Marc Linder

Unter Mitarbeit von Julius Sensat
und George Caffentzis

Der Anti-Samuelson

Kritik eines repräsentativen Lehrbuchs der bürgerlichen Ökonomie

Band 1

Vorwort Elmar Altvater

Gaiganz 1974

Digitized by Google
Original from
UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:18 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Übersetzt aus dem amerikanischen Manuskript durch
Ulrike Besuch, Barbara Brumm und Michael Horn

HB
119
.S23
L745
v.1

Politladendruck 7

Linder, Der Anti-Samuelson (4 Bände)

Druck und Verlag:
Politladen Erlangen
Buchhandlung und Verlag GmbH
D–8551 Gaiganz/Ofr.
Tel. 09199–287

1.–3. Tsd. – Februar 1974
Copyright by Politladen GmbH
Printed in the Federal Republic of Germany

ISBN 3-920531-56-6 (Gesamtwerk)

Band 1:
ISBN 3-920531-57-4

Digitized by Google
Original from
UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:18 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Kapitel IV
Die kapitalistische Firma

Digitized by Google
Original from
UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Dieses Kapitel enthält S eigene idealtypische Märchengeschichte vom Aufstieg der modernen, monopolkapitalistischen Aktiengesellschaften. Wir werden durch eine trinitarisch gegliederte Entwicklungsgeschichte geführt: Einzelunternehmung – Personalgesellschaft – Kapitalgesellschaft (1); und wenn S auch einräumt, „das soll nicht nahelegen, daß alle Kapitalgesellschaften diese Stufen durchlaufen" (I, 126/111), so hält er doch daran fest, daß seine Fiktion ausführliche Fallstudie (I, 113/100) sei. Seine Überzeugung ist es nämlich, daß „die wichtigsten Unternehmensformen . . . verständlich (werden), wenn wir die geschichtliche Entwicklung eines Unternehmens verfolgen, das sich aus bescheidenen Anfängen zu einer immer größeren Kapitalgesellschaft entwickelt" (I, 115/101) (2).

Zu diesem Vorgehen ist folgendes zu sagen: selbst wenn etwas Richtiges darin wäre, die Unternehmensorganisation vor der ökonomischen Grundstruktur zu untersuchen (und es ist nichts Richtiges darin), läßt sich ein „Idealtyp" auch dann nur aufstellen, wenn man die wesentlichen Aspekte eines Phänomens zusammenfaßt und vermittelt (welchem, aus hier nicht zu diskutierenden Gründen, auch der Webersche Idealtyp keineswegs adäquat ist); aber S Pepto-Glitter (Anm. des Übersetzers: Pepto-Glitter ist eine imaginäre Zahnpasta-Fabrik) beschreibt nichts innerhalb der Welt, wie sie wirklich ist.

Weiterhin erscheint es unmittelbar einsichtig, daß die formale und juristische Struktur eines ökonomischen Gebildes zu beschreiben sinnlos ist, solange nicht der Inhalt solcher Gebilde analysiert ist: was für ein Sinn liegt in der ausführlichen Darstellung von Aktienemissionen, wenn wir noch nicht einmal wissen, was Profit ist bzw. wo er herkommt? Natürlich kann S sich auf die Faszination der Milliardenunternehmen verlassen, eine Faszination, die von den bürgerlichen Medien gepflegt wird und die Studenten davon abhält, sich mit dem Ursprung des Profits zu beschäf-

1 Anm. d. Übers.: Die genauen amerikanischen Bezeichnungen von S sind: „proprietorship partnership corporation".

2 Nebenbei eine Bemerkung dazu, wie S seine Ehrerbietung vor der Unsterblichkeit des Kapitalismus schon in die Sprache einfließen läßt: durch das ganze Buch hindurch bemüht S eine große Zahl von Metaphern, die einen Vergleich des Kapitalismus mit der Natur beinhalten; in diesem Kapitel z. B. spricht er von der „durchschnittlichen Lebenserwartung einer Unternehmung": „neue Unternehmen werden schneller geboren, als alte hinwegsterben. (Anm. d. Übers.: Das Originalzitat „Faster than old businesses die, new ones are born" ist in der deutschen Übersetzung der 8. amerikanischen Aufl. mit „Neue Unternehmen erscheinen schneller als die alten verschwinden" nicht ganz dem bildlichen Gehalt adäquat wiedergegeben.) Die gegenwärtige Zahl der bestehenden Firmen ist ein Resultat des ‚Geburtenüberschusses' über die Löschungen von Firmen („business deaths"), der in den letzten Jahren zu beobachten war. Wenn eine Wirtschaft wächst, kann man eine Zunahme der Unternehmenszahl („steady excess of business births over business deaths") erwarten" (I, 113 f./100). Das Problem ist nur, daß S ein Quasi-Malthusianer ist, und als solcher den Malthus ebenso auf den Kapitalismus wie auf die Natur anwenden sollte: wenn das Kapital also in einer geometrischen Reihe wächst, die ausbeutbare Arbeit aber nur in arithmetischer Rate, müßte man doch erwarten, daß der Kapitalismus immer wieder unter „Wachstumsschmerzen" zu leiden haben wird.

Digitized by Google Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

tigen; S braucht uns nur sein Es-war-einmal-eine-Eichel-die-wuchs- bis-sie-plötzlich-General Motors-war präsentieren, das genügt dann.

Als Drittes ist bezeichnend, daß S, der im allgemeinen einem radikalpositivistischen Herangehen gegenüber der vorfindlichen kapitalistischen Realität huldigt – dabei die Geschichte anderen überläßt –, es für notwendig erachtet, einer scheinbar historischen Ableitung des modernen Monopolkapitals zu frönen. Doch wie wir schon andeuteten und später noch nachweisen werden, ist die Funktion dieser pseudohistorischen Beschreibung nur, den tatsächlichen historischen Prozeß zu verschleiern und letztlich die Existenz des Monopolkapitals zu rechtfertigen.

Insbesondere die Analysen des „Einzelunternehmens" und der „Personalgesellschaft" sind von Grund auf bedeutungslos: „Was am Ende eines Monats – nach Abzug aller Kosten! – übrigbleibt, ist Ihr Gewinn, und Sie können damit machen, was Sie wollen" (I, 115/102). Aber was ist Gewinn? Nicht einmal „Kosten" hat S definiert. Er überläßt es einfach dem Leser, sich mit seiner am Fernseher erworbenen „Bildung" da hindurchzuarbeiten und einen Reim darauf zu machen; da alles irgendwie vertraut klingt, wird der Leser mit S Geschichte sich schon abfinden. Der Übergang zur „Personalgesellschaft" wird dann im wesentlichen mit der Habgier erklärt: einer will mehr Geld machen, denn „das Geschäft geht hervorragend", „aber gleichzeitig haben Sie einen größeren Bedarf an Bargeld als jemals zuvor" (ebd.). Warum? „Ihre Lieferungen werden ja nicht **im voraus** bezahlt, während Sie Ihre Arbeiter und Lieferanten sofort bezahlen müssen" (I, 115 f./102). Ganz im Ernst! Die „Dienstleistungen" des Arbeiters bestehen im Gebrauch seiner Arbeitskraft – seiner Arbeit (vgl. Kap. 5). Nun könnte man aus S bisheriger Darstellung den Eindruck gewinnen, der Arbeiter würde am Montag angestellt und, indem er einen Vertrag mit der Verpflichtung des Angebots seiner „Dienstleistungen" unterschrieb, für eine Woche bezahlt, obwohl er **noch nicht** gearbeitet hat. Er hätte damit den Kapitalisten in Bedrängnis gebracht, da dieser die Löhne auslegen müsse, wohingegen niemand ihn im voraus bezahlt. Aber in Wirklichkeit „legt" doch der Arbeiter seine Arbeitskraft für eine Woche im voraus „aus" und vertraut dabei darauf, daß er nicht verhungert oder aus seiner Wohnung geworfen wird vor dem nächsten Zahltag.

Ansonsten führt S noch andere Schwierigkeiten seines „Einzelunternehmers", der sich mit Kredit und Zinsherumschlägt, ein, wobei diese Ausdrücke an dieser Stelle sogar noch weniger mit Bedeutung gefüllt sind als der Gewinn.

Und weiter geht es so auch mit der Personalgesellschaft: auch sie macht auf eine geheimnisvolle Weise weiterhin Gewinne, ihre Kapitalzufuhr wird knapp, sie bedarf somit einer neuen Besitzform. Der Hauptunterschied ist hier, daß S ausdrücklich auf die „Nachteile" der gesetzlichen Form („Unbeschränkte Haftung") hinweist (I, 119 f./105 f.) und daß diese „Nachteile" fundamentale ökonomische Veränderungen mit sich brächten, wohingegen die meisten Leute, die ihre Füße noch auf der Erde haben, annehmen, daß gesetzliche Formen in Abhängigkeit von ökonomischen Veränderungen sich entwickeln.

Digitized by Google Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Jedenfalls beschließen „wir" also, eine Kapitalgesellschaft aufzumachen. Um diesem ganzen Quatsch einige historische Glaubwürdigkeit zu verleihen, erklärt S, wie in den grauen Tagen der Vorzeit der Souverän diese Gesellschaftsrechte als Privilegien gewährte, aber „im vergangenen Jahrhundert erschien diese Handhabung allmählich ungerecht" (? !) (I, 121/106), und heutzutage kann fast jedermann eine solche Gesellschaft gründen. Daß diese frühen Monopolkapitale vielleicht etwas mit dem Aufstieg des Kapitalismus, mit der Notwendigkeit, ein schwaches System gegen Wettbewerb zu schützen, zu schaffen hatten, vielleicht auch zur Unterstützung des Kaufmannskapitals dienten etc., daß der entwickelte Kapitalismus solche Stützen nicht mehr brauchte, wird nicht erwähnt: „Solange das Kapital schwach ist, sucht es selbst noch nach den Krücken vergangner oder mit seinem Erscheinen vergehnder Produktionsweisen. Sobald es sich stark fühlt, wirft es die Krücken weg, und bewegt sich seinen eignen Gesetzen gemäß" (3). Was ökonomisch-historisch obsolet geworden war und darum gesetzlich unnötig, beschreibt S als „ungerecht".

Der Marxist Paul Baran hat diese ahistorische Vorgehensweise folgendermaßen beschrieben:

„Es ist . . . der Trugschluß des ‚Modernismus', der häufig in der Geschichtsschreibung auftaucht . . . ältere Institutionen unterschiedslos mit denen gleichzusetzen, die heute unter ganz anderen Bedingungen bestehen. Das Monopol des 17. und 18. Jahrhunderts war in seiner Grundlage und in seinem Wesen beträchtlich von dem unterschieden, was wir heute so bezeichnen. Damals gründete es sich auf die restriktiven Maßnahmen der feudalistischen Zünfte; es entstand durch ständig wiederkehrenden lokalen und zeitweiligen Mangel, Immobilität der Ressourcen, schlechte Transport- und Kommunikationsmittel, und es nahm eher die Form der Herrschaft über einen begrenzten und wenig aufnahmefähigen Markt an als die des großen Unternehmens, das entscheidende Anteile riesiger Produktionsmengen kontrolliert" (4).

Bei näherem Hinsehen wird also klar, daß S absolut keine historische Betrachtung gegeben hat (es sollte angemerkt werden, daß er niemals erklärte, das zu tun: er vermittelt dem Leser nur den Eindruck, er täte es), vielmehr eine Beschreibung der drei Typen der „Geschäfts"-Struktur, die zufälligerweise heutzutage nebeneinander bestehen. Tatsächlich wäre es auch sehr selten zu entdecken, daß ein modernes kapitalistisches Monopol sich auf diese Weise entwickelte; indem er aber die hypothetische Möglichkeit eines solchen Entwicklungsdreischritts behauptet, impliziert S, daß eine solche Entwicklung alltägliches Geschehen darstellt. In Wirklichkeit schaffen die allermeisten „Einzelunternehmen" niemals den Sprung zur „Personalgesellschaft", wie auch die meisten der letzteren es nicht zur Kapitalgesellschaft bringen.

Was nun die Kapitalgesellschaften angeht, so sind ihre Ursprünge ein gutes Stück entfernt von dem ländlich-anheimelnden Kolorit, mit dem S sie versieht. Eine

3 Marx, Grundrisse, a. a. O., S. 544

4 Paul Baran: Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Neuwied 1966, S. 117, Fn. 13; The Political Economy of Growth, NY-London 1968, p. 51 n. 13

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

wirkliche historische Analyse des kapitalistischen Wachstums müßte sich beschäftigen mit der sogenannten ursprünglichen Akkumulation – d. h. mit dem brutalen, noch außerhalb der Ökonomie stattfindenden Prozeß der Enteignung europäischer Bauern und Handwerker von Land und Werkzeugen (in den USA die Enteignung der Indianer, der kleinen Farmen, die Sklaverei etc.); sie müßte sich mit den immanenten Problemen kapitalistischer Akkumulation befassen, mit der wachsenden Ausbeutung des relativen und absoluten Mehrwerts und vor allem mit den Klassenkämpfen, die aus dieser ungeheuren Ausbeutung erwuchsen. Von S hören wir nichts davon. Von ihm „lernen" wir nur, daß technische Probleme mit der Kapitalbeschaffung verbunden sind, Probleme, die leicht mithilfe technischer und/oder gesetzlicher Mittel gelöst werden können. Die Arbeiterklasse, mit deren Arbeit und toten Leibern es die „Mammutkapitalgesellschaften" schafften, sich in „die Ehrenliste der amerikanischen Wirtschaft" (I, 126/111) einzutragen, wird nicht einmal erwähnt! Es ist die magische Kraft des Kapitals allein, seine Fähigkeit, aus sich selbst heraus zu „wachsen", was S – diesem Herrn Fetischisten – als Leitstern dient.

Marx verfolgt bei der Entwicklung der Kapitalgesellschaften allerdings eine andere Methode. Im 27. Kapitel des 3. Bandes des „Kapitals" leitet er sie aus der Funktion des Kredits ab. Der Kredit, der als abstrakte Möglichkeit schon mit der Existenz des Geldes als Zahlungsmittel, womit sich im übrigen schon eine Schuldner-Gläubiger-Beziehung einrichtet (vgl. Kap. 10), vorhanden ist, und zu einer konkreteren Möglichkeit wird durch die Freisetzung von Geldkapital infolge der unterschiedlichen Länge der Produktions- und Zirkulationsperiode innerhalb des Kapitalumschlags (5), dieser Kredit also wird notwendig, um die Angleichung in den Profitraten zu vermitteln; zugleich ermöglicht er eine ungeheure Ausdehnung der Stufenleiter der Produktion, die für individuelle Kapitale nicht möglich wäre. Zu diesem Prozeß merkt Marx an:

„Das Kapital, welches an sich auf gesellschaftlicher Produktionsweise beruht und eine gesellschaftliche Konzentration von Produktionsmitteln und Arbeitskräften voraussetzt, erhält hier direkt die Form von Gesellschaftskapital (Kapital direkt assoziierter Individuen) im Gegensatz zum Privatkapital . . . Es ist die Aufhebung des Kapitals als Privateigentum innerhalb der Grenzen der kapitalistischen Produktionsweise selbst" (6).

Zugleich kündigt der Aufstieg der Kapitalgesellschaften die Umwandlung des fungierenden Kapitalisten in einen bloßen Direktor an, in einen Verwalter des Kapitals anderer Leute, zugleich die Umwandlung des Kapitaleigentümers in einen bloßen Geldkapitalisten; was also Berle und Means entdeckt zu haben sich einbildeten, nämlich die Trennung von Kapitalbesitz und Eigentum, ist von Marx vor nun schon fast einem dreiviertel Jahrhundert davor analysiert worden. Marx aber analysierte – das bedeutet, er entwickelte die inneren Widersprüche – anstatt nur Oberflächen-

5 Vgl. Das Kapital, Bd. 2, Kap. 15
6 Das Kapital, Bd. 3, a. a. O., S. 452

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

phänomene aufzuzählen. So zeigt er auf, daß dieser Prozeß den letzten und entscheidenden Schritt in der der Ausbeutung darstellt, denn – hier angelangt – ist nun das Recht auf ein parasitäres Einkommen (in diesem Fall die Dividenden) völlig getrennt von jeglicher produktiven Aktivität und nur noch nackte Aneignung von Surplusarbeit.

Die widersprüchliche Natur der Kapitalgesellschaften drückt sich z. B. in der Tatsache aus, daß der Aufstieg der Monopole eine gänzlich neue staatliche Intervention und eine neue parasitäre Finanzaristokratie erforderlich machte (vgl. weiter unten über den „Gründungsgewinn"): diese widersprüchliche Natur drückt sich auch aus in der beispiellosen Überproduktion, die mit Gebrauch des Kapitals anderer Leute möglich wird.

S hingegen beschränkt sich darauf, die „Vor- und Nachteile dieser Gesellschaftsform" herunterzuleiern: „Die Kapitalgesellschaft hat fast alle Probleme gelöst, die die Personalgesellschaft mit sich bringt. Sie ist ein nahezu perfektes Mittel, um große Kapitalsummen aufzubringen" (I, 122/108). Vor mehr als einem halben Jahrhundert hat der marxistische Ökonom Rudolf Hilferding genau diesen oberflächlichen Ansatz kritisiert (alle Zitate entstammen dem 7. Kapitel des Finanzkapitals):

„Die bisherige Ökonomie hat den Unterschied zwischen Einzelunternehmen und Aktiengesellschaft vornehmlich bloß in der Verschiedenheit der Organisationsform und den daraus unmittelbar sich ergebenden Folgen gesucht. Sie hat auf die ‚gute' und ‚schlechte' Seite beider Unternehmungsformen hingewiesen und dabei teils subjektive Momente (größere oder geringere unmittelbare Interessiertheit und Verantwortlichkeit der Leiter, leichte oder schwierigere Kontrollierbarkeit des Unternehmens), teils objektive Momente (leichte Kapitalbeschaffung, größere oder geringere Akkumulationskraft) als Unterscheidungsmerkmale hervorgehoben. Doch hat sie es unterlassen, auf die grundlegenden ökonomischen Unterschiede der beiden Unternehmungsformen einzugehen, obwohl diese von entscheidender Wichtigkeit sind für das Verständnis der modernen kapitalistischen Entwicklung, die ohne den Sieg der Aktiengesellschaft und dessen Gründe gar nicht begriffen werden kann" (7).

Nehmen wir als Beispiel S Beschreibung der Gesellschaftsgründung. Würden wir nach ihm gehen, wäre das ganze Verfahren lediglich legal-formalistisch und/oder willkürlicher Art. „Sie [man beachte, wie S den Leser zu interessieren versucht, indem er ihn glauben macht, er wäre der Kapitalist] beschließen, 20 000 Aktien auszugeben: 6 600 erhalten Sie, 3 300 Ihr Teilhaber, 100 Ihre Frau und die restlichen 10 000 werden an übrige Interessenten verkauft . . . Die 10 000 Aktien, die ans Publikum verkauft werden sollen, werden durch eine örtliche Investitionsbank vertrieben . . . Wie bei jedem Händler entsteht ihr Gewinn aus der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis." Wenn Sie mächtig genug sind, „können Sie vielleicht 12,25 oder sogar 12,40 Dollar (bei einem Stückpreis der Bank von 12,50

7 Rudolf Hilferding: Das Finanzkapital, Berlin 1947, unveränderter Nachdruck der ersten Aufl. von 1910, S. 120

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

– d. Übers.) von dem Verkaufserlös . . . erhalten" (I, 121/107). Die Zahlen erscheinen dabei ganz willkürlich.

Marx (8) und Hilferding hingegen entwickeln eine Erklärung. Mit dem Aufkommen der Kapitalgesellschaften scheint eine Verdopplung des Kapitals stattzufinden; d. h. das von den Aktienbesitzern eingezahlte Kapital hat definitiv die Form des industriellen Kapitals angenommen, während die Aktien selbst weiterhin mit einem Preis versehen zirkulieren; das Geld, zur Zirkulation dieser Aktien erheischt, ist zusätzliches Geld, hat nichts mit dem Kapital der Gesellschaft zu tun, ebenso wie der Preis der Aktien nicht als Teil des Gesellschaftskapitals bestimmt wird. Die Aktie ist kein Titel auf das in der Gesellschaft eingesetzte Kapital, sondern ein Anrechtschein auf Revenue, Anrechtschein auf einen Teil des Profits. Der Aktienkurs hängt vom Profit der Gesellschaft und vom herrschenden Zins ab. Der Ertrag wird kapitalisiert und bestimmt seinerseits wieder den Kurs; der Ertrag erscheint somit als zweites Kapital – aber er ist nur fiktives Kapital. So kann schließlich das gesamte „Aktienkapital", das ist die Preissumme der Titel auf den kapitalisierten Ertrag, von der ursprünglich von Geld- in industrielles Kapital umgewandelten Kapitalsumme divergieren. Ein Beispiel: ein Betrieb mit einem Kapital von 1 000 000 Dollar will „an die Öffentlichkeit gehen"; seine Profitrate ist 15 % und der herrschende Zinsfuß 5 %. Der Ertrag, 150 000 Dollar, wird als jährliche Revenue zu einem Zinsfuß von 5 % kapitalisiert; das bedeutet, daß zu einem Zins von 5 % 3 000 000 Dollar nötig wären, um einen „Ertrag" von 150 000 Dollar zu erbringen. Aufgrund dessen kann die Kapitalgesellschaft Aktien zum Gesamtpreis von 3 000 000 Dollar verkaufen, da sie genug Profit abwirft, um den Investoren 5 % auf ihr Geld anzubieten. Die Differenz zwischen 1 000 000 Dollar und 3 000 000 Dollar nennt Hilferding „Gründungsgewinn" und der entstammt der Umwandlung des profit„tragenden" Kapitals in zins„tragendes" Kapital.

S beschreibt diese Kategorie des Profits als gewöhnlichen Kaufmannsprofit (Verkaufs- minus Einkaufspreis) und das Schachern um die Differenz als reine Technik; Hilferding sieht da einen Kampf innerhalb der Bruderschaft der Kapitalisten:

„Je stärker die Bankenmacht, desto vollständiger gelingt die Reduktion der Dividende auf den Zins, desto vollständiger fällt der Gründergewinn der Bank zu. Umgekehrt wird es bei starken und gefestigten Unternehmungen gelingen, bei Kapitalserhöhungen selbst einen Teil des Gründergewinns dem eignen Unternehmen zu sichern. Es entspinnt sich dann eine Art Kampf um die Verteilung des Gründergewinnes zwischen der Gesellschaft und der Bank . . . " (9).

Zu all dem kann S nur sagen, daß „es Ihnen ziemlich gleichgültig sein (kann), wer nun im einzelnen die Aktien erworben hat und ob jemand seine Aktien unter Umständen weiterverkaufen will. Die Namen der Aktienbesitzer werden bei der

8 Das Kapital, Bd. 3, a. a. O., 5. Abschnitt
9 Finanzkapital, a. a. O., S. 157

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Gesellschaft oder Ihrer Hausbank geführt . . . " (I, 121/107). Dann bricht S in eine Ode auf die Demokratie der Kapitalgesellschaften aus. Und hier entdecken wir endlich, worin die Demokratie der Geldzettelwahl besteht: denn hier ist ein Dollar – eine Wahlstimme. Nachdem er mit allen Tricks versucht hat, uns glauben zu machen, daß die Kapitalisten sich wirklich sehr für die Erhaltung der Demokratie einsetzen, bringt S die Sprache auf ein berüchtigtes „Ehe"-Problem des Kapitalismus: die Scheidung von Eigentum und Kontrolle (I, 128 ff./112 ff.). Zuerst hören wir die Geschichte vom „Volkskapitalismus" (wobei S allerdings nicht darauf herumreiten will); dann erfahren wir, daß das ganze Management nur 3 % des gesamten Kapitals besitzt. Herausgelassen ist natürlich die Tatsache, daß etwa 150 der 500 größten industriellen Kapitalgesellschaften in den USA (ca. 30 %) von einem Individuum oder einer Familie besessen/kontrolliert werden (10). Der Zweck dieses ganzen Geschwätzes ist es, den Leser zu überzeugen, daß die Manager – da sie ja den Besitzern gegenüberstehen – weniger von der Profitgier geleitet sind, sie somit einen Kapitalismus vertreten, der noch mehr daran interessiert ist, dem Volk zu dienen (11).

So sagt uns diese Erzählung also einerseits, daß der Besitz zersplittert und damit von der Kontrolle abgetrennt ist; andererseits gesteht S aber auch ein, daß eine 20 %ige Minorität am Besitz zur Aufrechterhaltung einer aktiven Kontrolle ausreicht (I, 128/113); in einer Fußnote (I, 128 Fn. 10/113, n. 10) zeigt S uns schließlich, wie man durch Schachtelbeteiligungen die Kontrolle über Dollarmillionen erreichen kann. Aber eine Behauptung widerspricht der anderen! Das hier wirklich beschriebene Phänomen ist, wie kleine Geldsummen (selbst die geringen Ersparnisse der Arbeiterklasse) mobilisiert und zentralisiert werden können – nicht von den autonomen Managern, sondern von den Monopolkapitalisten, die Minoritätenkontrollen gewinnen. (ebenso wie sie es mit dem Geld anderer Kapitalisten tun).

Obwohl S zugibt, daß „im allgemeinen die Ziele von Management und Aktionären nicht wesentlich voneinander abweichen (werden). Beide sind daran interessiert, einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften" (I, 130/114), schreibt er dem Management Autonomie zu, insofern es versuche, „das Unternehmen wachsen zu lassen" (I, 130/115). Und wo der Kapitalist alten Schlages noch ein Freibeuter gewesen sei, „verstehen" die neuen Manager „mehr von Menschenführung"

10 Vgl. R. Sheenan: Proprietors in the World of Big Business, in: Fortune, LXXV/7 (Juni 1967), 178–83, 242

11 Ein Beispiel aus jüngster Vergangenheit: Das *Wall Street Journal*, 22. 3. 1971, S. 1, Sp. 5 berichtete, daß „die Manager behaupten, der Profit sei nicht länger das primäre Unternehmensziel". Der Vorsitzende von Gulf Oil erklärt, daß „maximaler finanzieller Gewinn . . . heutzutage ‚an die zweite Stelle' zurückgestuft werden muß, ‚wenn es (dieses Ziel) mit dem Wohlergehen der Gesellschaft in Konflikt gerät' ". Die Zeitung jedoch, die sich über diese PR-Verlautbarung mokiert, fügt hinzu, daß solches „nur . . . die überragende Bedeutung dessen, daß man die jeweils aktuellen Probleme der Gesellschaft aufnehmen muß, damit die Profite künftiger Tage erhalten bleiben, anerkennt". Hervorh. d. Verf.

Digitized by Google Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

(I, 129 f./114).

Die Trennung zwischen Management und Eigentum ist schon deswegen unzulässig, weil die Manager als Verwalter des Kapitals ihre Macht diesem Privateigentum verdanken; fiele es weg, so müßten sie zunächst einmal auch ihrer Macht verlustig gehen (12). Normalerweise braucht das Kapital in Form seiner Eigentümer nicht einzugreifen, weil die Manager als Agenten des Kapitals dessen Zwänge schon verinnerlicht haben (13).

Hinsichtlich des quantitativen Wachstums der Monopole stellt S fest, daß die neuere ökonomische Forschung zeige, „daß die weitverbreitete Ansicht, die Mammutkapitalgesellschaften verschlängen immer größere Teile der modernen Industrie, keineswegs den Tatsachen entspricht" (4. Ausg., I, 127/7. ed., p. 88). „Die Statistiken zeigen außerdem, daß die Riesenunternehmen seit der Jahrhundertwende an Boden verloren haben . . . " (I, 128/112). Diese Feststellung ergibt nur dann einen Sinn, wenn man die Tatsache, daß 100 Unternehmen ihre Kontrolle über die industrie von 10 % auf 50 % im Jahre 1920, schließlich sogar auf 100 % im Jahre 1970 ausdehnten, so deutet, daß ihr relatives Wachstum von 400 % auf 100 % zurückgegangen ist. Das ist natürlich die Art alles vernebelnder Pfuscherei, mit der Nobelpreise zu erringen sind. Folgende Tabelle (14) zeigt die Entwicklung des Anteils der größten Industrieunternehmen an der Wertschöpfung in der Verarbeitungsindustrie in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg für die USA:

Zahl der größten Unternehmen	1947	1958	1966
50	17 %	23 %	25 %
100	23 %	30 %	33 %
200	30 %	38 %	42 %

S Erörterung des Monopols ist gleichermaßen oberflächlich: „Angesichts der eben genannten Tatsachen ist es nicht mehr überraschend, daß in den wichtigsten ameri-

12 Vgl. C. Wright Mills: White Collar, NY 1967, S. 102

13 Ebd., S. 103

14 Quelle: Statistical Abstract of the United States, 1969, S. 725. Vgl. hierzu auch die beigefügte Tabelle über die Entwicklung der Anteile an Aktivposten der Industrieunternehmen von 1925 bis 1968, Quelle: U.S.Congress, Committee on the Judiciary, Antitrust Subcommitee, Investigation of Conglomerate Corporations, 92nd Cong., 1st Sess., 1. Juni 1971, S. 39. Aus dieser Tabelle können wir z. B. ersehen, daß 1966 die 100 größten Industrieunternehmen größeres spezifisches Gewicht auf diesem Gebiet erreicht hatten, als es den 200 größten Unternehmen 20 Jahre davor zukam. Es muß weiterhin daran erinnert werden, daß viele dieser Unternehmen von denselben Finanzkapitalgruppen (Rockefeller, Morgan etc.) kontrolliert werden, der Kapitalkonzentrationsgrad in Wirklichkeit also noch viel höher ist, als die hier angeführten Zahlen anzeigen. (Vgl. die beigefügte Lorenzkurve der Kapitalgröße amerikanischer Firmen: daraus geht hervor, daß der „Ungleichheitsgrad" (Gini-Koeffizient) 0,9384 (höchstmöglich: 1,00) erreicht. Quelle: H. J. Sherman: Profits in the United States, Ithaca 1968, S. 38)

Digitized by Google Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

TABLE 3 3 · SHARE OF MANUFACTURING ASSETS HELD BY THE 2[illegible] LARGEST CORPORATIONS, [illegible]-41; 1947-68[illegible]

Year	Share held by 100 largest[a]		Share held by 200 largest[a]	
	Total assets	Corporate assets	Total assets	Corporate assets
1925	34.5	36.1		
1927	34.4	36.0		
1929	38.2	39.7	45.8	47.7
1931	41.7	43.4	49.6	50.9
1933	42.5	44.2	49.5	51.4
1935	40.8	42.3	47.7	49.6
1937	42.1	43.7	49.1	50.9
1939	41.9	43.5	48.7	50.5
1941[b]	38.2	39.6	45.1	46.7
1947	37.5	39.3	45.0	47.2
1948	38.6	40.3	46.3	48.3
1949	39.5	41.1	47.1	49.0
1950	38.4	39.8	46.1	47.7
1951	38.1	39.4	46.1	47.7
1952	39.3	40.6	47.7	49.2
1953	40.3	41.7	48.7	50.3
1954	41.9	43.3	50.4	52.1
1955	43.0	44.3	51.6	53.1
1956	43.9	45.0	52.8	54.1
1957	45.2	46.3	54.3	55.6
1958	46.0	47.1	55.2	56.6
1959	45.4	46.3	54.8	56.0
1960	45.5	46.4	55.2	56.3
1961	45.8	46.6	55.4	56.3
1962	45.5	46.2	55.1	56.0
1963	45.7	46.5	55.5	56.3
1964	45.8	46.5	55.8	56.6
1965	45.9	46.5	55.9	56.7
1966	45.8	46.4	56.1	56.7
1967	47.6	48.1	58.7	59.3
1968	48.8	49.3	60.4	60.9
Percentage point increase:				
1925–1968	14.3	13.2		
1947–1968	11.3	10.0	15.4	13.7
Percent increase in share:				
1925–1968	41.4	36.6		
1947–1968	30.1	25.4	34.2	29.0

kanischen Industriezweigen wenige große Gesellschaften dominieren, deren Anteil an der gesamten Produktion des Industriezweigs sehr viel größer ist als ihrer zahlenmäßigen Bedeutung entspricht" (I, 131/115). Das ist entweder falsch oder tautologisch. Damit hat S keinesfalls erklärt, wie Monopole entstanden; er beschreibt sie nur als in die Rubrik „Kapitalgesellschaften" eingereiht und belehrt uns, daß „die Macht dieser Gesellschaften . . . nicht über Nacht (wuchs)"; „Größe bringt Erfolg, und Erfolg bringt weiteren Erfolg" (I, 127/112). Tautologisch ist dies, insofern S tatsächlich Statistiken, die die Konzentration ausweisen, beibringt, sie aber ohne Erklärung (und natürlich ohne Quellennachweis) beläßt. Er insistiert sogar darauf, daß Erklärung überflüssig sei: „Vom wirtschaftlichen Standpunkt aus spielt es keine große Rolle [? !], welche der folgenden monopolistischen Praktiken zu überhöhten Preisen führt . . . " (I, 132/116; dann streift er kurz Fusionen, Kartelle etc.). S unterscheidet nicht zwischen Kapitalkonzentration als Resultat der Akkumulation einerseits (mit Akkumulation beschäftigt er sich hier überhaupt nicht) und Kapitalzentralisation andererseits, d. h. der Zusammenfassung von Kapitalbruchstücken in

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

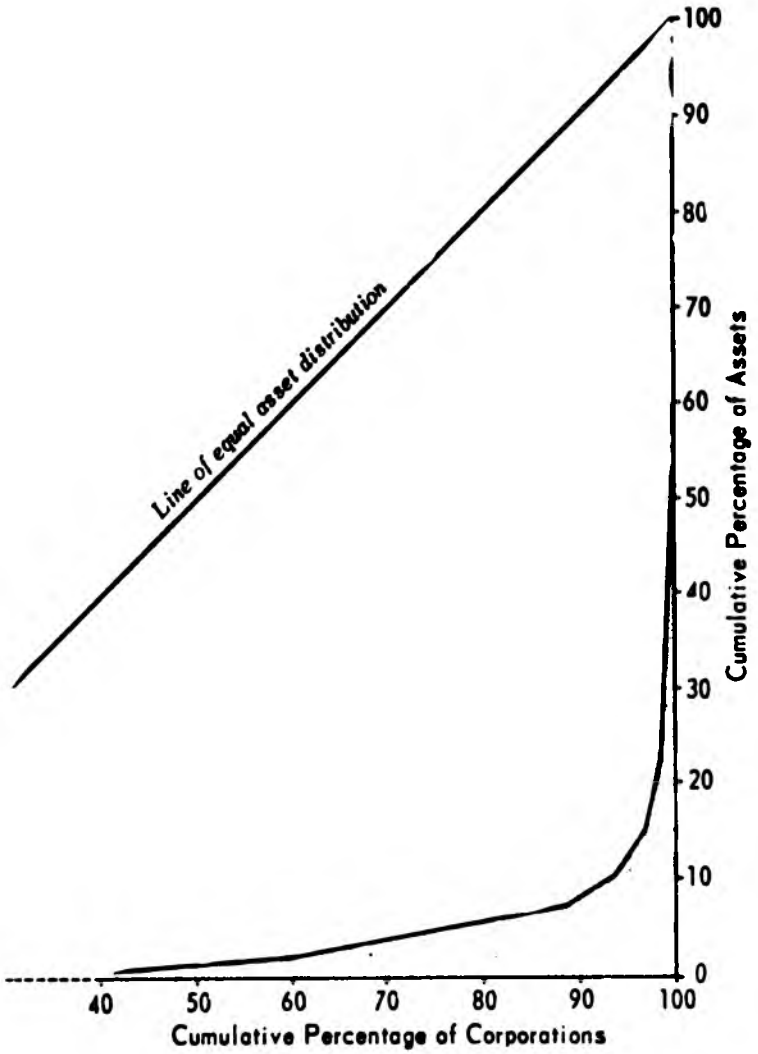

Chart 2-1. Lorenz curve of corporate asset concentration, 1961 (derived from U.S. Treasury Department, Internal Revenue Service, *Statistics for Income, Corporation Income Tax Returns for 1961–62* [Washington, D.C.: U.S.G.P.O., 1965])

einer Hand: der Enteignung eines Kapitalisten durch einen anderen (15).

Was für ein Sinn liegt darin, wenn man einen notwendigen ökonomischen Prozeß ein „Übel" nennt? Warum beschränkt S den Ausdruck „Übel" auf den Monopolkapitalismus? Warum ist nicht Kapitalismus per se ein „Übel"? „Zu hohe Preise, Vergeudung von Ressourcen und monopolistische Praktiken sind wirtschaftliche Schäden . . . " (I, 132/116). Sie kommen alle auch dem sogeannnten Wettbewerbskapitalismus zu: die Preise sind zu hoch (außer dem „Preis der Arbeit"), um der Masse der Arbeiter ein anständiges Leben zu ermöglichen, Ressourcen werden in ungeheurem Ausmaße vergeudet, weil nämlich die Profite dem Gebrauchswert übergeordnet sind, und Monopolprofite fallen der Kapitalistenklasse als ganzer zu aufgrund ihrer Monopolisierung der Produktionsmittel. Daß im Monopolkapitalismus

15 Vgl. Das Kapital, Bd. I, a. a. O., Kap. 23, Abschnitt 2

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

zusätzliche „Übel" entstehen, daß z. B. der Output zur Sicherung der Profite niedrig gehalten wird, daß technologische Entwicklungen hintertrieben werden etc., wird sicherlich gerade von Marxisten nicht geleugnet werden, denn diese haben als erste den wachsenden Verfall und die Dekadenz des Spätkapitalismus aufgedeckt.

Besonders nett ist S Exemplifizierung des „schlimmsten" Aspekts monopolistischer Preispraktiken; die können „resultieren in einer zu großen Anzahl von Friseuren, die herumstehen und zu wenig tun – und weil andere unvollkommen konkurrierende Friseure auf den Markt treten, zahlt der Konsument möglicherweise einen zu hohen Preis, ohne daß die monopolistischen Friseure schließlich mit einem höheren Gewinn abschließen, als sie ihn unter Bedingungen vollständiger Konkurrenz erreicht hätten" (8. amerikanische Aufl., S. 92; in der 9. amerikanischen und 5. deutschen Aufl. dienen als Beispiel die Beerdigungsunternehmen (I, 132 Fn. 14/116 n. 4)). (Wenn wir auch noch in den Kap. 17 und 22 auf diesen Punkt zurückkommen, können wir doch hier schon sagen, daß die Beschreibung der Monopole ganz in der Sphäre der Zirkulation, auf der Marktoberfläche verbleibt, die Produktion nicht berührt.)

Anhang: Grundzüge der Buchhaltung

Profit

S behauptet, daß man ohne „eine Einführung in die Grundlagen der Buchführung . . . die Grundsätze der Unternehmensführung nicht gut verstehen kann" (I, 113/100). Wir wollen sehen, wie S Buchhaltung den Profit berücksichtigt – sicherlich die Nagelprobe für jedes Unternehmen. Wir werden in die „grundlegende Indentität der Gewinn- und Verlustrechnung" eingeführt: „Gesamtgewinn = Gesamtkosten minus Gesamterlös" (I, 139/122). Es bedarf nicht nochmaliger Wiederholung, daß vom methodischen Standpunkt her eine solche Gleichsetzung unzulässig ist, denn S hat sich noch keinmal um eine Definition von Profit, Einkommen oder Kosten bemüht. In der Tat hat S an einem früheren Punkt in diesem Kapitel festgestellt, der Gewinn des „Händlers" entspringe der Differenz von Einkaufs- und Verkaufspreisen (I, 121/107). Das würde auf einen anderen Typ von Profit (den industriellen?) hinweisen, der sich aus anderer Quelle ergibt; doch S hat eine solche Quelle noch nicht enthüllt. Hier, im Abschnitt über Buchhaltung, kehrt er zum Händlergewinn zurück, erhebt ihn offensichtlich in den Stand der einzigen Profitart und läßt ihn einen unvergänglichen Platz in der „grundlegenden Identität" einnehmen.

Aufgabe muß es sein zu erklären, wie die kapitalistische Warenproduktion selbst diese theoretische Verkehrung der Realität produzierte.

Den Schlüssel zu dieser Art von Fetischismus gibt uns Marx im ersten Kapitel

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

des 3. Bandes des Kapitals. Er führt hier die Kategorie des Kostpreises ein; dieser entspricht c + v: d. h. dem Teil des Warenwertes, der dem Preis der Produktionsmittel entspricht plus dem Preis der Arbeitskraft; er stellt damit dar, was den Kapitalisten die Ware „kostet". Jedoch: „Was die Ware dem Kapitalisten kostet, und was die Produktion der Ware selbst kostet, sind allerdings zwei ganz verschiedne Größen" (16). Das rührt daher, daß der vom Arbeiter geschaffene Mehrwert den Kapitalisten nicht das geringste „kostet": „Da jedoch auf Grundlage der kapitalistischen Produktion der Arbeiter selbst, nach seinem Eintritt in den Produktionsprozeß, ein Ingrediens des in Funktion begriffenen und dem Kapitalisten zugehörigen produktiven Kapitals bildet, der Kapitalist also der wirkliche Warenproduzent ist, so erscheint notwendig der Kostpreis der Ware für ihn als die wirkliche Kost der Ware selbst" (17). So werden die spezifisch kapitalistischen Kosten einer Ware in der Verausgabung von Kapital gemessen, während die wirklichen Kosten einer Ware in der Verausgabung von Arbeit zu messen sind.

Aber, wie Marx hinzufügt, diese Kategorie des Kostpreises tritt nicht nur in der Buchführung des Kapitalisten auf: die Verselbständigung dieses Wertteils ist real im Produktionsprozeß selbst, insofern dieser Teil kontinuierlich aus seiner Wertform vermittelst des Zirkulationsprozesses rückverwandelt werden muß in die Form des produktiven Kapitals (Produktionsmittel und Arbeit) (vgl. Kap. 7 und 10 unten). Auf der anderen Seite hat dieser Kostpreis nichts zu schaffen mit der Bildung des Werts oder der Selbstverwertung des Kapitals. Bedeutsam ist hier, daß diese Kategorie in einer Rubrik zwei heterogene Elemente umgreift: das konstante und das variable Kapital. Der Wert des konstanten Kapitals wird auf die neue Ware nur übertragen, dadurch der Wert erhalten; der Wert des variablen Kapitals aber geht nicht in die Schaffung des Neuwertes ein, denn im Produktionsprozeß selbst tritt die lebendige Arbeit als Schöpfer des Neuwertes an die Stelle der Arbeitskraft als Wert. Der Wert der Arbeitskraft legt hier nur fest, wieviel des gesamten neugeschaffenen Wertes an den Arbeiter übergeht. Nehmen wir z. B. folgende Situation: 400 c + 100 v + 100 m = 600; wenn das konstante Kapital um 100 Einheiten gesenkt oder erhöht wird, verändern sich Wert und Kostpreis entsprechend; wenn hingegen der Preis der Arbeit um 50 Einheiten fällt, sinkt der Kostpreis auf 450, der Gesamtwert jedoch bleibt unverändert, da der Mehrwert um 50 steigen wird. Indem er also zwei funktional heterogene Elemente zusammenzieht, verwischt der Kostpreis den Unterschied zwischen konstantem und variablem Kapital; auf diese Weise bleibt der Ursprung des Mehrwerts verborgen: Profit scheint aus dem gesamten Kapitalvorschuß zu erwachsen (von daher auch die Rede von der Kapitalproduktivität): „Weil auf dem einen Pol der Preis der Arbeitskraft in der verwandelten Form von Arbeitslohn, erscheint auf dem Gegenpol der Mehrwert in der verwandelten Form von Profit" (18). Eben diese fetischhaften, oberflächlichen Erscheinungen finden sich in

16 Das Kapital, Bd. 3, a. a. O., S. 34
17 Ebd.
18 Das Kapital, Bd. 3, a. a. O., S. 46

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

der kapitalistischen Buchführung verewigt. Interessant ist hier, daß S – noch bevor er die in diesen Formeln enthaltenen wirtschaftlichen Verhältnisse theoretisch entwickelt hätte – den Studenten mit diesem inhaltsleeren mathematischen Zeug überhäuft, hat er doch als Gewißheit, daß die Alltagsideologie des Kapitalismus den Studenten „befähigen" wird, einen Teil der gewöhnlichen Realität in diesen Gleichungen wiederzuentdecken. Sobald er einmal dieses vorwissenschaftliche Denken durch pseudowissenschaftliche mathematische Ableitungen bestärkt hat, kann S einer wohlpräparierten Grundlage gewiß sein, auf der er den Studenten zum Einverständnis mit allem möglichen Unsinn wird bewegen können – so z. B. in der Rede von der Produktivität des Kapitals und dem Ursprung des Profits.

Abschreibungen

Es ist äußerst entlarvend zu beobachten, wie S es fertigbringt, eine kräftige Dosis an Apologetik in diesen scheinbar „wertfreien" Anhang über Buchhaltung hineinzupressen, d. h. wie er versucht, das degressive Abschreibungsverfahren als eines auszugeben, in dem „Fehler . . . früher oder später auf jeden Fall wieder ausgemerzt" werden: „Nehmen wir an, der Lastwagen hat eine Lebensdauer von 15 anstelle von 10 Jahren. Während der ersten 10 Jahre haben wir die Kosten des Kapitalverschleißes oder die Abschreibung zu hoch angesetzt. In den folgenden fünf Jahren jedoch berücksichtigen wir überhaupt keine Abschreibung mehr . . . Nach 15 Jahren hat sich das ausgeglichen – allerdings mit Ausnahme der Steuer" (I, 141/124). Dann vertieft er sich in eine Erörterung dessen, warum die Kapitalisten diese Methode so lieben, fürchten sie sich doch vor Steuern und „hoffen", daß in der Zukunft die Körperschaftssteuersätze fallen werden, nämlich dann wenn die Profite zu hoch angesetzt sind, zu hoch im Vergleich zu früheren Jahren, wo die abnorm hohen Abschreibungen die ausgewiesenen Profite reduzieren.

Hier fällt S selbst dem „Trugschluß der Verallgemeinerung", wovor er andere ständig warnt (z. B. I, 30 f./14) zum Opfer: was für das einzelne stimmen mag, stimmt nicht notwendig auch für das ganze (allerdings ist S Problem, wie wir noch sehen werden, im Kapitalismus verwurzelt und nicht in den Regeln der formalen Logik). S Behauptungen sind richtig nur in Bezug auf ein isoliertes Element des fixen Kapitals: wenn anfangs zuviel abgeschrieben wird, kann nachher dementsprechend weniger nur abgeschrieben werden. Da die Funktion der Amortisation die Sicherung der einfachen Reproduktion ist, enthalten Abschreibungen, die das objektiv gegebene Maß wirklicher Entwertung übersteigen, einen Teil der Profitakkumulation der Unternehmung, seine Umwandlung in zusätzliches Kapital – Investition. Dies wird auch klar, wenn wir den gesamten Reproduktionsprozeß des fixen Kapitals einer Unternehmung, ihren Amortisationsfonds, betrachten und nicht eine Maschine für sich selbst.

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

Wenn nun der Amortisationsfonds auf Kosten der Profite erhöht wird, d. h. wenn die Profite unmittelbar zur Ausdehnung des Geschäfts verwandt werden, können als Folge davon die Abschreibungen nicht abnehmen, sondern müssen, im Gegenteil, ansteigen; das führt zu einer Spirale, insofern der zusätzliche Profit wieder zu höheren Abschreibungen mit ihrerseits wiederum gewachsenen Profitanteilen führt. Oder wie ein liberaler bürgerlicher Ökonom es ausdrückt: „Je größer die Abschreibungsmöglichkeiten sind, ein desto größerer Teil des Sozialprodukts wird von den Industrieunternehmen absorbiert werden, und zwar bevor irgendeine Einkommens-„Verteilung" stattfindet, und umso niedriger werden auch Profite und Steuern sein" (19).

Zwei wichtige Aspekte kommen diesem Phänomen zu (20). An erster Stelle ist zu nennen, daß seit dem Zweiten Weltkrieg wachsende Konzentration und Zentralisation des Kapitals einen immer schärferen Wettbewerb zwischen den führenden Monopolkapitalen verursacht haben; dies erzwingt immer größere Investitionen, die wiederum auf immer höheren Profiten beruhen. Gleichzeitig wird der Kapitalfluß von einer Anlagesphäre in die andere durch die wachsende Konzentration erschwert. In diesem Zusammenhang wurde die Eigenfinanzierung, das ist die interne Akkumulation, zu einem immer wesentlicheren Moment zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit. An dieser Stelle kommen die abnorm hohen Abschreibungen herein. Die Möglichkeit höherer Abschreibungen wird eröffnet durch die Entwicklung der Monopolpreise und -profite. Die mächtigeren Monopole sind imstande, den Mehrwert kleinerer Kapitale abzuschöpfen (= umzuverteilen), indem sie ihre Preise erhöhen und die der anderen proportional dazu herabdrücken. Nur unter diesen Bedingungen können die Monopolisten kontinuierlich höhere Profite durch höhere Abschreibungen erlangen und so die intere Akkumulation fördern.

Die andere Seite der Medaille stellen die Steuern dar. Da die Profite der Besteuerung permanent entzogen werden (d. h. daß ein Teil der Profite sich in den höheren Abschreibungen versteckt) und da der kapitalistische Staat eine ganze Menge Geld braucht, um das nationale und internationale „Geschäft" der herrschenden Klasse schützen zu können, müssen die zusätzlichen Steuergelder genommen werden von – nun raten Sie einmal von wem?

19 Robert Eisner: Depreciation Allowances, Replacement Requirements and Growth, in: American Economic Review, XLII/5 Dez., 1952), 820. Vgl. Eisner, Accelerated Amortization, Growth and Net Profits, in: Quarterly Journal of Economics, LXVI/4 (Nov. 1952), 544. Auch das Wall Street Journal führt „einige Steuerexperten" an, die „darin übereinstimmen, daß in der Praxis die Steuerentlastung permanenter Art ist, da wachsende Unternehmen ihre Ausstattungsinvestitionen ständig erhöhen werden, dadurch ein sogenanntes ‚zinsfreies Darlehen' vom Finanzministerium (! – d. Verf.), das niemals zurückgezahlt wird, erhalten" (11. 1. 1971, S. 3).

20 Der Großteil des folgenden ist entnommen aus Ottmar Kratsch: Bürgerliche betriebswirtschaftliche Apologetik zu den aktuellen Abschreibungsproblemen in Westdeutschland, in: Probleme der Politischen Ökonomie, Bd. III, Berlin (DDR) 1960, S. 210–260.

Digitized by Google Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN

Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd

(Kratsch führt übrigens Zahlen an, die aufweisen, daß in den fünf größten Unternehmen Westdeutschlands zwischen 1952 und 1958 die Profite 50 % der ausgewiesenen Abschreibungen ausmachten.)

Digitized by Google
Original from UNIVERSITY OF MICHIGAN
Generated for guest (University of Iowa) on 2012-04-09 13:19 GMT / http://hdl.handle.net/2027/mdp.39015014547395
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives / http://www.hathitrust.org/access_use#cc-by-nc-nd