleistung akzeptiertes Beispiel von der oben vorgeschlagenen vorläufigen Definition nicht erfasst werden kann; des Weiteren, wenn mir nachgewiesen würde, dass meine begriffliche Analyse einen logischen Fehler aufweist, der nicht zu bereinigen ist; oder aber, wenn aus einer mathematischen Formulierung der Werttheorie folgt, dass durch Dienstleistungen kein Wert und kein Mehrwert entstehen kann.

Literatur

Feess-Dörr, E. (1989), Die Redundanz der Mehrwerttheorie. Marburg.

Fleissner, P. (2008), Internetdiskussion zur Werttheorie auf der Webseite <http://transform.or.at>

Marx, K. (1986), Das Kapital, Bd. 1. In: Marx-Engels-Werke Bd. 23. Berlin.

Pasinetti, L.L. (1988), Vorlesungen zur Theorie der Produktion. Marburg.

Quaas, F. (1992), Das Transformationsproblem. Marburg.

Quaas, G. (1999), Kritik der werttheoretischen Basis des neoricardianischen Modells. In: Kai Eicker-Wolf / Torsten Niechoj / Dorothee Wolf (Hrsg.), Nach der Wertdiskussion? Marburg. S.41-65.

Quaas, G. (2001), Arbeitsquantentheorie. Mathematische Grundlagen der Werttheorie. Frankfurt a.M.

Schefold, B. (1976), Einige Grundthesen des Buchs, mathematisch formuliert. In: Sraffa, P., Warenproduktion mittels Waren. Frankfurt a. M.