

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE LEITFÄDEN  
ERSTER BAND

---

# ANGEBOT UND NACHFRAGE

VON

**HUBERT D. HENDERSON M. A.**  
RESEARCH FELLOW AM ALL SOULS COLLEGE  
OXFORD

ZWEITE, VERBESSERTE AUFLAGE  
NACH DER SECHSTEN ENGLISCHEN AUFLAGE  
NEU ÜBERSETZT VON  
**FRIEDRICH THALMANN**

MIT 2 ABBILDUNGEN



WIEN  
VERLAG VON JULIUS SPRINGER  
1935

WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHE LEITFÄDEN  
ERSTER BAND

---

# ANGEBOT UND NACHFRAGE

VON

**HUBERT D. HENDERSON M. A.**

RESEARCH FELLOW AM ALL SOULS COLLEGE  
OXFORD

ZWEITE, VERBESSERTE AUFLAGE  
NACH DER SECHSTEN ENGLISCHEN AUFLAGE  
NEU ÜBERSETZT VON  
FRIEDRICH THALMANN

MIT 2 ABBILDUNGEN



WIEN  
VERLAG VON JULIUS SPRINGER  
1935

ISBN 978-3-7091-5848-7

ISBN 978-3-7091-5898-2 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-7091-5898-2

**ALLE RECHTE VORBEHALTEN**

## Vorwort.

Die Wirtschaftstheorie bietet kein System endgültiger Erkenntnisse, die unmittelbar auf die Praxis anzuwenden wären. Sie stellt mehr eine Methode als eine Lehre, einen Denkapparat, eine Technik zum Denken vor, die ihrem Besitzer verhilft, zu richtigen Schlußfolgerungen zu gelangen. Sie ist nicht in dem Sinne schwer, in dem mathematische und naturwissenschaftliche Techniken schwierig sind; die Tatsache jedoch, daß ihre Ausdrucksweise weit weniger genau ist, wie die jener, erschwert die Aufgabe, die Wirtschaftstheorie dem Lernenden einzuprägen.

Vor Adam Smith gab es diesen Gedankenapparat kaum. Zwischen seiner und der heutigen Zeit ist er ständig erweitert und verbessert worden. Es gibt wohl keinen Zweig der Wissenschaft, in dessen Ausbildung die Engländer eine hervorragendere Rolle beanspruchen können als diesen. Die Wirtschaftstheorie ist noch nicht vollendet, aber wichtige Verbesserungen ihrer Grundlagen werden selten. Die Hauptaufgabe der berufsmäßigen Nationalökonomien besteht heute darin, entweder ausgedehnte Kenntnis der bedeutsamen Tatsachen zu erlangen und sich in der Anwendung ökonomischer Grundsätze auf dieselben zu bewähren, oder die Grundbestandteile dieser Methode in einer klaren, genauen und erkenntnisbringenden Weise darzustellen, so daß dadurch die Zahl jener, die selbständig denken können, vermehrt wird.

Diese Sammlung strebt nach diesem letzteren Ziele. Sie beabsichtigt, dem ungeschulten Leser und dem An-

fänger einige Vorstellungen von den allgemeinen Denkgrundsätzen zu übermitteln, die heutzutage von Nationalökonomern auf volkswirtschaftliche Fragen angewendet werden. Die Verfasser haben es nicht mit der Förderung unseres Wissens, durch die Vorlegung origineller Beiträge zu tun, oder auch nur mit dem Versuch, über alle Gesichtspunkte, die in Frage kommen, einen vollständigen Überblick zu verschaffen. Die Verfasser waren mehr bemüht, dunklen Ausdrucksformen als schwierigen Gedanken aus dem Wege zu gehen; ihr Ziel war, dem denkenden Leser, der bis dahin den Fragen fremd gegenüberstand, die wichtigsten Elemente der ökonomischen Theorie klar zu machen. Vieles von dem, was aus Lehrbüchern wohlbekannt ist, wurde hier absichtlich weggelassen, denn in dem Maße, wie sich eine Wissenschaft entwickelt, ist es notwendig, besonders in Büchern, die der Einführung dienen sollen, die Spuren primitiver Stufen geschichtlicher Entwicklung auszumerzen.

**J. M. Keynes.**

# Inhaltsverzeichnis.

Seite

## Erstes Kapitel.

### Die Welt der Wirtschaft.

1. Theorie und Tatsache .....	1
2. Die Arbeitsteilung .....	3
3. Das Bestehen einer Ordnung .....	4
4. Über verbundene Produkte.....	7
5. Einige Bemerkungen über das Kapital .....	11
6. Der grundlegende Charakter vieler wirtschaftlicher Gesetze .....	16

## Zweites Kapitel.

### Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

1. Die drei Grundgesetze .....	17
2. Die Diagramme und ihr Nutzen .....	20
3. Doppelsinn der Ausdrücke „Erhöhung der Nachfrage“ usw. ....	22
4. Rückwirkungen von Nachfrage- und Angebotsänderungen auf den Preis .....	25
5. Einige paradoxe Reaktionen von Preisänderungen auf das Angebot .....	27
6. Die Störungen durch Währungsänderungen .....	30
7. Der Kreislauf der Konjunkturen .....	32

## Drittes Kapitel.

### Nutzen und Grenze des Verbrauches.

1. Die Kräfte hinter Angebot und Nachfrage .....	34
2. Das Gesetz des abnehmenden Nutzens .....	38
3. Das Verhältnis zwischen Preis und Grenznutzen ....	40
4. Der Grenzkäufer .....	41
5. Der Geschäftsmann als Käufer .....	44
6. Der abnehmende Nutzen des Geldes .....	46

## Viertes Kapitel.

**Produktionskosten und Grenzbetrieb.**

1. Ein Beispiel aus der Kohlenwirtschaft .....	48
2. Verschiedene Ansichten der Grenzkosten .....	51
3. Gefahren der Vernachlässigung der Grenze .....	53
4. Eine falsche Auslegung .....	55
5. Über einige Folgen von Änderungen des Preisniveaus	56
6. Allgemeine Beziehungen zwischen Preis, Nutzen und Kosten.....	60

## Fünftes Kapitel.

**Verbundene Nachfrage und verbundenes Angebot.**

1. Die Grenzkosten bei „verbundenem Angebot“ .....	61
2. Grenznutzen bei verbundener Nachfrage .....	64
3. Ein Gegensatz zwischen Baumwolle und Baumwoll- kerne und Wolle und Schafffleisch .....	66
4. Die Bedeutung des Unbedeutenden .....	69
5. Kapital und Arbeit.....	72
6. Schlußfolgerungen in bezug auf verbundenes Angebot und verbundene Nachfrage .....	73
7. Zusammengesetztes Angebot und zusammengesetzte Nachfrage .....	74
8. Die letzten realen Kosten .....	76

## Sechstes Kapitel.

**Der Boden.**

1. Die besonderen Eigenschaften des Bodens .....	77
2. Der Seltenheitsgesichtspunkt .....	79
3. Der differentielle Gesichtspunkt .....	81
4. Die Grenze des Überganges .....	88
5. Die Notwendigkeit der Bodenrente .....	92
6. Die Fragen der wirklichen Kosten .....	94
7. Rente und Verkaufspreis .....	96

## Siebentes Kapitel.

**Risiko und Unternehmen.**

1. Profit und Unternehmerlohn .....	97
2. Die Entlohnung für das Risiko .....	98
3. Monte Carlo und Versicherung .....	99
4. Das Risiko im Großbetrieb .....	104
5. Der Unternehmer .....	107
6. Risikoübernahme und Herrschaft .....	109
7. Bestandteile des Unternehmergewinns .....	110

## Achstes Kapitel.

**Kapital.**

1. Ein Hinweis auf Marx .....	111
2. Das Warten während der Produktion.....	112
3. Das Warten während des Verbrauches .....	113
4. Kapital ist kein Vorrat an Verbrauchsgütern .....	115
5. Das Wesen des Wartens .....	117
6. Das Sparen des einzelnen und der Volkswirtschaft ..	118
7. Die Notwendigkeit des Zinses .....	121
8. Das Angebot von Kapital .....	121
9. Unfreiwilliges Sparen .....	126
10. Zinsfuß und Verteilung .....	128

## Neuntes Kapitel.

**Arbeit.**

1. Ein Rückblick auf Laissez-faire .....	130
2. Ideen und Einrichtungen .....	132
3. Das allgemeine Lohnniveau .....	134
4. Das Angebot von Arbeit im allgemeinen .....	136
5. Die örtliche Verteilung der Arbeit .....	138
6. Die gesellschaftliche Verteilung der Arbeit .....	139
7. Die Verteilung der Arbeit auf die Berufe .....	143
8. Frauenlöhne .....	147

## Zehntes Kapitel.

**Die realen Produktionskosten.**

1. Die komperativen Kosten .....	151
2. Die Zuteilung der Produktionsmittel .....	156
3. Nutzen und Reichtum .....	159
4. Maßstäbe für die Wirtschaftspolitik .....	161



## Erstes Kapitel.

### Die Welt der Wirtschaft.

**1. Theorie und Tatsache.** Der Streit zwischen dem „Theoretiker“ und dem „Praktiker“ ist in allen Zweigen menschlicher Betätigung zu finden, aber er ist häufiger und vielleicht auch schärfer als gewöhnlich im Wirtschaftsleben. Es ist immer ein unsinniger Streit und wir haben keine Absicht, daran teilzunehmen, aber sein häufiges Vorkommen zwingt uns, eine Binsenwahrheit auszusprechen. Die Theorie der Wirtschaft muß auf den Tatsachen der Wirtschaft beruhen, ja, wie jede Theorie muß sie im wesentlichen den Versuch machen, Tatsachen in der ihnen eigenen Aufeinanderfolge und in ihrer wirklichen Lage zueinander zu beschreiben. Versucht sie das nicht, so schwindelt sie. Mehr noch: Die Tatsachen, welche die Wirtschaftstheorie zu beschreiben sucht, sind vor allem Tatsachen der Wirtschaft, das will sagen, Tatsachen, die aus dem gewöhnlichen Geschäftsleben entstehen, es vorstellen; auf solche Tatsachen muß die Wirtschaftstheorie hauptsächlich gegründet sein. Manchmal redet man so, als glaubte man, der Theoretiker ginge von ein paar psychologischen Voraussetzungen aus (z. B. daß der Mensch hauptsächlich durch die Rücksicht auf sein Selbstinteresse geleitet werde) und baue seine Theorie auf solche Grundlagen durch bloßes Schließen auf. Entwertet daher der Fortschritt der Psychologie derartige altmodische Aussagen über die menschliche Natur, so glaubt man, die Wirtschaftstheorie sei zusammengebrochen, da die psychologischen Grundlagen als un-

richtig erwiesen wurden. Eine derartige Haltung bekundet nicht nur ein vollkommenes Mißverstehen der Wirtschaftswissenschaft, sondern des menschlichen Denkens überhaupt. Es ist durchaus richtig, daß alle Zweige der Wissenschaft enge miteinander verbunden sind, und daß der Fortschritt in einem Zweige oft eine Entwicklung in einem andern zur Folge hat. Lassen wir nur die Nationalökonomien und die Psychologen eine pedantische Spezialisierung vermeiden und einander ins Gehege kommen, wenn sie es für notwendig halten. Das wird nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, daß sie es in der Hauptsache mit verschiedenen Dingen zu tun haben und daß man jedem von ihnen dann am meisten Vertrauen schenken kann, wenn er sich auf seinem eigenen Grund bewegt. Schwelgt daher ein Nationalökonom in Verallgemeinerungen über Psychologie, so wird, selbst wenn er sie zur Grundlage seiner ökonomischen Folgerungen macht, in neun von zehn Fällen, seine Wirtschaftstheorie nicht von der Psychologie abhängen. Eher wird die Psychologie eine Schlußfolgerung und wahrscheinlich eine rohe und übereilte aus den wirtschaftlichen Tatsachen vorstellen, über die er sich verhältnismäßig sicher fühlt.

Der Zweck der Wirtschaftstheorie ist aber nicht nur, die Tatsachen der wirtschaftlichen Welt zu beschreiben, sondern sie in der richtigen Aufeinanderfolge und richtig gesehen darzustellen. Sie muß mit jenen Tatsachen beginnen, die die allgemeinste Bedeutung haben. Das sind vermutlich nicht jene Tatsachen, die uns die praktische Erfahrung am stärksten aufdrängt. Denn was uns im täglichen Leben am meisten auffällt, ist das Besondere und nicht das Allgemeine, die Verschiedenheit der Dinge und nicht ihre Ähnlichkeit. Noch weniger werden wir die allgemeinsten Tatsachen, die wir brauchen, im Tagesstreit finden. Wir müssen sie eher in den dunklen Winkeln unseres Bewußtseins suchen, wo jene Wahrheiten aufgehoben sind, die so selbstverständlich sind, daß wir sie kaum bemerken, die so un-

bestreitbar sind, daß wir sie selten untersuchen, die so gewöhnlich erscheinen, daß wir leicht ihre ganze Bedeutung zu übersehen geneigt sind.

**2. Die Arbeitsteilung.** Es gibt im Bereiche des Wirtschaftlichen eine Wahrheit, die unter stärkster Anspannung der Einbildungskraft und bei schärfster denkerischer Klarkeit lebhaft und vollständig zu verstehen unbedingt notwendig ist. Der Mensch lebt auf Grund seiner Zusammenarbeit mit seinen Mitmenschen. Diese Zusammenarbeit ist in der modernen Welt grenzenlos und unbeschreiblich vielfältig, und doch im wesentlichen ungeplant und ungeleitet durch den Menschen. Der bescheidenste Bewohner Großbritanniens oder der Vereinigten Staaten hängt für die Befriedigung seiner einfachsten Wünsche von der Arbeit unzähliger Menschen in jeder Schicht der menschlichen Gesellschaft und auf jedem Winkel des Erdballes ab. Die gewöhnlichen Lebensmittel, die auf seinem Tische erscheinen, stellen das Endergebnis der Arbeit von Kaufleuten, Landwirten, Seeleuten, Technikern und Arbeitern fast jedes Gewerbes vor. Über dieser Vielheit menschlicher Betätigung steht aber keine menschliche Autorität, die etwa die verschiedenen Teile ordnet und dem gemeinsamen Ziel, dem sie dienen, entgegenführt. Rad greift auf Rad ein; in einer endlosen Aufeinanderfolge von untereinander abhängigen Vorgängen dreht sich die Welt der Wirtschaft. Aber niemand hat diesen verwickelten Mechanismus, dessen störungsfreies Arbeiten für uns so lebenswichtig ist, geplant und geleitet. Der Mensch kann in der Tat vieles organisieren und hat es getan. Innerhalb einer Fabrik sind die Anstrengungen Tausender von Werkleuten, von denen jeder mit der Wiederholung eines kleinen Arbeitsvorganges beschäftigt ist, so aufeinander abgestimmt, daß durch diese bewußte Leitung ein geordnetes Ganzes entstanden ist. Manchmal ist eine Fabrik mit einer anderen, mit landwirtschaftlichen Betrieben, mit Fischereien, Bergwerken, Transport- und Handelsunternehmen verbunden

und als ungeheueres Unternehmen von einem gemeinsamen Willen geleitet. Diese Riesenunternehmen sind bemerkenswerte Leistungen menschlicher Organisationskraft. Die Menschen, die sie leiten, besitzen eine ungeheure Macht, die auf die Einbildungskraft der Öffentlichkeit einen so großen Eindruck macht, daß sie diese Menschen „Könige“, „Übermensen“, „Industrienapoleone“ nennt. Und doch — wie gering ist der Teil der menschlichen Wirtschaft, der durch solche Menschen beherrscht wird. Wie eng sind schließlich sogar die Grenzen ihres Einflusses selbst innerhalb ihrer eigenen Unternehmen. Die Preise, zu denen sie die Rohstoffe kaufen, ihr Kapital ausborgen, die Menge der Produkte, die das Publikum aufzunehmen bereit ist, sind Tatsachen, die, so lebenswichtig sie auch für sie sind, trotzdem außerhalb ihres Einflusses stehen.

Ein großes Unternehmen mag, wie ein Land, die Vorstellung der Selbstgenügsamkeit hegen, es mag seinen Einfluß auf die Verbraucher wie auf die Produzenten seiner Rohstoffe zu erstrecken suchen: jede neue Ausdehnung seiner Tätigkeit führt nur dazu, daß seine Berührungspunkte mit der Außenwelt vermehrt werden. Sind diese Punkte erreicht, so befindet sich das größte Unternehmen wie das kleinste auf der hohen See eines wirtschaftlichen Systems, das unvergleichlich größer und einflußreicher ist als es selbst. Jetzt muß es, vielleicht infolge seiner Stärke und aufgesammelten Erfahrung besser ausgerüstet, den Zusammenprall mit rohen Kräften überstehen, die zu beherrschen es machtlos ist. Im Sturme einer Wirtschaftskrise oder einer die ganze Welt umspannenden Entwicklung nimmt die Herrschaft der mächtigsten Industriemagnaten wie auch einer Regierung die gleiche Bedeutungslosigkeit an, wie der Stolz des Menschen, der durch den Zusammenstoß mit den elementaren Kräften der Natur gedemütigt wird.

**3. Das Bestehen einer Ordnung.** Der Vergleich kann mit Vorteil weiter verfolgt werden. Ebenso wie wir in

der Natur, die dem Menschen so lange geheimnisvoll und unerklärbar erschien, allmählich dazugekommen sind, eine alles durchdringende Einheitlichkeit und Ordnung zu erkennen, so erscheint uns in der Welt der Wirtschaft Einheitlichkeit und Ordnung von ähnlicher, wenn auch weniger majestätischer Art. Der Mensch hängt für sein nacktes Leben von der Zusammenarbeit mit seinem Mitmenschen ab; und doch setzt er diese Zusammenarbeit mit ebenso selbstzufriedener Zuversicht und gelegentlich mit kindlichem Unbewußtsein voraus, wie er das Aufgehen der Morgensonne als sicher erwartet. Die Zuverlässigkeit dieser ungeplanten Zusammenarbeit hat auf die Phantasie vieler Beobachter einen starken Eindruck gemacht.

„Als ich nach Paris kam“, schrieb Mitte des 19. Jahrhunderts Bastiat, „sagte ich zu mir selbst: Hier leben nun eine Million Menschen, die in kürzester Zeit des Hungertodes sterben würden, wenn die Lebensmittel aller Art aufhören würden, nach dieser Riesenstadt zu fließen. Die Phantasie reicht nicht aus, sich vorzustellen, wie viele verschiedene Waren morgen durch die Zolllinie gehen müssen, um die Einwohner von Paris vor Hunger, Aufruhr und Plünderung zu bewahren. Und doch schlafen sie alle ruhig, und ihr Schlummer wird keinen Augenblick lang durch die Vorstellung einer derartigen schrecklichen Katastrophe gestört. Andererseits haben unterdessen achtzig Departements den ganzen Tag über gearbeitet, ohne Übereinstimmung, ohne gegenseitige Verständigung, um Paris zu versorgen.“ Diese Tatsache ist wohl geeignet, Bewunderung zu erregen. Wunderbares soll aber immer mit aufmerksamen Augen beobachtet werden, sonst tritt in seinem Gefolge die falsche Bewunderung auf, die im Bereiche der Nationalökonomie nur Schaden anrichten kann. Von einem Satze, wie dem eben zitierten, ist es nur ein kurzer Weg zur Verherrlichung alles Bestehenden, zur Verteidigung aller Arten von unhaltbaren Zuständen und zu einer störrischen Haltung gegenüber

allen Besserungsvorschlägen. Es ist nur ein kurzer Weg, trotzdem ist es unberechtigt, ihn zu beschreiten. Denn die Übelstände unserer wirtschaftlichen Einrichtungen sind zu auffällig, um übersehen werden zu können. Nur zu viele Menschen erleben es grausam an ihrem eigenen Leibe, wie verschwenderisch die Produktion sein kann, wie ungerecht die Verteilung, wie niedrig die Löhne, wie hart die Arbeitslosigkeit und das Wohnungselend. Versucht man derartige Übel mit leeren Redensarten über die Macht der ökonomischen Gesetze zu verdecken, so erscheint es nicht verwunderlich, daß der menschliche Geist sich dagegen auflehnt und das Vorhandensein einer Ordnung in der wirtschaftlichen Welt mit dem Hinweis ableugnet, daß das, was *er* sieht, nur ein Bild der Unordnung, der Verwirrung und des Chaos vorstellt. Und damit sind wir bereits wieder in einem Streite, der ebenso unfruchtbar ist wie der zwischen dem „Theoretiker“ und dem „Praktiker“.

In Wahrheit sind Lob wie Schmähung unangebracht. Zunächst mag daran erinnert werden, daß die Ordnung von der wir gesprochen haben, sich nicht nur in jenen wirtschaftlichen Ereignissen zeigt, die für den Menschen wohlätig sind, sondern ebenso deutlich auch in jenen, die ihm schaden. Selbst in jenem Wechsel von Wirtschaftsaufschwung und -niedergang, der soviel Arbeitslosigkeit und Elend mit sich bringt, ist eine rhythmische Regelmäßigkeit zu entdecken, ähnlich dem Wechsel der Jahreszeiten und der Gezeiten des Meeres. Hier liegt keine Naturschönheit vor, die es zu bewundern gälte. Ferner steht fest, daß, soweit die Ordnung Anpassungserscheinungen und Richtungen mit sich bringt, die günstig sind (wie das tatsächlich in der Mehrzahl der Fälle geschieht), trotzdem kein Grund zur Annahme besteht, daß diese Erscheinungen entweder ausreichend sind für den Wohlstand der Gesellschaft, oder daß sie von den augenblicklich bestehenden gesellschaftlichen Einrichtungen abhängen. Halten wir

uns daher vor übereilten Auseinandersetzungen zurück und untersuchen wir unparteiisch einige weitere Ansichten dieser verwickelten, aber bis jetzt ungeplanten Zusammenarbeit, von der bereits so viel gesprochen wurde.

**4. Über verbundene Produkte.** Man erhält eine unzureichende Vorstellung von der Vielfältigkeit dieser Zusammenarbeit, wenn man sich die Zahl der Menschen, die daran teilhaben, oder die ungeheuren Entfernungen, auf die sie sich erstreckt, vorstellt. Dieser Mangel kann teilweise gutgemacht werden, indem man seine Aufmerksamkeit auf einige der auffallenderen von den vielen feinen Beziehungen zwischen verschiedenen Sachgütern und verschiedenen Wirtschaftszweigen lenkt.

Es gibt zahllose Gruppen von Sachgütern (die man gewöhnlich verbundene Produkte nennt) der Art, daß die Erzeugung einer Ware innerhalb der betreffenden Gruppe die Erzeugung einer anderen Ware notwendig macht oder sie zumindest sehr erleichtert. Wolle und Hammelfleisch, Ochsenfleisch und Häute, Baumwolle und Baumwollkerne sind einige derartige Beispiele. Das wichtigste Merkmal dieser verbundenen Produkte besteht darin, daß zwischen den Mengen, in denen die verschiedenen Produkte hervorgebracht werden, ziemlich genaue Verhältnisse bestehen müssen. Pflanzte man z. B. eine bestimmte Gattung Baumwolle, so wird sie soundso viel Baumwollfasern (d. i. Roh-Baumwolle) und soundso viel Baumwollkerne liefern. Man kann, wenn man will, einen Teil der Kerne wegwerfen, wie es früher gelegentlich geschehen ist; tut man es aber nicht, so ist man nicht imstande, das Verhältnis der zwei Produkte, die man zum Verkauf erhält, zu verändern. Ähnlich steht es, wenn man Schafe oder Rinder züchtet. Man wird in dem einen Falle Fleisch und Wolle, im anderen Fleisch und Häute in bestimmtem Verhältnis zueinander erhalten, welches Verhältnis man innerhalb gewisser Grenzen durch Auswahl bestimmter Rassen

beeinflussen,<sup>1</sup> aber nicht grundsätzlich ändern kann. Wenden wir uns aber dem Verbräuche zu, für den diese Produkte bestimmt sind, so entdecken wir kein ähnliches Verhältnis. Baumwollfasern dienen hauptsächlich zur Herstellung von Kleidern, Baumwollkörner zur Bereitung von Öl einerseits und Ölkuchen als Futtermittel andererseits. Zwischen der Nachfrage nach diesen verschiedenen Waren besteht kein Zusammenhang und noch weniger besteht ein Grund dafür anzunehmen, daß die Nachfrage nach diesen Waren in einem ähnlichen Verhältnis zueinander stehen sollte wie die Produktion. Genau so steht es mit Wolle und Hammelfleisch, mit Ochsenfleisch und Häuten, mit allen verbundenen Produkten. Warum sollten wir einerseits Hammelfleisch, andererseits Wolle in jenem Verhältnis verbrauchen, in dem sie vom Schafe geliefert werden?

Was dürften wir erwarten, wenn es in der Welt der Wirtschaft keine Ordnung gäbe. Sicher das eine, daß manche Waren wie Schafwolle in Mengen produziert werden würden, die um ein Vielfaches, vielleicht um das fünf-, zehn-, zwanzigfache, größer sind als die Nachfrage darnach.

Umgekehrt könnte das Angebot anderer Waren, wie etwa Schaffleisch der Nachfrage bei weitem nicht entsprechen. In Wirklichkeit finden wir nichts Derartiges. Irgendwie kommt es dazu, daß ein Gleichgewicht zwischen der Nachfrage und dem Angebot jeder Ware hergestellt wird, und das ist der Fall bei Wolle und Hammelfleisch, bei Ochsenfleisch und Häuten, ebenso wie bei Waren, die unabhängig voneinander hergestellt werden. Es sei zugegeben, daß dieses Gleichgewicht ein rohes, unvollständiges ist, und daß es vorkommen kann, daß ein Überangebot von Wolle für eine kurze Zeit mit einer Knappheit an Hammelfleisch zusammen-

---

<sup>1</sup> Diese Möglichkeiten geringer Veränderungen sind, wie im fünften Kapitel gezeigt werden wird, sehr wichtig, behörden aber die hier gemachten Aussagen nicht.



trifft. Aber derartige Fälle sind im strengen Sinn des Wortes Ausnahmen, die die Regel bestätigen. Denn die Abweichung vom Gleichgewicht, die durch Überangebot und Knappheit vorgestellt werden, sind immer vorübergehend und gewöhnlich auf enge Grenzen beschränkt. In dem Hin und Her sich ändernder Umstände wird eine deutliche Bewegung in der Richtung auf einen Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage unverkennbar werden.

Führen wir den Gedankengang um einen Schritt weiter, um jenes Lesers willen, der durch ein tiefes und unbewußtes Widerstreben, das zu stark ist, um leicht überwunden zu werden, davon abgehalten wird, das Bestehen einer Ordnung, wie wir sie feststellen, sich selbst zuzugeben. Er wird wahrscheinlich von jenen sein, die die Vorstellung von einer besseren und gerechteren Gesellschaftsordnung hegen und auf die Zeit hoffen, in der geplante Zusammenarbeit jenen Zustand ersetzen wird, der jetzt als Chaos bezeichnet wird.

Nehmen wir an, seine Hoffnung würde sich im vollsten Umfang erfüllen und es bestünde ein allgemeines System des Sozialismus, der nicht nur ein Land, sondern die ganze Welt umfaßte. Nehmen wir an, daß alle Schwierigkeiten der menschlichen Unzulänglichkeit und der Verwaltungstechnik überwunden wären und daß eine weise, unparteiische Stelle das ganze Wirtschaftsleben regelte. Setzen wir das alles voraus und stellen wir nur die eine Frage: Wie wird diese oberste Wirtschaftsstelle unseren, schon langweilig gewordenen Fall von der Wolle und dem Hammelfleisch behandeln? Wie würde sie die Zahl der zu haltenden Schafe bestimmen? Sollen wir annehmen, daß sie von der Vorstellung erfüllt ist, jeder müsse nach seinen Bedürfnissen beliefert werden und daß daher die Waren, die man für eine anständige Lebenshaltung benötigt, jedem als selbstverständlich zugestellt werden? Wie wird die Regierung verfahren? Sie könnte die Menge der Wolle errechnen, die eine normale Familie benötigt und dabei

noch klimatische und möglicherweise persönliche Verschiedenheiten berücksichtigen. Auf Grund dieser Rechnung würde eine bestimmte Anzahl von Schafen zu halten sein. Sie könnte eine ähnliche Rechnung für den Verbrauch von Schaffleisch anstellen und würde wiederum zu der Zahl der zu haltenden Schafe gelangen. Es würde aber ein außerordentlicher Zufall sein, wenn die Zahlen, die aus den zwei voneinander unabhängig geführten Berechnungen stammen, übereinstimmen, oder auch nur von der gleichen Größenordnung wären. Gingen sie aber nun weit auseinander, so erhebt sich die Frage, welche Zahl unsere Weltregierung wählen würde. Würde sie sich entscheiden, ungeheure Mengen von Wolle oder von Hammelfleisch zu vergeuden, oder würde sie zu dem Schlusse kommen, daß sie doch nicht die volle Nachfrage nach der einen oder der anderen Ware befriedigen könnte.

Die Regierung wäre allerdings imstande, die Frage in zufriedenstellender Weise zu lösen, wenn sie einsichtig ist. Sie könnte die Geldwirtschaft, wie wir sie heute kennen, beibehalten und den Verbraucher nicht auf Grund seines Rechtsanspruches, sondern *zu einem Preis* beliefern. Diesen Preis könnte sie hinauf- und herabsetzen; hinauf, sagen wir, für Wolle, herab für Hammelfleisch, bis sie bemerkt, daß der Verbrauch dieser zwei Güter in dem gewünschten Verhältnis zueinander stünde. Was hätte sie aber dann im Grunde getan? Sie hätte versucht, durch planmäßige Schritte genau jene Bedingungen in bezug auf dieses besondere Problem zu schaffen, die heute ohne Planung oder Anstrengung irgend jemandes von selbst bestehen.

Die Lehre dieses Beispieles darf nicht mißverstanden werden. Es zeigt nicht die Unsinnigkeit des Sozialismus oder die Überlegenheit des Laissez faire. Es zeigt nur, daß es in der wirtschaftlichen Welt eine Ordnung gibt, die tiefer und beständiger ist als irgendeine Gesellschaftsordnung, und die bei jeder Gesellschaftsordnung in Erscheinung tritt.

**5. Einige Bemerkungen über das Kapital.** Von noch größerer Bedeutung ist eine andere Seite der Zusammenarbeit. Sie umfaßt nicht nur eine Vielzahl lebender Menschen, sondern schließt die Gegenwart mit der Zukunft und der Vergangenheit zusammen. Die Güter und Dienstleistungen, deren wir uns heute erfreuen, verdanken wir nur zum Teil der Arbeit der Woche, des Monats oder des Jahres, ja nur zum Teil den Anstrengungen unserer Zeitgenossen überhaupt.

Die Menschen, die, längst tot und vergessen, unsere Eisenbahnen bauten, unsere Kohlenbergwerke anlegten oder irgendeine der verschiedenen wirtschaftlichen Unternehmen begonnen haben, tragen noch immer zur Befriedigung unserer täglichen Bedürfnisse bei. Diese Feststellung ist keineswegs übertrieben, denn hätte man vernünftigerweise erwartet, daß jene Arbeitsleistungen für uns heute nicht von Nutzen wären, so wären viele von ihnen aller Wahrscheinlichkeit nach niemals unternommen worden. Um unserer gegenwärtigen, ja zukünftigen Bedürfnisse willen plagten sich viele Menschen vor zehn, zwanzig, dreißig Jahren. Wir würden uns natürlich täuschen, wenn wir glaubten, daß unsere Wohlfahrt im Mittelpunkt des Trachtens und aller Anstrengungen jener Menschen gestanden habe. Wir unsererseits widmen der Zukunft und oft der sehr fernen Zukunft einen ungeheuren Teil unserer Kräfte. Wer das bezweifelt, möge die Beschäftigungsstatistik befragen und nachdenken, wieviel Zeit vergehen muß, ehe die Arbeit dieses oder jenes Gewerbes ihren eigentlichen Zweck erfüllen kann. Wieviel Zeit wird für den Mann zu vergehen haben, der Ziegel herstellt, die später zum Bau einer Fabrik verwendet werden, in der die Maschinen gebaut werden, mit deren Hilfe ein Elektrizitätswerk errichtet wird, das dazu bestimmt ist, viele Jahre hindurch Licht und Kraft für Menschen in einem entfernten Erdteil zu liefern? Sicher eine längere Zeit als man gewöhnlich in Betracht zu ziehen pflegt.

Ebenso wie die Zusammenarbeit der lebenden Men-

schen, ist diese Zusammenarbeit über Gegenwart, Vergangenheit und Zukunft für das Wohlergehen der Menschheit wesentlich und doch weder geplant noch organisiert. Die Menschen sorgen gewiß als Individuen für ihre eigene Zukunft und die ihrer Angehörigen. Als Leiter von Unternehmungen versuchen sie die Richtung der Nachfrage vorauszusehen. Aber solche beabsichtigte Berechnungen und planmäßige Handlungen würden wenig nützen, wenn sie allein stünden. Sie sind kaum mehr als die notwendigen Speichen in dem großen Rad, das die Beziehungen von Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft regelt. Die Nabe des Rades ist ein ausgebildetes System von Kreditgeben und Kreditnehmen, im wesentlichen ähnlich dem Kaufen und Verkaufen von Sachgütern.

Um für seine Familie oder sein eigenes Alter zu sorgen, spart und investiert die Privatperson. Was bedeutet das aber genau genommen? Das bedeutet, daß sie soundso viel Kaufkraft, die sie für ihr persönliches Vergnügen hätte ausgeben können, an jemanden anderen überträgt und dafür die Erwartung eintauscht, in der Zukunft, Jahr für Jahr, für sich oder seine Erben eine gewisse kleinere Menge Kaufkraft zu erhalten. Die andere Partei bei dem Geschäft mag z. B. ein Kaufmann sein, der es abschließt, weil er die Gelegenheit sieht, ein vielversprechendes Unternehmen zu beginnen, wozu er mehr Kaufkraft benötigt als er selbst besitzt. Und auf Grund dieses Geschäftes wird eine Anzahl von uns binnen kurzem damit beschäftigt sein, Automobile oder Grammophone zu erzeugen und eine noch größere Zahl von uns wird Fabriken und Maschinen bauen, durch die später die Erzeugungskraft der Welt vergrößert sein wird.

Viele Geschäfte dieser Art finden täglich in der modernen Gesellschaft statt und ihre Vielheit gibt Anlaß zu einer Menge von Erscheinungen, mit denen wir verhältnismäßig vertraut sind. Wir wissen, was ein Geldmarkt, eine Börse, eine Anzahl von anderen Märkten,

auf denen Kreditgeber und Kreditnehmer zusammenkommen und mit Hilfe verschiedener Mittelsleute, wie Banken, Wechselhändlern und Börsenagenten ihre Geschäfte durchführen, sind. Zwischen diesen verschiedenen spezialisierten Märkten bemerken wir eine gemeinsame Verbindung, die so eng und so stark ist, daß wir ganz allgemein von einem Kapitalmarkt, von dem die Börse, der Geldmarkt usw. Teile sind, sprechen. Markt ist aber nun ein Wort, das ursprünglich gebraucht wurde, um einen Platz zu bezeichnen, auf dem greifbare Güter gekauft und verkauft wurden. Und je näher wir die Erscheinung des Kapitalmarktes untersuchen, um so mehr erkennen wir die tiefe Ähnlichkeit zwischen dem Mechanismus des Kreditgebens und Kreditnehmens und dem des Kaufens und Verkaufens. Der Zinsfuß entspricht dem Preis einer Ware (im Geldmarkt nennen wir tatsächlich den Zinsfuß den Preis des Geldes und sprechen davon, daß Geld billiger oder teurer sei). Zwischen dem Zinsfuß und der Nachfrage und dem Angebot von Kapital bestehen Verhältnisse, die genau so ähnlich sind wie jene zwischen Preis, Nachfrage und Angebot auf Warenmärkten. Über alle diese Erscheinungen regiert dieselbe vorherrschende Tendenz zur Ausgleichung der Nachfrage und des Angebots.

Diese grundsätzliche Ähnlichkeit zwischen zwei anscheinend so unvergleichbaren Dingen, wie dem Kaufen einer Ware und dem Ausborgen von Kapital, ist sehr bedeutungsvoll. Sie ist ein anderer Beweis jener Ordnung in der wirtschaftlichen Welt, der der Leser bereits etwas überdrüssig werden mag. Aber es ist so schwer, etwas klar und vollkommen zu erkennen, was man scheinbar jeden Tag seines Lebens sieht, daß ein paar weitere Augenblicke der Überlegung über diesen besonderen Fall des Kapitals die Zeit wert sind. Kehren wir zu unserer Phantasie eines sozialistischen Weltstaates zurück und legen wir der obersten Regierungsgewalt ehrfurchtsvoll eine andere Frage vor. Die Frage soll sich diesmal darauf beziehen, ob irgendeine große

Konstruktion, sagen wir etwa der Art, wie der vielbesprochene Severn-Damm, gebaut oder nicht gebaut werden soll. Nehmen wir an, die Kosten und zukünftigen Erträge dieses Unternehmens könnten genau festgestellt werden und nehmen wir an, daß die Frage sich darauf beschränkt, ob man jetzt, sagen wir 20 Millionen Pfund ausgeben soll mit der Aussicht, in der Zukunft ein Einkommen an Kraft, oder was immer es sein mag, zu erhalten, das eine Million im Jahre wert ist. Der Einfachheit willen setzen wir voraus, daß wir noch immer mit Geld rechnen, obwohl möglicherweise die Regierung marxistische Arbeitseinheiten an Stelle des Geldes gesetzt haben mag. Aber es ist für das gegenwärtige Argument ganz gleichgültig, welches der Maßstab ist. Was wir beobachten müssen, ist die Tatsache, daß es überhaupt unmöglich ist, das Problem zu lösen, ohne den Begriff des Zinsfußes. Denn versuchten wir, ohne diesen Begriff auszukommen und sagten wir: „Wir werden mit einer langen Zeit rechnen, die Interessen der Zukunft sind ebenso unserer Beachtung wert wie jene der Gegenwart. Wir werden zwischen ihnen keinen Unterschied machen. Wir betrachten als ein Unternehmen, das wert ist, durchgeführt zu werden, jedes, das verspricht, im Laufe der Zeit einen größeren Ertrag hereinzubringen als die Anfangskosten.“ Wohin führt eine derartige Argumentation? Das besondere Problem, das wir vorhin angeführt haben, würde offensichtlich diese Prüfung bestehen. Denn in 20 Jahren würde der sich aus ihm ergebende Vorteil zusammengezählt gleich hoch sein wie die Anfangskosten. Ebenso klar ergibt sich aber, daß diese Kosten mehr als 20 Millionen hätten sein können. Sie hätten 50, 100 Millionen, oder was immer für eine Zahl man will, betragen können, und wenn man die Zahl der Jahre ähnlich auf 50 oder 100 ausdehnt, so würde früher oder später das Gesamtergebnis gleich groß mit den Anfangskosten sein. Es besteht also keine Grenze für diese Unternehmen, die nicht, auf dieser Basis gerechnet, ertragreich wären.

Und es würde unmöglich sein, sie überhaupt zu unternehmen. Denn sie würden alle und mehr als alle unsere Arbeit und unser Kapital aufbrauchen und würden uns ohne die Mittel zurücklassen, die wir brauchen, um unsere täglichen Bedürfnisse zu befriedigen. Es ist offensichtlich, daß man also auf die eine oder andere Weise auswählen muß und einige Projekte als *unge-nügend aussichtsreich* zurückzuweisen hat. Wie würde man aber bei der Auswahl vorgehen? Ohne ein klares Prinzip oder ein einfaches Merkmal, das einen führen kann, würde man in vollständige Verwirrung geraten. Man könnte nicht sagen: „Es mögen alle Vorschläge für Kapitalinvestitionen einer zentralen Stelle unterbreitet werden, die die Projekte in einer Art von Konkurrenzprüfung vergleicht und, nachdem sie entschieden hat, wie viele von den Entwürfen sie auf Grund der vorhandenen Mittel befriedigen kann, jene zur Durchführung bestimmt, die zuerst in den Listen aufscheinen.“ Eine solche Lösung erscheint einem als Alpdruck von Bürokratismus und Verschleppung. Man müßte eine einfache und verständliche Formel aufstellen können und müßte es den unbehinderten Urteilen zahlloser Menschen überlassen, diese Formel an die individuellen Probleme anzulegen, wo und wie sie auftauchen. Und für eine solche Formel oder einen solchen Maßstab könnte man nichts Besseres finden als den Zinsfuß. Man würde es als Regel ansehen, daß nur jene Vorschläge gebilligt werden können, die vermutlich einen Zinsertrag von 6<sup>o</sup>/<sub>o</sub>, oder was immer es sein mag, abwerfen können. Sogar bei der Entscheidung, „was es sein soll“, sind die Grenzen unserer Wahl sehr eng bestimmt. Würde man z. B. den Zinsfuß auf 1 oder 2<sup>o</sup>/<sub>o</sub> ansetzen, so würde man vermutlich entdecken, daß unsere Absicht nicht erreicht ist und daß die Unternehmen für zukünftige Erträge, die diese Prüfung bestehen, noch immer mehr Mittel aufbrauchen, als man jetzt bereitstellen kann, und man würde dann gezwungen sein, den Zinsfuß zu erhöhen, bis die Zahl dieser Unternehmen zu vernünfti-

gen Grenzen herabgesunken ist. Aber nochmals fragen wir: „Was tun wir dabei im wesentlichen? Wir würden das Instrument des Zinsfußes verwenden, um Nachfrage und Angebot von Kapital ins Gleichgewicht zu bringen, obwohl jetzt in der Tat die Zinsen nicht so wie bei uns an Privatpersonen ausbezahlt werden würden. Man würde durch geplante Versuche jenen Zustand der Anpassungen hervorbringen versuchen, der im gegenwärtigen Zustand der Dinge von selbst eintritt. Wieder einmal würde das vollkommenst konstruierte utopische Reich gezwungen sein, der unorganisierten Zusammenarbeit unserer Zeit die große Huldigung der Nachahmung zu erweisen.

**6. Der grundlegende Charakter vieler wirtschaftlicher Gesetze.** Aber wieder muß eine Warnung ausgesprochen werden. In unseren Tagen herrscht viel Streit um etwas, was „Kapitalismus“ oder „kapitalistisches System“ genannt wird. Wenn diese Worte mit ein wenig Genauigkeit gebraucht werden, so beziehen sie sich gewöhnlich auf einen gegenwärtig so häufigen Zustand, in dem das Eigentum und die ausschließlich letzte Beherrschung eines Unternehmens bei jenen ruht, die seine Aktien und Geschäftsanteile besitzen. Über die Vorteile und Nachteile dieses Systems kann viel gesagt werden. Aber wir werden es hier nicht sagen. Nichts von dem, das wir bisher geschrieben haben, hat darauf eine wirkliche Beziehung. Es würde bedeuten, den Sinn des ganzen Abschnittes mißzuverstehen, wenn man das glaubte. Die Ordnung, die wir versucht haben darzustellen, die Ordnung, die die verschiedenartigsten Erscheinungen der wirtschaftlichen Welt durchdringt und bewegt, würde weit weniger bemerkenswert und eindrucksvoll sein, wenn sie bloß das besondere Ergebnis des Kapitalismus wäre. Raubkaufleute, Aktiengesellschaften, Trustgebilde, Gilden, Regierungen und Sowjets mögen kommen und gehen. Aber unter all diesen Erscheinungen, und wenn es notwendig ist, trotz all dieser Erscheinungen arbeitet der Grundsatz des Gleich-



gewichtes von Angebot und Nachfrage und wird so lange in Geltung bleiben, als das Schicksal des Menschen mit dem Fluche Adams belastet ist.

## Zweites Kapitel.

### Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

**1. Die drei Grundgesetze.** Die Anerkennung einer Ordnung in irgendeinem Zweige der natürlichen Erscheinungen bedeutet nur den ersten Schritt für die Aufstellung einer Reihe von Gesetzen, die um so einfacher sind, je allgemeiner die Ordnung ist, die sie beschreiben und, wie wir sagen, erklären. So führte die Erkenntnis der elliptischen Bahnen von Himmelskörpern zu der Feststellung des Schwergewichtsgesetzes und der Bewegungsgesetze.

In der wirtschaftlichen Lehre wurden ähnliche Gesetze seit langem aufgestellt und sie haben sich als wertvolle Mittel für das Verständnis der täglichen Probleme unserer werktäglichen Welt erwiesen. Sie wurden in das Gewebe unserer gewöhnlichen Sprache und unserer Gedanken verwoben. Wir haben sie bereits im vorhergehenden Kapitel berührt. Es ist aber jetzt wünschenswert, sie in der richtigen Reihenfolge, in der knappsten und genauesten Weise auszusprechen.

**I. Wenn bei gegebenen Preisen die Nachfrage das Angebot übersteigt, so werden die Preise die Neigung haben, zu steigen. Umgekehrt werden, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, die Preise das Streben haben, zu fallen.**

**II. Eine Preissteigerung führt, früher oder später, eine Verringerung der Nachfrage und eine Vermehrung des Angebotes herbei. Umgekehrt führt ein Preisfall früher oder später eine Erhöhung der Nachfrage und eine Verminderung des Angebotes herbei.**

### **III. Die Preise streben jenem Punkt zu, bei dem die Nachfrage gleich ist dem Angebot.**

Diese drei Gesetze sind der Eckstein der Wirtschaftstheorie. Sie sind das Rahmenwerk, in das jede Untersuchung von besonderen Einzelfragen hineinpassen muß. Ihr Anwendungsbereich ist sehr groß. Wir haben absichtlich vermieden, in unsere Darstellung dieser Gesetze irgendeine Beziehung auf bestimmte Güter zu verweben. Denn ihre Wirkung reicht weit über Sachgüter hinaus. Mit einer wichtigen Einschränkung gelten sie auch für Kapital. Der Preis, den man für den Gebrauch von Kapital zahlt, ist das, was wir den Zinsfuß nennen. Sie finden ebenso Anwendung auf Dienstleistungen, für die Entlohnung der Arbeit jeder Art und Stufe. Manchmal lehnt man sich dagegen auf, Arbeit wie eine Ware zu behandeln. Wenn der Unwille darüber nicht mehr ausdrückt als die Überzeugung, daß in Angelegenheiten, die die Arbeitsbedingungen und die Beziehungen zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber betreffen, die Empfindlichkeit der menschlichen Natur gebührend berücksichtigt werden soll, so ist er auf einfacher Anständigkeit und gesundem menschlichem Verstand begründet. Wenn sich dieser Widerspruch aber, wie es manchmal geschieht, gegen die Tatsache richtet, daß die Entlohnung der Arbeit durch die Gesetze von Nachfrage und Angebot bestimmt wird, so heißt das nichts anderes, als grundlos den Mond anbellern. Denn diese Gesetze gelten in keiner Weise nur für Sachgüter, und es ist niemandes Schuld, daß sie auch für Sachgüter gelten.

Kehren wir aber zu den Gesetzen selbst zurück, versuchen wir sie, zerlegen wir sie, wenden wir sie auf diese Seite und auf jene, so daß wir ihren ganzen Inhalt erfassen und verstehen können. Das dritte Gesetz behauptet ein immer wieder durchschlagendes Streben, dahingehend, daß die Nachfrage gleich dem Angebot sein müsse. Dieses Streben kann, wie wir im ersten Kapitel aufgezeigt haben, durch jedermann aus seinen

eigenen Erfahrungen und Beobachtungen bestätigt werden, vorausgesetzt, es handelt sich um eine vernünftige Person und nicht um jene Art langweiliger Leute, die das Schwergewichtsgesetz bezweifeln, weil sie eine Feder langsamer zur Erde fallen sehen als einen Stein. Das Gesetz kann aber auch von den zwei ihm vorausgehenden Gesetzen abgeleitet werden, und sehen wir es so an, so wird uns das helfen, seine Bedeutung zu würdigen. Beginnen wir z. B. mit der Annahme, daß die Nachfrage größer ist als das Angebot. Dann werden die Preise die Neigung haben, zu steigen. Nachdem die Preise gestiegen sind, wird das Angebot größer werden, während die Nachfrage sinken wird. Der Überschuß an Nachfrage, mit dem wir beginnen, wird so offensichtlich vermindert werden. Bleibt aber etwas von diesem Überschuß zurück, so wird der Vorgang weitergehen. Die Preise werden aus dem gleichen Grund weiter steigen. Die Nachfrage wird weiter eingeschränkt und das Angebot weiter angefeuert werden. Mit anderen Worten, diese Kräfte müssen in Wirkung bleiben, bis der ganze Überschuß von Nachfrage über dem Angebot aus der Welt geschafft ist. Beginnen wir mit der Annahme, daß das Angebot größer ist als die Nachfrage, so wird die entgegengesetzte Reihe von Ereignissen eintreten. Diese so einfachen Schritte des Schließens beleuchten die Art des gewöhnlichen Gleichgewichtes von Nachfrage und Angebot. Sie lassen erkennen, daß das Gleichgewicht hergestellt und aufrechterhalten wird durch das *Mittel der Preisänderungen*, und setzen uns imstande, das vielleicht Wichtigste, was über Preise gesagt werden kann, auszusprechen. Daß die Preise jeder Sache nämlich dahin gehen, Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht zu bringen. Das ist aber noch nicht alles, was sie erkennen lassen. Sie offenbaren auch die außerordentliche Abhängigkeit sowohl der Nachfrage wie des Angebotes von den Preisen. Das ist nun eine Tatsache, die zu erkennen äußerst wichtig ist. Sie wird manchmal durch unsere Redensweise ver-

## 20 Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

dunkelt. In gewöhnlichen Zeiten ändern sich die Preise der meisten Sachgüter und Dienste nicht sehr viel, außer etwa über einen langen Zeitraum. Die Mengen, die nachgefragt und angeboten werden, erscheinen daher als ziemlich gleichmäßig und wir werden versucht, etwa zu sagen: Großbritannien bringt soundso viele Millionen Tonnen von Kohle hervor, oder Amerika verbraucht soundso viele Millionen von Automobilen im Jahr, fast so, als ob diese Mengen unabhängig von Preiserwägungen wären. Wir sollten aber niemals vergessen, daß es keinen Dienst oder kein Sachgut gibt, das von Menschen erzeugt wird, dessen Nachfrage oder Angebot, es mag noch so wichtig erscheinen, nicht zu Null verringert werden kann, wenn die Preise einerseits genügend erhöht oder andererseits genügend gesenkt werden. Wie leicht es manchmal ist, diese einfache Wahrheit zu ermessen, kann daraus ersehen werden, daß man so häufig den Fehler macht, anzunehmen, daß die Völker Zentraleuropas, weil sie mit Beendigung der Feindseligkeiten hungernd und aller Lebensnotwendigkeiten entblößt geblieben waren, notwendigerweise gute Käufer von eingeführten Waren werden mußten, ohne daß man überlegte, ob sie imstande wären, die Preise für diese Güter zu bezahlen.

**2. Die Diagramme und ihr Nutzen.** Wir werden derartige Fehler vermeiden können und im allgemeinen imstande sein, die grundsätzlichen Verhältnisse, die zwischen Nachfrage und Angebot bestehen, schärfer und deutlicher darzustellen, wenn wir sie bildlich, in Form eines Diagramms darstellen. Solche Diagramme sind von großem Nutzen in vielen Zweigen der ökonomischen Theorie, nicht, weil sie irgend etwas beweisen, was anders nicht bewiesen werden könnte, sondern weil sie eben ein einfacheres Mittel vorstellen als Worte, weil sie den Geist in den Stand setzen, die wesentlichen Dinge verwickelter Verhältnisse rascher und lebhafter zu begreifen.

In Abb. 1 stellt die Kurve  $DD'$  die Bedingungen der

Nachfrage vor. Sie ist so gezeichnet, daß, wenn irgendein Punkt  $Q$  der Kurve gewählt und von ihm aus eine Lotrechte  $QN$  auf die Grundlinie, d. h. die Achse  $OX$  gezogen wird,  $QN$  die Menge vorstellt, die zu dem Preise  $QN$  (oder  $Ol$ ) nachgefragt wird. Mit anderen Worten: Entfernungen, gemessen längs der Achse  $OY$ , stellen Preise vor, während die Entfernungen auf der Achse  $OX$  Mengen von Sachgütern oder Diensten oder anderen Dingen vorstellen. Offenbar wird sich dann die Nachfragekurve  $DD'$  von links nach rechts senken, da die nachge-

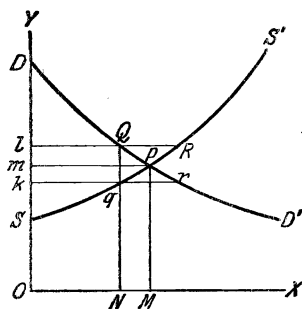


Abb. 1.

fragte Menge um so größer sein wird, je geringer der verlangte Preis ist. In ähnlicher Weise stellt die Kurve  $SS'$  das Angebot vor. Sie soll so gezogen sein, daß, wenn irgendein Punkt  $q$  an ihr gewählt wird und die Lotrechte  $qN$  zu der Achse  $OX$  gezogen wird,  $ON$  die Menge bedeuten soll, die man zu dem durch  $qN$  (oder  $Ok$ ) dargestellten Preis hergeben wird. Offenbar muß diese Angebotskurve von links nach rechts aufwärts steigen, da ja, je höher der Preis, um so größer die Menge ist, die angeboten wird. Man nehme den Punkt  $P$ , an dem sich die beiden Kurven schneiden und ziehe eine Lotrechte  $PM$  zu der Achse  $OX$ . Dann entspricht unser drittes Gesetz der Aussage, daß  $PM$  oder  $Om$  den Preis darstellt, zu dem die Ware oder die Dienstleistung ausgetauscht wird. Es ist leicht zu verstehen, daß kein anderer Preis möglich wäre. Denn angenommen, der Preis wäre geringer als  $Om$ , er wäre z. B.  $Ok$ , dann wäre bei diesem Preise  $ON$  (oder  $kq$ ) die angebotene und  $kr$  die nachgefragte Menge. Die Nachfrage würde dann das Angebot übersteigen und der Preis würde die Neigung haben zu steigen, d. h. nach

## 22 Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

aufwärts in der Richtung nach  $Om$  zu gehen. In ähnlicher Weise wird das Angebot ( $lR$ ) die Nachfrage ( $lQ$ ) übersteigen und der Preis in der Richtung nach  $Om$  fallen. Wenn wir annehmen, der Preis sei  $Ol$ , was höher als  $Om$  wäre, so haben wir wiederum das dritte Gesetz vom ersten und zweiten in der Art und Genauigkeit eines Euklidischen Gesetzes abgeleitet. Hat sich nun das Auge an dieses Diagramm gewöhnt, so muß es für die meisten unmöglich werden, auch nur für einen Augenblick die Tatsache zu vergessen, daß Angebot und Nachfrage beide vom Preis abhängen. Denn diese Kurven stellen nicht irgendeine bestimmte Menge vor, sie stellen eine Reihe von *Verhältnissen* zwischen Menge und Preis vor. Wenn der Preis  $QN$  ist, so ist die nachgefragte Menge  $ON$  usw. Die Ausdrücke Nachfrage und Angebot sind in dem Sinn, in dem wir sie in bezug auf die bestimmten Mengen, die nachgefragt und angeboten werden, gebraucht haben, genau genommen bedeutungslos, wenn sie nicht auf bestimmte Preise bezogen werden. Diese Bezugnahme mag gelegentlich mit eingeschlossen sein. Aber wo immer die Möglichkeit einer Zweideutigkeit besteht, sollte sie ausdrücklich angegeben werden.

**3. Doppelsinn der Ausdrücke „Erhöhung der Nachfrage“ usw.** Genauigkeit ist in diesem Punkte um so wichtiger, als es eine weitere Möglichkeit der Verwirrung gibt, die wir nun zu betrachten haben. Nachfrage und Angebot sind, wie wir gesehen haben, vom Preise abhängig. Aber es ist ebenso klar, daß sie auch von anderen Dingen abhängig sind. Die Nachfrage hängt von den Bedürfnissen, dem Geschmack, den Gewohnheiten der Menschen ab, ebenso wie von der Größe ihrer Börse. Das Angebot hängt von solchen Dingen wie Produktionskosten im Falle von Sachgütern ab. Keine dieser Dinge stellen beständige Umstände vor. Alle von ihnen sind Veränderungen unterworfen, und es kann wohl eintreten, daß wir in einer bestimmten Frage die vermutlichen Folgen einer solchen Änderung zu über-

legen haben. Der gebräuchlichste und natürlichste Weg, solche Änderungen mit Worten zu beschreiben, liegt in dem Gebrauche des Ausdruckes „Vermehrung“ oder „Verminderung der Nachfrage“, oder „Vermehrung“ oder „Verminderung des Angebotes“, die gleichen Ausdrücke, die wir vorhin benützten, um die Folgen einer Preisänderung zu beschreiben. Diese Gleichartigkeit der Sprache verbirgt eine grundlegende Unterscheidung zwischen den Erscheinungen, die wir beschrieben haben. Um diese Unterscheidung klarzumachen, kehren wir am besten zu der bildlichen Darstellung dieser Gesetze zurück.

In Abb. 2 beginnen wir wie vorhin mit unserer Nachfrage- und Angebotkurve, die sich beide im Punkte  $P$  schneiden. Wir nehmen dann an, daß

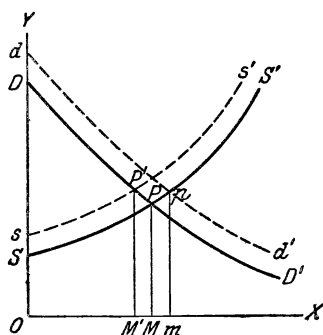


Abb. 2.

irgendeine Veränderung in den Bedingungen der Nachfrage stattfand; es hat ein Anwachsen des allgemeinen Verlangens für ein Sachgut oder eine Dienstleistung stattgefunden und die Nachfrage darnach ist, wie wir sagen, entsprechen gestiegen. Wie wollen wir diese Tatsache in dem Diagramm darstellen? Offensichtlich nicht dadurch, daß wir einen anderen Punkt auf der Kurve  $DD'$  in einer größeren Entfernung von  $OY$  annehmen. Denn das würde bloß andeuten, daß eine größere Menge aufgenommen werden würde, wenn die Bedingungen der Nachfrage unverändert geblieben, die Verkäufer aber ihre Preise herabgesetzt hätten. Die richtige Art, diese Änderung, die wir angenommen haben, darzustellen, besteht darin, eine neue Nachfragekurve zu zeichnen (in der Abbildung die gestrichelte Kurve  $dd'$ ), die an

## 24 Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

jedem Punkt oberhalb der alten Nachfragekurve liegt. Denn diese Kurve deutet an, daß größere Mengen zum alten Preise nachgefragt werden, was genau dem entspricht, was wir darstellen wollen. In ähnlicher Weise müssen wir eine neue Kurve zeichnen, wenn wir die Veränderungen der Bedingungen des Angebotes, wie sie im Falle eines Sachgutes bei einer Besteuerung der Produktion sich ergeben hat, darstellen sollen. Die neue Kurve  $ss'$  muß, wie wir annehmen, an jedem Punkt oberhalb der alten Angebotskurve liegen. Die Verminderung oder Steigerung in der Nachfrage oder im Angebot, die sich aus einer Preisänderung *ergibt*, wird einfach durch ein Verschieben des Gleichgewichtes von einem Punkte zu einem anderen auf derselben Kurve dargestellt. Dieser auffallende bildliche Gegensatz zwischen der Bewegung von einer Kurve zur anderen und einer Bewegung auf derselben Kurve soll dazu führen, die grundsätzliche Unterscheidung zwischen einer Änderung in den Bedingungen der Nachfrage, wie sie von einer neuen Geschmacksrichtung, erhöhter Kaufkraft usw. herrührt, und einer bloßen Änderung in der gekauften Menge, wie sie von einer Verminderung des Verkaufspreises herrührt, darstellen. Worte sind, wie diese notwendigerweise überladenen Sätze zeigen, ein ungeschicktes Mittel zum Ausdruck dieser abstrakten Verhältnisse. Es ist nicht leicht, zu erkennen, welche Worte bei diesen Sätzen die bedeutungsvollsten, sinngebenden sind, und welche sozusagen gewöhnliche Dienste versehen. Eine Zeichnung dagegen ist nicht ähnlichen Zweideutigkeiten der Betonung ausgesetzt.

Die besondere Unterscheidung, auf die aufmerksam gemacht wird, ist sehr wichtig. Der Leser, der sie deutlich verstanden hat, wird imstande sein, viele Fälle der Verwirrung zu verstehen, die sich aus ihrer Vernachlässigung bei der gewöhnlichen Behandlung wirtschaftlicher Fragen, wie sie in der Presse und in Versammlungen stattfindet, ergeben. Es ist z. B. nicht ungewöhnlich, daß etwa folgende Behauptung ausgesprochen



wird: „Die Wirkung einer Steuer auf dieses Sachgut mag im ersten Augenblick zu einer Preissteigerung führen. Eine Steigerung im Preis wird aber die Nachfrage verringern. Und eine verringerte Nachfrage wird den Preis wieder senken. Es ist daher keineswegs sicher, daß die Steuer den Preis wirklich erhöhen wird.“ Ein Blick auf das Diagramm wird uns vor einem solchen Morast von Sophismen und unklarem Denken bewahren. Denn wenn wir annehmen, daß die Höhe der Steuer pro Einheit des Sachgutes durch  $Ss$  vorgestellt sei, dann wird die Kurve  $ss'$  (ungefähr parallel zu  $SS'$  gezeichnet) die genauen Angebotsbedingungen nach Einführung der Steuer darstellen. Die neue Lage des Gleichgewichtes wird durch den Punkt  $P'$  gegeben sein, wo  $ss'$  die Nachfragekurve  $DD'$  schneidet.  $P'$  liegt nun links von  $P$ , dem Punkt des alten Gleichgewichts; daher ist es klar, daß, da  $DD'$  von links nach rechts sinken muß, und wenn die Bedingungen der Nachfrage, wie wir hier annehmen dürfen, unverändert geblieben sind, der neue Preis  $P'M'$  größer sein muß als der alte.

**4. Rückwirkungen von Nachfrage- und Angebotsänderungen auf den Preis.** Nachdem wir nun klargemacht haben, welche Bedeutung wir diesen Ausdrücken beimessen, untersuchen wir die Frage, die sich ganz natürlich ergibt, ob wir nämlich allgemeine Aussagen oder Gesetze über die Wirkung einer Vermehrung oder Verminderung von Nachfrage oder Angebot auf den Preis machen können. Ein Blick auf die Diagramme zeigt uns, daß wir das können. Eine Vermehrung in der Nachfrage wird in der Abb. 2 durch eine Bewegung  $DD'$  zu  $dd'$  vorgestellt, welche die Angebotskurve  $SS'$  beim Punkt  $p$  rechts von  $P$  schneidet. Da die Angebotskurve (so gezeichnet, daß sie die Menge vorstellt, die in Antwort auf einen bestimmten Preis angeboten wird) immer von links nach rechts hinaufgehen muß, muß der neue Preis  $pm$  größer sein als der alte  $PM$ . Umgekehrt wird eine Verminderung der Nachfrage durch eine Bewegung von  $dd'$  nach  $DD'$  vorgestellt und man sieht, daß

## 26 Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage.

der neue Preis geringer ist als der alte. Wir haben bereits gesehen, daß eine Verminderung im Angebot, die durch eine Bewegung von  $SS'$  nach  $ss'$  dargestellt ist, einen höheren Preis zur Folge hat. Und es ist offensichtlich, daß eine Vermehrung im Angebot die entgegengesetzte Wirkung haben wird. Es scheint also, daß wir ganz allgemein behaupten dürfen, daß eine Vermehrung in der Nachfrage oder eine Verminderung im Angebot den Preis erhöhen wird, während eine Verminderung der Nachfrage oder eine Vermehrung im Angebot ihn vermindern wird.

Hier müssen wir aber notgedrungenerweise vorsichtig sein. Alle Schlußfolgerungen über die Wirkungen von Ursachen sind notwendigerweise stillschweigend, wenn nicht ausdrücklich auf der Annahme begründet, „daß alle anderen Umstände gleich bleiben“. Diese Art des Schließens, die manche Leute in der Wirtschaftstheorie so aufreizend und wie sie sagen, so theoretisch und unwirklich finden, ist eine, die wir in jeder anderen Lebenslage ohne weiteres annehmen. Niemand z. B. widerspricht der Behauptung, daß die Sonne, wenn sie aufgeht, ein Zimmer wärmer macht, obwohl es sein mag, daß zu gleicher Zeit der Ofen ausgeht, und tatsächlich sogar der Raum kälter wird. Denn in unserer allgemeinen Aussage nehmen wir stillschweigend an, daß „andere Dinge“, wie z. B. der Ofen, unverändert bleiben. Annahmen dieser Art dürfen aber nur gemacht werden, wenn wir keinen Grund haben, anzunehmen, daß die Ursache, deren Wirkungen wir untersuchen, selbst eine Änderung in den anderen Dingen hervorbringt. Wenn, wie uns oft gesagt wurde — wir wissen nicht, ob es wirklich wahr ist, die Strahlen der Sonne den Ofen zum Ausgehen bringen, so würde es besser sein, die obige Behauptung einer Einschränkung zu unterziehen.

Wir können aber nur sagen, daß eine Vermehrung in der Nachfrage die Preise erhöhen wird, wenn wir annehmen, daß die Bedingungen des Angebotes (wie sie durch die Angebotskurve dargestellt werden) unver-

ändert bleiben. In Wirklichkeit aber kann eine Vermehrung in der Nachfrage eine Veränderung in den Bedingungen des Angebotes hervorrufen. Die Vermehrung der Nachfrage für ein Sachgut mag z. B. die Produktionsweise vollkommen umstürzen durch Einführung von arbeitsparenden Maschinen usw., was schließlich dazu führen mag, daß dieses Sachgut billiger produziert wird. Es wird sicherlich einige Zeit dauern, ehe Rückwirkungen dieser Art einen fühlbaren Einfluß ausüben können. Wir können daher vernünftigerweise sicher sein, daß für eine kurze Zeitspanne eine Vermehrung der Nachfrage den Preis erhöhen wird. Eine ähnliche Änderung in den Bedingungen der Nachfrage wird weniger wahrscheinlich von einer Vermehrung oder einer Verminderung im Angebot herühren. Es kann aber doch vorkommen. Wir müssen daher sehr achtsam sein, jede allgemeine Aussage, die wir aufstellen, in dieser Beziehung sorgfältig einzuschränken durch einen ausdrücklichen Hinweis auf eine kurze Zeitspanne. Wir können dann der Zahl unserer Gesetze das folgende hinzufügen:

**IV. Eine Vermehrung der Nachfrage oder eine Verringerung des Angebotes wird die Neigung haben, Preise zumindest über eine kurze Zeitspanne zu erhöhen. Umgekehrt wird eine Verminderung der Nachfrage oder eine Vermehrung des Angebotes die Neigung haben, den Preis zumindest über eine kurze Zeitspanne zu senken.**

Dieses Gesetz gilt wie die anderen für Sachgüter, für Dienstleistungen, Kapital, für alles, von dem man wörtlich oder bildlich sagen kann, daß es einen Preis hat. „Eine kurze Zeitspanne“ ist aber ein ungenauer Ausdruck, und da Genauigkeit das Kennzeichen eines wichtigen Gesetzes ist, müssen wir diesem Gesetz einen geringeren Rang geben als jenen, den die drei vorausgehenden mit Recht in Anspruch nehmen.

**5. Einige paradoxe Rückwirkungen von Preisänderungen auf das Angebot.** Wenden wir uns nun noch einmal zu

diesen früheren Gesetzen und unterwerfen wir sie mit einem geschärften kritischen Sinn der Prüfung unserer Erfahrung und untersuchen wir, ob wir in einem von ihnen den geringsten Fehler entdecken können. Das erste Gesetz wird diese Prüfung — jeder Leser möge das selbst für sich feststellen — unbeschädigt bestehen. Das zweite wird sozusagen mit ein paar versengten Haaren herauskommen. Es behauptet z. B., daß eine Preissteigerung die Neigung haben wird, das Angebot zu erhöhen. Nun gibt es aber gewisse Dinge, deren Angebot unmöglich erhöht werden kann. Das sind die Kapitalgüter der Natur, von denen Boden für unseren gegenwärtigen Zweck das wichtigste ist. Boden wird gekauft und verkauft, er hat einen Preis. In gewisser Hinsicht kann gesagt werden, daß es möglich ist, das Angebot von Boden zu erhöhen, wenn der Preis steigt; durch Entwässerungen oder Urbarmachung, und es wird sicherlich vorkommen, daß eine Preissteigerung, die Boden für einen besonderen Zweck herbeiführen kann, die Menge des Bodens, der für diesen Zweck gewidmet ist, erhöht wird. Aber im großen und ganzen ist das Angebot von Boden, der für Zwecke jeder Art bereitsteht, eine bestimmte unveränderliche Größe und von einer Unbeweglichkeit, die durch Preisänderungen nicht gestört werden kann. Das ist ein außerordentlich wichtiger Umstand und gibt Anlaß, einige besondere Eigenschaften des Preises und des Pachtzinses zu betrachten, die wir dann später als besondere Fragen untersuchen werden. Sie stellen eher eine Begrenzung als eine Ausnahme des allgemeinen Gesetzes vor. Aber wir sind mit der Wirkung des Preises auf das Angebot noch nicht fertig. Im Falle des Kapitals hat die Art dieser Wirkung zu viel besprochenen und hochstrittigen Fragen geführt. Es wird allgemein zugegeben, daß eine Steigerung des Zinsfußes manche Leute dazu führen wird, mehr zu sparen als vorher. Aber es wird darauf hingewiesen, daß die Wirkung auf andere Leute gerade die entgegengesetzte sein mag, denn sie bedeutet,

daß man nicht so viel sparen braucht, um dasselbe zukünftige Jahreseinkommen zu erwerben. Es wäre unklug, behaupten zu wollen, daß die erstere Bewegung wichtiger sei als die letztere, obwohl es im großen und ganzen sehr wahrscheinlich ist, daß es so ist. Wir können daher in diesem Falle keineswegs zuversichtlich sein, daß eine Änderung im Preise auf das Angebot in jener Weise einwirken wird, wie es unser Gesetz behauptet. In ähnlicher Weise ist es möglich, zu behaupten, daß eine Steigerung des allgemeinen Niveaus der Reallöhne zu einer Verminderung des Angebotes von Arbeit führen muß, selbst, oder wie andere sagen mögen, besonders dann, wenn dieser Ausdruck gebraucht wird, um nicht die Anzahl der Arbeiter, sondern die Menge der geleisteten Arbeit zu bezeichnen. Denn Arbeiter können imstande sein, wenn es ihnen besser geht, weniger regelmäßig oder weniger gut zu arbeiten. Wir können hier nicht sicher sein. In keinem dieser Fälle aber, den des Bodens mit eingeschlossen, besteht irgendein Grund zu zweifeln, daß eine Steigerung des Preises die *Nachfrage* verringern wird oder umgekehrt, daß eine Senkung des Preises sie vermehren wird. Folglich hält in dem Gedankengang, durch den wir das dritte Gesetz abgeleitet haben, die Schlußfolgerung stand, selbst wenn die Wirkungen der Preisänderungen auf das Angebot von so paradoxer Art sind (vorausgesetzt, daß sie die Wirkungen auf die Nachfrage nicht dauernd überdecken), und mithin haben wir keinen Grund, an der Gültigkeit des dritten Gesetzes zu zweifeln, das sich in der Tat, wie schon angedeutet worden ist, der praktischen Erprobung unmittelbar empfiehlt. Aber das zweite Gesetz scheint nun eher etwas beschädigt worden zu sein. Der Schaden ist aber nicht beträchtlich. Denn in jedem Falle entsteht die Unsicherheit nur, wenn wir mit einem der Produktionsfaktoren, Boden, Arbeit oder Kapital *als Ganzes* zu tun haben. Haben wir es mit dem Kapital zu tun, das für eine bestimmte Industrie verfügbar ist, so wird

eine Steigerung der Gewinnrate in jener Industrie sicherlich eine Vermehrung des dort verfügbaren Kapitals herbeiführen. Denn sie wird dahingehen, Ersparnisse anzuziehen, die sonst woanders verwendet worden wären. Wir können sogar ziemlich sicher sein, daß eine Erhöhung des allgemeinen Zinsfußes, der in einem bestimmten Lande besteht, das Gesamtangebot von Kapital für die Wirtschaft jenes Landes erhöhen wird, da das Kapital in der Gegenwart eine beträchtliche Beweglichkeit erworben hat. Im Falle der Arbeit können wir nicht so weit gehen. Aber hier besteht jedenfalls kein Zweifel, daß eine Erhöhung der Löhne in einem bestimmten Berufe ein erhöhtes Angebot von Arbeit (immer unter der Annahme natürlich, daß andere Dinge unverändert bleiben) nach sich ziehen wird. Eine ähnliche Schwierigkeit entsteht nicht für Boden, Arbeit oder Kapital, soweit es sich um die Wirkungen von Preisänderungen auf die Nachfrage handelt. Und für gewöhnliche Sachgüter besteht eine solche Schwierigkeit weder auf der Nachfrage-, noch auf der Angebotsseite. Daher würde die einzige nähere Bestimmung, welche die sorgfältigste Genauigkeit von uns in dieser Beziehung verlangen würde, ein Nachwort sein, das wir unserer Formulierung des zweiten Gesetzes anzufügen haben: „ausgenommen, daß im Falle des Bodens das gesamte Angebot unveränderlich ist, während im Falle von Kapital oder Arbeit wir nicht sicher sein können, wie Preisänderungen das gesamte Angebot beeinflussen werden“. Diesen Ausnahmen kommt eine hohe Bedeutung zu, wie wir später sehen werden.

**6. Die Störungen durch Währungsänderungen.** Behalten wir noch immer das zweite Gesetz kritisch im Auge und unterwerfen wir es einer anderen Prüfung. Der Weltkrieg dieses Jahrhunderts hat uns allen deutlich eine bemerkenswerte Steigerung fast jedes Preises zum Bewußtsein gebracht, die aber scheinbar keine bemerkenswerte Senkung der Nachfrage zur Folge hatte. Es ist nicht schwer, die Lösung für diesen scheinbaren

Widerspruch zu finden. Wir hatten ja eine ungeheure Vermehrung der nominellen Kaufkraft, die auf vielfältigen Ursachen beruhte, von denen wir Währungs-inflation als ein Symbol herausgreifen können. Wir dürfen nun vielleicht die Abwesenheit einer derartigen Währungsänderung als einen Teil des Ausdruckes „bei gleichbleibenden anderen Umständen“ als immer stillschweigend vorausgesetzt annehmen. Es ist aber vor-eilig, diese besondere Annahme für zugegeben anzusehen, denn viele Leute, die nur ein oberflächliches und oft aussetzendes Verständnis für Geldangelegenheiten haben, sind geneigt, anzunehmen, daß in der Natur eines Preisniveaus, das seit langem besteht, etwas Natürliches und Normales liegen muß. Es würde daher besser sein, an das zweite Gesetz die ausgesprochene Einschränkung anzuknüpfen: „unter der Voraussetzung, daß wir keine Änderung des Gesamtvolumens der Kaufkraft annehmen“.

Währungsfragen und ihre Verwandten bilden den Gegenstand eines anderen Bandes dieser Reihe. Es braucht aber nicht geglaubt werden, daß unser allgemeines Gesetz keinen Bezug auf diese Fragen hätte. Im Gegenteil, das erste Gesetz, welches bisher unberührt und ungestört durch die gelegentlichen Unglücksfälle, die dem zweiten Gesetz zugestoßen waren, geblieben ist, stellt das Tor vor, durch das man gehen muß, wenn man sich den Währungsfragen, Bank- und Wechselkursfragen annähern will. Man muß Kenntnis davon haben, daß es eine notwendige Folge des ersten Gesetzes ist, daß Preise *nur* dann steigen können, wenn die Nachfrage das Angebot übersteigt, und *nur* dann fallen, wenn das Angebot die Nachfrage übersteigt, und daß es daher nur durch das Mittel der Änderungen in der Nachfrage und im Angebot von Sachgütern und Dienstleistungen möglich ist, daß eine Inflation oder Deflation der Währung das Preisniveau beeinflussen kann. Da ferner eine Lage, in der das Angebot allgemein die Nachfrage übersteigt, etwas im Gefolge hat,

was wir als Wirtschaftsdepression kennen und fürchten, so kann man auch gleich feststellen, daß fallende Preise und Arbeitslosigkeit untrennbare Bettgenossen sind. Wir sind nur zu gerne geneigt, unsere Augen vor dieser unangenehmen Wahrheit zu verschließen. Wir können diese Fragen hier nicht weiter verfolgen, und in dem Reste dieses Buches werden wir uns (ausgenommen etwa durch Zufall) mit Fragen, die auf das allgemeine Preisniveau oder auf die Kaufkraft Bezug haben, nicht beschäftigen, sondern eher mit dem Verhältnis, welches der Preis eines Sachgutes zu einem anderen besitzt, mit dem Zinsfuß (der ein Verhältnis pro 100 ist und nicht wesentlich vom Preisniveau abhängt), mit „wirklichen“ Löhnen (zum Unterschied von Geldlöhnen) und ähnlichen Dingen.

**7. Der Kreislauf der Konjunktoren.** Unser Hinweis auf die Wirtschaftsdepressionen legt eine endgültige Bemerkung über das zweite Gesetz nahe. Eine kleine Einschränkung war in unserem ursprünglichen Ausdruck enthalten, nämlich die Worte „früher oder später“. Eine Preissteigerung mag die Nachfrage nicht augenblicklich einschränken (selbst wenn die Banknotenpressen stillstehen). Sie mag die Nachfrage eine Zeitlang hindurch sogar vermehren. Denn die Leute können befürchten, daß die Preise noch weiter steigen und sich eilen, das einzukaufen, was sie früher oder später kaufen müssen. Die Käufer mögen der gleichen Meinung sein und mit dem Verkaufen zurückhalten. Fallen die Preise, so sind diese Rollen verkehrt und wir werden vermutlich die Verkäufer sich überstürzen sehen in ihrem Eifer, zu verkaufen und dagegen die Käufer vorsichtig und zurückhaltend finden. Früher oder später müssen aber in der Tat diese Tendenzen sich auflösen und verschwinden. Aber sie können eine längere Zeitspanne hindurch, als man zuerst glauben würde, anhalten, denn der Rohstoff eines Wirtschaftszweiges ist, wie wir sagen, das Fertigprodukt eines anderen. Die Nachfrage für eine Sache regt die Nachfrage an nach



anderen, nach Arbeitern, mit deren Hilfe man sie macht usw. in einem sich ausdehnenden Kreis. Die Geschäftswelt wird durch eine feine und tiefe Gesinnung zusammengehalten, und eine Welle des Pessimismus oder des Optimismus, die irgendwo besteht, breitet sich von selbst weit und breit aus und wird durch den Antrieb menschlicher Hoffnung und Furcht emporgetrieben und dauert so lange an, bis ihr Einfluß erschöpft ist.

Wir stehen hier an der Schwelle einer der überraschendsten und wichtigsten wirtschaftlichen Tatsachen, der regelmäßigen Abwechslung von Zeitspannen guten und schlechten Handels, die jede weit ausgedehnt, ja über die Welt ausgedehnt in ihren Wirkungen sind und die jede gewisse regelmäßige Bewegungen der Beschleunigung und des Abstieges enthalten und die jede unweigerlich früher oder später einander abwechseln. Die Einzelheiten dieser Erscheinungen sind sehr verwickelt und einige davon im Dunkel. Eine ungeheure Literatur wurde diesem Gegenstand bereits gewidmet und doch hat sein systematisches Studium kaum mehr als begonnen. Die Beschreibung, die im vorherigen Absatz davon gegeben wurde, ist unvollständig und unzureichend. Wir sprechen hier davon in der Hoffnung, daß die Leser mit einem Gefühl sowohl für die Tatsachen dieser Änderungen, wie für die tiefe Verwurzelung der Ursachen, aus denen sie hervorkommen, erfüllt werden. Diesen Veränderungen fällt viel menschliches Glück und viel menschlicher Wohlstand zum Opfer. Und es gibt nichts, was mehr nach einer gemeinsamen Anstrengung der Menschen schreit, als der Versuch, diese Opfer zu verringern und das Unheil, das diese Bewegungen mit sich bringen, abzuschwächen. Es wäre noch besser, wenn man diese Bewegungen zum Verschwinden bringen könnte. Glaube aber ja niemand, daß dies leicht getan werden kann. Inzwischen mögen wir uns erinnern, daß die Konjunkturänderungen den Hintergrund und die Bühne bilden, auf der sich die dauernden Richtungen des Wirtschaftslebens verwirk-

lichen müssen. Es ist oft angenehm, von „normalen Zuständen“ in diesem oder jenem Wirtschaftszweig zu sprechen. In Wirklichkeit kann man sehr selten von einem bestimmten Zeitpunkt sagen, daß die Zustände normal sind. Das Normale wird hier durch ein niedriges Niveau vorgestellt, um dem herum Schwankungen stattfinden, das aber selbst nur zufällig, wenn überhaupt erreicht wird. Wann immer wir sagen, daß irgendein neuer Umstand in einem längeren Zeitraum imstande sein sollte, den Preis dieses oder jenes Sachgutes oder Dienstes zu senken, so muß das Bild, das diese Worte in uns hervorrufen, eher das sein, daß der Preis in den Zeiten des Wirtschaftsaufschwunges weniger stark steigt und in der Depression stärker fällt als andere Dinge. Wird unser Glaube an ehrwürdige wirtschaftliche Gesetze durch die scheinbare Leichtigkeit, mit der in Zeiten des Aufschwunges Verkäufer imstande sind, ihre Preise scheinbar auf jeden beliebigen Punkt hinaufzusetzen oder durch die Hartnäckigkeit, mit der in Zeiten der Depression das Angebot die Nachfrage für fast jedes Sachgut und jede Dienstleistung übersteigt, erschüttert, so erinnern wir uns an unsere Vorstellung des wirtschaftlichen Rhythmus und halten wir mit unserem Urteil zurück, bis die Konjunkturperiode ihren Weg vollendet hat.

### Drittes Kapitel.

#### Nutzen und Grenze des Verbrauches.

1. **Die Kräfte hinter Angebot und Nachfrage.** Die Gesetze, die wir in dem vorhergehenden Kapitel aufgestellt haben, stellen das Rahmenwerk für jede wirtschaftliche Untersuchung vor, aber sie führt uns nicht weit. Nur durch die Vermittlung dieser Gesetze kann irgendein Umstand die Preise jeder Ware beeinflussen. Welche Umstände aber sie beeinflussen können, ist eine Frage, die wir noch immer zu beantworten haben.

Beginnen wir mit gewöhnlichen Sachgütern und fragen wir uns im Lichte unserer Erfahrung und des gesunden Menschenverstandes, auf welchen Umständen ihr Preis in der Hauptsache zu beruhen scheint. Zwei Umstände treten sofort hervor: Die Kosten ihrer Erzeugung und ihre Nützlichkeit. In bezug auf das erstere scheint der Fall vollkommen klar vor uns zu liegen. Es mag sein, daß wir gelegentlich unzufrieden sind, daß der Preis dieses oder jenes Sachgutes so unsinnig hoch im Vergleich mit seinen Kosten ist; das zeigt aber nur, daß wir einen Zusammenhang zwischen Preis und Kosten als den gewöhnlichen herrschenden Fall ansehen. Kostet die Produktion eines Sachgutes nur halb soviel wie die eines anderen, so würden wir annehmen, daß irgend etwas nicht stimmt, wenn das erstere um einen höheren Preis verkauft werden würde. Wenden wir uns aber der Nützlichkeit von Sachgütern zu, so liegt der Fall nicht so klar vor uns. Es ist sicher, daß die Nützlichkeit irgendeine Verbindung mit dem Preis hat. Denn ein vollkommen nutzloses Ding, das nur für den Abfallkübel geeignet ist (und von dem man es auch weiß) wird keinen Preis erzielen können, so kostbar auch seine Herstellung sein mag. Es ist aber nicht leicht, diese Verbindung in quantitativen Ausdrücken darzustellen. Es scheint zureichend genug zu sein, wenn man sagt, daß die Preise von Sachgütern ungefähr im Verhältnis stehen zu den Kosten ihrer Herstellung. In dem Augenblick aber, in dem wir eine ähnliche Aussage über ihre Nützlichkeit machen, stocken wir, denn wenn wir uns umsehen und jene Sachgüter aufzählen, die nach allgemeinem Urteil die nützlichsten sind, wie Salz, Wasser, Brot usw., so erkennen wir, daß unter diesen die billigsten aller Sachgüter zu finden sind, weitaus billiger als Champagner, Automobile oder Ballkleider, ohne die wir sehr wohl leben können. Wie augenblicklich die Dinge liegen, kostet natürlich die Herstellung eines Ballkleides oder eines Automobils mehr als die Herstellung eines Brotlaibes oder eines

Paket Salzes; und die Erklärung des gesunden Menschenverstandes für dieses Paradox scheint daher zu sein, daß die Produktionskosten einen größeren Einfluß auf die Preisbildung haben als die Nützlichkeit, oder der Nutzen, wie wir es in Zukunft nennen wollen (damit wir auch die Befriedigung zum Ausdruck bringen, die wir aus nicht nützlichen Dingen im strengen Sinne des Wortes ziehen können). Wir werden so versucht, zu schließen, daß, vorausgesetzt, daß ein Sachgut irgendeinen Nutzen besitzt, sein Preis durch die Produktionskosten bestimmt wird, und der Grad des Nutzens unwichtig ist. So wurde dieser Fall durch viele Jahre hindurch in den systematischen Darstellungen der Nationalökonomie geschildert. Und erst ein halbes Jahrhundert nach Erscheinen des „Reichtum der Nationen“ wurde eine Entdeckung gemacht, die ein neues Licht auf die ganze Angelegenheit wirft.

Merken wir zunächst an, wie unbefriedigend die bisherige Darstellung dieser Sache ist. Im zweiten Kapitel, wo wir uns auf sicherem, festem Grunde bewegen, machten wir keine solchen ungleichen Unterscheidungen zwischen Angebot und Nachfrage. Sie scheinen dort beide den gleichen Charakter zu haben. Produktionskosten sind aber der Hauptumstand, der im Falle der Sachgüter letzten Endes die Bedingungen des Angebotes bestimmt. Nutzen ist in ähnlicher Weise der Hauptfaktor, der letzten Endes die Bedingungen der Nachfrage bestimmt. Muß nicht daher ein symmetrisches Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot in einer gleichartigen Symmetrie zwischen Nutzen und Kosten widergespiegelt sein? Die Nachfrage kommt offenbar vom Nutzen her. Der einzige Grund, irgend etwas zu kaufen, besteht darin, daß es irgendeinen wirklichen oder eingebildeten Nutzen abwerfen wird. Dürfen wir also der Nachfrage einen so hohen und dem Nutzen einen so niedrigen Platz zuweisen? Hier besteht ein Widerspruch, den wir irgendwie aufzulösen haben. Es wird uns nichts helfen, wenn wir zwischen

verschiedenen Zeiträumen unterscheiden, d. h. so wie Nationalökonomien vor nicht langer Zeit behaupteten, daß die Preise für einen kurzen Zeitraum von Nachfrage und Angebot, für einen längeren Zeitraum aber von den Produktionskosten bestimmt werden. Eine derartige Aussage ließe unser Gefühl für Symmetrie unbefriedigt. Außerdem scheint die Vorstellung der Produktionskosten, wenn wir sie als über lange Zeitperioden herrschend annehmen, häufig jede Genauigkeit als unabhängigen Umstand zu verlieren, den sie sonst besitzt. Automobile kosten, wie wir uns geeinigt haben, in der Produktion mehr als Brotlaibe. Wie wir aber wohl wissen, sind die Kosten der Automobile außerordentlich verschieden, je nachdem sie in großem oder kleinem Maßstabe hergestellt werden. Bei Massenproduktion können sie zu verhältnismäßig geringen Kosten pro Wagen hergestellt werden. Das verlangt aber, daß sie in großer Zahl gekauft werden. Und dies führt uns wieder zurück zu der Nachfrage nach Automobilen und (das ist klar) zu dem Urteil der Menschen über ihren Nutzen. In manchen Fällen ereignet sich das Entgegengesetzte. Im Falle der britischen Kohle z. B. würden die Durchschnittskosten der Produktion viel geringer sein als gegenwärtig, wenn die Erzeugung zu einem Bruchteil ihres jetzigen Umfanges verringert und nur die besten Flöze oder erträgnisreichen Minen bearbeitet werden würden. Es ist daher wieder einmal sehr schwer, die Produktionskosten zu messen, ehe wir die Größe der Nachfrage kennen, die in einer Weise, die wir noch immer erst darzustellen haben, offensichtlich vom Nutzen abhängt.

Nehmen wir den Fall der verbundenen Produkte, so leistet uns die Vorstellung der Produktionskosten offensichtlich noch weniger. Denn worin bestehen die Kosten für die Herstellung von Wolle oder von Hammelfleisch? Wir können davon reden, was es kostet, Schafe zu halten, aber man kann kaum diese Kosten, außer ganz willkürlich, auf diese zwei Produkte aufteilen. Wie

können wir daher die gesonderten Preise für diese Produkte durch Hinweis auf die Kosten allein erkennen? Da die Herstellung von verbundenen Produkten in der modernen Welt immer häufiger wird, oder da zumindest mit der immer stärkeren Verwertung von Nebenprodukten eine wichtigere Bedeutung einnehmen, so ist eine Preiserklärung, die auf sie keine Anwendung findet, eine sehr schwache.

**2. Das Gesetz des abnehmenden Nutzens.** Kehren wir nun zum Nutzen zurück und sehen wir nach, ob nicht das Verhältnis zwischen Nutzen und Preis auf eine zufriedenstellendere Grundlage gebracht werden kann. Der Schlüssel zu dem Problem liegt in einer kurzen Überlegung der Folgen des zweiten Gesetzes, das wir im 2. Kapitel dargestellt haben. Dort wurde gesagt, daß eine Preissteigerung früher oder später die Nachfrage verringern wird. Dies wurde als Tatsache behauptet, die von der Erfahrung beobachtet und bestätigt wird. Was bedeutet es aber, auf welchen Gründen beruht diese Tatsache? Der erste Teil der Antwort ist sehr einfach. Die vielen einzelnen Personen, deren Käufe die Nachfrage für das Sachgut vorstellen, werden kleinere Mengen kaufen, wenn der Preis höher ist. Einige von ihnen hören möglicherweise überhaupt zu kaufen auf. Aber in der Regel wird es vernünftig sein anzunehmen, daß die meisten Leute fortfahren, eine gewisse Menge zu kaufen, wenngleich eine kleinere Menge als sie bisher getan haben. Wenden wir unsere Aufmerksamkeit dem einzelnen Käufer zu und fragen wir uns, warum er (oder sagen wir sie) in dieser Weise vorgeht. Die natürliche Antwort ist, daß, je mehr die Käuferin bereits von einer Sache hat, desto weniger braucht sie noch ein bißchen mehr davon. Kauft sie jede Woche 6 Pfund Zucker zu einem Preis von 7 d das Pfund, aber nur 5 Pfund, wenn der Preis 8 d ist, so zeigt sie durch dieses Verhalten, daß sie den zusätzlichen Nutzen, den sie durch den Ankauf von 6 Pfund statt 5 Pfund pro Woche erhält, nicht für 8 d wert hält.

Sie beweist aber zu gleicher Zeit, daß sie ihn für 7 d wert hält. Denn, wenn der Preis 7 d ist, zwingt sie ja niemand, das sechste Pfund zu kaufen. Sie könnte, wenn sie wollte, bei 5 aufhören, und es mag unserer Erklärung dienlich sein, wenn wir annehmen, daß sie tatsächlich zögert, ehe sie das sechste Pfund kauft. Sie hat bisher, sagen wir, 5 Pfund in der Woche zu 8 d das Pfund gekauft. Heute betritt sie das Geschäft und findet, daß der Preis auf 7 d gesunken ist. Sie verlangt wie gewöhnlich 5 Pfund, dann hält sie inne und einen Augenblick später ändert sie ihre Bestellung auf sechs. Welche Möglichkeiten hat sie in diesem Augenblick gegeneinander abgewogen? Nicht den Nutzen der 6 Pfund Zucker, im Vergleich zum Gesamtpreis von 42 d, denn sie hat bereits die ersten 5 Pfund bestellt und ihre Entscheidung, ein sechstes zu kaufen, ist erst nachträglich und unabhängig davon gefallen. Sie hat den Zuwachs von Nutzen, welchen ein sechstes Pfund hervorruft, abgeschätzt und sich entschieden, daß er der Ausgabe von weiteren 7 d wert ist. Ebenso wäre sie nicht gezwungen gewesen, 5 Pfund zu kaufen, als der Preis bei 8 d pro Pfund stand. Sie hätte bei 4 innehalten können, und die Tatsache, daß sie 5 gekauft hat, zeigt, daß der Zuwachs von Nutzen, der durch den Ankauf eines fünften Pfundes entstanden ist, wenn sie bereits 4 gehabt hat, mindestens 8 d ihrer Meinung nach wert war.

Dieses hausbackene Beispiel versetzt uns in den Stand, zwei weitere Gesetze in bezug auf den Nutzen auszusprechen. Um sie kurz darzustellen, ist es praktisch, einen oder zwei technische Ausdrücke zu benutzen, die zum Unterschied von jedem Ausdruck, den wir bisher verwendet haben, in ihrem gegenwärtigen Sinn nicht häufig im Tagesleben benutzt werden. Ihr Gebrauch ist wünschenswert, nicht nur der Bequemlichkeit wegen, sondern weil er dazu hilft, dem Geiste eine außerordentlich aufklärende Vorstellung, die des Grenznutzens, einzuprägen, die den Schlüssel für viele

verwickelte Probleme darstellt. Das letzte Pfund Zucker, das die Hausfrau kauft, das fünfte, als der Preis auf 8 d stand, oder das sechste, als der Preis 7 d war, nennen wir das Grenzpfund Zucker. Und den Zuwachs von Nutzen, den sie aus dem Ankauf dieses Grenzpfundes zog, nennen wir den Grenznutzen des Zuckers für sie. Wir sind so in den Stand versetzt, festzustellen, daß, je mehr eine Person von irgendeiner Sache besitzt, desto weniger sie noch ein bißchen mehr davon benötigt und tun dies in folgenden Ausdrücken:

**V. Der Grenznutzen eines Sachgutes nimmt mit jedem Zuwachs der verfügbaren Menge ab.**

Der Gesamtnutzen wird natürlich mit einem Zuwachs der Menge steigen, wenn auch in abnehmendem Maße. Dieses Gesetz wird gewöhnlich das Gesetz vom abnehmenden Nutzen genannt.

**3. Das Verhältnis zwischen Preis und Grenznutzen.**

Das ist aber noch nicht alles. Wir sind nun in der Lage, das wahre Verhältnis zwischen Nutzen und Preis zu verstehen. Das Verhältnis ist nicht eines, das zwischen Preis und Gesamtnutzen, sondern zwischen Preis und Grenznutzen besteht. Wissen wir nur, daß eine Hausfrau wöchentlich 5 Pfund Zucker zu 8 d das Pfund, aber 6 Pfund zu 7 d kauft, so wissen wir nichts vom Gesamtnutzen, den der Zucker für sie hat. Wir wissen nicht, wieviel sie bereit wäre zu zahlen, statt auf 3 Pfund, 2 Pfund, oder irgendeine Menge überhaupt zu verzichten. Aber wir wissen, daß, wenn sie 6 Pfund kauft, der Grenznutzen des Zuckers ihrem Urteil nach einen Wert vorstellt, der nicht sehr verschieden von dem Preis ist. Wir können daher ganz allgemein sagen, daß der Preis eines Sachgutes ungefähr die Größe seines Grenznutzens für den Käufer entspricht.

Diese Aussage ist vollkommen vereinbar mit dem vorher festgestellten Paradox, daß die nützlichsten Sachgüter, wie Brot, Salz und Wasser sehr billig sind. Denn wenn wir feststellen, daß diese Sachgüter äußerst nützlich sind, so meinen wir nur, daß ihr Gesamtnutzen sehr



groß ist. Denn ehe wir auf sie ganz verzichten, würden wir einen sehr großen Teil unserer Mittel dafür hergeben. Wir würden aber einen kleinen Zuwachs an Brot, Wasser oder Salz zu der Menge, die wir gewöhnlich verzehren, nicht sehr hoch einschätzen, noch würden wir es sehr schwer fühlen, wenn unser Verbrauch an diesen Dingen um einen kleinen Prozentsatz herabgesetzt wäre. Ihr Grenznutzen, mit anderen Worten, ist sehr gering und es ist nur der Grenznutzen, der irgendeine Bedeutung für den Preis hat.

**4. Der Grenzkäufer.** Es ist der Mühe wert, einen gegen das Vorhergesagte möglichen Einwand in Betracht zu ziehen. Manche Leser mögen das Bild, das wir von der zögernden Hausfrau entworfen haben, nicht beweiskräftig finden. Sie könnten sagen, daß die Hausfrau keineswegs in der Art und Weise, die wir behauptet haben, überlegt. Sie mag gewisse Gewohnheiten in bezug auf ihre wöchentlichen Einkäufe von Zucker herausgebildet haben, die nur ganz oberflächlich, wenn überhaupt mit bewußten Urteilsvorgängen verbunden sind. Sie mag soundso viele Pfund Zucker wöchentlich kaufen, ohne sich Sorgen zu machen über die besondere Nützlichkeit des letzten Pfundes, das sie kauft. Fällt der Preis, so mag sie tatsächlich mehr kaufen, aber das wird nicht der Fall sein, weil sie die gesonderte Nützlichkeit des zusätzlichen Pfundes von den anderen trennt und in Erwägung zieht. Sie wird mehr kaufen, weil sie die Gewohnheit hat, soundso viel Geld auf Zucker auszugeben, und ist nun der Preis gefallen, so wird sie die gleiche Geldsumme in den Stand setzen, mehr Pfunde zu kaufen. Oder sie mag vielleicht von der instinktiven und unwiderstehlichen Neigung bewegt sein, von einer Sache mehr zu kaufen, wenn sie billiger ist, ähnlich der Empfindung, die so viele Menschen dazu bringt, die Schrecken eines „Ausverkaufes“ mit seinem Gedränge über sich ergehen zu lassen. Auf jeden Fall liefert die genaue Kalkulation, die wir ihr zugeschrieben haben, ein unwahrscheinliches Bild ihres

Geistes. Und um wie viel unwahrscheinlicher wird das Bild von dem geistigen Zustand der Käufer sein, wenn verschiedene Dinge von noch bedeutend nachlässigeren Leuten gekauft werden. Wenn z. B. einer von uns Männern (vielleicht besser als die Hausfrau mit dem notwendigen Kleingeld ausgestattet) sich entschließt, ein Motorrad zu kaufen, oder neue Krawatten anzuschaffen — hat dann die obige Untersuchung irgendeine Beziehung zu der Wirklichkeit? Im Falle des Motorrades mag der Käufer in der Tat den Preis sorgfältig gegen das Vergnügen und den Vorteil abwägen, mag andererseits aber auch reich genug sein, um sich kaum um eine derartige Erwägung zu kümmern. Ein Motorrad ist aber gerade soviel, als er überhaupt zu kaufen beabsichtigt hat. Und was wird dann aus der Unterscheidung von Gesamtnutzen und Grenznutzen. Im Falle der Krawatten und Krägen wird die Ungewißheit über den Preis bei vielen von uns grenzenlos sein. Wir werden vermutlich einige Zeit hindurch ein unangenehmes Gefühl haben, daß wir von diesen Dingen zu wenig besitzen und werden schließlich zu dem nächsten Herrenmodegeschäft gehen (oder geschickt werden), um diesem Mangel abzuhelpen. Wie können wir in einem solchen Falle gerechterweise von einem Verhältnis zwischen Grenznutzen und Preis sprechen?

Das sind sehr wichtige Einwände. Aber sie verzerren die Vorstellung des Grenznutzens nicht so stark, als es im ersten Augenblick scheinen mag. Der letztgenannte Punkt gibt sogar der ganzen Sache einen neuen Anstrich. Jene von uns, die sich nicht um den Preis kümmern, den wir für Krawatten oder Krägen bezahlen, schulden eine Dankeschuld, von der wir uns eine nicht genügende Vorstellung machen, an jene sorgfältigen Leute, die die Preise kennen, ebenso an die Sitte, die in unseren westeuropäischen Ländern zum Unterschiede von den Basaren des Ostens herrscht, daß in der Regel von allen Käufern der gleiche Preis gefordert wird. Wären wir die einzigen, die diese Dinge kaufen, so

könnte ein unternehmungslustiger Verkäufer von uns fordern, was ihm beliebt. Er könnte seine Preise hinaufsetzen und wir würden es kaum bemerken. Andererseits könnte er durch eine Senkung des Preises uns nicht verleiten, mehr zu kaufen, und die Preissenkungen würden sehr gering und selten sein. Glücklicherweise gibt es aber immer Leute, die den Preis kennen, selbst wenn sie Krägen und Krawatten kaufen, und die die Menge ihrer Einkäufe im Verhältnis zum Preise bestimmen werden. Es sind diese würdigen Leute, die das Gesetz der Nachfrage zur Anwendung bringen. Sie werden, wie wir wohl wissen, ihren Verbrauch einschränken, wenn der Preis gestiegen ist, um sie wirbt der Verkäufer und sie helfen uns anderen, die Preise niedrig zu halten. Wir anderen, seien wir ganz ehrlich, zählen einfach in diesem Zusammenhange nicht. Wir haben keinen Grund, uns zu brüsten, daß wir die Unwahrheit eines wirtschaftlichen Gesetzes bewiesen haben, wenn wir erklären, daß wir selten den Nutzen mit dem Preise einer Sache vergleichen. Das beweist nur, daß unsere Handlungen zu unbedeutend sind, um von den wirtschaftlichen Gesetzen erfaßt zu werden, da sie keinen merkbaren Einfluß auf die Preise irgendeiner Sache ausüben. Und dies wiederum zeigt, wie groß die Wichtigkeit ist, die Vorstellung der Grenze deutlich zu erfassen. Genau so, wie es der Grenzkauf ist, der wichtig ist, ist es der Grenzkäufer. Der unter allen Käufern von Motorrädern wichtige Mann ist jener, der es sich sorgfältig überlegt, ehe er ein Rad kauft und sich gerade nur mit knapper Not dazu entscheidet. Der Nutzen, den er aus dem Rade zieht, stellt den Grenznutzen vor, der ungefähr durch den Preis ausgedrückt ist. Was die Hausfrau betrifft, so sind wir bereit zuzugeben, daß unser Bild in wesentlichen Punkten unwirklich ist. Sie mag ein Geschöpf der Gewohnheit und der Instinkte sein, wie wir anderen, aber die meisten Gewohnheiten und Instinkte in bezug auf Haushaltsausgaben sind letzten Endes auf irgendeiner

Kalkulation begründet, wenn nicht auf ihrer eigenen. Und die Vernunft hat eine Art und Weise, sozusagen Überraschungsbesuche zu machen und unsere Gewohnheiten und Instinkte zur Ordnung zu rufen, wenn sie ausschweifend geworden sind. Wir können uns nicht überzeugen lassen, daß die Hausfrau nicht die Nützlichkeit eines sechsten Pfundes Zucker als verschieden von der Nützlichkeit der anderen fünf in Betracht zieht. Sie mag z. B. mit der bestimmten Absicht kaufen, den Kindern mehr Zucker zu ihrem Brot zu geben, und sie mag eine klare Vorstellung von dem Preise haben, den der Zucker nicht übersteigen darf, ehe sie etwas Derartiges tut. Möglicherweise übertreibe ich. Wir haben den tiefsten Respekt des unerziehbaren Verschwenders vor der Sorgfalt und Geschicklichkeit, die eine Hausfrau entwickelt, wenn sie ihr Geld zum besten Vorteil verwendet.

**5. Der Geschäftsmann als Käufer.** Findet der Leser das Bild aber noch immer nicht überzeugend, so wollen wir die Szene von der Hauswirtschaft in die große Wirtschaft verlegen und an Stelle der sorgfältigen Hausfrau einen unternehmenden Geschäftsmann betrachten. Nun weiß jedermann, der einen Geschäftsmann als Vater gehabt hat, daß einem solchen die Oberflächlichkeit und Willkürlichkeit, die unsere persönlichen Ausgaben kennzeichnet, in Geschäftsangelegenheiten unerträglich wäre. Beim Geschäft muß man mit der äußerst möglichen Genauigkeit wägen und messen. Man muß stets die verschiedenen Kanäle der Ausgaben beobachten und darauf achten, daß in keinem der Strom stärker steigt als bis zu der Höhe, von der an weitere Ausgaben nicht mehr erträgnisreich erscheinen. Man wird nicht einmal eine Maschinschreiberin aufnehmen oder ein Telephon einleiten lassen, ohne sorgfältig die Zahl der bereits beschäftigten Maschinschreiberinnen oder die Zahl der benötigten Anschlüsse abzuwägen. Und hat man sich zu entscheiden, ob man, sagen wir fünf oder sechs Maschinschreiberinnen anstellt, so wird

man nicht oberflächlich die Dienstleistungen aller sechs Schreibkräfte zusammen betrachten und überlegen, ob sie alle zusammen die Löhne wert sind, die man ihnen geben muß. Man wird vielmehr in der unmittelbarsten und wörtlichsten Weise den zusätzlichen Vorteil in Betracht ziehen, den man von einer sechsten Schreibkraft erhält, und wenn dieser nicht gleich ist ihrem Lohn, wird man sie nicht aufnehmen, so wichtig es auch sein mag, eine oder zwei Maschinschreiberinnen im Büro zu haben. Erscheint andererseits der Nutzen einer sechsten Schreibkraft viel mehr wert, als ihr Gehalt beträgt, so wird man vermutlich überlegen, ob man nicht noch eine siebente beschäftigen soll. So geht es weiter, und wenn man aufhört, noch mehr Schreibkräfte einzustellen, so wird der Nutzen der letztbeschäftigten oder der Grenzschreibkraft vermutlich nicht sehr von ihrem Gehalt abweichen.

Das ist nun kein Phantasiebild irgendeiner Abstraktion, genannt „Homo oeconomicus“. Geben wir eine gewisse Übertreibung zu, die notwendig ist, um das Wesentliche aus der Schlußfolgerung zum Ausdruck zu bringen, so ist das nicht mehr, als ein Bericht über die Arbeitsweisen und Überlegungen eines praktischen Geschäftsmannes. Die Grenze einer wirtschaftlichen Ausgabe in jeder Richtung hin zu bestimmen und so weit und nicht weiter zu gehen, ist das Wesen des Geschäftsgeistes, wie ihn der Geschäftsmann selbst auffaßt. Verurteilt er die Verschwendung von Behörden, so ist es gerade ihr Mangel an Sinn für diesen Grenzwert, den er hauptsächlich meint. „Die Lehre vom genau berechneten Mehr oder Weniger“ mag im Himmel und bei Regierungen verachtet sein. Aber niemand kann sich im Geschäftsleben erlauben, sie zu übersehen.

Die Übertragung des Problems von der Hauswirtschafts- auf die Geschäftsausgaben bringt einen erweiterten Gebrauch des Wortes Nutzen mit sich, den wir beachten müssen. Waren wie Brot und Zucker oder Automobile im Privatbesitz werden demnach hier „Kon-

sumgüter“ genannt, im Gegensatz zu „Produktionsgütern“, womit man solche Dinge wie Rohstoffe, Maschinen, die Dienstleistungen von Schreibkräften usw. bezeichnet, die von Geschäftsmännern für Geschäftszwecke angeschafft werden. Die Grenzen zwischen den beiden Arten von Gütern ist nicht sehr scharf und wir brauchen uns nicht mit den fein gesponnenen Fragen aufhalten, ob ein bestimmtes Gut unter bestimmten Umständen in die eine oder die andere Klasse gehört. Aber allgemein gesprochen, werfen die Güter der ersten Klasse einen unmittelbaren Nutzen ab. Sie tragen unmittelbar zu der Befriedigung unserer Wünsche oder Bedürfnisse bei. Dinge der letzteren Klasse werfen dagegen einen mittelbaren Nutzen ab. Ihr Nutzen besteht für den Geschäftsmann, der sie kauft, in der Hilfe, die sie ihm gewähren, um irgend etwas anderes zu erzeugen, von dem er seinen Gewinn zieht. Der Nutzen dieser Dinge wird daher, wie man sagt, abgeleitet von den Konsumgütern und Diensten, für die sie letzten Endes bestimmt sind. Diese Vorstellung eines abgeleiteten Nutzens führt zu gewissen Verwicklungen, über die wir später sprechen müssen.

**6. Der abnehmende Nutzen des Geldes.** Ein wichtiger Punkt muß aber in diesem Kapitel hervorgehoben werden. Der Nutzen, den ein Geschäftsmann von den Dingen, die er für seine Geschäftstätigkeit erwirbt, bezieht, besteht in den Extragewinnen, die er durch sie erzielt. Abgeleiteter Nutzen wird mit anderen Worten in Geld ausgedrückt, und die Vorstellung von seinem Verhältnis zum Preise bietet keine Schwierigkeit. Der Nutzen von Dingen, die unserem persönlichen Verbrauch dienen, liegt in der Befriedigung, die sie uns gewähren, und das ist offensichtlich eine Sache, die durch Geld nicht meßbar ist. Wenn man daher sagt, daß die Preise ihre betreffenden Grenznutzen messen, fragt es sich, was damit gemeint ist. Was wollte das Argument in 3 zeigen? Daß der Nutzen des Grenzpfundes Zucker der Hausfrau so groß scheint wie der Preis, den sie dafür zahlen

mußte. Anders ausgedrückt, daß er ungefähr gleich scheint dem Nutzen, den sie erzielen könnte, wenn sie das Geld auf andere Weise ausgegeben hätte. Der betreffende Grenznutzen, den *sie* von den verschiedenen Dingen, die sie kauft, zieht, wird daher im Verhältnis stehen zu ihren Preisen. Würde sie aber eine Erbschaft machen, die ihr mehr Geld zum Ausgeben verschafft, so könnte sie möglicherweise größere Mengen von so gut wie jeder Ware kaufen. Und obwohl dann der Gesamtnutzen, den sie dabei erzielt, größer sein würde, müßte der Grenznutzen in jeder Richtung hin kleiner sein, in Übereinstimmung mit dem Gesetz des abnehmenden Nutzens. Die Preise würden sich nicht geändert haben. Die verschiedenen Grenznutzen der verschiedenen Dinge würden wieder im Verhältnis stehen zu ihren Preisen. Aber sie würden eine geringere Befriedigung hervorbringen als vorher.

Daher können wir nur sagen, daß der Preis von Waren im Verhältnis zu ihrem wirklichen Grenznutzen steht, wenn wir die verschiedenen Käufe einer und derselben Person in Betracht ziehen. Die Summe, die verschiedene Leute für verschiedene Konsumgüter zu zahlen bereit sind, stellt keine verlässliche Angabe über die wirklichen Nutzen und die Mengen menschlicher Befriedigung vor, die sie abwerfen. Wir müssen hier nicht nur die sich verändernden Bedürfnisse und Fähigkeiten zum Genuß, sondern auch die sehr ungleiche Weise, in der die Kaufkraft unter den Menschen verteilt ist, in Betracht ziehen. Die Zigarren, die ein reicher Mann kaufen mag, werden ihm unvergleichlich geringere Befriedigung gewähren als jene, die eine arme Familie erreicht, wenn sie den gleichen Geldbetrag für Schuhe, Kleider oder Milch ausgeben könnte. Vergleichen wir daher Waren, die von wesentlich verschiedenen Verbrauchern gekauft werden, so mögen ihre verschiedenen Preise keine nahe Verwandtschaft mit ihrem *wirklichen* Nutzen zeigen, es sei der Grenznutzen oder der andere. Das Gesetz vom abnehmen-

den Nutzen findet daher auf Geld oder Kaufkraft ebenso Anwendung wie auf bestimmte Sachgüter. Je mehr Geld ein Mensch hat, um so geringer ist der Grenznutzen, den es ihm abwirft. Und wo der Grenznutzen des Geldes für einen Mann geringer ist, wird auch der wirkliche Grenznutzen, den er in jeder Richtung von seinen Ausgaben erzielt, geringer sein. Die außerordentliche Ungleichheit der Verteilung des Reichtums verschafft dieser Überlegung eine ungeheure Bedeutung. Die praktischen Folgerungen daraus werden in Kapitel X besprochen werden. Hier wollen wir als Schlußfolgerung des gegenwärtigen Abschnittes die Behauptung aussprechen, daß die Preise einer Ware dahin streben, ihrem Grenznutzen in Geld gemessen gleich zu werden, d. h. in bezug auf den Grenznutzen des Geldes für den Käufer.

#### Viertes Kapitel.

##### Produktionskosten und Grenzbetrieb.

**1. Ein Beispiel aus der Kohlenwirtschaft.** Wir haben bereits Gelegenheit gehabt, auf die Symmetrie aufmerksam zu machen, die das Verhältnis von Nachfrage und Angebot zum Preis auszeichnet. Diese Symmetrie zeigt sich durchlaufend im Argument des II. Abschnittes und sie war ein hervorstechendes Merkmal der Diagramme, die wir verwendet haben, um dieses Argument verständlich zu machen. Es wird gut sein, wenn wir von dieser Symmetrie eine lebhaftere Vorstellung behalten, das wird uns häufig davor retten, daß wir Umstände übersehen, die für die Fragen, die wir behandeln, äußerst wichtig sind. Wir sollten niemals einen wichtigen Punkt der Nachfrageseite verlassen, ohne nachzusehen, ob er nicht ein Gegenstück auf der Angebotseite besitzt, wengleich wir nicht immer einen finden werden. Im letzten Kapitel untersuchten wir die Beziehung zwischen Nutzen und Preis und fanden, daß die eigentliche



Beziehung zwischen Preis und dem, was wir Grenznutzen nannten, besteht. Dem Nutzen auf der Nachfrageseite entsprechen die Produktionskosten auf der Angebotseite. So entsteht von selbst die Frage: „Können wir in gleicher Weise von Grenzproduktionskosten sprechen und wird uns das helfen, das Verhältnis zwischen Kosten und Preis klarmachen?“ Um diese Frage zu beantworten, wollen wir nun jenen Fall heranziehen, bei dem wir finden, daß Preise durch den bloßen Ausdruck „Kosten der Produktion“ nicht genügend erklärt werden könnten.

Eine wichtige Eigenschaft der Kohlenwirtschaft liegt in der großen Verschiedenheit der Bedingungen zwischen verschiedenen Kohlenfeldern und verschiedenen Bergwerken. Wir sprechen von ergiebigen und unergiebigen Schichten und stellen fest, daß die Kosten, die notwendig sind, um Kohle an die Oberfläche zu bringen, mit den natürlichen Bedingungen außerordentlich verschieden sind. Wir müssen aber unsere Aufmerksamkeit nicht nur auf die Kostenpreise am Schacht selbst beschränken. Sprechen wir von den Produktionskosten als eines Umstandes, der den Preis bestimmt, so müssen wir den Ausdruck im weiten Sinn gebrauchen, und auch Transport- und andere Ausgaben, die notwendig sind, um die Kohle auf den Markt zu bringen, mit einschließen.

Auch in dieser Hinsicht unterscheidet sich ein Kohlen-distrikt von dem anderen. Einige Kohlenfelder liegen in der Nähe großer Märkte oder Häfen. Andere müssen große Transportkosten bezahlen, um ihre Kohle zu größeren Verbrauchsgebieten zu schaffen. Diese verschiedenartigen Bedingungen führen, wie wir wissen, zu verschiedenen finanziellen Ergebnissen der einzelnen Kohlengesellschaften. Diese Verschiedenheiten waren in Großbritannien während der abnormen Zustände des Krieges und der Nachkriegszeit so groß, daß sie ein ungeheures Hindernis vorstellten und vielleicht mehr als irgendein anderer Einzelumstand zu der Un-

ruhe und Unstabilität beitragen, welche die Kohlenindustrie betroffen hat. Aber diese Verschiedenheiten bestehen immer, wenn auch gewöhnlich in kleinem Ausmaß.

Worin besteht nun das normale Verhältnis zwischen Preis und Kosten im Falle der Kohle? Wollen wir unsere Aufmerksamkeit auf die Durchschnittskosten der ganzen Industrie richten, oder auf die Kosten der reicheren und günstig gelegenen Schächte oder schließlich auf jene der ärmeren und schlechter gelegenen? Wie nun die Dinge liegen, ist es ja klar, daß keine Gesellschaft auf unbestimmte Zeit hinaus zu Verlustpreisen produzieren wird. Sie mag es eine Zeitlang tun anstatt zuzusperren, in der Hoffnung, die Verluste wieder hereinzubringen, wenn sich der Markt erholt hat. Aber auf lange Sicht muß sie, wenn sie die guten Jahre mit den schlechten in Rechnung zieht, erwarten, Einnahmen zu machen, die nicht nur ausreichend sind, um notwendige Ausgaben zu decken, sondern die auch einen vernünftigen Gewinn des in ihr investierten Kapitals abwerfen. Natürlich kann ein solches Unternehmen, nachdem einmal das Kapital in Anlagen und Gebäuden, die für andere Zwecke kaum in Betracht kommen, investiert ist, für viele Jahre bestehen bleiben, wenn bereits die Gewinnrate weit unter die erwartete Höhe gefallen ist. Maschinen und Gebäude werden aber allmählich abgenützt und müssen erneuert werden. Die Entwicklung der technischen Verbesserungen verlangt fortwährend neue Kapitalausgaben, die ein schlechtes Unternehmen zögern wird, zu unternehmen. Es besteht daher die Wahrscheinlichkeit, daß, wenn die Gewinne über einen längeren Zeitraum hindurch sehr gering sind, das betreffende Bergwerk allmählich verfallen und daß schließlich das Unternehmen verschwinden wird. Wir können daher eine normale Gewinnrate als Produktionskosten ansehen und mit großer Genauigkeit behaupten, daß für kein Unternehmen diese Kosten für längere Zeit den Preis überschreiten können, wenn das

Unternehmen am Leben bleiben will. Sollen daher die verhältnismäßig ungünstig gelegenen Bergwerke im Betrieb bleiben, so müssen die Kohlenpreise guter und schlechter Jahre zusammengenommen zumindest den Kosten gleichkommen, zu denen das Bergwerk produziert. Halten sich die Preise auf einem niedrigeren Punkt, so werden sie früher oder später schließen und wir werden eine geringere Anzahl von Bergwerken haben, unter denen noch immer große Verschiedenheiten der Produktionsbedingungen herrschen. Wieder muß der Preis der Kohle zumindest die Kosten des am wenigst ergiebigen dieser übriggebliebenen Bergwerke decken oder ihre Zahl wird noch weiter verringert. Wir können uns also so eine „Grenze der Produktion“ vorstellen, die nach rückwärts wandern wird, gegen die wirtschaftlich günstigeren, oder nach vorwärts, um die weniger ertragsreichen Bergwerke einzuschließen, je nachdem, wie die Nachfrage nach Kohle sich verringert oder erweitert. Wo immer aber diese Grenze sein mag, wir können nicht der Schlußfolgerung entgehen, daß es die Kosten der Produktion im Grenzbergwerk sind, d. h. jenes Bergwerkes, das zu bearbeiten sich gerade noch lohnt, denen der Preis der Kohle angenähert sein wird.

Daraus folgt, daß es keine wirkliche Verbindung zwischen Preis und Produktionskosten in der Industrie als Ganzes gibt. Daraus folgt weiter, daß jene Gesellschaften, die ihre Kohle mit bedeutend geringeren Kosten auf den Markt bringen können als die Grenzgesellschaften, vermutlich einen mehr als gewöhnlichen Gewinn erzielen werden, wengleich Lizenzabgaben einen Teil dieser Überschüsse aufbrauchen werden.

**2. Verschiedene Ansichten der Grenzkosten.** Dieser Zusammenhang reicht viel tiefer als das besondere System, unter dem die Bergwerke in der Gegenwart besessen und bearbeitet werden. Nehmen wir z. B. an, daß die verschiedenen Bergwerke in einigen wenigen Mammutkonzernen zusammengeschlossen werden, von

denen jeder einige der ergiebigen und einige der unergiebigen Schächte umfaßte, so würde das obige Argument neu formuliert werden müssen, aber im wesentlichen unverändert bleiben. Denn wenn auch ein großer Kohlentrust es sich gewissermaßen leisten könnte, zu einem geringeren als den Grenzkostenpreis zu verkaufen, indem er die Verluste bei den ärmeren Schächten gegen die Gewinne bei den besseren setzt, so ist doch die Frage, ob er das tun würde. Warum sollte er seine Gewinne auf diese Weise verschleudern? Es ist offensichtlich wahrscheinlicher, wenn wir annehmen, daß er die unergiebigen Schächte schließen würde (außer er wäre imstande, den Kohlenpreis zu erhöhen) und daß er dadurch die Gewinne auf einem höheren Punkte erhalten würde. Würden die Bergwerke aber überhaupt sozialisiert, so wäre es möglich, daß eine Politik durchgeführt wird, bei der Kohle zu einem Preis verkauft wird, bei dem die Industrie als Ganzes sich gerade noch aufrechterhalten kann. Einige Kohle könnte dann zu geringeren als den Kostenpreisen verkauft werden, und der Verkaufspreis würde dann ungefähr den Durchschnittskosten gleichen. Eine solche Politik aber würde, obwohl besondere Umstände sie rechtfertigen könnten, einen sehr gefährlichen Grundsatz aufstellen, der nicht ohne die ernstesten Folgen angewendet werden könnte. Nichts könnte gefährlicher sein für ein Unternehmen, es mag sich in der Hand einzelner befinden, oder einer Aktiengesellschaft vorstellen, es mag ein Staatsunternehmen oder eine Gilde sein, als daß die Leitung sich mit Ergebnissen zufriedienstellen würde, die im großen und ganzen befriedigend erscheinen, während Verluste an dieser oder jener Stelle mit Gleichmut hingenommen werden. Das führt zu Stagnation, Vergeudung, fortschreitender Untüchtigkeit und schließlichem Zusammenbruch. Die Seele jeder guten Geschäftsleitung besteht im Gegenteil darin, in jede Spalte und in jeden Winkel eines Unternehmens hineinzuleuchten, für jeden Teil eine

eigene Gewinn- und Verlustbilanz zu errichten, und nur in jener Richtung sich auszudehnen, die gute Ergebnisse verspricht und die Betätigung einzuschränken, wo bereits Verluste offenkundig geworden sind. Wir benützen hier eine ähnliche Sprache, wird man bemerken, wie jene, die wir verwendet haben, um die Grundsätze zu beschreiben, die die Ausgaben eines Geschäftsmannes beherrschen. Diese Ähnlichkeit ist unvermeidbar und bezeichnend, denn wir beschäftigen uns hier nur mit einer anderen Seite des gleichen Gegenstandes. Unser Ziel ist, zu untersuchen, daß nirgendwo Ausgaben aufhören, einen entsprechenden Ertrag abzuwerfen. Wir drücken das, wenn wir ein Geschäft als Verbraucher ansehen, so aus, daß wir sagen, sein Verbrauch von irgendeiner Sache darf nicht über jenen Punkt hinausgehen, über den der Grenznutzen größer ist als der Preis, den es zu zahlen hat. Betrachten wir das Unternehmen als einen Produzenten, so sehen wir, daß seine Produktion irgendeiner Sache nicht über jenen Punkt hinaus betrieben werden darf, bei dem die Grenzkosten den Preis, den sie erzielt, überschreiten.

**3. Gefahren der Vernachlässigung der Grenze.** So lautet zumindest das allgemeine Gesetz. Ein Unternehmer kann bewußt sich dafür entscheiden, einen Teil seiner Produktion zu geringeren als den Kostenpreisen zu verkaufen, z. B. um damit Reklame zu machen, um Geschäftsverbindungen anzuknüpfen, die ihn in den Stand setzen, zu einem späteren Zeitpunkt größere Gewinne zu machen oder um solche unmittelbar in anderen Teilen seines Verkaufes zu erzielen. Bei dieser Politik anerkennt er, daß der Preis, den er für eine Sache erzielt, ein ungenügendes Maß sein mag, für den wirklichen Ertrag, den sie abwirft. In ähnlicher Weise könnte allerdings aus anderen Gründen eine sozialisierte Kohlenindustrie berechtigt sein, Kohle unterhalb der Kostenpreise zu verkaufen, weil, sagen wir, sie der Ansicht ist, daß die Preise, die der einzelne Käufer bereit wäre zu zahlen, ein ungenügender Maßstab für den

Nutzen der Kohle für die Gesellschaft als Ganzes wäre. Aber in allen solchen Fällen ist es wesentlich, daß man weiß, was man tut, so daß man zumindest verhältnismäßig klar darüber wird, ob die Politik berechtigt war oder nicht. Es mag berechtigt genug sein, bei den Hauptprodukten zu verlieren und wirtschaftlichen Verlust bei den Nebenprodukten hereinzubringen, aber nur dann, wenn der Verlust bei den Hauptprodukten einem wirklich dazu *verhilft*, größere Gewinne bei den Nebenprodukten zu machen. Würde man dieselben Erträge bei den Nebenprodukten auf jeden Fall erzielen, so wäre es besser, die Hauptprodukte ganz aufzugeben. Hätte man daher die Politik einer sozialisierten Kohlenwirtschaft zu leiten, und sich zu entscheiden, ob man bei einem Teil seiner Verkäufe einen Verlust erleiden will, so müßte man wissen, ob der mittelbare Vorteil, den die Gesellschaft von diesen bestimmten Teilen der Kohlenproduktion erzielt, den Verlust wert ist. Es wird schlecht enden, wenn man das unklare Ziel verfolgt, alle Ergebnisse zusammenzurechnen und Gewinne an irgendeiner Stelle als genügende Entschuldigung oder Begründung dafür zu betrachten, an irgend einer anderen Stelle Verluste zu erleiden.

Es ist natürlich ganz richtig, daß in großen Unternehmungen, wo die bestehenden Ausgaben sehr groß sind und wo die Organisation die Eigenschaften eines einheitlichen Ganzen besitzt, es nicht leicht ist, die besonderen Kosten, die einem besonderen Teil der Produktion zugeschrieben werden sollen, genau zu messen. Aber diese Schwierigkeit ist gerade die größte Gefahr für große Unternehmungen. Genau ins einzelne gehende Messungen stellen das große Vorbeugemittel in der Geschäftsführung vor, und wo es fehlt, können die Bazillen der Verschwendung eindringen und sich vermehren. Das wird so deutlich erkannt, daß die Entwicklung der großen Unternehmungen zu der Entwicklung neuer Methoden der Bilanzprüfungen geführt hat, die dazu bestimmt sind, solche ins einzelne

gehende Messungen möglich zu machen. Wir haben alle von diesen Dingen unter solchen Namen wie vergleichende Unkostenbestimmung von fern gehört, aber nur wenige von uns können ihre volle Bedeutung würdigen. Man wird kaum zu viel behaupten, wenn man sagt, daß die Frage, ob der Umfang einer typischen Geschäftseinheit größer und größer wird, oder ob er bereits über den Punkt der höchsten Ertragsfähigkeit hinausgewachsen ist, hauptsächlich davon abhängt, ob die Buchhaltung fähig ist, große und verwickelte Unternehmungen mit genauen Werkzeugen für eine ins einzelne gehende Kalkulation auszurüsten.

**4. Eine falsche Auslegung.** Der Preis einer Ware hat also im großen und ganzen das Streben, sich den Grenzkosten anzunähern, und diese Grenzkosten kann man sich (in vollständiger Symmetrie mit dem, was wir über Grenznutzen bemerken) als, entweder auf den Grenzproduzenten oder dem Grenzprodukt irgendeines Produzenten angewandt vorstellen. Im ersten Falle ist ein Mißverständnis möglich, gegen das wir uns schützen müssen. Anhänger des Sozialismus haben behauptet, daß eine ihrer zutreffenden Anklagen gegen das bestehende industrielle System darin bestehe, daß die Preise eines Sachgutes durch jene Kosten bestimmt seien, zu denen das am wenigsten leistungsfähige Unternehmen in dem betreffenden Wirtschaftszweig produziert. Sie behaupten im wesentlichen, „unter der heutigen Herrschaft des Wettbewerbes muß man für alles, was man kauft, einen Preis zahlen, der bei weitem die Herstellungskosten eines mit mittelmäßiger Begabung geführten Unternehmens übersteigt. Denn wie die Wirtschaftstheorie gezeigt hat, sind es die Kosten des Grenzproduzenten, auf die es ankommt, d. h. jenes Produzenten, der von einem halb unfähigen und halb verrückten Geschäftsmann geleitet wird; es sind seine Kosten zusammen mit einem Gewinn für sein Kapital, den der Preis zu decken hat. Der Produzent von durchschnittlicher Fähigkeit zieht daher aus dem Konsumenten einen

Übergewinn, der in einer gut geplanten Gesellschaft ganz überflüssig wäre.“ Eine derartige Behauptung stellt eine starke Verzerrung der Vorstellung vom Grenznutzen vor. Wie wir sehr wohl wissen, wird der unfähige, halb verrückte Geschäftsmann unter dem Druck des Wettbewerbes rasch verschwinden und sein Platz wird von einem Tüchtigeren eingenommen werden. Auch besteht zwischen ihm und dem Grenzbergwerk, von dem wir vorhin gesprochen haben, ein wichtiger Unterschied. Denn vermutlich werden von den Kohlenschätzen, deren Vorhandensein bekannt ist, die günstigeren und besser gelegenen bereits abgebaut werden und es wird daher vermutlich keine Möglichkeit bestehen, die schlechtesten Flöze, die tatsächlich abgebaut werden, durch bessere zu ersetzen. Andererseits wird vermutlich ein Angebot von tüchtigen Geschäftsbegabungen vorhanden sein, welche für die Untüchtigen in einem bestehenden Geschäft einpringen werden. Der Grenzbetrieb muß mit anderen Worten als jener aufgefaßt werden, der unter den wenigsten günstigen Bedingungen in bezug auf Naturschätze arbeitet, der aber, was die Tüchtigkeit der Geschäftsleitung und des menschlichen Faktors betrifft, unter gleichen Bedingungen arbeitet wie die anderen. Wir können so z. B. in der Landwirtschaft von einem Grenzbetrieb sprechen, den wir als den am wenigsten fruchtbaren und am schlechtest gelegenen auffassen, den zu kultivieren es gerade noch dafür steht (worüber mehr gesagt werden wird, wenn wir zur Besprechung der Bodenrente kommen), von dem wir aber annehmen müssen, daß er von einem Landwirt durchschnittlicher Fähigkeit bewirtschaftet wird.

**5. Über einige Folgen von Änderungen des Preisniveaus.** Dieser eben behandelte Streit wird uns nützen, wenn er uns einen klaren Begriff von der Art und Weise, wie die Vorstellung von der Grenze durchgeführt werden soll, verschafft. Sie soll nicht als eine starre Formel angesehen werden, die wir an ver-



schiedene Fragen anlegen, ohne deren Besonderheiten zu berücksichtigen, sondern mehr als ein Wegweiser, der uns befähigt, unseren Weg zu finden, als Kompaß, nach dem wir zwischen den Untiefen der Gemeinplätze und Sophistik zu dem Kernpunkt jeder Frage, mit der wir es zu tun haben, steuern können. Machen wir uns den praktischen Gebrauch des Grenzgedankens durch ein Beispiel klar, das von beträchtlicher Wichtigkeit ist. Während gewisse Sachgüter normalerweise ziemlich rasch verbraucht werden, nachdem sie fertiggestellt wurden, behalten andere ihren wirtschaftlichen Nutzen über einen Zeitraum von mehreren Jahren. Das ist z. B. der Fall mit Häusern. Es ist auch der Fall bei Produktionsmitteln, Fabriken, Maschinen, Schiffen usw., die unser fixes, industrielles Kapital vorstellen. In jedem beliebigen Augenblick können wir sagen, daß der größere Teil der bestehenden Vorräte von solchen Dingen wie Häusern, Fabriken, Schiffen vor vielen Jahren produziert worden war. Wir können nun die Grenzproduktionskosten von derartigen Dingen gleichsetzen mit den Kosten, zu denen zusätzliche Vorräte von ihnen in der Gegenwart erzeugt werden können, zum Unterschied von den Durchschnittskosten, zu denen die bestehenden Vorräte zu verschiedenen Zeiträumen in der Vergangenheit hergestellt wurden. Die Vorstellung von der Grenze legt uns nahe, daß wir nicht erwarten müssen, daß der Wert eines dauerhaften Gutes, wie eines Hauses oder einer Fabrik der Summe, die notwendig war, um das betreffende Gut vor einiger Zeit zu produzieren, sehr nahe kommt. Er wird eher den Produktionskosten nahekommen, was eine ganz andere Sache sein mag.

Die Produktionskosten dauerhafter Sachgüter mögen aus verschiedenen Gründen sich ändern. Es wird aufklärend sein, einer bestimmten Art der Änderung nachzugehen, nämlich jener, die aus einer Änderung des Geldwertes stammen. Findet, wie es während und unmittelbar nach dem Kriege geschehen war, eine starke

Erhöhung des allgemeinen Preis- und Geldeinkommenniveaus statt, so werden die Produktionskosten (in Geld gerechnet) von dauerhaften Sachgütern, wie Fabriken und Maschinen gemeinsam mit den Kosten aller anderen Sachgüter erhöht werden. Es wird sich nur dann auszahlen, neue Fabriken in einem Industriezweig zu errichten, nachdem das Preisniveau gestiegen ist, wenn die Gewinne, die in jener Industrie erzielbar sind, einen annehmbaren Ertrag des Kapitals liefern, der notwendig ist, um sie zu den erhöhten Kosten zu errichten. Solche Gewinne werden aber, ganz allgemein gesprochen, ein höheres Erträgnis für jenes Kapital vorstellen, das verwendet wurde, um ähnliche Fabriken vor der Steigerung des Preisniveaus zu errichten. So wird, ausgenommen in stillstehenden oder absterbenden Industrien, die Tendenz bestehen, daß Gewinne für altes Kapital einige Zeit hindurch nach einem Steigen des allgemeinen Preisniveaus größer sein werden, welche Tendenz allmählich verschwinden wird in demselben Maße, in dem der technische Fortschritt die alten Kapitalmittel veraltet macht. Umgekehrt wird, wenn ein starker Rückgang des allgemeinen Preisniveaus eintritt, der die Geldkosten für die Errichtung von Fabriken, Maschinen usw. herabsetzt, vermutlich eine dauernde Herabsetzung des Gewinnes, der für die bestehenden Kapitalgüter, die bei einem höheren Preisniveau konstruiert wurden, erzielt werden kann, eintreten.

Diese Erscheinungen, die sich auf fixes Kapital beziehen, stellen das Gegenstück zu ähnlichen Erscheinungen vor, die beim beweglichen Kapital allgemein anerkannt sind. Wenn die Preise tatsächlich steigen, sind die Gewinne notwendigerweise hoch. Denn jeder Händler und Fabrikant ist ständig in der Lage, Vorräte und Produkte zu einem höheren Preise zu verkaufen als jenem, den er für die Anschaffung oder ihre Rohstoffe zahlen mußte. Umgekehrt werden die Geschäftsleute Verluste erleiden, wenn die Preise fallen. Steigende (oder fallende) Preise bringen abnormale Gewinne

(oder Verluste) für das bewegliche Kapital, analog der abnormal hohen (oder niedrigen) Gewinnrate, die von dem fixen Kapital verdient werden kann. Der einzige Unterschied besteht darin, daß die Gewinne oder Verluste vom beweglichen Kapital in jenen Jahren fallen, wenn die Preise steigend oder fallend sind und dadurch sehr auffällig sind, während die veränderten Gewinne für fixes Kapital sich in Raten vieler Jahre nach den Preisänderungen ansammeln und so durch den Einfluß anderer Umstände verdunkelt werden können.

Zusammengenommen besitzen diese beiden Erscheinungen eine weitreichende Bedeutung. Sie bedeuten, daß der Wert bestehender Kapitaleinrichtungen und die Gewinne, die durch sie verdient werden können, die Tendenz haben, sich nach aufwärts oder nach abwärts zu bewegen, zusammen und in einem rohen Verhältnis, zum allgemeinen Preisniveau. Daraus folgt, daß selbst große Veränderungen des Geldwertes bereits den Anteil der Gewinne in der Verteilung des Wohlstandes nicht merklich beeinflussen. Darauf beruht es, daß eine unbegrenzte Währungsinflation weniger grundlegende Änderungen in der Verteilung des Wohlstandes herbeiführen, als man erwarten würde. Unbegrenzte Inflation wird allerdings den Interessen der Rentnerklasse, den Besitzern festverzinslicher Werte wie Staatsanleihen und Schuldverschreibungen zur tödlichen Gefahr. Meistens aber gewinnt, was der Rentier verliert, der Besitzer gewöhnlicher Aktien, daher erschallen in Zeiten der Inflation die Klagen über Schiebergewinne von allen Seiten. Umgekehrt kann eine starke Deflation den Besitzern gewöhnlicher Aktien sehr gefährlich werden. Aber sie ist entsprechend günstiger für die Rentiers. In Zeiten der Deflation hört man daher allgemein Klagen über die schweren Lasten des hohen Zinsfußes für die Produzenten der Gesellschaft. In beiden Fällen besteht die hauptsächlichste Änderung in der Verteilung des Realeinkommens in einer Übertragung des Einkommens von einer Klasse der Kapitalisten an eine

andere. Der Anteil des akkumulierten Gesamteinkommens, den das Kapital als ein Ganzes verdient, erfährt keine wesentliche Veränderung. Das läßt vermuten, daß die Verteilung des Reichtums zwischen den verschiedenen Faktoren der Produktion durch Regeln bestimmt werden, die man weniger leicht verändern kann, als im ersten Augenblick erscheinen mag.

Wir sind jedoch noch nicht weit genug vorgeschritten, um die Verteilung des Reichtums zu untersuchen. Unsere augenblickliche Absicht besteht darin, die Anwendung des Gedankens der Grenze klarzumachen. Unsere wirtschaftlichen Tagesprobleme würden besser verstanden werden, wenn die Öffentlichkeit bereit wäre, weniger mit der Vorstellung des Durchschnittswertes und mehr mit der Vorstellung des Grenzwertes zu arbeiten, wenn wir alle instinktiv verstehen würden, daß die Kosten, auf die es wirklich ankommt, jene sind, zu denen die zusätzliche Produktion gewinnbringend ist, und zwar entweder unter den Bedingungen, die im Augenblick der Produktion oder in der unmittelbaren Zukunft herrschen.

**6. Allgemeine Beziehungen zwischen Preis, Nutzen und Kosten.** Schließen wir dieses Kapitel mit einer Zusammenfassung jener Ergebnisse, die wir in bezug auf das Verhältnis von Nutzen und Kosten zum Preis gewonnen haben.

Der Preis einer Ware wird durch die Bedingungen von Nachfrage und Angebot bestimmt. Keine dieser beiden kann logisch als die wichtigere angesehen werden, obwohl es gelegentlich praktisch sein wird, daß wir unsere Aufmerksamkeit auf die eine oder andere richten. Der hauptsächlichste Umstand, von dem die Bedingungen der Nachfrage abhängen, ist der Nutzen (so wie er in Geld gemessen wird). Der hauptsächlichste Umstand, von dem die Bedingungen des Angebotes abhängen, sind die Produktionskosten (wiederum in Geld gemessen). Das vorherrschende Streben nach einem

Gleichgewicht von Nachfrage und Angebot kann daher auf folgende Weise zum Ausdruck gebracht werden.

**VI. Ein Sachgut wird in jenem Umfange erzeugt werden, bei dem seine Grenzproduktionskosten gleich sind dem Grenznutzen, beide in Geld gemessen, und bei dem beide gleich seinem Preise sind.**

### Fünftes Kapitel.

#### **Verbundene Nachfrage und verbundenes Angebot.**

1. Die Grenzkosten bei „verbundenem Angebot“. Wir haben bereits einige Male auf verbundene Güter hingewiesen und diese Beziehung werden wir jetzt praktischerweise als verbundenes Angebot beschreiben. Unser Empfinden für Symmetrie führt uns dazu, nach einem ähnlichen Verhältnis auf der Nachfrageseite zu suchen und wir werden es bald finden. Es gibt hier eine verbundene Nachfrage für Wagen und Pferde, für Golfkeulen und Golfbälle, Feder und Tinte, und für viele andere Gruppen von Dingen, die wir im täglichen Leben benutzen. Die wichtigsten Beispiele verbundener Nachfrage finden wir aber, wenn wir von Konsumgütern zu Produktionsgütern übergehen. Hier bildet die verbundene Nachfrage die Regel. Eisenerz, Kohle und die Dienstleistungen vieler Arten von Arbeitern werden alle für die Herstellung von Stahl nachgefragt; Wolle, Spinnereimaschinen und wiederum Dienstleistungen verschiedener Arbeiter werden zugleich nachgefragt für die Produktion von Wollsachen, um nur einige Dinge aus der sehr großen Liste zu nennen. Wir haben bereits festgestellt, daß, wenn Sachgüter gemeinsam angeboten werden, es sehr schwer ist, jedem einzelnen seinen ihm zukommenden Teil der gemeinsamen Produktionskosten zuzurechnen. Eine ähnliche Schwierigkeit treffen wir bei der Zurechnung des Nutzens einer Sache, die zugleich mit anderen nachgefragt wird. Der Nutzen von Wolle wird abgeleitet von den Wollsachen,

für deren Herstellung sie notwendig ist. Aber der Nutzen der Fabriken, der Maschinen und der Arbeiter, die in der Woll- und Webwarenindustrie beschäftigt sind, stammen genau aus der gleichen Quelle. Wieviel von dem Nutzen der Wollprodukte soll der Wolle und wieviel der Maschine zugerechnet werden? Hat die Vorstellung des Nutzens als einer Eigenschaft, die jedem dieser einzelnen Dinge selbständig zukommt, irgendeinen Sinn? Und wenn nicht, können wir dann den Preis einer Sache wie Wolle erklären in bezug auf Nutzen und Kosten, da wir die Kosten der Wolle nicht von den Kosten des Schaffleisches, noch ihren Nutzen von dem einer großen Anzahl anderer Dinge herauslösen können?

Die Vorstellung des Grenzwertes setzt uns hier in-stand, Fragen aufzulösen, die andernfalls unlösbar wären. Denn während es zwar unmöglich ist, den Gesamtnutzen und die Gesamtkosten der Waren zu trennen, ist es nicht unmöglich, ihren Grenznutzen und ihre Grenzkosten auseinanderzuhalten. Das Verhältnis, in dem Wolle und Schaffleisch hervorgebracht werden, kann nicht weitgehend verändert werden. Aber es kann in gewissen Grenzen verschoben werden, indem wir z. B. eine bestimmte Rasse von Schafen züchten. Verschiebungen dieser Art sind in der Wirtschaftsgeschichte Australiens, wo die Schafzucht eine führende Industrie vorstellt, von großer Bedeutung gewesen. Vor der Einführung des Gefrierverfahrens konnten weder Australien noch Neuseeland ihr Schaffleisch auf europäische Märkte ausführen, wohin sie gleichwohl ihre Wolle sandten. Wolle war daher das wertvollste Produkt; das Schaffleisch wurde auf den eigenen Märkten verkauft, wo es, da es reichlich angeboten wurde, einen sehr geringen Preis erzielte. Unter diesen Umständen richteten sich die australischen Landwirte darauf ein, solche Sorten von Schafen zu züchten, deren Wollertrag größer war als der Fleischertrag. Die Entwicklung des Gefrierverfahrens führte in den Achtzigerjahren zu

einer wichtigen Veränderung. Es wurde möglich, auf Überseemärkten verhältnismäßig gute Preise für gefrorenes Schaffleisch zu erzielen. Es bestand daher eine ausgesprochene Neigung, besonders in Neuseeland, an Stelle des Merinoschafes eine Kreuzung zu halten, die größere Mengen von Schaffleisch und kleinere Mengen von verhältnismäßig weniger guter Wolle lieferte. Berechnen wir nun die Kosten für eine Anzahl von Merinoschafen, die eine bestimmte Menge Wolle liefern, und berechnen wir die Kosten der Haltung einer größeren Zahl von Kreuzzucht, die notwendig ist, um die gleiche Menge von Wolle (wobei wir die Verschiedenheit der Güte berücksichtigen) zu liefern, so werden die Sonderkosten, die im letzteren Falle aufzulaufen, ausschließlich dem Mehrertrag an Schaffleisch zuzuschreiben sein. Solange diese Grenzkosten geringer sind als der Preis des Schaffleisches, wird es sich auszahlen, die Merinoschafe durch die Kreuzzucht zu ersetzen. Dieser Ersatz wird tatsächlich so weit gehen, bis wir den Punkt erreichen, an dem die Grenzkosten dem Preise ungefähr gleich sind. Berechnen wir in klarer Weise die Anzahl der Merino- und Kreuzzuchtschafe, die in gleicher Menge Schaffleisch liefern, so können wir daraus die Grenzkosten der Wolle berechnen. Wir werden finden, daß hier wiederum die Neigung besteht, daß die Grenzkosten dem Preise gleich sein werden.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Es mag schwer fallen, dem obigen Gedankengang in dieser Allgemeinheit zu folgen. Das folgende arithmetische Beispiel wird ihn klarer machen.

Angenommen, ein Merinoschaf liefert 9 Einheiten Hammelfleisch und 10 Einheiten Wolle.

Angenommen, ein Kreuzzuchtschaf liefert 10 Einheiten Schaffleisch und 8 Einheiten Wolle.

Angenommen ferner, daß die Züchtung und Erhaltung eines Merinoschafes und eines Kreuzzuchtschafes je dieselbe Summe kostet, sagen wir der Einfachheit halber 10£; und daß keine besonderen Kosten, die je für sich der Wolle bzw. dem Schaffleisch zuzuschreiben wären und die es freilich in Wirklichkeit gibt, zu berechnen wären.

**2. Grenznutzen bei verbundener Nachfrage.** Auf der Nachfrageseite besteht gewöhnlich eine ähnliche Möglichkeit der Verschiebung. Gewisse Maschinen, eine bestimmte Arbeit und manche Rohstoffe verschiedener Art sind alle für die Produktion irgendeines Sachgutes unerlässlich. Das Verhältnis der Mengen, in dem diese Faktoren miteinander verbunden sind, kann aber

---

Dann kosten 10 Merinoschafe, die 90 Einheiten Fleisch + 100 Einheiten Wolle abwerfen, 100 £; während 9 Kreuzzuchtschafe, die 90 Einheiten Fleisch + 72 Einheiten Wolle abwerfen, 90 £ kosten.

Man kann also ein Mehr von 28 Einheiten Wolle erhalten für das Mehr von 10 £ an Kosten, indem man 10 Merinoschafe züchtet, statt 9 Kreuzzuchtschafen. Somit belaufen sich die Grenzkosten der Wolle auf  $10/28$  £ pro Einheit.

Desgleichen kosten 8 Merinoschafe, die 72 Einheiten Schafffleisch + 80 Einheiten Wolle abwerfen, 80 £; während 10 Kreuzzuchtschafe, die 100 Einheiten Fleisch + 80 Einheiten Wolle abwerfen, 100 £ kosten.

Man erhält also ein Mehr von 28 Einheiten Schafffleisch für ein Mehr von 20 £ an Kosten, indem man 10 Kreuzzuchtschafe anstatt 8 Merinoschafen züchtet. Die Grenzkosten des Schafffleisches betragen somit  $20/28$  £ pro Einheit.

Solange der für Wolle erhältliche Preis  $10/28$  £ übersteigt und der für Schafffleisch erhältliche  $20/28$  £ pro Einheit nicht übersteigt, so lange lohnt es sich, Merinoschafe an die Stelle von Kreuzzuchtschafen zu setzen; und umgekehrt. Übersteigt der Preis der Wolle  $10/28$  £ und ebenso der Preis des Schafffleisches  $20/28$  £, dann wird es lohnend, das Angebot an beiden Rassen solange zu vermehren, bis als Folge des vermehrten Angebots eine der obigen Bedingungen aufhört zu bestehen. Umgekehrt, sind die Preise beider Produkte niedriger als die angegebenen Zahlen, dann wird die Zucht beider Arten eingeschränkt werden. Diese Ausdehnungs- bzw. Einschränkung- und die Substitutionsprozesse werden dazu führen, daß die Preise für Schafffleisch und Wolle, sofern nicht eine der Rassen ganz ausgeschaltet wird, sich je den Grenzkosten anpassen werden. Diese Grenzkosten können sich freilich in dem Maße ändern, in dem der Substitutionsprozeß fortschreitet. Denn die relativen Kosten der Züchtung von Merinoschafen und von Kreuzzuchtschafen werden nicht für jeden Farmer dieselben sein. Hier sind es wiederum die Kosten an der Substituierungsgrenze (margin of substitution), auf die es ankommt.



verschoben werden und wird häufig infolge des unaufhörlichen Strebens nach Wirtschaftlichkeit durch den Unternehmer verschoben. Um Roheisen zu produzieren, braucht man Kohle und Eisenerz. Wird Kohle aber teurer, so ist es möglich, ihren Gebrauch einzuschränken. Maschinen und Arbeit müssen zusammen gebraucht werden und in einigen Fällen sind ihre Verhältnisse zueinander vollständig unfixiert. Aber es ist fast in jeder Industrie eine vielbesprochene Frage, ob die Einführung einer weiteren arbeitsparenden Maschine sich auszahlt, oder ob es dafür steht, eine verbesserte Maschine einzuführen, welche einen Ersatz von mehr Kapital mit weniger Arbeit, für weniger Kapital und mehr Arbeit vorstellt. Ein Landwirt kann seinen Boden, um einen allgemeinen Ausdruck zu gebrauchen, intensiver oder weniger intensiv bebauen. Er kann mit anderen Worten größere oder kleinere Mengen von Kapital und Arbeit (deren Verhältnis zueinander er ebenfalls verschieben kann), auf dieselbe Fläche Bodens anwenden. Das Problem ist für ihn im Wesen dasselbe, wie das des Ersatzes von Merinoschafen durch die Kreuzzucht. Wir können nun verschiedene Verbindungen von Produktionsfaktoren in Betracht ziehen, und zwei Fälle gegenüberstellen, in denen verschiedene Mengen des einen Faktors Verwendung finden mit verschiedenen Mengen des anderen. Das Mehrerträgnis, das in jenem Falle erreicht wird, in dem die größere Menge des sich verschiebenden Faktors verwendet wird, kann dann als das Grenzprodukt (oder als Grenznutzen) der zusätzlichen Menge jenes Faktors angesehen werden. Wir können sagen, daß die Verwendung dieses Faktors bis zu jenem Punkt getrieben werden kann, wo dieses Grenzprodukt ungefähr gleich sein wird dem Preise, der für ihn bezahlt werden muß. Wir können so feststellen, daß das Verhältnis zwischen dem Grenznutzen und dem Preis auch allgemein richtig ist für die letzten Produktionsfaktoren, daß die Bodenrente, die Arbeitslöhne und, wie wir hinzufügen, die Kapitalgewinne die

Tendenz haben, ihrem (abgeleiteten) Grenznutzen oder, wie es manchmal ausgedrückt wird, ihrem Grenznettoertrag zuzustreben.

Können daher die Verhältnisse, in denen zwei oder mehr Dinge produziert werden oder zusammen verwendet werden, verändert werden, dann werden die Verhältnisse des verbundenen Angebotes und der verbundenen Nachfrage in Übereinstimmung sein mit den besonderen Grenzkosten und dem Grenznutzen für jedes der beiden Dinge.

**3. Ein Gegensatz zwischen Baumwolle und Baumwollkerne und Wolle und Schaffleisch.** Manchmal können aber derartige Auswechslungen nicht durchgeführt werden. Es ist, soweit wir unterrichtet sind, nicht möglich, das Verhältnis, in dem Baumwollfaser und Baumwollkörner geerntet werden, zu verändern. Man bekommt, roh ausgedrückt, ungefähr 2 Pfund Baumwollkörner für jedes Pfund Baumwollfaser (oder Rohbaumwolle), und wengleich dieses Verhältnis gelegentlich von einer Pflanzung zur anderen sich leicht ändern kann, so beruht diese Änderung doch auf dem Willen der Vorsehung und nicht auf dem des Baumwollpflanzers. Wir können daher nicht mit Genauigkeit von den gesonderten Grenzkosten von Rohbaumwolle und Baumwollkörnern sprechen. Es ist richtig, daß manche Plantagen von den Ölmühlen, in denen die Baumwollkörner ausgepreßt werden, so weit entfernt sind, daß es sich nicht auszahlt, die Baumwollsaat zu verkaufen, und es könnte daher scheinen, als dürften wir die Gesamtkosten der Baumwolle, die auf solchen Plantagen wächst, als Grenzkosten der Rohbaumwolle auffassen. Pflanzler in dieser Lage ziehen aber einen beträchtlichen Nutzen aus ihrer Baumwollsaat, indem sie diese als Futtermittel und als Dünger verwenden. Man kann natürlich behaupten, daß auch diese Umstände augenblicklich in Form eines Abzuges von den Kosten der Rohbaumwolle berücksichtigt werden, wenn man die Kosten der Pflanzung zusammenstellt. In der gleichen Weise kann man

den Preis, den ein Pflanzeur für den Verkauf der Baumwollsaat erhält, von den Gesamtkosten der Plantage abziehen und den Rest die Kosten der Rohbaumwolle nennen. Aber das ist in Wirklichkeit ein Herumgehen im Kreise. Denn in jedem dieser Fälle hängt die Größe des Abzuges von dem Grenznutzen der Baumwollsaat ab. Die Vorstellung von den Kosten irgendeiner Sache wird aber verwischt und stumpf, wenn wir sie so auffassen, als müßten die Kosten von dem Nutzen irgendeiner anderen Sache, die nicht zur Produktion der betreffenden Ware dient, abgezogen werden.

Das ist nicht nur eine akademische Frage. Es bedeutet vielmehr, daß wir den verhältnismäßigen Preis von Baumwollfaser und Baumwollsaat nicht in Kosten, weder in Grenzkosten, noch in anderen ausdrücken können. Der Einfluß der Kosten wird auf die Summe der Preise für die beiden Produkte beschränkt sein. Auf diese Summe werden die Kosten genau den gleichen Einfluß ausüben wie auf Preise überhaupt, indem sie die Gesamtmenge der zwei Produkte, die angeboten werden, beeinflussen. Auf die Verteilung dieser Summe zwischen Baumwollfaser und Saat werden aber die Kosten gar keinen Einfluß ausüben, denn sie können keinen Einfluß auf die Mengen ausüben, in denen diese zwei Dinge angeboten werden. Es wird vielleicht einigen Lesern helfen, wenn wir uns noch deutlicher ausdrücken. Die Produktionskosten werden einer der Umstände sein, welche die Produktion einer jährlichen Baumwollernte in den Vereinigten Staaten von, sagen wir 10 Millionen Tonnen von Baumwolle zur Folge hat. Diese Ernte wird sich ungefähr auf  $6\frac{2}{3}$  Millionen Tonnen Baumwollsaat und  $3\frac{1}{3}$  Millionen Tonnen (oder etwas mehr als 13 Millionen Ballen) Baumwollfaser aufteilen. Der Gesamtpreis, den die Pflanzeur erhalten, wird, sagen wir 14,4 Cents für ein Pfund Faser und 2 Pfund Baumwollsaat sein, und wird ungefähr den verbundenen Grenzkosten der Produktion entsprechen. Der Kostenfaktor hat aber gar keinen Einfluß an der

Festsetzung, daß dieser verbundene Preis aus einem Preis von 12 Cents für das Pfund Faser und nur 1,2 Cents für das Pfund Baumwollsaat besteht. Um das zu verstehen, müssen wir uns ausschließlich nach der Nachfrage erkundigen. Wir können kurz sagen, daß der verhältnismäßige Preis derartig sein wird, daß er die Nachfrage in den Stand versetzt,  $6\frac{2}{3}$  Millionen Tonnen von Saat und  $3\frac{1}{2}$  Millionen Tonnen von Rohbaumwolle aufzunehmen. Oder wir können noch weiter gehen und sagen, daß der Grenznutzen des Pfundes Rohbaumwolle, wenn  $3\frac{1}{2}$  Millionen Tonnen angeboten werden, zehnmal so groß ist wie der eines Pfundes Baumwollsaat, wenn  $6\frac{2}{3}$  Millionen Tonnen angeboten werden.

Würde daher die Nachfrage nach Baumwollsaat beträchtlich vergrößert werden, sagen wir infolge der Entdeckung irgendeiner neuen Verwendung für das Öl, das ihren wertvollsten Bestandteil vorstellt, so würde die Folge zunächst eine Preissteigerung für Baumwollsaat und darauf folgend durch den Anreiz zur Pflanzung größerer Mengen von Baumwolle ein reicheres Angebot und ein niedrigerer Preis für Rohbaumwolle sein. Soweit es sich um das vermehrte Angebot von Baumwolle handelt, muß das unbedingt die Folge sein, so lange die anderen Umstände gleich bleiben, obwohl es möglich wäre, daß diese Umstände durch andere Einflüsse, wie z. B. den Kapselwurm, verdunkelt werden können. Es ist aber nicht notwendig, daß eine vermehrte Nachfrage für Schaffleisch notwendigerweise eine Vermehrung des Angebotes und eine Senkung des Preises für Wolle herbeiführt. Im Gegenteil, daß etwas Derartiges geschieht, ist höchst unwahrscheinlich. Denn hier üben die zwei gesonderten Grenzkosten der beiden Produkte ihren Einfluß aus. Eine erhöhte Nachfrage nach Schaffleisch wird die Schafhaltung stimulieren. Aber sie wird auch den Ersatz von Merinoschafen durch Kreuzzuchtschafe anregen, und das Ergebnis dieser zwei einander entgegengesetzten Tendenzen auf das Angebot von Wolle ist daher logisch unbestimmt. Wir

wissen aus der Geschichte, daß die Entwicklung der Gefrierindustrie in den Achtzigerjahren (die wir für den gegenwärtigen Zweck unserer Untersuchung mit einer vermehrten Nachfrage nach australischem Schaffleisch gleichsetzen mögen) eine beträchtliche Verwirrung in den Woll- und Webebezirken Yorkshires hervorgerufen hat. Sie standen vor einem einschrumpfenden Angebot und einem steigenden Preis für Merinowolle, und es ist bis heute ein Grund des Stolzes in dieser Industrie, daß sie imstande war, sich dieser neuen Lage anzupassen und für ihre Kreuzzuchtgarne und -gewebe, die sie von da an in der Hauptsache erzeugten, einen so ausgezeichneten Ruf zu gewinnen. Die Tatsache aber, daß diese Änderung des Angebotes von Wolle nicht nur eine der Menge, sondern auch der Qualität war, macht es schwierig, daraus eine klare Lehre zu ziehen, wenngleich sie nichts von der Wahrheit der vorhergehenden Behauptung wegnimmt.

**4. Die Bedeutung des Unbedeutenden.** Dieser eben erwähnte Gegensatz zwischen den Fällen, in denen ein Produktionsersatz möglich und in jenen, in welchen er nicht möglich ist, findet sich in gesteigerter Bedeutung, wenn wir uns der verbundenen Nachfrage zuwenden. Die Fälle, in denen es unmöglich ist, die Verhältnisse, in denen verschiedene Sachgüter gemeinsam nachgefragt werden, zu verändern, sind vielleicht weniger häufig. Aber es gibt viele Fälle, in denen es sich kaum auszahlt, zu ändern (und das ist so ziemlich das gleiche). Fälle dieser Art werden besonders häufig dann entstehen, wenn es sich um ein Sachgut handelt, das nur einen geringen Anteil an den Kosten für jene Industrien vorstellt, die es hauptsächlich verwendet. Zwirn z. B. wird zugleich mit vielen anderen Dingen von den Schneidern und Bekleidungsindustrien nachgefragt. Die Summe, die diese Gewerbe aber für Zwirn ausgeben, ist ein so kleiner Teil ihrer Gesamtausgaben, daß keine Preisänderung innerhalb gewöhnlicher Grenzen es der Mühe wert macht, zu untersuchen, ob man Zwirn in

geringeren Mengen verwenden könnte. Wird Zwirn von der Hausfrau gekauft, so ist die Überlegung im Grunde dieselbe, und führt dann auch in verschiedener Form zu ähnlichen Schlüssen. Man kann daher Zwirn nur sehr schwer einen bestimmten Grenznutzen zuschreiben. Diese Schwierigkeit ist sehr wichtig in Verbindung mit der Möglichkeit einer monopolistischen Ausbeutung. Denn sie bedeutet, daß die Nachfrageschneide der Schere, auf die wir uns verlassen, um Preisausschreitungen abzuschneiden, stumpf ist, und stellen daher die Produzenten eine ausreichend starke Verbindung vor, um die Angebotsschneide der Schere in ihrer Gewalt zu haben, so werden sie eine ungewöhnliche Möglichkeit besitzen, ihre Verkaufspreise so anzusetzen, wie es ihnen gefällt. Ich will keineswegs behaupten, daß die Firma J. & P. Coats ein Monopol besitzt, im Gegenteil, im Jahre 1919 zeigte der Geschäftsbericht dieses Konzerns eine ausgesprochene Politik der Mäßigung zu einer Zeit, als die Reingewinne in Betrieben mit starker Konkurrenz, wie in den hauptsächlichsten Textil- und Wollspinnereien außergewöhnlich anstiegen. Aber hier will nur gesagt sein, daß sie diese außergewöhnliche Fähigkeit, die Preise für Zwirn nach ihrem Belieben festzusetzen, besitzen und daß dies zu einem großen Grade dem Umstande zuzuschreiben ist, daß der Zwirn zwar ein wesentlicher aber verhältnismäßig geringfügiger Bestandteil in den Ausgaben jener bildet, die ihn verwenden.

Wir können uns vielleicht noch deutlicher ausdrücken, wenn wir uns von den Verkaufspreisen von Waren, für die eine starke und nicht unwirksame öffentliche Meinung besteht, die gegen Ausbeutung gerichtet ist, der Entlohnung für verschiedene Arten der Arbeit zuwenden. Wir sprechen in Großbritannien mit einer nahezu fanatischen Einseitigkeit so, als ob die Bergleute, die eine sehr zahlreiche und gut organisierte Arbeiterklasse vorstellen, in einer stärkeren strategischen Lage für Lohnforderungen wären als die meisten

anderen Arbeiter. Es ist natürlich richtig, daß ein Streik in der Kohlenindustrie sehr viele Unbequemlichkeiten mit sich bringt und daß durch seine Androhung zeitweilige Zugeständnisse erreicht werden können, die andernfalls verweigert worden wären. Das ist aber ein zweischneidiger Vorteil und wir übertreiben seine wirkliche Bedeutung außerordentlich. In Wahrheit ist die Lage der Bergleute in bezug auf Lohnfragen nicht sehr stark. Denn ihre Löhne stellen einen großen Teil der Kosten der Kohlenförderung vor und der Preis der Kohlen seinerseits ist das wichtigste Element in den Kosten jener Industrien, die sie hauptsächlich gebrauchen. Außerdem besitzt Großbritannien alles andere als ein Monopol an Kohle. Werden daher die Löhne der Bergleute zeitweilig auf einen hohen Punkt hinaufgetrieben, so ist das Ergebnis eine verringerte Nachfrage nach englischer Kohle, was über kurz oder lang dazu führt, daß die Bergarbeiter einen Kampf um die Zugeständnisse, die sie gewonnen haben, führen müssen, in dem sie notwendigerweise unterliegen. Vergleicht man ihre Lage mit der Lage der Hochofenarbeiter, deren Löhne nur einen kleinen Teil der Produktionskosten für die Stahlerzeugung vorstellen, so werden wir zugeben müssen, daß wir in diesen Unterschieden die Hauptursache dafür haben, warum Hochofenarbeiter in der Regel für ihre Löhne besser sorgen konnten als die Bergleute, obwohl sie nur selten zum Streik schreiten.

Die Nachfrage wird unelastisch genannt, wenn eine merkbare Veränderung des Preises einer Ware oder einer Dienstleistung nur einen leichten Einfluß auf die nachgefragte Menge ausüben. Führt umgekehrt eine leichte Preisänderung dazu, daß die nachgefragte Menge sich stark verändert, so sprechen wir von einer elastischen Nachfrage. Im ersten Falle kann man feststellen, daß eine größere Gesamtsumme Geldes auf die betreffende Sache ausgegeben wird, wenn ihr Preis hoch, als wenn er niedrig ist. Das Gegenteil trifft im zweiten Falle zu. Diese Unterscheidung ist von beträchtlicher

Wichtigkeit im Zusammenhang mit vielen Problemen, z. B. der Besteuerung, und die Ausdrücke „elastische Nachfrage“ und „unelastische Nachfrage“ sollten im Gedächtnis behalten werden. Wir können das bisher Gesagte damit abschließen, daß wir feststellen, daß die Nachfrage nach Zwirn sehr unelastisch und daß die Nachfrage nach Bergarbeitern elastischer ist als jene nach Hochofenarbeitern.

**5. Kapital und Arbeit.** Fälle, in denen es unpraktisch ist, eine Veränderung in den Verhältnissen, in denen verschiedene Dinge zusammen benützt werden, vorzunehmen, sind aber eher die Ausnahme als die Regel. Wo man eine Veränderung vornehmen kann, treffen wir auf eine Ungewißheit in bezug auf die Art und Weise, in der ein erhöhtes Angebot der einen Sache auf die Nachfrage für eine andere wirken wird, ähnlich unserer Ungewißheit, ob eine erhöhte Nachfrage nach Schaffleisch das Angebot an Wolle vergrößern oder verringern würde. Es ist z. B. von äußerster Wichtigkeit, eine klare Antwort zu erhalten, wenn es gilt, ob ein vermehrtes Angebot von Kapital die Nachfrage nach Arbeit erhöht oder nicht. Die Hauptwirkung eines erhöhten Angebotes von Kapital besteht in der Möglichkeit, die Benützung teurer Maschinen auszudehnen. Diese Maschinen werden bis zu einem gewissen Grade die Nachfrage nach Arbeit erhöhen. In gewissem Grade werden sie aber auch Arbeit ersetzen. Wir können selten vollkommen sicher sein, welche dieser beiden Tendenzen die stärkere sein wird. Aber wir können glücklicherweise etwas Genaueres darüber aussagen, als im Falle von Schaffleisch und Wolle möglich war. Die Vermehrung des Angebotes von Kapital erhöht die Nachfrage für jene Sachgüter, von denen die Nachfrage nach Arbeit abgeleitet ist, so wie wir es in Kapitel II erklärt haben. Erstens macht sie diese Sachgüter billiger und wirkt so auf eine Erhöhung der Mengen, die verkauft werden. Es ist das der Parallellfall zu der Wirkung einer erhöhten Nachfrage nach Schaffleisch,



die es wirtschaftlicher macht, Schafe zu züchten. Es führt aber auch dazu, die Kaufkraft für Sachgüter zu vermehren, denn der gesamte Wohlstand der Gesellschaft wird vergrößert, und so kommt es zu einer Erhöhung der gesamten Nachfragekurve. Diese letzte Überlegung ist so wichtig, daß sie, ganz abgesehen von der Beweiskraft historischer Beispiele, als zwingend dafür erscheint, daß eine Vermehrung des Angebotes von Kapital (und das gleiche kann von einer Vermehrung anderer Produktionsmittel behauptet werden) letzten Endes die Nachfrage nach Arbeit erhöhen wird. Geschichtliche Beispiele beweisen das gleiche. Die Geschichte der letzten hundert Jahre zeigt eine noch nie dagewesene Ansammlung von Kapital und eine unerhörte Ausdehnung des Gebrauches von Maschinen zusammen mit einer unerhörten Verbesserung des Lebensstandards innerhalb der ganzen Gesellschaft. Das ist ein sehr beweiskräftiges Beispiel zugunsten der Ansicht, daß eine Vermehrung des Angebotes von Kapital und der Gebrauch der Maschinen letzten Endes die Nachfrage nach Arbeit steigern wird. Mehr noch, es besteht wenig Zweifel darüber (obwohl dies nicht beweiskräftig ist), daß eine feindselige Haltung gegen die Ausdehnung des Gebrauches von Maschinen in einem bestimmten Lande oder in einem bestimmten Bezirke fehl am Platze ist. Denn ihre Wirkung muß dahin führen, die Erzeugung in dem betreffenden Gebiete teurer zu machen als wo anders und langsam vielleicht, aber sicher zu einer Verlegung der Industrie in andere Bezirke führt.

**6. Schlußfolgerungen in bezug auf verbundenes Angebot und verbundene Nachfrage.** Hier beginnen wir aber abzuschweifen. Wiederholen wir noch einmal in allgemeiner Form unsere Ergebnisse über die Art und Weise, in der die Änderungen im Angebot oder der Nachfrage eines Sachgutes auf die Nachfrage oder das Angebot von anderen Dingen wirkt, die mit ihnen gemeinsam nachgefragt oder angeboten werden. Alles hängt, wie wir gesehen haben, von der Möglichkeit ab,

die Verhältnisse, in denen diese Dinge zusammen benützt oder hergestellt werden, zueinander zu verändern. Das ist aber offensichtlich eine Angelegenheit von Gradunterschieden. Wir kommen daher dazu, unsere Ergebnisse am besten in folgender Weise zu formulieren:

**VII. Wenn zwei oder mehrere Dinge gemeinsam nachgefragt werden in Verhältnissen, die nicht leicht verändert werden können, so wird die Tendenz dahin gehen, das Angebot in der einen zu erhöhen (oder zu verringern) und die Nachfrage in dem anderen zu vermehren (oder zu verringern). Dieses Ergebnis wird um so sicherer und augenfälliger sein, je schwieriger es ist, die Verhältnisse, in denen diese Dinge benützt werden, zu verändern.**

In ähnlicher Weise wird, wenn zwei oder mehrere Dinge in Verhältnissen, die nicht leicht verschoben werden können, zusammen angeboten werden, eine Tendenz bestehen, die Nachfrage nach dem einen zu vermehren (oder zu vermindern) und das Angebot nach dem anderen zu vermehren (oder zu vermindern). Dieses Ergebnis wird wiederum um so leichter und auffallender festzustellen sein, je schwieriger es ist, die Verhältnisse, in denen diese Dinge angeboten werden, zu variieren.

**7. Zusammengesetztes Angebot und zusammengesetzte Nachfrage.** Verbundene Nachfrage und verbundenes Angebot sind nicht die einzigen Verhältnisse, die zwischen Angebot und Nachfrage verschiedener Dinge bestehen. Zwischen Tee und Kaffee, oder Rindfleisch und Schaffleisch besteht ein Verhältnis anderer Art. Diese Dinge sind zum großen Teile das, was wir Ersatzdinge nennen. Ein vermehrtes Angebot und daher ermäßigter Preis in Schaffleisch würde uns vermutlich dazu bringen, weniger Rindfleisch zu essen. Dieses Verhältnis nennen wir praktischerweise zusammengesetztes Angebot. Rindfleisch und Schaffleisch stellen das zusammengesetzte Angebot von Fleisch vor. Tee und Kaffee

stellen das zusammengesetzte Angebot einer gewissen Art von Getränken vor. Für jede Gruppe von Waren, zwischen denen das Verhältnis des zusammengesetzten Angebotes besteht, können wir mit vollkommen allgemeiner Gültigkeit behaupten, daß ein vermehrtes Angebot in einer Ware dahin führen wird, daß die Nachfrage in den anderen verringert wird. Gleichlaufend mit dem Verhältnis des zusammengesetzten Angebotes besteht das Verhältnis der zusammengesetzten Nachfrage. Häufig bestehen verschiedene wahlweise Möglichkeiten, ein Sachgut oder eine Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Und diese alternativen Möglichkeiten bilden die zusammengesetzte Nachfrage für die betreffende Sache. Eisenbahnen, Gaswerke, Haushaltungen und eine große Anzahl von anderen Industrien zusammen bilden die zusammengesetzte Nachfrage nach Kohle. Es ist der Mühe wert, festzustellen, daß im praktischen Leben häufig eine Verbindung zwischen verbundener Nachfrage und zusammengesetztem Angebot einerseits und zwischen verbundenem Angebot und zusammengesetzter Nachfrage andererseits besteht. Aber insofern als das Verhältnis von Wolle und Schaffleisch verändert werden kann, können wir diese Dinge auch als zusammengesetzte Nachfrage nach Schafen ansehen, und diese Vorstellung wird uns helfen, ein deutlicheres und geordneteres Bild jener Fragen zu erhalten, die wir im vorhergehenden besprochen haben. Wir können die Tatsache, daß Wolle und Schaffleisch zusammen produziert werden, als verbundenes Angebot ansehen, und die Tatsache, daß dieses Verhältnis variiert werden kann, als zusammengesetzte Nachfrage vorstellen. Die Frage, ob eine erhöhte Nachfrage nach Schaffleisch das Angebot an Wolle verringern kann, hängt jetzt davon ab, ob das erstere oder das letztere wichtiger ist. In ähnlicher Weise bilden Arbeit und Maschine, die für den gleichen Produktionszweig verwendet werden, ein Beispiel der verbundenen Nachfrage. Aber insofern, als sie eines durch das andere ersetzt werden können, stel-

len sie ein zusammengesetztes Angebot von alternativen Produktionsmitteln vor.

Diese vier Verhältnisse von verbundener Nachfrage, verbundenem Angebot, zusammengesetzter Nachfrage und zusammengesetztem Angebot müssen sorgfältig im Auge behalten und voneinander unterschieden werden. Sie sind in jedem Zweig der Wirtschaft von ungeheurer Bedeutung. Es gibt kaum ein wirtschaftliches Problem, über das wir irgend etwas Sinnvolles aussagen können, wenn wir nicht die lebhafteste Vorstellung von den weitverzweigten Auswirkungen von Ursache und Wirkung besitzen, von den oft sehr feinen und unerwarteten Verbindungen zwischen verschiedenen Industrien und verschiedenen Märkten, und diese verwickelten Erscheinungen verwirrt anzustarren, ist ebenso unsinnig, wie sie zu übersehen. Verwirrung und Erstaunen wird aber nur zu wahrscheinlich den Endzustand unseres Geistes bilden, wenn wir versuchen, diese verwickelten Erscheinungen eine nach der anderen, wie sie vor uns auftreten, zu behandeln, stückweise und auf gut Glück. Wir brauchen eine klare Arbeitsweise, einen systematischen Plan, mit dem wir sie untersuchen und an ihre betreffenden Stellen einordnen können. Die vier Verhältnisse, die wir eben aufgezählt haben, bilden für uns den Plan und die Arbeitsweise, denn sie stellen mehr dar als eine Reihe von pompösen Namen für wohlbekanntere Vorstellungen. Sie stellen eine Klassifizierung der verschiedenen Arten vor, in denen Nachfrage und Angebot für eine Sache die Nachfrage und das Angebot für eine andere beeinflussen können. Eine Einteilung, die erschöpfend wird, wenn wir ihr noch die Beziehung der abgeleiteten Nachfrage und auf der Angebotseite eine entsprechende Beziehung hinzufügen, die wir im folgenden behandeln müssen.

**8. Die letzten realen Kosten.** Gerade so wie der Nutzen von Produktionsgütern von jenem der Konsumgüter abgeleitet ist, so leiten sich die Kosten irgendeines Sachgutes von den Kosten jener Dinge ab, mit

denen es hergestellt worden ist. Mehr noch: So wie wir anerkennen, daß der Nutzen von Konsumgütern im Hintergrunde aller Nachfrage steht und das letzte Ziel der Produktion bildet, so müssen wir, wenn auch dunkel, empfinden, daß hinter der Erscheinung der Geldkosten letzten Endes gewisse letzte Kosten stehen müssen, von denen alle Geldkosten bloß das Maß vorstellen. Versuchen wir aber zu erklären, welcher Natur diese Realkosten sind, so werden wir in Schwierigkeiten verwickelt. Löhne scheinen allerdings im ersten Augenblick keine Schwierigkeiten zu bieten. Auf der einen Seite ist die Anstrengung, die Erschöpfung, die Unannehmlichkeit der menschlichen Arbeit, die die Realkosten vorstellen. Können wir aber glauben, daß diese Dinge auch nur annäherungsweise genau durch Löhne gemessen werden, die in der Wirklichkeit bezahlt werden? Ist es, ganz allgemein gesprochen, wahr, daß jene Dienstleistungen, die am anstrengendsten und am unangenehmsten sind, den höchsten Preis erzielen? Löhne stellen aber nun nicht den einzigen Bestandteil der Geldkosten vor, wir haben außerdem Gewinne; welchen Realkosten entsprechen die Gewinne? Ein noch größeres Rätsel; welchen Realkosten entspricht die Bodenrente? Das sind offensichtlich nicht Fragen, die man ohne weiteres beantworten könnte. Es wird notwendig sein, die nächsten vier Kapitel ihrer Untersuchung zu widmen.

## Sechstes Kapitel.

### Der Boden.

**1. Die besonderen Eigenschaften des Bodens.** In dem großen Prozeß der Zusammenarbeit, durch den die Bedürfnisse der Menschheit erfüllt werden, stellt die Natur einen ganz unerläßlichen Partner vor. Sie leistet uns ihre Hilfe in einer Unzahl verschiedener Arten, von denen die Eigenschaften des Bodens, den der Mensch bebaut, nur eine vorstellt. Für unsere Untersuchung

können aber Sonnenschein und Regen, die den Landwirt in den Stand versetzen, seine Ernte zu erzielen, Kohle und Erz unter der Erdoberfläche als Teile des Bodens angesehen werden, mit dem sie verbunden sind. Wir können uns so Boden als den Inbegriff der freien Gaben der Natur, die von wirtschaftlicher Bedeutung sind, vorstellen. Der Boden ist in der modernen Gesellschaft zum größten Teil im Privateigentum. Er kann gekauft und verkauft, er kann vererbt werden. Es ist außerdem eine allgemeine Übung besonders in Großbritannien, daß der Eigentümer des Bodens, der nicht die Absicht hat, ihn selbst zu bebauen oder anderweitig zu benützen, ihn nicht an jenen verkauft, der diese Absicht hat, sondern ihn an jenen für eine Anzahl von Jahren gegen eine jährliche Zahlung, die wir Pacht nennen, verpachtet. Es ist daher ganz natürlich und zutreffend, die Fragen, die wir in diesem Kapitel zu behandeln haben, als Fragen anzusehen, die sich um den Preis und den Pachtzins des Bodens drehen. Wir müssen aber wieder darauf hinweisen, daß die Gesetze und Regeln, durch die wir das gegenwärtige System des Bodeneigentums und des Bodenbesitzes darstellen, eine viel tiefere als terminologische Bedeutung besitzen.

Die Tatsache, daß Boden eine freie Gabe der Natur ist, unterscheidet ihn in mehrfacher Weise von den Sachgütern, die durch die Menschen hergestellt werden. Die Eigentümlichkeiten, die vom wirtschaftlichen Standpunkt aus am wichtigsten erscheinen, sind: 1. daß das Angebot an Boden, allgemein gesprochen, bestimmt und unveränderlich ist, und 2. daß seine Güte und sein Wert von Stück zu Stück verschieden sind mit einer Verschiedenheit, die ungeheuer in ihrer Ausdehnung, aber ziemlich stetig in ihren Gradunterschieden ist. Wir können so die Erscheinungen der Bodenrente und des Bodenpreises von zwei verschiedenen Gesichtspunkten ansehen. Den einen nennen wir den Gesichtspunkt der Seltenheit, den anderen den differentiellen Gesichtspunkt.

**2. Der Seltenheitsgesichtspunkt.** Die Tatsache, daß das Angebot von Boden begrenzt ist, hat folgende Bedeutung. Wenn die Nachfrage nach Boden sich erhöht, wird der Preis steigen. Das stimmt auch zumindest über eine kurze Zeit für gewöhnliches Sachgut. Im letzteren Falle würde es aber zu einer Vermehrung im Angebot kommen, die imstande wäre, die Steigerung des Preises zu unterbrechen und möglicherweise, wenn die Produktion im größeren Maßstab mit investierten Produktionsmitteln vorgenommen werden kann, könnte der Preis schließlich sogar unter den ursprünglichen Punkt herabgedrückt werden. Im Falle des Bodens sind derartige Folgen nicht möglich. Es besteht daher kein Umstand, der den Preis und die Bodenrente zurückhalten würde, ins Ungemessene und grenzenlos zu steigen, wenn die Nachfrage fortgesetzt würde. Fällt aber umgekehrt die Nachfrage nach Boden, so besteht kein Umstand, der den Fall von Preis und Bodenrente aufhalten würde. Im Falle gewöhnlicher Sachgüter würde in diesem Falle das Angebot verringert werden. Denn die meisten Sachgüter werden entweder verbraucht, indem sie benützt werden, oder sie gehen im Laufe der Zeit zugrunde, und um ihr Angebot auf der bestehenden Höhe zu erhalten, ist eine regelmäßige jährliche Produktion notwendig. Boden bleibt aber bestehen, ob er benützt wird oder nicht, und es ist, allgemein gesprochen, ebenso unmöglich, das Angebot zu verringern wie zu vermehren. Änderungen in der Nachfrage nach Boden werden daher in jeder Richtung den Bodenpreis in höherem Maße beeinflussen als den Preis eines gewöhnlichen Sachgutes.

Es ist aber meistens wichtiger, Boden mit anderen Produktionsmitteln, besonders mit Kapital und Arbeit, statt mit gewöhnlichen Sachgütern zu vergleichen. Es besteht schon, wie wir bereits oben angedeutet haben, einiger Zweifel, in welcher Weise das Angebot von Kapital oder Arbeit beeinflußt wird durch Änderungen der Nachfrage und des Preises. Das Angebot von Kapital

und das Angebot von Arbeit sind aber, selbst wenn wir annehmen, daß sie auf Preisänderungen nicht reagieren wie das Angebot von Boden, wenigstens nicht in ihrer Menge bestimmt. Sie können nicht nur aus verschiedenen Gründen variieren, sondern sie werden sogar im direkten Verhältnis zur Bevölkerung stehen. Eine Vermehrung der Bevölkerung bedeutet eine Vermehrung des Angebotes an Arbeit, und sie wird vermutlich von einem vermehrten Angebot an Kapital begleitet sein. Mit anderen Worten, das Angebot dieser Produktionsmittel wird sich ausdehnen, sowie sich die Nachfrage nach ihnen ausdehnt. Das Angebot von Land bleibt aber immer gleich. Diese Tatsache ist aber ungeheuer wichtig im Zusammenhang mit den Bevölkerungsfragen. Sie ist aber auch wichtig in anderer Hinsicht. Die Unvermehrbarkeit des Angebotes an Boden ist der beherrschende Faktor in vielen wichtigen Streitfragen der großen Politik über Bodeneigentum, Besteuerung der Bodenrente, auf die wir hier nur wenig eingehen können. Vielen Schriftstellern schien es eine vernünftige Regel zu sein, daß im normalen Verlauf des Fortschrittes der Gesellschaft, eine Vermehrung der Bevölkerung und der Industrie im allgemeinen, eine steigende Vermehrung der Nachfrage nach Boden bedeuten müsse. Und wenn man das annimmt, scheint zu folgen, daß Bodenpreis und Bodenrente ständig sich erhöhen müßten. Daher behauptet John Stuart Mill um die Mitte des vorigen Jahrhunderts, daß „der normale Fortschritt einer Gesellschaft, die an Wohlstand zunimmt, immer dazu führt, daß die Einkommen des Bodenbesitzes steigen, daß sie sowohl einen größeren Teil, als auch ein größeres Verhältnis des Volkseinkommens, unabhängig von irgendwelchen Sorgen oder Investitionen, die sie selbst vorgenommen haben, erhalten werden“. Auf Grund dieser Behauptung rechtfertigt er die Politik der Sondersteuern für jene Einkommen, die wir als unverdientes Bodenzuwachseinkommen zu nennen gelernt haben. Wieweit aber beweist die Erfahrung die Rich-



tigkeit dieser Behauptung? Wir haben in Großbritannien im letzten Jahrhundert unzweifelhaft eine Erhöhung der Mietzinse erlebt. Durch einen längeren Zeitraum hindurch können wir aber einen ausgesprochenen Rückgang sowohl der Preise wie der Pachtzinse für landwirtschaftlichen Boden feststellen, trotz der Tatsache, daß Großbritannien „seinen Reichtum vermehrt hat stärker als je zuvor“. Das beruht natürlich in der Hauptsache auf dem vermehrten Angebot von Weizen und anderen Nahrungsmitteln, die von der neuen Welt kamen. Würden wir daher nicht nur unseren eigenen Boden, den städtischen, den landwirtschaftlichen, sondern auch den Boden anderer Länder zusammen betrachten und so, zwar ungenau, von der Nachfrage nach Boden im ganzen sprechen, so könnte es scheinen, als wären Mills Verallgemeinerungen noch immer richtig. Aber selbst das ist nicht ganz sicher, und auf keinen Fall können solche Verallgemeinerungen einen Nutzen haben. Dieses Bild deutet eher an, daß es gefährlich ist, vom Boden als solchen schlechthin zu sprechen und, daß es wichtig ist, die Aufmerksamkeit auf die Verschiedenheiten im Werte zwischen verschiedenen Arten und verschiedenen Teilen des Bodens zu richten.

**3. Der differentielle Gesichtspunkt.** Die meisten Sachgüter werden nicht nach einem einzigen gleichmäßigen Muster hergestellt. In der Regel bestehen viele Unterschiede von Qualität und Aussehen und daher auch des Preises. Diese Verschiedenheiten werden gewöhnlich beabsichtigt, um die Verschiedenheiten des Geschmacks der Käufer zu befriedigen, und wir werden nicht erwarten, daß irgendeine Sorte eines Sachgutes von so niedriger Qualität produziert werden wird, daß sie gänzlich wertlos wäre. Da aber die Natur den Boden ohne Hilfe oder Führung des Menschen produziert hat, so gibt es viele Bodenarten, die so unfruchtbar oder sonstwie unbrauchbar für Produktionszwecke sind, daß sie vom wirtschaftlichen Standpunkt aus gänzlich wertlos erscheinen. Selbst in einem so dichtbesiedelten Land

wie Großbritannien gibt es beträchtliche Strecken Boden, die für jede Art von wirtschaftlicher Ausnützung unbrauchbar sind, die keinen anderen Wert haben als jenen, den ihnen der Stolz des Besitzers verleihen mag. Diese Tatsache erlaubt es, die Vorstellung der Grenze im Falle des Landes mit besonders schönen Ergebnissen anzuwenden.

Zunächst aber soll bemerkt werden, daß der Wert eines Stückes Boden nicht allein von seiner Fruchtbarkeit abhängt. Die Tatsache, daß Boden ein unbewegliches Sachgut vorstellt, verleiht seiner Lage große Wichtigkeit. Im Falle des Bodens in der Stadt ist die Lage natürlich der einzige Umstand, dem Bedeutung zukommt. Der Wert eines Grundstückes in Bond Street oder in der City ist grundsätzlich unbeeinflußt von seiner Fähigkeit oder Unfähigkeit, Kartoffel hervorzubringen. Aber selbst für landwirtschaftlichen Boden stellt die Lage eine sehr wichtige Angelegenheit vor. Eine Landwirtschaft, die so entlegen ist, daß es beträchtlicher Transportausgaben bedarf, um ihre Produkte auf den Markt zu bringen, wird weniger nachgefragt und weniger wertvoll sein als eine, die, wenn auch mit weniger fruchtbarem Boden, besser gelegen ist. Sprechen wir daher im folgenden von der Qualität eines Bodens, so wollen wir im allgemeinen die Vorteile der Lage wie jene der Fruchtbarkeit mit verstehen. Stellen wir uns nun die verschiedenen Böden Großbritanniens nach ihrer Qualität geordnet vor, so werden wir eine lange Reihe bekommen, in der der Boden der besten Qualität auf der einen Seite, und jener der schlechtesten Qualität auf der anderen Seite steht. Auf letzterer Seite werden wir Böden finden, wie man sie in der Nähe des Gipfels des Snowdon oder Ben Nevis findet, Böden, die zu bebauen es sich offensichtlich nicht auszahlt. Irgendwo zwischen diesen zwei Extremen werden wir zu einem Punkt kommen, wo das Land gerade noch der Bebauung wert ist, oder, um zu einer Ausdrucksweise zurückzukehren, die wir bereits

benützt haben, es gerade noch zweifelhaft ist, ob der Boden wirklich noch für einen produktiven Zweck in Betracht kommt. Einen derartigen Boden können wir als den Grenzboden ansehen, und da die Verschiedenheiten der Natur sowohl unzählbar als auch zugleich ziemlich genau abgestuft sind, so werden wir vermutlich finden, daß auf der einen Seite dieser Grenze ein Boden liegt, der dem Grenzboden nur um ein wenig überlegen, und auf der anderen Seite einer, der dem Grenzboden nur um ein wenig unterlegen ist. Wie hoch wird also der Wert und die Rente dieses Bodens, der gerade an der Grenze der Bebauungsfähigkeit ist, sein? Mancher unserer Leser wird die Antwort überraschend finden. Die Rente des Grenzbodens wird gleich Null sein. Denn es wird sich nicht auszahlen, ihn zu bebauen, wenn auch nur der geringste Zins dafür verlangt wird. Ein Stück Boden, für das es sich einem Pächter auszahlt, einen merklichen Pachtzins zu zahlen, wird nicht Grenzboden sein, denn es wird sicherlich einen Boden geben, der nur um ein wenig schlechter ist und den man bebauen kann, wenn ein um ein wenig geringerer Zins dafür verlangt wird. Und so können wir zu schlechteren und schlechteren Böden mit einer fortschreitend verringerten Rente fortschreiten bis an die Grenze der Bebauung, deren abgeleiteter Nutzen vernachlässigungswert ist und die Bodenrente verschwindet.

Das ist gewiß eine abstrakte Vorstellung, aber sie ist nicht so entfernt von der Wirklichkeit, wie im ersten Augenblick scheinen mag. Der Leser mag vielleicht einwenden, daß im Verlaufe einer ausgedehnten und vielseitigen Bekanntschaft mit Landeigentümern er noch nicht jene sonderbare Grenztype getroffen hat, die Land umsonst hergibt. Ist aber seine Erfahrung wirklich ausgedehnt, so ist er in diesem Punkt im Irrtum. Normalerweise verpachtet der Bodeneigentümer seinen Boden nicht allein, sondern zusammen mit verschiedenen anderen Dingen, wie Farmhäusern, die ihm

eine beträchtliche Summe Geldes kosten. Er wird in der Regel diese Ausgabe nicht auf sich nehmen, wenn er nicht erwartet, für die Farm eine jährliche Zahlung zu erhalten, die wenigstens eine anständige Verzinsung seines ausgelegten Kapitals vorstellt, so groß, wie er sie z. B. hätte erhalten können, wenn er den gleichen Betrag in Staatsanleihen angelegt hätte. Diese jährliche Zahlung wird Pachtzins genannt. Aber es ist bezeichnend in diesem Falle, daß das, was wir Pacht nennen, im gewöhnlichen Leben eine sehr verwickelte Angelegenheit ist, die aus zwei wesentlich verschiedenen Bestandteilen besteht, nämlich dem normalen Erträgnis der Kapitalgüter, die zusammen mit dem Boden verpachtet werden, und dem, was wir Nettorente oder Reinrente nennen können, die wir dem Boden selbst zuschreiben müssen. Wird nun ein Leser so kühn sein und behaupten, es gäbe keinen Boden unter dem Pflug, für den diese Nettorente nicht Null oder vernachlässigungswert ist? Die Bodeneigentümer werden mit ihm nicht übereinstimmen. Die Frage ist nicht, ob die Rente einen anständigen Ertrag für den Kaufpreis des Bodens vorstellt. Das ist eine ganz andere Sache. Die Frage ist, ob der erzielte Pachtzins größer ist als der normale Ertrag der Kapitalsumme, die für Boden usw. ausgegeben worden ist. Es ist eine Tatsache, daß es in Großbritannien ziemlich viel Farmen gibt, bei denen kein derartiger Überschuß besteht, und wir werden daher dem Boden keine Nettorente oder reine Rente zuschreiben können.

Die Frage, ob es wirtschaftlich wäre, ein Stück Boden zu bebauen, hängt davon ab, ob die Einnahmen, die man aus dem Verkaufe der Produkte erzielen würde, die Bauungskosten übersteigen. Unter den Kosten der Bauung müssen wir die Entlohnung für die Arbeiten des Landwirtes einschließen. Farmer müssen wie andere Leute leben. Und sie würden nicht die Mühe des Landbebauens auf sich nehmen, wenn sie nicht die Aussicht hätten, davon leben zu können. Die Ent-

lohnung des Farmers besteht natürlich nicht in einem Gehalt, sondern in seinem Gewinn. Diese Gewinne ändern sich sehr stark von Jahr zu Jahr, von Gegend zu Gegend, von einem Farmer zum andern. Sie müssen nicht nur ein Entgelt für seine Dienstleistungen, sondern auch Zinsen für sein Kapital und eine Risikoprämie für die beträchtlichen Risiken, die er auf sich nimmt, vorstellen. Es wird sich daher nicht auszahlen, ein Stück Boden zu bebauen, und dieser Boden wird de facto un bebaut bleiben, wenn ein sorgfältiger Landwirt davon nicht mehr als 10 oder 20% im Jahre ziehen könnte. Grenzboden wird daher ein Boden sein, der einen mäßigen Gewinn für den durchschnittlichen Farmer sowohl, wie den Pachtzins für den Landeigentümer abwirft, der groß genug ist, um diesen für seine Kapitalinvestitionen und nichts mehr zu entschädigen.

Wie hoch wird dann die Pacht für eine fruchtbare und günstig gelegene Farm, über deren Wirtschaftlichkeit kein Zweifel besteht, sein? Ein Teil der Bruttorente, die der Bodeneigentümer erhält, muß wieder als Kapitalertrag für Investition angesehen werden. Aber in diesem Falle wird ein Rest übrigbleiben, der die Nettorente des Bodens vorstellt. Die Nettorente wird den abgeleiteten Nutzen des Bodens für seinen Bebauer vorstellen und wird im allgemeinen (in der Praxis natürlich nur im Rohen) einen Sondernutzen vorstellen, den man daraus zieht, das betreffende Stück Boden statt eines Bodens mit Grenznutzen zu bebauen. Dieser differentielle Vorteil kann entweder die Form einer höheren Produktivität pro Hektar oder niedriger Kosten der Produktion und Verkaufsspesen oder beide zugleich vorstellen. In jedem Fall wird aber der zusätzliche Gewinn, der, wenn kein Pachtzins verlangt würde, von einem bescheidenen Landwirt erzielt werden kann, indem er lieber den guten Boden als den Grenzboden kultiviert, ungefähr gleich sein der Nettorente, welche sein Pachtherr, wenn er es wünscht, von ihm verlangen kann. Der Landeigentümer kann natürlich vorziehen,

keinen so hohen Pachtzins als die Nettorente zu verlangen. Und tatsächlich hat sich in Großbritannien der Landeigentümer sehr oft mit geringerer Pacht zufriedengegeben. Die traditionellen Beziehungen zwischen den Eigentümern landwirtschaftlichen Bodens und den Pächtern führen oft dazu, die Ecken der wirtschaftlichen Gesetze abzurunden und den Pachtzins, der tatsächlich verlangt wird, dem allgemeinen Empfinden von dem, was anständig oder gebräuchlich ist, zu unterwerfen. In solchen Fällen gewährt der Bodeneigentümer den Pächtern ein Geschenk in Form eines Teiles der wirtschaftlichen Rente. Andererseits mag, wie die irische Agrargeschichte sehr gut zeigt, der Landeigentümer manchmal im Rahmen des Pachtzinses ständige Verbesserungen, die durch die Arbeit und Ausgaben des Pächters herbeigeführt worden sind, für sich in Anspruch nehmen. Das wird natürlich insbesondere dann der Fall sein, wenn es Gewohnheit ist, dem Pächter die Kapitalinvestitionen der Farm zu überlassen, was in Großbritannien meistens die anerkannte Pflicht des Eigentümers ist. Andererseits sind im Falle städtischer Grundstücke in Südengland Enteignungen dieser Art ein wesentlicher und hingenommener Bestandteil des Pachtsystems. Der Eigentümer gewährt eine Pacht über einen längeren Zeitraum, gewöhnlich 99 Jahre, zu einem Pachtzins, der auffallend unter der wirtschaftlichen Rente des Bodens liegt, unter der Bedingung, daß der Pächter auf dem Boden gewisse Gebäude errichtet und instand hält, die mit Erlöschen des Pachtvertrages an den Eigentümer des Bodens übergehen. Hier stellt der normale Pachtzins nur einen Teil der Gesamtpacht vor, die wirklich bezahlt wird. Der endgültige Übergang der Gebäude stellt oft den bedeutenderen Teil davon vor. Wir haben tatsächlich eine große Anzahl verschiedener Arten des Bodenbesitzes. Einige davon sind sehr verwickelt und ihre Vorteile sind sehr verschieden und stellen für Staatsmänner und Gesetzgeber sehr wichtige Probleme vor. Überlegungen dieser Art vermindern

aber in keiner Weise die Wichtigkeit der allgemeinen Untersuchung der Bodenrente, die wir im gegenwärtigen Kapitel vornehmen. Sie machen sie nur bedeutender, denn wir können die Vorzüge und Nachteile einer bestimmten Art des Bodenbesitzes nicht beurteilen, ehe wir die Prinzipien verstanden haben, die die Bodenrente in ihrer reinsten Form beherrschen. Wir dürfen aber niemals vergessen, daß die Bodenrente, die wir besprechen, häufig sehr stark von den Geldzahlungen, die wir im gewöhnlichen Leben Pachtzins nennen, verschieden sein mögen, obwohl sie sie außerordentlich beeinflussen. Die reine wirtschaftliche Bodenrente, die Bodenrente, welche die gesamte jährliche Zahlung vorstellt, die zu zahlen sich auszahlt, um die Benützung des Bodens allein zu erlangen, ist es, die wir durch die differentiellen Vorteile guten Bodens vor dem Grenzboden messen wollen.

Ein klares Verständnis dieses Verhältnisses wird uns zu verstehen helfen, daß die Vermehrung des Wohlstandes in der Gesellschaft gelegentlich die Bodenrente in unerwarteter Weise beeinflussen kann. Alles hängt davon ab, welche Ursachen dem erhöhten Wohlstande zugrunde liegen. Ein Fortschritt in der Agrartechnik wird z. B. eine bessere Versorgung mit Nahrungsmitteln herbeiführen, wird aber nicht notwendigerweise die Summe der Pachtzinse für landwirtschaftlichen Boden erhöhen. Denn hat der Fortschritt z. B. die Form, sagen wir, einer Entdeckung eines neuen künstlichen Düngemittels, so wird er dadurch vermutlich die Produktion auf weniger fruchtbaren Böden stärker erleichtern als auf fruchtbaren Böden, wo künstliche Düngemittel nicht so notwendig sind. Dadurch wird der differentielle Vorteil der Bearbeitung der fruchtbaren Böden verringert werden, ihre Bodenrente wird fallen, möglicherweise, alles in allem, stärker als der Vermehrung der Rente jener Böden, die an der Bebauungsgrenze sind, entspricht. Man wird diesen Punkt vielleicht besser verstehen, wenn man nicht landwirtschaftlichen Boden,

sondern städtischen Boden betrachtet und sich fragt, welche Wirkung eine größere Erleichterung des Verkehrs für Bauplätze haben würde. Nehmen wir den äußersten Fall an und stellen wir uns vor, daß die Personenbeförderung so schnell und so billig geworden wäre, daß es gleichgültig wäre, ob man in einer Stadt nahe oder ferne seiner Arbeitsstätte wohnte. Besitzer städtischen Bodens würden nicht mehr imstande sein, höhere Renten für jenen Boden zu erzielen, der in oder nahe der Stadtmitte liegt. Denn die meisten Leute würden es vorziehen, auf das Land zu ziehen, wo Bauplätze nur um ein wenig höher, als der Bodenrente entspricht, erhalten werden können. Das Land enthält im Verhältnis zu den Städten ein so großes Angebot an Bauplätzen, daß im Verhältnis zur Nachfrage reichlich davon vorhanden wäre. Ihre Renten würden daher nicht sehr stark ansteigen, obwohl die Renten der Bauplätze in der Stadt stark fallen würden. Natürlich gibt es noch andere Umstände, die in Betracht gezogen werden müssen, ehe man über die Wirkung auf die Gesamtsumme der Renten eine Entscheidung trifft. Zentral gelegene Plätze für Geschäfte mögen z. B. eine höhere Rente abwerfen als vorher. Der Zweck dieser Untersuchung ist nicht so sehr, zu verallgemeinern, als vielmehr die Gefahr der Verallgemeinerung in bezug auf Bodenrente im ganzen oder in bezug auf Boden als Ganzes genommen, zu zeigen.

**4. Die Grenze des Überganges.** Das letzte Bild kann aber dazu dienen, uns an eine offenkundige Tatsache zu erinnern. Das gleiche Grundstück kann für verschiedene Zwecke verwendet werden. Es kann verwendet werden, um Korn darauf zu bauen, später kann es für die Errichtung eines Hauses, oder zur Errichtung einer Fabrik zur Ausbesserung von Motorfahrzeugen benützt werden. Man braucht kaum betonen, daß Boden im allgemeinen so verwendet wird, daß er den größten Wert erzielt. Oder um genau zu sprechen, auf solche Weise, in der der höchste Pachtzins oder der



höchste Verkaufspreis erzielt werden kann. Die Vorstellung der verschiedenen Vorteile, die ein Stück Boden gegenüber Grenzboden besitzt, wird aber entschieden verdunkelt, wenn wir die verschiedenen Möglichkeiten, zu denen es verwendet wird, in Betracht ziehen. Wenden wir uns z. B. den Bauplätzen zu, die für Geschäfte und Bürohäuser verwendet werden können. Was wird in dieser Hinsicht als Grenzboden angesehen werden können? Es wird offensichtlich nicht der Grenzboden sein, von dem wir bisher gesprochen haben, bei dem es sich gerade noch auszahlt, ihn zu kultivieren, und der keinen Pachtzins abwirft. Denn der wird vermutlich durch Ackerland in irgendeiner entlegenen Gegend vorgestellt werden, wo niemand träumen würde, ein Geschäft oder ein Bürohaus zu errichten. Ein Bauplatz, auf dem ein vernünftiger Mensch ein Geschäftshaus oder Bürohaus errichten wird, besitzt sicherlich einen Wert für andere Zwecke, z. B. für Zwecke der Erbauung eines Wohnhauses. Daher wird der Grenzboden zum Zwecke von Bürohäusern nicht ein Boden sein, der, wie der landwirtschaftliche Grenzboden, keinen Pachtzins abwirft.

Bei vielen Böden besteht kein Zweifel, für welche Zwecke sie am besten verwendet werden können. Der eine Bauplatz wird mehr einbringen, wenn ein Geschäftshaus auf ihm errichtet wird als für einen anderen Zweck. Für einen anderen Bauplatz ist die Errichtung eines Wohngebäudes das Natürliche, wieder für einen anderen die Landwirtschaft. In einer großen Anzahl von Fällen aber besteht eine beträchtliche Ungewißheit. Man weiß nicht, ob es auf einem bestimmten Platz besser wäre, ein Haus oder ein Geschäftshaus zu errichten, und im letzteren Falle, welche Art von Geschäftshaus. Es ist nicht eindeutig, ob es sich auszahlen wird, ein Stück Land für Ackerbau oder Bauzwecke zu benützen, und innerhalb der Landwirtschaft wieder, die selbst eine Unzahl verschiedener Zweige umfaßt, ist es oft ein sehr schwieriger Punkt, zu ent-

scheiden, ob ein bestimmtes Feld der Weidewirtschaft dienen oder ob es umgeackert werden soll. Derartige Fälle entstammen nicht der Phantasie, sie entstehen überall als handgreifliche Fragen, mit denen man jeden Tag zu tun hat. Und diese Fälle stellen den Grenzboden für einen bestimmten Zweck vor. Die Grenzböden für Geschäfte sind die Böden, bei denen es sich gerade noch auszahlt, genügend Zins zu zahlen, um sie der Bebauung mit Wohnhäusern zu entziehen. Der Zins für einen Platz in Bond Street oder wo anders, der so viel geeigneter ist für Geschäftszwecke, daß kaum eine andere Möglichkeit zu überlegen wert ist, wird die Rente eines der Grenzböden um so viel übersteigen, als, roh gesprochen, der Extravorteil, den jener Platz für Geschäftszwecke besitzt, beträgt. Oder er wird um so viel weniger wert sein, muß man hinzufügen, als sein verhältnismäßiger Nachteil beträgt. Denn es kann viele derartige Grenzböden geben, von denen einige niedrigere Pachtzinse, andere höhere einbringen. Derselbe Bauplatz kann oft von großer potentieller Wichtigkeit für verschiedene Verwendungsmöglichkeiten sein. Zwischen zwei solchen Verwendungsmöglichkeiten wird gewöhnlich eine Grenze des Überganges bestehen, die wir nicht als einen Punkt, sondern als eine irreguläre Linie ansehen müssen, auf der oder nahe der viele Böden liegen werden, die in bezug auf die Pachtzinse, die sie einbringen, sehr verschieden sind. Diese Verschiedenheiten der Pachtzinse werden den Verschiedenheiten der Vorteile oder abgeleiteten Nützlichkeiten, welche jene Böden besitzen, für *beide* in Frage stehende Verwendungsmöglichkeiten entsprechen. Die Lage derartiger Übergangsgrenzen wird sich natürlich verändern, so wie sich die industriellen Bedingungen ändern, und wenn sie sich ändern, werden die Böden, die nicht in der Nähe irgendwelcher Übergangsgrenze sind, auch beeinflußt werden. So wird eine vermehrte Nachfrage für die Produkte irgendeiner Industrie es für jene Industrie vorteilhaft erscheinen lassen, höhere Pacht-

zine anzubieten und auf diese Weise Boden von anderen Verwendungszwecken abzuziehen. Das wird, wenn auch möglicherweise nur in geringem Ausmaße, den Erfolg haben, die Renten der anderen Böden, die immer noch einer anderen Verwendung unterworfen bleiben, leicht zu erhöhen. Denn es werden dann weniger von ihnen zur Verfügung stehen und ihr abgeleiteter Nutzen wird daher vermehrt werden.

Hier aber, wie überall, muß unsere Aufmerksamkeit auf die Grenze gerichtet werden, denn es ist um die Grenze (wo immer sie gefunden wird), daß die Änderungen stattfinden, die für die Volkswirtschaft wirklich wichtig sind. Kauft Herr Meier ein Grundstück im Convent Garden von dem Herzog of Bedford, so verdient dieses Geschäft kaum jene Aufmerksamkeit, die ihm in der Öffentlichkeit geschenkt wird. Nichts hat sich geändert, was von größeren Folgen für irgend jemand mit Ausnahme der beiden genannten Herren wäre. Die verschiedenen Grundstücke werden nach wie vor für verschiedene Zwecke benützt, für die sie vorher benützt wurden. Nichts hat sich ereignet, was wichtig wäre. Wenn aber Häuser niedergerissen werden, dann ist etwas eingetreten, was im Guten oder Bösen die Interessen der ganzen Gesellschaft beeinflußt. Umwandlung von Ackerland in Weide entspricht in der Tat einer Neigung, die in Großbritannien während der letzten Generation sehr ausgeprägt war und die das Mißfallen vieler öffentlicher Beobachter erregt hat. Dieses Mißfallen kann möglicherweise aus verschiedenen Gründen berechtigt sein. Das Problem ist sicherlich der Aufmerksamkeit wert. Spricht man aber von diesem Problem von „Ackerland gegen Weideland“, so ist es wesentlich, wenn wir es überhaupt vernünftig besprechen wollen, daß wir verstehen, daß es offensichtlich nur zu einem beschränkten Bereiche landwirtschaftlicher Böden gehört, zu jenem Teile, der irgendwo nahe der Grenze des Überganges liegt, oder, wie die Lage jetzt steht, zwischen zwei Formen der

Landwirtschaft. Es kann aus sozialen Gründen wünschenswert sein, ein Feld unter den Pflug zu nehmen, von dem der Landwirt findet, daß es nur um ein wenig wirtschaftlicher sei, es als Weideland zu verpachten. Das würde aber sehr unwahrscheinlich sein im Falle eines Feldes, wo der Vorteil für die Verwendung als Weide sehr groß ist. Die Lage der Übergangsgrenze zwischen verschiedenen Gebrauchszwecken kann in anderen Worten etwa vom sozialen Standpunkt aus verschoben sein, und es mag wünschenswert sein, durch Propaganda und selbst durch die Hilfe von staatlichen Unterstützungen und durch Zwang, diese Grenze nach vorwärts oder nach rückwärts in größerem oder kleinerem Maße zu schieben. Aber es wird sich dabei nur um Gradunterschiede handeln, und nichts könnte unsinniger sein als so zu reden, als gäbe es eine ideale Art der Landwirtschaft, die in gleicher Weise für alle Böden ohne Rücksicht auf ihre klimatischen oder anderen Bedingungen anwendbar ist. Es ist überflüssig hinzuzufügen, daß von den landwirtschaftlichen Fachleuten, die manchmal den Rückgang der Ackerwirtschaft beklagen, keiner einer derartigen Unsinnigkeit schuldig ist. Das Gefühl für die Verschiedenheit der Natur, das in ihnen sehr lebhaft ist, fehlt manchen Leuten, die in den Städten leben, und ein klares Verständnis der Grenzvorstellung wird am besten dienen, es letztere nicht vergessen zu lassen.

**5. Die Notwendigkeit der Bodenrente.** Hinter all diesen Einzelercheinungen liegt eine allgemeinere, die Aufmerksamkeit verdient. Die Art und Weise, in der der Boden eines Landes benützt wird, wie er zwischen zahllosen verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten aufgeteilt ist, muß als eine äußerst wichtige Angelegenheit, wichtiger vielleicht als die Frage nach der Größe des Einkommens, die bestimmte Landeigentümer aus ihren Eigentumsrechten ziehen, angesehen werden. Wie wird diese Aufteilung gegenwärtig bewirkt? Die Antwort darauf ist eindeutig: Hauptsächlich durch das

Mittel der Bodenrente oder des Preises. Jenes Unternehmen, das es wirtschaftlich findet, die höchste Rente oder den höchsten Preis für einen bestimmten Boden zu bieten, wird in der Regel imstande sein, ihn für sich in Anspruch zu nehmen. Und mit diesen Verteilungsmitteln wird eine Verteilung zwischen Geschäften, Büros, Fabriken, Landwirtschaft, zwischen der ungeheuren Verschiedenheit von Verwendungsmöglichkeiten, die durch jede dieser Schlagworte gekennzeichnet sind, herbeigeführt. Das ist keine starre und unveränderliche Aufteilung, sondern eine, die sich ständig verändert, so wie sich die wirtschaftlichen Umstände ändern und so wie die Grenze der Übertragung zwischen verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten sich hinüber und herüber bewegt. Diese Verteilung findet gegenwärtig als das Ergebnis unabhängiger Entscheidungen und Tauschgeschäfte vieler privater Individuen statt, die hauptsächlich auf ihren eigenen Nutzen und nicht auf jenen der Gesellschaft bedacht sind. Diese Zustände können aber geändert werden. Der Boden könnte sozialisiert werden und seinen verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten durch die koordinierten Bemühungen des großen Staatsministeriums oder einer anderen Vollzugsbehörde des gesellschaftlichen Willens zugeführt werden. So unwahrscheinlich eine derartige Änderung ist, sie ist jedoch vollkommen verständlich. Was aber nicht verständlich ist, ist, daß irgendein Staatsdepartement sich dieser Aufgabe mit einem Erfolg entledigen könnte, der auch nur annäherungsweise jenem des gegenwärtigen Systems entspricht, außer es fährt fort, als Hauptmittel für die Verteilung Rente oder Preis zu benützen. Daß ein Stück Boden eine höhere Rente in einem Verwendungsfall als in einem anderen abwirft, ist kein zwingender Schluß, daß es am besten sei, es für den einen Zweck zu verwenden. Aber es liefert sehr eindringlich die Vermutung dafür, die bis zum Beweis des klaren Gegenteils beachtet werden sollte. Daß es für die Gesellschaft

nicht günstig ist, die City of London mit Korn zu bebauen, mag die Wiederbelebung des einheimischen Getreidebaues noch so erstrebenswert erscheinen, ist so einleuchtend, daß es für den gegenwärtigen Fall sinnlos zu sein scheint. Ein derartiger Fall stellt aber nur die äußerste Grenze einer unsinnigen und vergeudenden Benützung unserer Naturkräfte vor, zu der es langsam aber sicher kommen würde, wenn wir die Vorstellungen von Rente und Preis als traurige Überflüssigkeiten behandeln und unseren Boden auf Grundlage idealster und gefühlsmäßiger Erwägungen verteilen würden. Man kann wahrhaftig auf die Rente verzichten, wenn man damit einverstanden ist, daß jedes Stück Boden auf unabsehbare Zeiten der gleichen Benützung unterworfen wird, wie das in der Tat in primitiven Gesellschaften anzutreffen ist. Das würde Erstarrung und für ein industrielles Land Untergang bedeuten. Werden aber Abänderungen als solche überhaupt zugelassen, so ist ein einfaches quantitatives Meßmittel das sicherste gegen vollständige Verwirrung. Rente wie Zins werden so in jeder günstig arbeitenden Volkswirtschaft als unabkömmliche Maßnahmen angesehen werden müssen, selbst wenn sie nicht immer in Zahlungen an private Individuen ihren Ausdruck finden. Daher kommt den Grundsätzen, die die Höhe der Renten bestimmen, eine Bedeutung zu, die, wie wir am Beginn dieses Abschnittes sagten, viel wichtiger ist, als die gegenwärtigen Eigentums- und Besitzverhältnisse von Grund und Boden.

**6. Die Fragen der wirklichen Kosten.** Wir dürfen aber jene erste Frage nicht vergessen, die uns zur Untersuchung der Produktionsmittel geführt hat. Den Zins, den ein Fabrikant oder Landwirt für seinen Boden zu zahlen hat, rechnet er natürlich zu seinen Produktionskosten. Entsprechen diese Geldkosten des einzelnen den wirklichen Kosten der Gesellschaft als Ganzes und messen sie diese? Hier müssen wir zunächst feststellen, daß wir behaupten könnten, die Bodenrente

hätte mit Grenzkosten überhaupt nichts zu tun, wenn wir annehmen dürften, daß die gesamte Industrie aus Landwirtschaft bestehen würde, und daß die Landwirtschaft eine einzige große Industrie mit einem einzigen Erzeugnis vorstellen würde. Denn wir könnten dann den Grenzproduzenten als jenen ansehen, der auf einem Grenzboden arbeitet, wo es, wie wir wissen, keine reine Rente gibt. Die Rente, welche andere Produzenten zu bezahlen haben, würde dann bloß den Bestimmungsort jenes Übergewinnes vorstellen, der überall dort entsteht, wo die tatsächlichen Kosten kleiner sind als die Grenzkosten. Diese Art, die Sache zu betrachten, war für gewisse Denker sehr anziehend, nicht weil sie wünschten, die Wirkungen des Großgrundbesitzes abzuschwächen, sondern weil sie so gut zu unserer allgemeinen Vorstellung der Rente als einem „Überschuß“, als etwas, was von dem notwendigen Preis verschieden ist, hineinpaßt. Eine derartige Vorstellung ist aber offensichtlich in einer Wirtschaftstheorie, die sich dazu bekennt, „Tatsachen zu beschreiben“, unerlaubt. Der Grenzboden erzielt für viele Verwendungsmöglichkeiten, wie wir gesehen haben, eine beträchtliche Rente, und diese Rente stellt gewiß einen Teil der Grenzkosten und des notwendigen Preises für das Produkt einer bestimmten Industrie vor. Die Antwort auf unsere Frage ist aber nun nicht sehr schwer zu erkennen. Der Boden ähnelt anderen Produktionsmitteln in einem wichtigen Punkt, so verschieden er auch in vielen anderen von ihnen sein mag, nämlich darin, daß er, sobald er einmal für einen bestimmten Zweck in Verwendung genommen ist, für andere Zwecke nicht verfügbar wird, und daß die produktiven Kräfte der Volkswirtschaft in anderen Richtungen dadurch vermindert werden. Hier liegen die wirklichen Kosten der Volkswirtschaft, die den Produkten der Industrie zugeschrieben werden müssen, auf Grund des Bodens, auf welchem sie errichtet ist, nicht auf Grund menschlicher Arbeit oder Opfer, die notwendig sind, um den Boden selbst hervor-

zubringen, sondern wegen der Verkürzung der Naturkräfte, die sonst an anderen Stellen zur Verfügung ständen. Das sind die wirklichen Kosten, deren Geldausdruck die Rente ist, die im großen und ganzen ein genaues Maß für die Grenze des Überganges von einer Verwendung zu einer anderen bildet. Das mag als eine etwas ungebräuchliche Verwendung des Ausdruckes „Kosten“ erscheinen. Es ist eine Verwendung, die nicht ganz in Übereinstimmung mit unseren Gefühlen für das, was wirkliche Kosten sein sollten, steht. Möglicherweise stellt sich aber heraus, daß die wirklichen Kosten, die durch Löhne oder Gewinn vorgestellt werden, von den oben genannten nicht so verschieden sind, und es wird am besten sein, es dabei bewenden zu lassen, bis wir die Natur jener anderen Kosten untersucht haben.

**7. Rente und Verkaufspreis.** Wir haben in diesem Abschnitt vorwiegend von der Rente und nicht vom Preis des Bodens gesprochen. Das Verhältnis zwischen diesen beiden Dingen ist ziemlich klar und wohlverstanden. Es wird aber vorteilhaft sein, den Abschnitt mit einer kurzen Bemerkung über diese Dinge zu schließen. Der Preis jedes Grundstückes wird durch alle die Umstände, von denen seine Rente abhängt, bestimmt. Er wird aber auch durch einen anderen Umstand bestimmt, der keinen Einfluß auf die Rente hat. Dieser Umstand ist der Zinsfuß. Je höher der Zinsfuß ist, je höher der Ertrag ist, den ein Mann durch den Ankauf von Staatsschuldverschreibungen erzielen könnte, um so niedriger wird der Preis sein, den er für ein Grundstück zahlt, das eine bestimmte Rente abwirft. Wir können dieses Verhältnis genauer durch die Formel ausdrücken  $\text{Preis} = \frac{\text{Rente} \times 100}{\text{Zinsfuß}}$ . Wenngleich wir dabei

achtsam sein müssen, wenn wir diese Formel im täglichen Leben verwenden und Raum lassen für mögliche Abweichungen zwischen den nominellen und der wirklichen Rente, sowie ähnlichen Komplikationen. Der Preis wird auf diese Weise von der Rente abgeleitet, nicht



die Rente vom Preis.<sup>1</sup> Rente ist daher logisch das Einfachere, Preis das Verwickeltere. Man wird daher gut tun, zuerst die Grundsätze der Rente zu untersuchen, selbst wenn man in einem Lande lebt, wo die Verpachtung von Boden weniger häufig ist als in Großbritannien, selbst wenn, aus was immer für Gründen es sein mag, man sich vor allem mit den Preisen des Bodens beschäftigt. Die Frage des Preises enthält zwei voneinander genau unterschiedene Elemente, die man zusammen nicht gut behandeln kann. Denn das Zinsproblem stellt für sich selbst ein wichtiges Problem der Wirtschaftstheorie vor, das einen eigenen Abschnitt für sich beansprucht.

## Siebentes Kapitel.

### Risiko und Unternehmen.

**1. Profit und Unternehmerlohn.** Der Reingewinn eines Unternehmens, wie er gewöhnlich für Steuer- und Bilanzzwecke bestimmt wird, enthält verschiedene Bestandteile, die voneinander grundverschieden sind. Die verhältnismäßige Wichtigkeit dieser verschiedenen Bestandteile ändert sich von einer Unternehmensart zur anderen. Der Reingewinn eines Einzelunternehmens schließt z. B. die Entlohnung für die Unternehmertätigkeit mit ein, die im Falle einer Aktiengesellschaft meistens durch die Gehälter vorgestellt wird, die den Direktoren bezahlt werden. Landwirte, kleine Geschäftsleute und die Teilhaber von Einzelunternehmen erwarten von ihren Reingewinnen nicht nur einen Er-

---

<sup>1</sup> In dieser Beziehung ist die Bodenrente grundsätzlich von den Renten anderer Dinge, wie etwa von Häusern verschieden. Denn der Preis eines Hauses wird hauptsächlich durch die Kosten für Neubauten beeinflusst, und wird ihnen im Verlaufe der Zeit nahe entsprechen. Dasselbe Verhältnis wird zwischen Rente, Preis und Zinsfuß vorhanden sein. Diese Rente wird aber durch Änderungen im Zinsfuß beeinflusst werden, da diese einen Einfluß auf das Angebot von Häusern ausübt.

trag für das von ihnen aufgewendete Kapital, sondern auch eine Entlohnung für ihre eigenen Anstrengungen. Der Unternehmergewinn, wie er gewöhnlich genannt wird (der sehr oft andere und weniger gehobene Arbeitsformen mit einschließt), wird somit häufig zu einem Bestandteil des Reingewinnes.

**2. Die Entlohnung für das Risiko.** Wir finden einen anderen Bestandteil, der von großer Wichtigkeit ist und über den unsere gewöhnlichen Vorstellungen zur Unklarheit neigen, so daß es der Mühe wert ist, seiner Untersuchung einen Abschnitt zu widmen; es ist der Bestandteil der Entlohnung für Risiken oder vielmehr die Entlohnung für die Übernahme des Risikos. Das Risiko ist ein Bestandteil jedes geschäftlichen Unternehmens genau so wie des Lebens überhaupt. Dafür sind sowohl die Launen der Natur wie die Launen des Menschen verantwortlich. Die Ernte des Landwirtes kann durch Trockenheit oder Überschwemmungen zerstört werden, eine teure Bergwerksanlage zur Gewinnung von Kohle oder Gold kann zu einem unerwarteten plötzlichen Ende kommen. Man mag sein Geld in Rollschuhbahnen investieren und entdecken, daß das Publikum Lichtspieltheater vorzieht, manchmal gibt der Markt nach aus Gründen, die dunkel bleiben, aber mit Folgen, die außerordentlich unangenehm zutage liegen. Während aber Risiko in irgendeiner Weise immer vorhanden ist, bestehen große Unterschiede zwischen dem Ausmaß des Risikos in dem einen und in dem anderen Wirtschaftszweige. Es ist nun klar genug, daß in einem besonders riskanten Wirtschaftszweig, bei dem eine beträchtliche Wahrscheinlichkeit besteht dafür, daß das darin investierte Kapital keinen Gewinn abwerfen wird, die Reingewinne jener Unternehmen, die Erfolg haben, den Zinsfuß für Staatsanleihen vermutlich übertreffen werden. Wie groß wird aber dieser Mehrgewinn sein? Wird, wenn ein auch noch so kleiner Mehrgewinn vorhanden ist, damit die Übernahme des Risikos belohnt? Oder wird es genügen, daß Gewinne und Ver-

luste im Durchschnitt dem normalen Zinsfuß der gesamten Industrie entsprechen? Um das klar zu verstehen, nehmen wir einen Augenblick lang an, wir könnten genau die Wahrscheinlichkeit messen.

Nehmen wir z. B. an, es bestünde in einem Unternehmen genau die gleiche Wahrscheinlichkeit für den Erfolg einerseits, wie für den Mißerfolg andererseits, der einen vollständigen Verlust des darin investierten Kapitals zur Folge hätte. Nehmen wir ferner an, der Durchschnittsgewinn einer vollkommen sicheren Anleihe betrage 6%. Wie hoch müßte der Gewinn eines riskanten Unternehmens im Falle des Gelingens sein, ehe es unternommen wird? Der Leser mag zur Antwort verleitet werden, 12%. Aber 12% würden nicht genügen. Eine gleiche Wahrscheinlichkeit von 12% oder nichts im Vergleich zu einer Gewißheit von 6% bedeutet nicht, daß das Risiko im ersten Falle mit 6% bezahlt wird. Es bedeutet vielmehr, daß es überhaupt nicht in Rechnung gesetzt wurde. In jedem Falle ist die Erwartung, wie ein Mathematiker sagen würde, gleich 6%. Die Chancen sind gleich, über einen längeren Zeitraum und bei einer größeren Zahl von Fällen wird, wie wir annehmen, das Gesetz des Durchschnittes zur Geltung kommen, und man wird von der einen Anlage so viel erhalten wie von der anderen. Riskante Unternehmen werden nun in der Regel nicht zu derartigen Bedingungen unternommen werden. Unternehmer und Geschäftsleute werden keine Risiken auf sich nehmen, wenn die Chancen daraus gleich hoch sind. Die Chancen müssen zumindest ihrer Meinung nach zu ihren Gunsten stehen.

**3. Monte Carlo und Versicherung.** Mit dieser Behauptung wird keineswegs die Anziehungskraft der Spiel Leidenschaft für viele, wenn nicht für alle von uns geleugnet. Die Freude am Glücksspiel ist tatsächlich so tief und verbreitet, daß es verkehrt wäre, sie in diesem Zusammenhang nicht zu berücksichtigen. An Orten wie Monte Carlo sind Leute offensichtlich damit einverstan-

den, daß die Chancen zu ihren Ungunsten stehen, aus reinem Vergnügen und aus Begeisterung an der Freude an Risiken. Obwohl das Spiel für die meisten Leute, die in Monte Carlo spielen, ein bloßes Feiertagsvergnügen vorstellt, würde es aber unrichtig sein, nicht anzunehmen, daß das, was bei ihnen eine Anziehungskraft besitzt, nicht auch in ihren wirtschaftlichen Unternehmungen für sie von Bedeutung ist. Worin besteht genau genommen das Geheimnis der Anziehungskraft von Monte Carlo? Besteht es in der starken Anziehungskraft einer geringen Chance auf einen großen Gewinn, im Vergleich zu der abschreckenden Gewalt einer großen Chance auf einen kleinen Verlust? Man wird bereitwilligst ein Pfund für eine Chance in 100 dafür zahlen, daß man nicht mehr als 80 und 90 Pfund gewinnt. Und dies dürfte auch im Wirtschaftsleben der Fall sein. Nehmen wir z. B. an, daß die Gründer einer neuen Unternehmung vor der Wahl stünden, eine Chance in 50 zu haben, und einen Gewinn von 50% im Jahre zu erreichen, gegen 49 Chancen eines Gewinnes von 5%, so wird diese Aussicht ihnen anziehender erscheinen, als die gewisse Aussicht auf 6%, obwohl die genaue Erwartung eines Gewinnes im ersteren Falle geringer sein würde. Die Risiken eines Unternehmens sind aber nur selten dieser Art. Sie haben gewöhnlich die entgegengesetzte Form einer großen Aussicht auf einen verhältnismäßig geringen Gewinn, der einer kleinen Aussicht auf ernsthaften oder gänzlichen Verlust gegenübersteht. Die Aussicht auf einen großen Verlust wird nun für jeden Mann in höherem Maße abschreckend wirken (ebenso wie die Möglichkeit auf einen größeren Gewinn in höherem Maße anziehend wirken mag, als ihrem reinen mathematischen Wert entspricht). Die Wahrheit dieser Behauptung wird durch das Vorhandensein von Einrichtungen, die viel eindrucksvoller sind, als jene in Monte Carlo bewiesen, nämlich durch die Versicherungsgesellschaften, die im Wirtschaftsleben der modernen Zeit eine so große Rolle

spielen. In immer zunehmenderem Maße zahlen jedes Jahr Privatindividuen wie Geschäftsunternehmungen Geldsummen, die zusammengenommen von ungeheurer Höhe sind, als Prämien ein, um sich gegen Verluste durch Feuer, Schiffbruch, Erbschaftssteuer, Tod, gegen jedes Risiko, das Versicherungsgesellschaften bereit sind, zu übernehmen, zu versichern. Versicherungsgesellschaften sind nun, wie wir sagen, keine Wohltätigkeitsanstalten. Sie finden ihr Geschäft gewinnbringend und zahlen ihren Aktionären fette Dividenden. Sie haben außerdem beträchtliche Auslagen für Büros, Bürokräfte, Agenten u. dgl. Alle diese Ausgaben müssen aus den Prämieeinnahmen bestritten werden. Es ist daher klar, daß die Prämien bei weitem die Wahrscheinlichkeiten der versicherten Risiken überschreiten. Die Chancen stehen sehr zugunsten der Versicherungsgesellschaft, und darüber kann der Einfältigste nicht im Zweifel sein. Und doch fahren wir fort, uns zu versichern, sowohl als Privatmenschen wie als Geschäftsleute. Und unser Verhalten wird keineswegs als Schwächlichkeit und Nervosität, der wir irgendwie nicht Widerstand leisten könnten, bezeichnet, sondern in den stolzesten Ausdrücken als wirtschaftliches Vorgehen angepriesen. Unseren Nachbarn empfehlen wir Prämienversicherung als Kern der Pflicht zur Selbsterhaltung, und wenn wir uns manchmal unsicher fühlen, so ist es nur deshalb, weil wir vielleicht irgendwie vergessen haben könnten, unseren eigenen Predigten zu folgen.

Die Bedeutung dieses Verhaltens ist nicht mißzuverstehen. Wie immer unser Seelenzustand sein mag, sei unsere Lust an Wagnissen noch so tief und unbezähmbar, sei die Möglichkeit, die uns das eintönige Einerlei des modernen Lebens bietet, für unsere abenteuerlichen Regungen noch so unangemessen, wir sind doch alle von uns außerordentlich beruhigt, dadurch das Risiko großer finanzieller Verluste zu vermeiden. Wir sind sehr froh, wenn wir irgend jemanden finden, der es auf sich nimmt. Wir sind so froh, daß wir bereit sind, ihn

für diese Dienste zu bezahlen, ihm eine Summe zu bezahlen, die nicht nur den mathematischen Gegenwert des Risikos, sondern ein Beträchtliches darüber hinaus vorstellt. Dieses Verhalten ist vollkommen vernünftig. Es wird gerechtfertigt durch das Gesetz des sinkenden Nutzens des Geldes, das wir am Ende des dritten Abschnittes dargestellt haben. Es würde offensichtlich unsinnig sein, für ein sicheres Einkommen von 500 Pfund im Jahre die gleiche Chance auf 1000 Pfund oder nichts zu besitzen, da der Nutzen von 1000 Pfund für uns nicht zweimal so groß ist wie der von 500 Pfund.

Gegen die Mehrzahl der Geschäftsrisiken kann man sich nicht versichern. Versicherungsgesellschaften beschränken sich auf Risiken, die der Hauptsache nach eher mit, wie wir es nennen, objektiven als mit subjektiven Chancen zusammenhängen, d. h. mit Risiken, in bezug auf die die Kenntnis der einzelnen Umstände, die dem individuellen Falle zugehören, von geringerer Bedeutung sind. Eine derartige Kenntnis ist aber von höchster Wichtigkeit im Falle der gewöhnlichen Geschäftsrisiken. Wird z. B. ein neues Unternehmen gegründet, so werden die besonderen Kenntnisse und die Erfahrung, die seine Gründer besitzen, von ausschlaggebender Bedeutung für ihre Abschätzung des eingegangenen Risikos sein. Ein Außenseiter ohne Sonderkenntnis würde notwendigerweise ein bedeutend höheres Risiko erfordern, wenn wir eine vernünftige Meinung auf der Grundlage *seiner* Kenntnis abzugeben hätten. Das Risiko würde für ihn tatsächlich so groß sein, daß wir es als eine gesunde Regel aufstellen können, daß Leute außerordentlich kühn sind, die ihr Geld in riskanten Anlagen investieren, über die sie wenig wissen. Diese subjektive Seite des Unternehmerrisikos hat eine Bedeutung, auf die wir später zurückkommen müssen.

Wenn aber auch die meisten Geschäftsrisiken kein Gegenstand für Prämien und Polizzen sein können, so gilt für sie ebenfalls das Prinzip, dem die Versiche-

rungsgesellschaften folgen. Die Gründer eines neuen Unternehmens werden im Lichte ihrer Erfahrung und ihrer Kenntnis die Chancen von Erfolg und Mißerfolg gegeneinander abwägen, wenngleich sie es nicht mit den genauen Methoden des Versicherungsmathematikers tun können. Sie werden verlangen, daß jede Möglichkeit eines ernsthaften Verlustes von derartigen Chancen eines außergewöhnlichen Gewinnes begleitet werden, die imstande sind, die *Aussicht* auf einen Gewinn weit über das normale Erträgnis einer sicheren Anlage zu heben. Je riskanter eine Gründung erscheint, um so größer muß, allgemein gesprochen, die *Aussicht* auf einen Gewinn sein, damit man Leute findet, die sie finanzieren.

Unter der Annahme, daß Geschäftsleute vernünftig kalkulieren, ergibt sich daher, daß Durchschnittsgewinne in einer beliebigen Industrie in einer längeren Zahl von Jahren, unter Einrechnung des Verlustes jener Unternehmungen, die überhaupt zugrunde gegangen sind, vermutlich um so höher sein werden, je riskanter die betreffende Industrie ist. Das wird natürlich nicht in jedem Falle zutreffen. Selbst wenn die Kalkulationen vernünftig sind, können sie durch Tatsachen der Lüge geziehen werden. Es kann außerdem sein, daß Geschäftsleute auf Grund der Information, die sie bekommen haben, nicht vernünftig kalkulieren. Nehmen wir aber nicht an, daß ihr Urteil in einer Richtung beeinflußt ist, d. h. daß sie übertrieben optimistischer sind als im allgemeinen, so können *wir* annehmen, und jedenfalls müssen *sie* annehmen, daß die Gewinne in einer riskanten Industrie oberhalb der Durchschnittsgrenze liegen.

Diese Erkenntnis ist ziemlich wichtig. Nur zu viele Leute, die bereit sind, sie zuzugeben, wenn sie ausdrücklich ausgesprochen wird, und sie gelegentlich sogar als langweiligen Gemeinplatz beiseite schieben, sind imstande, darauf zu vergessen, wenn die Gelegenheit für ihre Anwendung kommt. Die Wichtigkeit einer

guten Wirtschaftsführung wird für jeden Geschäftszweig im allgemeinen anerkannt, ebenso die daraus entspringende Forderung, der Geschäftsleitung einen angemessenen Gehalt zu bezahlen. Die Wichtigkeit, Kapital aufzubringen, wird ebenfalls weitestgehend anerkannt, und die praktische Notwendigkeit, einen anständigen Zins dafür zu bezahlen, wird, wenn auch widerwillig, zugegeben. Die zusätzlichen Gewinne aber, wie sie genannt werden, die gegenwärtig den Eigentümern eines Unternehmens zuwachsen, werden von gewissen Leuten in einer oberflächlichen Weise, die das alles durchdringende Element des Risikos ganz zu übersehen scheint, verurteilt. Man spricht manchmal so, als könnte man die Gewinne in jedem Geschäftszweig auf irgendeinen einheitlichen Prozentsatz des darin arbeitenden Kapitals beschränken, ohne daß man sich selbst klar macht, ob dabei auf die Verluste in schlechten Jahren Rücksicht genommen wird. Würde man ein derartiges rohes Mittel in unser gegenwärtiges industrielles System einführen, so würde das Ergebnis nur eine Lähmung aller Unternehmungen mit größerem Risiko sein, die schon jetzt keineswegs zu häufig vorhanden und vom Standpunkt der Volkswirtschaft eher zu selten sind. Die Wirkung würde ähnlich wie die eines Mindestpreises für ein Sachgut, zu einem Vertrocknen und Verschwinden des Angebotes führen.

**4. Das Risiko im Großbetrieb.** Während dies für unsere gegenwärtige wirtschaftliche Organisation stimmt, ergibt sich die Frage, ob es sich dabei um eine Naturnotwendigkeit handelt, ob z. B. in unserem sozialistischen Weltgemeinwesen der Risikofaktor eine so große Rolle spielen würde, wie in der gegenwärtigen Wirtschaftswelt. Diese Frage kann nicht eindeutig beantwortet werden. Hier stehen einander entgegengesetzte Überlegungen gegenüber, zwischen denen nicht leicht der mittlere Weg zu finden ist. Einerseits würden sich nach der Regel der Durchschnitte Gewinne und Verluste in einer langen Reihe von Transaktionen aus-



gleichen, vorausgesetzt, daß vernünftig gerechnet wurde. Versicherungsgesellschaften gehen so, während sie große Gefahren der Versicherten auf sich nehmen, selbst verhältnismäßig kleine Risiken ein. Sie können die Gesamtsumme, die sie auszahlen müssen, bis auf eine kleine Irrtumsgrenze voraussagen. In gleicher Weise könnte es scheinen, daß jede Vergrößerung eines Unternehmens eine selbsttätige Versicherung und eine entsprechende Verkleinerung der Gefahr herbeiführen würde, und daß, wenn alle Unternehmer in einem einzigen vereint wären, Verluste und Gewinne in einem so weiten Bereich sich ausschalten würden, daß der übrigbleibende Grad des Risikos fast vernachlässigenswert wäre.

Dies würde sicher geschehen, wenn die Geschäftsfahren hauptsächlich von der objektiven Art wären, auf die sich die Versicherungsgesellschaften verlegen. Denn dann könnten wir annehmen, daß Aussichten auf Erfolg oder Mißerfolg vernünftig abgeschätzt werden könnten. Da aber in Wirklichkeit die meisten Geschäftsfahren nicht dieser Art sind, müssen sie durch menschliche Urteile, die sehr fehlerhaft sind, abgeschätzt werden. Hier müssen wir auf das Gesetz der Durchschnitte von einem anderen Gesichtspunkte aus Rücksicht nehmen, der zu anderen Folgen führt. Werden in einem Geschäftszweig, der eine große Anzahl getrennter Unternehmen umfaßt, die Entscheidungen von entsprechend vielen Menschen getroffen, die unabhängig voneinander vorgehen, so werden die Irrtümer der Berechnung einander bis zu einem gewissen Grade aufheben. Der unzulässige Optimismus des einen wird durch den ungerechtfertigten Pessimismus des anderen ausgeglichen werden, und steht nicht eine vorherrschende Parteilichkeit in der einen oder anderen Richtung fest, so werden Urteilsfehler das Ergebnis der Industrie als Ganzes nicht beeinflussen. Wo aber die wirksamen Entscheidungen von wenigen Menschen getroffen werden, sind die Aussichten auf ein Überge-

wicht eines Irrtums in einer Richtung viel größer. Die Gefahren, die von menschlichen Umständen abhängen, haben daher in diesem Falle die Neigung, sich zu vergrößern.

Die Richtigkeit dieser Behauptung kann durch eine Erscheinung bestätigt werden, mit der wir wohl vertraut sind. Von intelligenten Menschen wird anerkannt, daß die Gefahren der Spekulation auf einem bestimmten Waren- oder Aktienmarkt mehr als verhältnismäßig zu der Größe der Transaktionen steigen. Wer *à la hausse* im kleinen spekuliert, kann verkaufen, ohne daß die Preise im Verlaufe seiner Spekulation gegen ihn steigen werden, und kommt er später zu der Erkenntnis, daß er sich geirrt hat, so kann er zu jedem beliebigen Zeitpunkt auf seine Gewinne verzichten und ohne Schwierigkeit verkaufen. Ein Haussier im großen Maßstab kann aber seine Käufe nicht vollenden, ausgenommen zu einem Preis, der als Folge seiner eigenen Transaktionen gestiegen ist, er kann nicht darauf rechnen, sein Engagement zum Marktpreis oder nahe dem Marktpreis aufzulassen, wenn er sich dafür entscheidet. Irrt er sich daher, so kann er sich nicht vor schweren Verlusten retten, wie es ein kleiner Haussier nach der Entdeckung seines Irrtums sofort konnte. Seine Schwierigkeit entspringt der grundsätzlichen Tatsache, daß die Wirkungen seiner Kalkulationen zu groß sind, um durch die Wirkungen anderer und oft entgegengesetzter Kalkulationen anderer Leute ausgeglichen zu werden.

Das Gesetz der großen Zahl gibt daher auf die Frage, ob das Wachstum in der Größe eines Unternehmens imstande sein könnte, das Risiko zu vermindern, eine doppelte Antwort. Die Gefahren, die objektiven Chancen zuzuschreiben sind, werden mit großer Wahrscheinlichkeit, jene aus subjektiven Chancen mit geringer Wahrscheinlichkeit ausgeschaltet werden. Es wäre daher aus diesen Gründen allein unzulässig, zu behaupten, daß irgendein System des Sozialismus in einem Lande oder in der Welt eine Verkleinerung der Risikos bedeuten würde.

**5. Der Unternehmer.** Es bleibt uns noch eine Seite dieser Fragen übrig, die vielleicht wichtiger ist als die eben besprochene. Ist es wahrscheinlich, daß Gefahren vernünftiger oder unvernünftiger unter einem anderen Gesellschaftssystem oder einem anderen System der industriellen Organisation bestimmt oder übernommen werden würden? Bei dieser Frage sind die Methoden genauer Analyse nicht notwendig. Wir können aber einiges aus dem eindrucksvollen Zeugnis der Geschichte lernen. Die Geschäftsleute pflegen zu behaupten, daß Regierungen risikofreie und schematisch laufende Unternehmungen, wie den Postbetrieb, mehr oder weniger erfolgreich leiten können, während ihr Erfolg bei Unternehmungen, die mit Risiko verbunden sind, vermutlich weniger rühmlich wäre. In der Vergangenheit, sagt man, verdanken wir alles dem Unternehmegerist des einzelnen Unternehmers, denn nicht einmal Aktiengesellschaften sind als Pioniere berühmt geworden. Diese Unternehmer haben ihr eigenes Glück riskiert, wie es ihr eigenes unbehindertes Urteil ihnen vorge-schrieben hat. In dieser Behauptung liegt, sosehr wir sie auch einschränken mögen, unzweifelhaft viel Wahrheit, und der Grund dafür ist nicht schwer zu entdecken. Zur vernünftigen Übernahme von Risikos in einer industriellen Entwicklung mit versuchsartigem Charakter sind ganz besondere Bedingungen und Eigenschaften notwendig. Man muß erstens ganz klar die vielversprechende, obwohl gefährliche Gelegenheit wahrnehmen können, und dies verlangt eine Einbildungskraft, die nicht gewöhnlichen Grades ist. Dann muß diese Gelegenheit mit Verständnis und Sachkenntnis untersucht und abgewogen werden, was ebensoviel intuitive wie intellektuelle Fähigkeit verlangt. Was für oder gegen ein bestimmtes Geschäft spricht, kann selten genau mathematisch ausgedrückt werden. Man kann nicht einmal durch eindeutige Argumente die Stärke einer für sie sprechenden logischen Schlußfolgerung nachweisen. Hier wird die mystische Fähigkeit einer

Beurteilungsgabe verlangt. Der Wille zum Handeln entsteht schließlich aus geistigen Prozessen, die unerklärbar sind. Hier ist aber gerade der Punkt, in der Regierungsabteilungen unzureichend erscheinen. Hier hat der einzelne, der nur sich selbst befragen muß, einen Vorteil vor jeder Organisation, bei der Entscheidungen durch Debatten und Übereinstimmung zwischen verschiedenartigen Komitees erreicht werden. Daher kommt es, daß wir die Übernahme außergewöhnlicher Risikos als besondere Angelegenheit der individuellen Handlungsfähigkeit anzusehen gewohnt sind. Die Mängel vielköpfiger Organisationen werden vermutlich geringer werden, und es mag eine wichtige Frage sein, wieweit es möglich sein wird, sie in der Zukunft zum Verschwinden zu bringen.

Inzwischen hat die obige Überlegung eine große Bedeutung für die Gewinne, die oft aus riskanten Unternehmen gezogen werden können. Die Zahl der Persönlichkeiten, die in der Lage sind, eine Geschäftsmöglichkeit sich vorzustellen und mit einiger Gewißheit die Aussichten auf Erfolg und Mißerfolg abzuschätzen, ist sehr begrenzt. Diese Persönlichkeiten müssen nicht nur besondere Kenntnis und Fähigkeit, Phantasie und Zutrauen in ihr eigenes Urteil und die Fähigkeit auf seiner Grundlage zu handeln besitzen. Sie müssen auch beträchtliche Geldmittel zur Verfügung haben. Eine Vereinigung aller dieser Eigenschaften stellt eine Verbindung vor, die außerordentlich selten ist. Die glücklichen Wenigen, die sie vorstellen, sind aber gewöhnlich imstande, in Form des Gewinnes den hohen Preis für ihre Dienstleistungen zu erzielen, einen Preis, der nicht nur die Mehrentlohnung für die Übernahme des Risikos und die notwendige Entlohnung für ihre eigenen Dienste, sondern auch eine beträchtliche Summe für die besonderen Eigenschaften und Vorteile, die wir eben erwähnt haben, enthält. Gewinne können daher zwischen einer Industrie und einer anderen verschieden hoch sein, nicht nur nach den wirklichen Gefahren, die mit ihnen

verbunden sind, sondern auch nach dem Maße, in dem das Angebot von Sonderkenntnis usw. reichlicher oder schwächer ist.

Diese Überlegungen erklären, warum unternehmende Geschäftsleute oft Vermögen ansammeln können. Sie werfen auch ein sehr erwünschtes Licht auf die Funktionen, die solche Männer ausüben. Sie übernehmen in großem Maße die Geschäftsleitung, sie bringen Kapital in größerem Umfang. Ihre wichtigste Funktion ist aber die Übernahme von Geschäftsrisikos. Die Vereinigung dieser Funktionen unterscheiden sie als eine besondere Type von den bezahlten Direktoren, die ihre Ersparnisse in Gummi oder Öl anlegen.

In anderen Sprachen gibt es für einen Menschen, der diese drei Funktionen vereinigt, einen besonderen Namen. Auf französisch wird er Entrepreneur, auf deutsch Unternehmer genannt. Wir bedauern, daß es im Englischen kein entsprechendes Wort für ihn gibt. Gelegentlich wird das Wort Kapitalist in diesem Sinne verwendet, aber es ist eine Quelle für viel Verwirrung. Denn dieses Wort wird auch, und zwar gerechtfertigter benützt, um alle Kapitalbesitzer zu bezeichnen, ob sie jetzt aktive Geschäftsleute sind oder nicht.

**6. Risikoübernahme und Herrschaft.** Es gibt hier eine verwandte Verwirrung von großer Bedeutung. Wir nehmen gewöhnlich an, daß ein wichtiger Zug unseres gegenwärtigen „kapitalistischen Systems“ darin liegt, daß die Herrschaft der Wirtschaft in der Hand jener liegt, die das Kapital bereitstellen. Das ist im allgemeinen wahr. Aber es verbirgt einen wesentlichen Punkt. Die Herrschaft ist genau genommen mit der Übernahme von Risikos verbunden. Bloße Hergabe von Geld bringt weder Titel noch Macht mit sich. Regierungen und Gemeinden bewilligen den Käufern ihrer Obligationen keine derartigen Stellungen, ebensowenig eine Gesellschaft für ihre Obligationäre. Die Herrschaft der Aktionäre beruht auf der Tatsache, daß sie die finanzielle Gefahr des Unternehmens tragen. Das

ist nicht nur eine formelle Angelegenheit. Häufiger haben gewöhnlich Aktien ein größeres Stimmrecht als Vorzugsaktien des gleichen Wertes. Was damit ausgedrückt werden soll, ist klar. Die Herrschaft soll bei jenen ruhen, die das Risiko tragen, Befürworter der „Herrschaft der Arbeiter“ und ihresgleichen müssen mehr mit diesem Prinzip als mit eigensinnigem Pochen auf die Rechte des Eigentums rechnen.

**7. Bestandteile des Unternehmergewinns.** Schließen wir diesen Abschnitt, in dem wir den Grund für den nächsten vorbereiten. Unternehmerlöhne, Entschädigung für die Übernahme von Risiken und für die Sonderkenntnis und Vorteile, die mit ihr verbunden sind, stellen die Bestandteile des rohen Gewinnes einer Unternehmung vor. Von den übrigbleibenden Bestandteilen ist der wichtigste der Kapitalzins. Häufig ist er nicht der einzige. Ein Landwirt mag, wie wir im letzten Kapitel gesehen haben, durch seinen Grundherrn nicht gezwungen sein, die volle wirtschaftliche Pacht für seine Farm zu zahlen. Er mag daher imstande sein, einen Gewinn über dem Durchschnitt zu erzielen, über den Durchschnitt, der Entlohnung für seine eigene Dienstleistung, seine eigenen Kapitalausgaben und dem Risiko, dem er ausgesetzt ist. Der Pächter ist in diesem Fall in Wirklichkeit, wie bereits gesagt ist, der Empfänger eines Teiles der wirtschaftlichen Bodenrente. Ein Bestandteil der Rente bildet daher sein Rohgewinn. Gewinne können aber auch Überschüsselemente enthalten, die aus anderen Gründen entstanden sind. Ein Unternehmen mag irgendwelche ausgesprochene Vorteile aufweisen, die für die Konkurrenz nicht erreichbar sind. Und es kann dementsprechend hohe Gewinne erzielen. Man kann z. B., wenn man will, die höheren Geldgewinne, die, wie wir im vierten Abschnitt angedeutet haben, den Eigentümern der Vorkriegsfabriken zufließen, als Übergewinne dieser Art ansehen. Während aber, wie dieses Beispiel zeigt, die Erscheinung des Übergewinnes von großer Wichtigkeit ist, wenn wir

für die Verteilung des Einkommens untersuchen, so braucht es uns hier nicht aufhalten. Denn das Überschusselement entsteht nur insofern, als die Kosten des Unternehmers niedriger sind als die Grenzkosten. Und wir bemühen uns ja aus guten Gründen, gerade die Grenzkosten zu untersuchen. Die Grenzkosten müssen einen normalen Gewinn, das ist den Gewinn, der das Entgelt für die Geschäftsleitung, die Entlohnung für Risiko und Wagnis und Zins auf das Kapital deckt, einschließen, aber nichts mehr. Es verbleibt uns daher nur mehr noch, diesen letzten Bestandteil, den Zins zu untersuchen.

## Achtes Kapitel.

### Kapital.

1. **Ein Hinweis auf Marx.** Zins ist der Preis, der einfach für den Gebrauch von Kapital bezahlt wird. Was ist aber Kapital und worin besteht seine Nutzung? Welches Anrecht hat es darauf, als unabhängiger Produktionsfaktor angesehen zu werden? Es ist gerade unsere Vertrautheit mit diesem Ausdruck, unsere Gewohnheit, ihn mit der weitherzigen Ungenauigkeit der täglichen Umgangssprache zu verwenden, die das Hindernis für gedankliche Klarheit vorstellen, die auch hier wiederum wesentlich ist. Die meisten von uns verstehen ohne weiteres, daß Kapital, wengleich wir es in Geld ausdrücken, wie Einkommen aus wirklichen Dingen, aus Fabriken, Maschinen, Waren usw. besteht. Es ist ganz klar, daß diese Dinge von Nutzen, ja daß sie für die Produktion unersetzlich sind. Was ist daher natürlicher, als daß das Kapital einen Preis haben sollte. Es scheint fast, als könnten wir ohne weitere Bemühungen sofort zu einer ins einzelne gehenden Untersuchung der Kräfte schreiten, die die Höhe dieses Preises bestimmen.

Diese Darstellung führt aber nicht zu dem wesentlichen Punkte, wie ein kurzer Hinweis auf einen be-

rühmt gewordenen Streit zeigen wird. Einige scharfsinnige Autoren des letzten Jahrhunderts, von denen Karl Marx der berühmteste war, versuchten zu beweisen, daß Arbeiter in unserer modernen Gesellschaft ausgebeutet, daß sie des Gesamtertrages ihrer Arbeit beraubt werden, im vollen Maße jenes Betrages, der dem Kapital anwächst. Die Beweisführung dafür war im einzelnen außerordentlich verwickelt, aber sie kann auf das Folgende vereinfacht werden. Die Fabriken und Maschinen, die, zugegebenermaßen, für die Produktion wesentlich sind, wurden selbst in derselben Weise wie konsumfähige Güter erzeugt. Sie wurden durch Arbeit hergestellt, die mit Hilfe von Natur und wiederum, wenn man will, von Kapital in der Form von Fabriken, Maschinen usw. produzierte. Dieses weitere Kapital kann einerseits als das Produkt von Arbeit, Natur und Kapital angesehen werden. Und so können wir weitergehen, bis es scheint, als müßte der Bestandteil Kapital in der letzten Analyse verschwinden und nur Arbeit und Natur als die endgültigen Produktionsmittel übrigbleiben, und der Ertrag des Kapitals stellt dann nicht mehr als ein Ergebnis der Macht des Ausbeuters vor. Dieses Argument beherrscht in dieser oder jener Form noch immer einen großen Teil der sogenannten „Rebellen“ gegen die bestehende Gesellschaftsordnung. Wollen wir diesen Gedankengang beantworten, wollen wir, was vielleicht wichtiger ist, die wirkliche Natur des Kapitals verstehen, so dürfen wir nicht bei der Behauptung stehen bleiben, daß es aus Fabriken und Maschinen bestehe und daß diese für die Arbeit notwendig seien. Genau so, wie es notwendig war, hinter das Geld, aus dem wir uns oft Kapital bestehend vorstellen, zu den realen Gütern zu schauen, so müssen wir nun hinter den realen Gütern nach etwas anderem suchen. Was dieses andere sein mag, haben wir bereits im ersten Kapitel angedeutet.

**2. Das Warten während der Produktion.** Zwischen der Produktion und dem Verbrauchen besteht ein Zeit-



ablauf. Jeder Erzeugungsvorgang braucht Zeit zur Vollendung. Der Bauer muß den Boden monatelang pflügen und säen, ehe er die Ernte, die ihn für seine Anstrengungen entschädigt, hereinbringen kann. In der Zwischenzeit muß er leben, und um zu leben, muß er konsumieren. Verwendet er Arbeiter, so muß er ihre Löhne zahlen, denn sie müssen ebenfalls leben und konsumieren. Für beide Zwecke benötigt er Kaufkraft, die natürliche Verfügungsmacht über wirkliche Dinge vorstellt. Hat er nicht genügend Kaufkraft aus eigenem, so muß er sie, von jemand, der sie hat, ausleihen. Auf jeden Fall ist es nicht genug, daß der Landwirt und seine Arbeiter arbeiten, es ist ebenso wesentlich, daß irgend jemand warten muß. Der Landwirt muß warten, bis er seine Ernte verkauft hat, sowohl auf die Entlohnung für seine eigene Arbeit wie für die Rückzahlung der Löhne, die er inzwischen seinen Arbeitern ausbezahlt hat. Kann er nicht warten und leiht er in Vorwegnahme der Ernte, dann müssen die Kreditgeber warten, bis der Farmer nach Verkauf seiner Ernte imstande ist, die Anleihe zurückzuzahlen. Die Zeitspanne, die mit jeder Produktion verbunden ist, wird so zum Anlaß für eine Nachfrage von Warten, die irgend jemand befriedigen muß, wenn die Produktion stattfinden soll. Warten ist das Wesentliche hinter der Erscheinung von Kapital und Kapitalzins. Warten stellt in Wirklichkeit einen unabhängigen Produktionsfaktor, verschieden von Arbeit und Natur, und ebenso wichtig wie diese beiden, vor.

**3. Das Warten während des Verbrauches.** Gehen wir noch einen Schritt weiter. Nachdem der Landwirt seine Ernte verkauft hat, gibt es viele Stufen, durch die sie gehen muß, wovon jede mehr Warten erfordert, ehe der endgültige Verbraucher erreicht ist. Dann ist das Warten zu Ende. Das ist aber keineswegs der Fall bei einer großen Anzahl von Sachgütern. Nehmen wir den Fall eines Bauunternehmers. Während er ein Haus baut, muß er ebenso wie der Bauer auf seine eigene Ent-

lohnung und auf die Rückzahlung für seine Ausgaben an Löhne und Materialien warten (oder jemand finden, der für ihn wartet). Sein Warten ist aber noch lange nicht vorbei, wenn er das Haus nach der Fertigstellung einem Mieter für einen jährlichen Zins vermietet. Es ist erst nach vielen Jahren vorbei, wenn die Zinszahlungen, zusammengezählt, seinen Ausgaben gleichkommen oder sie überschreiten. Er kann natürlich das Haus verkaufen und somit sein Warten beenden. Dann muß aber der Käufer warten, ob er es jetzt bewohnt oder nicht. Denn niemand würde die Nutznießung eines Hauses während eines Tages, eines Monats oder eines Jahres dem Kaufpreis angemessen erachten. Der selbst bewohnende Eigentümer bezahlt für seine Aussicht auf seine Benützung während einer langen und vielleicht unbestimmten Anzahl von Jahren im voraus, in der Zukunft, und er muß warten, die Vorteile zu genießen, für die er jetzt voll zahlen muß. Warten ist also für den Verbrauch dauerhafter Güter so notwendig wie in der Produktion.

Die meisten Industrien sind aber nun Verbraucher von dauerhaften Gütern einer sehr teuern Art. Wir kommen nun auf Fabriken und Maschinen zurück, an die wir gewöhnlich denken, wenn wir das Wort Kapital hören. Nicht nur ist ihre Konstruktion mit Warten verbunden, auch ihre Anwendung bringt Warten in noch bedeutendem Ausmaße mit sich. Viele Jahre müssen, genau so wie bei dem Hause, vergehen, ehe ihr abgeleiteter Nutzen auch nur annäherungsweise dem Kaufpreis gleich sein kann. Die typische Aktiengesellschaft legt Aktien zur offenen Subskription auf, um für das Warten zu sorgen, das mit dem Verbräuche solcher dauerhafter Güter verbunden ist. Das Warten während der Zeitspanne, die der eigene Produktionsprozeß erfordert, wird hauptsächlich durch Konkurrentkredite oder andere Arten kurzfristigen Kredites gedeckt. Genauer ausgedrückt, festes Kapital stellt das Warten vor, das der Verbrauch dauerhafter Dinge mit sich bringt,

das laufende Kapital das Warten, das die laufende Produktion mit sich bringt.

Diese Unterscheidung verliert ihre Schärfe, wenn wir nicht die Angelegenheiten eines bestimmten Unternehmens, sondern eines Produktionszweiges als Ganzes ins Auge ziehen. Dann ist die Zeitperiode, die durch den Verbrauch dauerhafter Werkzeuge verstreicht, ein Teil der Zeit, die für die Herstellung der endgültig konsumierten Güter benötigt wird. Wir können uns sogar für Industrie und Handel gemeinsam eine Durchschnittsproduktionsperiode vorstellen. Diese Vorstellung hat ihren Nutzen. Denn sie dient dazu, klarzumachen, daß die Verbrauchsperiode und die Produktionsperiode im engeren Sinne des Wartens nur die zwei Seiten derselben grundsätzlichen Erscheinung sind, des Zeitabschnittes, der zwischen Arbeit und Nutzung, um derentwillen gearbeitet wird, abläuft. Diese Vorstellung dient außerdem dazu, zu erklären, daß alles, was diesen Zwischenraum von Zeit erhöht, die Nachfrage nach Warten, mit anderen Worten die Nachfrage nach Kapital erhöht, und umgekehrt, daß alles, was diesen Zwischenraum verkürzt, die Nachfrage nach Kapital verkleinert.

**4. Kapital ist kein Vorrat an Verbrauchsgütern.** Diese Entscheidung zwischen den zwei Formen des Wartens ist, wenn auch nicht grundlegend, so doch recht wichtig. Sie ermöglicht es, unsere Theorie in Übereinstimmung mit den Tatsachen zu erhalten, die Erscheinung des Kapitals in der rechten Weise ins Auge zu fassen, wo es so leicht ist, wenn man nicht achtsam ist, sich die Gewohnheit anzueignen, es verkehrt anzusehen. Manchmal redet man so, als ob die Sachgüter, die unser Kapital vorstellen, nicht, wie uns unser Hausverstand sagt, Fabriken, Maschinen und andere dauerhafte Gegenstände, sondern statt dessen unmittelbare verbrauchsfähige Güter wären. Die Behauptung nimmt die vorliegende Form an. Während der Landwirt, der Baumeister und seine Arbeiter arbeiten, verbrauchen sie Konsumgüter wie Nahrung, Kleider. Um ihre Arbeit

möglich zu machen, ist es daher notwendig, daß solche Dinge in der Vergangenheit nicht sogleich nach ihrer Herstellung konsumiert werden. Ein Teil müßte gespart und für zukünftige Verwendung aufgespart werden. Diese Vorräte an Konsumgütern müssen ferner um so größer sein, je länger der Zeitraum ist, der zwischen der Arbeit der Leute und ihrem Erträgnis verstreicht. Diese Produkte werden, wenn sie fertiggestellt sind (nehmen wir die Volkswirtschaft als Ganzes), den Vorrat, der in der Zwischenzeit aufgebraucht wurde, ersetzen. Je länger der Ersatz braucht, um so größer muß der ursprüngliche Vorrat sein. Umgekehrt, je größer der Vorrat an verfügbaren Konsumgütern ist, um so länger kann der Zeitraum sein, der bis zum zukünftigen Ertrag verstreichen kann. Unser wirkliches Kapital wird daher durch den Vorrat an Konsumgütern vorgestellt. Denn seine Größe bestimmt darüber, wie weit wir unsere Kräfte für Zwecke verwenden können, die erst in der Zukunft einen Ertrag abwerfen.

Das ist nun reiner Mystizismus. Wörtlich genommen steht es in unmittelbarem Widerspruch mit den Tatsachen. Der Produktionsvorgang verläuft ziemlich regelmäßig und stetig. In jedem Zeitpunkt sind große Mengen von Konsumgütern fast jeder Art nahe der Fertigstellung. Im selben Zeitpunkt werden ebenso große Mengen verbraucht. Was wir kaufen, wurde sehr wahrscheinlich erst jüngst fertiggestellt. Ist es aber tatsächlich einige Zeit in einem Vorrat gelegen, so ist an diesem Umstande nichts Wesentliches und Förderndes. Er stellt eher einen Fehler, eine schlechte Anpassung vor, die verbessert werden sollte. Nicht einmal viele Arten landwirtschaftlicher Produkte brauchen von einem Jahre zum anderen aufgespart werden, denn sie werden in vielen Teilen der Welt produziert, wo die Ernten zu verschiedenen Zeiten des Jahres eintreten. Man könnte sich vorstellen, daß wir alle nicht dauerhaften Güter im Augenblick der Fertigstellung konsumieren und das Maß, in dem wir diesem idealen Zu-

stand uns nähern, ist ein Zeichen der Tüchtigkeit unseres wirtschaftlichen Systems. Ein Vorrat von Gebrauchsgütern ist daher keine fundamentale Notwendigkeit für eine wohlhabende Wirtschaft.

Es ist offensichtlich notwendig, die Möglichkeit zu haben, diese Dinge in so großen Mengen, als sie verlangt werden, zu produzieren, und diese Macht bekommen wir durch die dauerhaften Produktionsgüter, die wir somit als die wirklichen Vertreter des modernen Kapitals ansehen müssen. Wenn behauptet wird, daß diese Macht, Konsumgüter zu produzieren, als de-facto-Vorrat von Konsumgütern angesehen werden könnte, so muß darauf schärfstens erwidert werden, daß das die Sprache des Symbolismus, aber nicht die Sprache der Wissenschaft ist, und daß der Symbolismus in diesem Zusammenhange hoch gefährlich ist. Die falsche Vorstellung des Kapitals als einer Sache, die im wesentlichen ein Vorrat von Konsumgütern ist, hat zu vielen Irrtümern geführt und führt noch immer dazu. Diese Vorstellung wurde der Anlaß zu der berüchtigten Vorstellung vom Lohnfonds, das ist der Ansicht, daß die Gesamtsumme der Löhne, die in einem gegebenen Falle gezahlt werden, gleich ist der Menge des Kapitals, oder der Konsumgüter, die in diesem Augenblick bestehen. Diese Vorstellung blockiert bis auf den heutigen Tag zusammen mit unzähligen kleineren obskuren Streitigkeiten die Straße, auf der wir eine direkte Erklärung des Wirtschaftskreislaufes finden könnten.

**5. Das Wesen des Wartens.** Wir müssen uns aber hier mit positiven Ergebnissen beschäftigen. Worin besteht das Warten, wie wir es genannt haben? Was sind seine Ergebnisse für die Volkswirtschaft? Der einzelne, der spart und leiht, wartet in dem offensichtlichen Sinn, daß er seinen Verbrauch aufschiebt. Er verzichtet auf sein Recht, jetzt eine bestimmte Menge Konsumgüter zu kaufen unter dem Eindruck der Überlegung, eine größere Menge derartiger Güter in der Zukunft kaufen zu können. Vom Standpunkt der Gesellschaft als Ganzes

genommen besteht ein ähnlicher Aufschub des Verbrauches, obgleich er nicht so bald beginnen muß. Der Vorrat an Konsumgütern ist gegeben. Die Menge von Gütern, die noch im Herstellungsprozeß sich befinden, die binnen kurzem fertig sein werden, ist auch gegeben. Ein plötzlicher Zuwachs an Sparen kann daher auf einige Zeit hindurch die Menge der für den Verbrauch verfügbaren Güter nicht beeinflussen. Und würden sie wirklich weniger rasch verbraucht werden, so würde das einen unglücklichen Zufall, aber nicht eine wesentliche Bedingung des zufriedenstellend arbeitenden Systems vorstellen. Die notwendigen Folgen erscheinen später. Das vermehrte Sparen wird Arbeit, Rohstoffe, Boden, Produktionsmittel allgemein für entferntere Zwecke widmen. Man wird darangehen, dauerhafte Güter, hauptsächlich dauerhafte Produktionsgüter wie Schiffe, Eisenbahnen, Fabriken oder Stahlwerke zu bauen. Ist der Zuwachs an Spartätigkeit beträchtlich, so werden Arbeit, Material usw., die für diese Zwecke benötigt werden, selbst in unserem gegenwärtigen System, wie sie offensichtlich müssen, von der Produktion anderer, mehr dem unmittelbaren Konsum dienenden Dinge abgezogen. Einige Zeit später wird daher das Angebot verbrauchbarer Dinge verringert sein, wogegen in einer noch späteren Zeit es mehr als verhältnismäßig vergrößert sein wird durch die Mithilfe der neuen dauerhaften Produktionsmittel. Darin liegt vom Standpunkt der Gesellschaft das Wesen des Sparens. Eine nahe Zukunft wird zugunsten einer entfernteren geopfert. Das gesamte verbrauchbare Einkommen der Gegenwart bleibt unberührt. Das gesamte verbrauchbare Einkommen der nahen Zukunft wird tatsächlich verringert und erst einige Jahre später wird das gesamte verbrauchbare Einkommen vermehrt.

**6. Das Sparen des einzelnen und der Volkswirtschaft.** Diese Schlußfolgerung ist wichtig. Hier besteht aber eine Möglichkeit des Mißverstehens, gegen die man sich wohl wappnen muß. Volkswirtschaftliche Moralisten

pflegen Sparsamkeit und Sparen als öffentliche Pflicht zu predigen und mischen ihren Aufforderungen in Zeiten wie der unmittelbaren Nachkriegszeit, als infolge des Krieges Armut über weite Teile von Europa ausgebreitet war, einen besonderen Ton der Wichtigkeit bei. Es ist nun offensichtlich, daß die Urheber solcher Aufrufe nicht etwas empfehlen wollen, was die Welt in dem nächsten Jahre und in dem Jahre nachher ärmer macht und dessen Vorteile erst in einer entfernteren Zukunft sichtbar würden. Was sie bewegte, war die unmittelbare Dringlichkeit der Bedürfnisse der Welt. Man könnte auch nicht sagen, daß diese weisen Leute die Opfer einer Täuschung gewesen sind und Vorschläge machten, deren Folgen sie nicht verstanden. Die Erklärung dieses Paradoxons ist einfach. Je mehr die Gesellschaft als Ganzes im gegenwärtigen Augenblick erspart, desto geringer wird das gesamte verbrauchbare Einkommen der Gesellschaft in der nahen Zukunft sein, aber nicht *jenes Teiles* der Gesellschaft, der nicht spart. Es ist der Sparer, der warten muß und dessen Verbrauch auf eine vielleicht ferne Zukunft verschoben werden muß. In *keinem Augenblick* aber führt sein Sparen dazu, daß das Einkommen verbrauchbarer Güter für andere Leute kleiner würde. Das gesamte verbrauchbare Einkommen der nahen Zukunft wird verringert sein, aber es mag besser verteilt sein, und es kann aus den Dingen *anderer Art* bestehen. Denn unter verbrauchbare Güter fallen, wie wir wissen, ebensoviel Champagner und Automobile wie Nahrung und Kleider. Und spart ein reicher Mann, so mag er reine Luxusartikel sparen, deren Produktion in naher Zukunft verringert wird. Es ist außerdem sein Sparen, das die Wirkung einer Übertragung von Kaufkraft auf verarmte Leute hat, wie auf jene Mitteleuropas, unmittelbar nach dem Waffenstillstande, und es wird nicht einer entfernten Zukunft gewidmet sein. Es wird sehr wahrscheinlich unmittelbaren Zwecken gewidmet sein. Mit anderen Worten, dieses Sparen mag nicht zur

Schaffung neuen Kapitals führen, es mag nicht das Sparen eines Teiles der Gesellschaft als Ganzes vorstellen. Ein verhältnismäßig reicher Mann wartet (selbst ein englischer Gewerbetreibender kann in diesem Zusammenhang verhältnismäßig reich erscheinen), und ein verhältnismäßig armer Mann nimmt sein Einkommen im selben Maße vorweg. Und gerade das ist so äußerst wünschenswert in Zeiten von ausgebreiteter Armut und Chaos.

Hier handelt es sich nicht darum, Haare zu spalten und das Einfache schwierig auszudrücken. Während es für uns übrige immer besser ist, daß einer von uns, der es sich erlauben kann, spart statt auszugeben (obwohl es für uns noch besser sein würde, wenn wir sein Geld selbst ausgeben könnten), und während dieser Umstand um so wichtiger ist, je größer die Armut ist, die allgemein herrscht, können wir doch alle zusammen nicht so viel sparen, und wir *sollten* auch nicht so viel sparen, wenn wir verarmt, als wenn wir wohlhabend sind. Es ist außerordentlich wichtig, diese Wahrheit zu verstehen. Denn wie wir sehen werden, wird das Sparen in der Welt keineswegs von einzelnen geleistet. Es gibt viele Möglichkeiten des gemeinsamen Sparens, die tatsächlich stattfinden. Noch viel mehr werden uns oft zugemutet. Und es ist von großer praktischer Bedeutung, zu erkennen, daß gerade diese Überlegungen, die am meisten zum individuellen Sparen auffordern, nicht übertrieben werden dürfen. Eine Zeit allgemeiner Armut ist für den Staat nicht günstig, um große Pläne von Kapitalausdehnungen zur Verwirklichung zu bringen. Wir brauchen unsere Hilfsmittel für unmittelbare Zwecke. Gegenüber solchen Problemen wird unzweifelhaft unser Gefühl für die praktischen Erfordernisse uns den richtigen Weg weisen. Aber es ist imstande, das auf Kosten einer vollkommenen Umkehrung der wirklichen Fragen zu tun. Verlangen wir z. B. Einschränkung der öffentlichen Ausgaben in bezug auf Dinge, die wir eine Luxuspolitik des Hausbauens oder



der Erzeugung nennen, so sprechen wir gewöhnlich so, als stellten diese Ausgaben die Vergeudung eines Verschwenders vor im Gegensatz zum unumgänglich notwendigen Sparen. Die Wahrheit liegt hier darin, daß diese Politik eine Ersparnis vorstellt, eine Anlage für zukünftige Zwecke, die möglicherweise größer ist, als sie die Gesellschaft ertragen kann. Dies ist ein anderes Beispiel von dem, was wir die richtige Ansicht vom Kapital nennen.

**7. Die Notwendigkeit des Zinses.** Erst jetzt können wir die richtige Funktion des Sparens und seinen Anspruch, als Realkostenbestandteil zu gelten, beurteilen. Zins, wird manchmal behauptet, ist notwendig, um für die Zukunft zu sorgen. Es ist viel sicherer, daß Zins notwendig ist, um für die Gegenwart zu sorgen. Es ist ein berechtigter Zweifel, wieweit es notwendig ist, Zins zu bezahlen, um Kapital zu erhalten. Aber es besteht kein Zweifel darüber, daß es notwendig ist, einen Zins zu verlangen, um die Nachfrage nach Kapital zu begrenzen. Wie wir in Abschnitt I gesehen haben, würde ein sozialistisches Gemeinwesen den Zins aufrechterhalten müssen, wenn schon aus keinen anderen Gründen, so aus buchhalterischen, um imstande zu sein, zwischen verschiedenen Kapitalunternehmungen, die technisch gleich möglich sind, zu wählen. Darin besteht die hauptsächlichste Funktion des Zinsfußes in unserer gegenwärtigen Gesellschaft. Er trennt die Schafe von den Böcken. Er dient als Sieb, durch das Kapitalinvestitionspläne gesiebt werden und durch das nur jene durchgelassen werden, die in der Zukunft in einem hohen Grade nützlich werden. Für diesen speziellen Zweck kann man sich kaum ein besseres Instrument als den Zins vorstellen.

**8. Das Angebot von Kapital.** Bleiben wir noch einen Augenblick bei diesem Bild eines Siebes. Eine Bedingung eines guten Siebes besteht darin, daß seine Maschen alle die gleiche Größe haben. Diese Bedingung erfüllt der Zinsfuß fast vollkommen. Es ist aber auch

eine wichtige Bedingung, daß die Maschen die richtige Größe haben. Ob das für den tatsächlich geltenden Zinsfuß zutrifft, ist eine zweifelhaftere Sache. Es ist sicher, daß er auch in dieser Hinsicht gewisse Verdienste hat. In Zeiten einer allgemeinen Weltarmut wie jenen, die einem großen Kriege folgen, ist es wünschenswert, daß mehr unserer produktiven Kräfte unmittelbaren nützlichen Zwecken und nur ein kleiner Teil davon der entfernten Zukunft zugewendet werden soll. Diesen Ausgleich vollführt der Zinsfuß. Er steigt auf einen höheren Punkt, und es besteht daher für alle Fabrikanten und Händler ein großer Anreiz, ihren Gebrauch von Kapital einzuschränken und so produktive Kräfte für wichtigere Ansprüche freizuhalten. Während aber die Maschen eines Siebes sozusagen in Zeiten enger werden, wenn es wünschenswert ist, daß sie enger werden, haben wir keinen Grund dafür anzunehmen, daß sie gerade so eng werden, als wir es wünschen, weder mehr noch weniger, oder daß sie überhaupt zu irgendeiner Zeit die richtige Weite haben. Wir im 20. Jahrhundert verdanken viel des materiellen Reichtums dessen, was uns erfreut, der Tatsache, daß das ganze vergangene Jahrhundert hindurch Menschen so viel gespart haben, als sie es taten. Aber unsere natürliche Dankbarkeit sollte uns nicht zurückhalten zu bezweifeln, ob sie wirklich gut beraten waren, das zu tun; wenn wir uns fragen, wie sie es taten, so vertiefen sich unsere Zweifel. Wir müssen unter den ersten Erklärungen auf die Ungleichheit in der Verteilung des Reichtums hinweisen. Unsere Eisenbahnen wurden gebaut und die Hilfsquellen neuer Kontinente wurden eröffnet, weil viele Menschen in England reich genug waren, zu sparen. England war aber vor einem Jahrhundert oder selbst vor einem halben Jahrhundert nicht wirklich ein reiches Land. Wäre das Nationaleinkommen in jenen Tagen gleichmäßiger unter den Menschen verteilt, können wir daraus zweifeln, daß sie nicht einen größeren Teil davon für unmittelbare Zwecke verwendet hätten, und können wir bezweifeln,

daß sie nicht recht getan hätten? Wir dürfen eher zweifeln angesichts der Wirkungen, die Armut auf den Körper und den Geist, auf die gesellschaftliche Harmonie und möglicherweise auf die Bevölkerung gehabt hat, ob wir heute wirklich so sehr benachteiligt wären, wie es den Anschein hat. Wie können wir also annehmen, daß die Summe jener Beträge, die zu ersparen für Individuen passend ist, in einem engen Verhältnis steht zu den Hilfsmitteln, über die eine Gemeinschaft für zukünftige Zwecke richtig verfügen kann? Müssen wir annehmen, daß eine ungerechte Verteilung von Reichtum ein mysteriöser Akt der Vorsehung ist, um eine vollkommene Harmonie zwischen der Zukunft und der Gegenwart zu erzielen? Der Punkt braucht nicht weiter verfolgt werden. Wir haben keinen Grund für die Annahme, daß wir als Gesellschaft auch nur entfernt so viel ersparen, als wir ersparen sollten. Glauben wir das, so müssen wir die Gründe dafür statt von der Nationalökonomie von der Theologie holen.

Wir müssen über diesen Punkt vollkommen im klaren sein, um ihn von einem anderen, mit dem er gelegentlich verwechselt wird, zu unterscheiden. Es handelt sich um die Frage, die wir kurz im zweiten Abschnitt umrissen haben, nämlich um die Wirkung von Zinsfußänderungen auf das Angebot von Kapital. Wie wir dort angedeutet haben, bestehen heute Gründe für die Annahme, daß ein Fallen des Zinsfußes manche Leute dazu bringen würde, mehr zu sparen oder umgekehrt. Wir neigen aber noch mehr zu dem Schlusse, daß die *Gesamtwirkung* der Änderungen des Zinsfußes, wenn auch vielleicht nur in bescheidenem Maße, meistens die gewöhnlichere Wirkung ausübt. Das ausschlaggebende Argument ist in diesem Zusammenhange die Tatsache, die wir gerade berührt haben, daß Ersparungen gewöhnlich von Leuten gemacht werden, die verhältnismäßig wohlhabend sind und die wohlhabender werden, wenn der Zinsfuß steigt. Hier müssen wir aber sehr vorsichtig sein. Von diesem Punkt kann man leicht in

ein anderes Argument gleiten, das ungefähr so aussieht: Ein höherer Zinsfuß führt zu größeren Ersparungen. Er ist daher notwendig, um größeres Sparen zu stimulieren. Er ist daher als Anreiz notwendig, um gewisse Leute dazu zu bringen, das *Opfer* des Sparens auf sich zu nehmen. Dieses Opfer stellen die Realkosten vor, für die der Zins bezahlt wird.

Diese Ausdrucksweise des Anreizes, des Darzubringens des Opfers ist von sehr zweifelhafter Gültigkeit. Ein reicher Mann, der durch eine Steigerung des Zinsfußes reicher wird, wird vermutlich mehr sparen, aber das wird mehr der Fall sein, weil er reicher geworden ist, als weil er durch den höheren Zinsfuß dazu bewogen wurde. Je weniger wir über sein Opfer sprechen, desto besser. Es ist aber auch nicht sicher, daß die Anziehungskraft eines hohen Zinsfußes für einen Mann besteht, für den Sparen ein wirkliches Opfer an unmittelbarer Bequemlichkeit oder Freude bedeutet. Er wird sicherlich nur einer unter vielen Umständen sein, und selten ein wichtiger. Ein wirklich armer Mann wird nicht so sehr an das jährliche Einkommen denken, das ihm seine Ersparnisse abwerfen, als an die Kapitalsumme, die er oder seine Familie im Falle der Not verwenden kann. Für diesen Zweck mag er bereit sein, so viel zu sparen, wie er augenblicklich spart, selbst wenn er dafür keinen Zins erhalten würde. Er mag sogar bereit sein, seine Ersparnisse herzuleihen, zumindest an Banken (die Anlage bei einer Bank ist ihrer Wirkung nach eine Ausleihung), nur um des Vorteils der sicheren Aufbewahrung willen. Die Anzahl der Menschen, die lieber um der Kapitalsumme als um des jährlichen Prozeuteinkommens willen, das sie abwirft, sparen, ist sehr groß und enthält vermutlich viele Menschen, die im Besitze eines ganz beträchtlichen verdienten Einkommens sind. Außerdem sind jene Leute, die hauptsächlich das zukünftige jährliche Einkommen im Auge haben, das ihnen ihre Ersparnisse abwerfen soll, gewöhnlich mehr auf die absolute Höhe dieses Einkom-

mens bedacht, als auf das Verhältnis, in dem es zu der Summe der Ersparnisse, die für seine Erwerbung notwendig sind, steht. Aus diesem Grunde mögen sie bereit sein, wie schon oft erkannt wurde, weniger zu sparen, wenn der Zinsfuß steigt, da dann eine kleinere Menge von Ersparnissen ihnen jenes zukünftige jährliche Einkommen verbürgen wird, das sie wünschen. Man braucht sich auf keinen dieser Punkte versteifen. Die Psychologie des Sparens ist vielseitig und dunkel. Wir kommen zu dem negativen Schlusse, daß wir ungenügend viel Beweise haben, um die Behauptung, daß ein bestimmter Zinsfuß, der gerade herrscht, ein Entgelt für die Sparopfer vorstellt, zu beweisen, selbst in dem Falle des, wie wir es nennen könnten, „Grenzsparens“. Und da wir diese Behauptung nicht beweisen können, müssen wir achtsam sein, daß wir sie nicht als die Grundlage für andere Behauptungen annehmen, oder als Teile unserer allgemeinen Untersuchung über Preise und Tauschwerte zu benutzen.

Die Beobachtung mag interessant sein, daß die Schwierigkeiten, die unser sozialistischer Weltstaat antreffen würde, wenn er versuchte, ohne Zinsfuß auszukommen, nicht notwendigerweise sich auf die Beschaffung des Kapitals erstrecken würden. Er dürfte es wahrhaftig nicht leicht finden, zu unterscheiden, in welchem Verhältnis die produktiven Kräfte zwischen unmittelbaren und entfernteren Zwecken verteilt werden sollen. Von unserem gegenwärtigen System kann man nicht behaupten, daß es zufriedenstellende Grundsätze für die Lösung dieser Frage herausgebildet hat. Und das sozialistische Gemeinwesen würde seine eigene Lösung zu finden haben. Wenn es aber Arbeit und Rohstoffe für Zwecke lang dauernder Nützlichkeit widmen würde, entstände von selbst ein kollektives Sparen, das niemand als ein individuelles Opfer empfinden würde. Selbst im gegenwärtigen Zeitpunkte wird unser Kapital nicht ausschließlich durch die Ersparnisse der einzelnen Personen beschafft, sondern in einem Umfang, der nach

den Berechnungen des Colwyn-Komités in Großbritannien zu über zwei Fünftel des Gesamtwertes ansteigt, durch unfreiwilliges Sparen einer im wesentlichen ähnlichen Art wie der des sozialistischen Weltstaates.

**9. Unfreiwilliges Sparen.** Wenn eine Gemeindeverwaltung eine städtische Straßenbahn oder irgendein anderes Unternehmen in die Hand nimmt und das Kapital, welches sie für die ersten Ausgaben ausborgt, mit Hilfe eines Tilgungsfonds zurückzahlt, so führt dieses Vorgehen, wie die Verteidiger der Gemeindevirtschaft mit Recht behaupten werden, zu einem zwangsweisen unbewußten Sparen der Bürger. Ihr Verbrauch wurde, ob sie es wollten oder nicht, als das Ergebnis der erhöhten Umlagen oder der größeren Abgaben, die sie zu zahlen hatten, in die Zukunft hinausgeschoben, und das Kapitalvermögen der Gemeinde ist, sobald die Zeichner der ursprünglichen Anleihe ausbezahlt sind, um den Betrag jener Anleihe größer geworden. Regierungen können in ähnlicher Weise das Angebot von Kapital dadurch vermehren, daß sie die jährlichen Einnahmen zu Kapitalzwecken verwenden, wengleich ihre tatsächliche Handlungsweise, wie die Sache liegt, hauptsächlich einer anderen Art ist. Was im Falle von Regierungen hauptsächlich eine Möglichkeit vorstellt, ist tatsächlich von anderen Institutionen in ungeheurer Weise ausgeführt worden. Die Entwicklung der Aktiengesellschaften hat einen neuen Faktor in das Problem der Kapitalaufbringung eingeführt, der von ungeheurer, wengleich dunkel verstandener Bedeutung ist. Die Direktoren einer Aktiengesellschaft sind gesetzlich nicht mehr als die Angestellten der Aktionäre. Ihre Pflicht besteht darin, wie ein Mann den Gewinn der Aktionäre im Auge zu behalten, und das ganze Kapital der Gesellschaft einschließlich ihrer offenen und verborgenen Reserven ist das ausschließliche Eigentum der Aktionäre. Die Wirklichkeit hat aber ein anderes Aussehen, und genau so wie es im politischen Bereiche ganz gewöhnlich ist, den Staat als ein anderes Wesen

anzusehen als die Menschen, die ihn vorstellen, als eine geheimnisvolle Ganzheit mit einem Eigenleben, so neigen Direktoren einer großen Aktiengesellschaft dazu, zwischen der Gesellschaft und den Aktionären zu unterscheiden. Den Aktionären Dividenden zu zahlen, statt diese Summen zur Ausdehnung des Unternehmens oder Verstärkung seiner finanziellen Grundlagen zu verwenden, erscheint manchen Direktoren als eine kaum weniger unangenehme Pflicht als die Bezahlung erhöhter Löhne oder Übergewinnsteuern. Man muß allerdings der Habgier der Aktionäre Zugeständnisse machen. Ist man aber ihnen ein wenig in dieser Hinsicht entgegengekommen, kann man leicht in ihre nicht sehr aufmerksamen Augen Sand streuen. Reserven, die innerhalb gewisser Grenzen eine Notwendigkeit für eine gesunde Finanzierung sind, können weit über diese Grenzen hinaus angesammelt werden. Ist die noch weiter gezogene Grenze eines extremen, aber gerade noch verteidigbaren Konservatismus überschritten, so bleiben jeder tüchtigen Direktion noch die unzählbaren Tricks der verborgenen Reserven, deren Geheimnis durch die mageren Veröffentlichungen der Bilanz unbedroht bleibt. Über all diese Dinge hat der Aktionär, wie die Direktoren gelegentlich sich selbst versichern, keinen Grund zu klagen, denn auf lange Sicht gesehen, erhält er durch den Kapitalzuwachs seiner Aktien alles und mehr, auf das er im Augenblick an Dividendenzahlungen verzichten muß, zurück.

Auf lange Frist erleidet der Aktionär keinen Schaden. Inzwischen aber wird er tatsächlich gezwungen, ohne zu wissen wie, zu sparen und einen Teil seiner Dividenden, die er sonst in anderer Weise hätte ausgeben können, in dem Unternehmen neuerdings zu investieren. Die Reserven, die angesammelt werden, liegen nicht brach. Sie werden dazu verwendet, um die Kapitalbasis des Geschäftes auszudehnen oder um Wertpapiere anzukaufen, auf jeden Fall stellen sie eine Erhöhung des Gesamtkapitalangebotes des betreffenden Unternehmens

vor. Die Grundsätze, auf denen diese Politik beruht, können unbegrenzt ausgedehnt werden.

· Sosehr es aber auch möglich sein könnte, ein Angebot von Kapital ohne den Anreiz des Zinsfußes herbeizuführen, so ist der Zinsfuß unumgänglich notwendig, um die Nachfrage zu kontrollieren. Man kann nicht gut sagen „3% sind ein anständiger Zinsfuß, versuchen wir es und begrenzen wir ihn darauf“. Nehmen wir die Menge der Ersparnisse, die angeboten werden, als gegeben an, so muß der Zinsfuß jene Höhe erreichen, die, was immer sie sein mag, notwendig ist, um die Nachfrage auf jenes Angebot zu begrenzen. Nimmt man die Menge der Hilfskräfte, die für zukünftige Bedürfnisse verfügbar sind, als gegeben an, so müssen die Maschen des Siebes so enge gemacht werden, als es notwendig ist, um die Entwürfe, die zur Ausführung gelangen, innerhalb dieser Grenzen zu halten. Und so wird es tatsächlich für jedes bestimmte Unternehmen notwendig, für sein Kapital Zinsen zum Marktpreise zu zahlen, nicht so sehr, um sich der Ersparnisse zu versichern, als um ihre Zuweisung aus dem dem allgemeinen Vorrate der Ersparnisse sicherzustellen.

**10. Zinsfuß und Verteilung.** Daß der Zins demjenigen zufließt, der, wer immer er sein mag, das Kapital hergibt, ist unvermeidbar. Wie die Dinge jetzt liegen, wird das Kapital hauptsächlich durch die Ersparnisse von einzelnen zur Verfügung gestellt, hauptsächlich von einzelnen, die auf eine verhältnismäßig enge Klasse beschränkt sind. Die Gewinne des Kapitals üben so einen entscheidenden Einfluß auf die so wichtige Verteilung des Reichtums zwischen den Gesellschaftsklassen aus. Wie nun die Erfahrung gezeigt hat, gibt es keinen Bestandteil des Gewinnes, der in so kurzer Zeit einer so entschiedenen Veränderung unterworfen werden könnte, wie der Zinsfuß. Selbst vor dem Kriege verstanden die Leute in Großbritannien nur sehr schwer, daß 3prozentige Staatsanleihen noch im Jahre



1896 auf 114 standen. „Wie glücklich“, schrieben zwei zynische Satyriker der Gesellschaft jener Periode.<sup>1</sup>

„Wie glücklich ist der kluge Mann, das reine Mädchen, deren Einkommen reichlich und gesichert aus 3prozentigen, konsolidierten Annuitäten fließt,  $\frac{1}{4}$ jährig ausbezahlt.“

How blest the prudent man, the maiden pure,  
Whose Income is both ample and secure  
Arising from consolidated Three  
Per Cent Annuities, paid quarterly.

Man kann diese Zeilen heute unmöglich in jenem ironischen Sinne lesen, den sie damals übermitteln wollten.

Seit den Neunzigerjahren herrscht ein viel höherer Zinsfuß, besonders während der Nachkriegsdekade. Dieser hohe Zinsfuß kann nicht einer Verminderung des Sparens oder einer abnormen Nachfrage nach Kapital für gewöhnliche industrielle Zwecke zugeschrieben werden. Er rührt in der Hauptsache von den großen Staatsausleihungen in der ganzen Welt her, die hauptsächlich für unproduktive und meistens mit dem Kriege verknüpfte Zwecke unternommen worden sind — für die finanzielle Vorbereitung des Krieges, für seine Führung und um seine Zerstörungen wieder gutzumachen und die Nachkriegsprobleme zu lösen. Sollten wir jetzt in eine Ära größeren Friedens eintreten, in der die Schwerter einen geringeren Teil unserer Ersparnisse verbrauchen und einen größeren Teil für Pflugscharen übrig lassen, so dürfen wir erwarten, daß der Zinsfuß sinken wird. Es ist sogar möglich, daß über kurz oder lang 3% wieder als ein sehr befriedigendes Ergebnis einer wirklich guten Staatsschuldverschreibung angesehen werden. Eine solche Änderung würde einen fundamentalen und wichtigen Einfluß in der

<sup>1</sup> Narcissus, von Samuel Butler und Henry Festing Jones.  
Henderson, Angebot, 2. Aufl.

Richtung ausüben, daß die Geschäftsgewinne verringert und die Verteilung des Reichtums mit größerer Gleichheit erfolgen würde.

## Neuntes Kapitel.

### Arbeit.

**1. Ein Rückblick auf Laissez-faire.** Als vor einem Jahrhundert die Grundlagen der Wissenschaft von der Wirtschaft gelegt wurden, beschäftigte die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit ein Gegenstand, der ihr seither nicht mehr aus den Augen entschwunden ist: das Versagen der Regierungen. Das allgemeine Interesse an diesem Gegenstand wurde von den Pionieren der Nationalökonomie, deren einer Adam Smith war, geteilt. Es war ja die Befassung mit den Tagesfragen, die ihnen zum wissenschaftlichen Auftrieb wurde. Daher war es nur zu natürlich, daß sie ihre Ansichten über diese Fragen unverblümt aussprachen. Der Tenor ihrer praktischen Erkenntnisse bestand darin, daß die Regierungen dadurch, daß sie sich in Dinge mischten, die sie lieber allein lassen sollten, ungeheuren Schaden anrichteten. In diesem Punkte waren die verschiedenen Nationalökonomien einer Meinung. Und — daß wir uns über diesen Punkt nicht täuschen — sie hatten recht. Wie es aber gewöhnlich bei öffentlichen Auseinandersetzungen geht, wurden die Erkenntnisse der Wissenschaft in feste Formeln und Schlagworte gepreßt, die unerlaubte Folgerungen mit eingeschlossen enthielten. Eine davon war der Ruf nach „Laissez-faire“. Die Regierungen sollten Recht und Ordnung bewahren und die Wirtschaft sich selbst überlassen. Die Nationalökonomien hatten gegen diese Formeln nichts einzuwenden. Sie war für die Erfordernisse des Tages brauchbar, um die Richtung anzuzeigen, die die Wirtschaftspolitik nach ihrer Ansicht einschlagen sollte.

Die Geschichte dieses Schlagwortes ist die Geschichte

eines jeden Schlagwortes, das von der Menschheit aufgenommen wurde. Ein halbes Jahrhundert hindurch leistete es gute Arbeit. Nachher wurden in seinem Namen viele Verbrechen begangen. Die Axt, mit deren Hilfe das Zolldickicht und die monströsen Siedlungsgesetze niedergeschlagen wurden, richtete sich gegen die sozialen Bestrebungen Lord Shaftesburys und die Arbeiterschutzgesetze. Man empfahl den Regierungen nicht nur Untätigkeit, sondern vertrieb auch die Gewerkschaften von der Bildfläche. Das Ideal eines vollständig freien Wettbewerbes wurde zu einem Idol, dem viel menschliches Leben und Blut geopfert wurde.

Was aber für unsere Arbeit besonders wichtig wird, ist der Umstand, daß der Gedanke Wurzel schlug, es müsse zwischen den Erkenntnissen der Nationalökonomie und dem Laissez-faire ein enger Zusammenhang bestehen. Wer lange überfällig gewordene Reformen des Staates bekämpfte, glaubte sich auf die Wahrheiten der Nationalökonomie stützen zu können, und diese Ansprüche wagten sogar die Anhänger der Reformen selten zurückzuweisen. Sie flüchteten sich lieber in die Vorstellung, die die Gesetze der Wirtschaft als gefährliche Ungeheuer erklärten, dessen Klauen im Interesse des höheren Nutzens gekappt werden müßten. Die Vorstellung, daß jeder Eingriff in den sogenannten Wettbewerb eine Verletzung (vermutlich eine gerechtfertigte) der wirtschaftlichen Gesetze ist, hat sich unserer Überzeugung tief eingepreßt, derart, daß wir bis auf den heutigen Tag, wo immer wir eine Behörde, einen Trust oder eine Gewerkschaft bei der Arbeit sehen, geneigt sind zu sagen: „Nachfrage und Angebot sind hier ausgeschaltet“, und wir fügen auch leicht hinzu, „und es ist auch recht so.“ Da in Lohnfragen der Einfluß der Gewerkschaften gewöhnlich offensichtlich ist, können wir diesen Gegenstand in diesem Abschnitt unmöglich besprechen, ehe wir unseren Geist nicht von diesem gänzlich grundlosen Vorurteil befreit haben.

Um dieses Spinngewebe wegzufegen, ersuchen wir

den Leser, sich den allgemeinen Gang der Untersuchung des vorhergehenden Abschnittes in Erinnerung zu rufen. Wir kamen, ob wir mit den Preisen eines gewöhnlichen Sachgutes oder mit verbundenen Produkten zu tun hatten, auf Verhältnisse, die alle zusammen eine viel grundlegendere Natur zu haben schienen, als unser gegenwärtiges Produktionssystem. Wir wurden auch nicht, werden wir hinzufügen, gezwungen, anzunehmen, daß unser gegenwärtiges System ein solches des „vollendeten Wettbewerbes“ sei. Die Beziehungen, die wir angetroffen haben, waren fast immer solche, daß selbst ein sozialistischer Weltstaat gezwungen gewesen wäre, auf sie Rücksicht zu nehmen. Es wurde nirgends behauptet, und wird sicherlich nicht angenommen, daß ein sozialistisches Weltgemeinwesen oder auch nur ein bescheidener Umbau der gegenwärtigen Gesellschaftsordnung nicht große Veränderungen möglicherweise zum Guten oder zum Bösen bringen würde. Dieselben ökonomischen Gesetze können dazu gebracht werden, sehr verschiedene Früchte hervorzubringen. Sie selbst aber würden unverändert bleiben. Was für alle anderen Gebiete richtig ist (und dies sollte unsere Einstellung von vornherein bestimmen), kann schwerlich ganz unrichtig sein, wo es sich um die Fragen der Arbeit handelt.

**2. Ideen und Einrichtungen.** Es ist der Mühe wert, auf einen anderen Punkt hier aufmerksam zu machen. Wir werden manchmal daran erinnert, scharf zwischen dem, was sein sollte, und dem, was ist, als zwei gänzlich verschiedenen Dingen zu unterscheiden. Diese Art ist zutreffend und nützlich, besonders im Gebiete der Sozialwissenschaft. Unsere unverbesserliche Gewohnheit, diese zwei Dinge miteinander zu vermischen, ist aber nicht ganz ungerechtfertigt oder zumindest nicht ganz unentschuldigbar. Denn in der Tat ziehen sich das Soll und das Sein mit einer Kraft an, die gerade so groß ist, wie die Fähigkeit des Menschen, seine Umgebung zu verstehen und sie zu beherrschen. Stehen wir vor einer

Lage, die offensichtlich schlecht ist, und erkennen wir dann, wie wir sie verbessern könnten, so schreiten wir gewöhnlich, wenn auch zögernd dazu, es zu tun. Unsere Vorstellung von dem, was sein sollte, wirkt so auf unsere Vorstellung dessen, was ist. Inzwischen aber, bis wir die Lage verbessern können, wirkt unsere Vorstellung von dem, was ist, auf unser Gefühl, was sein sollte, und das um so mehr, je größer unser Verständnis ist. Denn das, was sein sollte, ist ganz besonders eine Sache der relativen Werte. Ein Mensch mag der festen Überzeugung sein, daß gleiche Bezahlung für jeden Arbeiter wünschenswert und, wie er es ausdrückt, ideal sei. Es wird ihn aber nicht verhindern, in einer Welt, in der die Direktoren höher bezahlt sind als die Handarbeiter, daran festzuhalten (zumindest, wenn er vernünftig ist), daß es außerordentlich ungerecht wäre, dem Direktor eines bestimmten Unternehmens den gleichen Lohn zu zahlen wie einem Handarbeiter. Er würde auch behaupten, daß es sehr unnützlich wäre. Gerechtigkeit und Nützlichkeit sind tatsächlich für unser Gefühl dessen, was sein sollte, unlösbar verbunden. Und unsere Vorstellung von dem, was sein sollte, wird im einzelnen immer durch unsere Kenntnis dessen, was ist, im allgemeinen beherrscht.

Diese Feststellungen mögen als überflüssige Gemeinplätze erscheinen. Sie haben jedoch eine entscheidende Bedeutung für die *Art und Weise*, wie wirtschaftliche Gesetze wirken. Diese Gesetze wirken nicht im *luftleeren Raum*. Sie erscheinen durch die Mittel der menschlichen Handlungen. Die menschlichen Handlungen sind weitgehend durch ihre Einrichtungen und durch ihre Vorstellungen von Gut und Böse beeinflusst. Sowohl die Einrichtungen wie die Vorstellungen können dazu dienen, den Weg der wirtschaftlichen Gesetze eher von Hindernissen zu klären als zu verlegen. Denn die Gesetze können entweder vorstellen, was im allgemeinen „sein sollte“, oder was im allgemeinen „ist“, und daher erlauben, festzustellen, was im besonderen

„sein sollte“. Das stimmt sogar für die Vorstellung von Gewerkschaften oder des „angemessenen Lohnes“. Es ist nicht die Aufgabe der Wirtschaftstheorie, ein System des *Laissez-faire* zu rechtfertigen und noch weniger, nachzuweisen, daß das Hineintragen von Moral in die Wirtschaft verkehrt sei. Der Wert der Wirtschaftstheorie besteht darin, daß sie uns hilft, durch eine Vergrößerung unseres Verständnisses unsere Einrichtungen derart zu gestalten und unsere moralische Überzeugung derart anzuwenden, daß dadurch das allgemeine Wohl gefördert wird. Auf Grund dieser allgemeinen Erkenntnisse wenden wir uns jetzt dem besonderen Falle der Arbeit zu.

**3. Das allgemeine Lohnniveau.** Der Ausdruck „Arbeit“ kann in einem weiten oder in einem engen Sinn gebraucht werden. Er kann auf wöchentliche Lohnempfänger eingeschränkt oder auf alle jene ausgedehnt werden, die, wie es heißt, mit der Hand oder mit dem Kopf arbeiten. Wir müssen uns hier mit allen Klassen der Arbeit im weitesten Sinne des Wortes beschäftigen. Es wird aber in der ersten Annäherung praktisch sein, die Verschiedenheiten zwischen ihnen zu übersehen und die Kräfte zu betrachten, die das, was wir das allgemeine Lohnniveau nennen, bestimmen.

Die allgemeinen Gesetze von Angebot und Nachfrage behalten ihre Richtigkeit. Die Löhne der Arbeit streben nach einem Punkt, an dem Nachfrage dem Angebot gleicht. Denn übersteigt die Nachfrage das Angebot, oder sind, mit anderen Worten, die Arbeiter selten, so werden die Löhne steigen, auf jeden Fall früher oder später und um so schneller, je besser die Arbeiter organisiert sind. Übersteigt umgekehrt das Angebot die Nachfrage, besteht mit anderen Worten eine allgemeine Arbeitslosigkeit, so werden die Löhne fallen und die stärkste Wirtschaft wird nicht imstande sein, dieses Fallen aufzuhalten, wengleich sie imstande sein kann, sie zu verlangsamen. Je höhere Löhne außerdem gezahlt werden müssen, um so kleiner wird, wenn andere

Umstände gleich bleiben, die Nachfrage nach Arbeit. Denn selbst wenn wir den ausländischen Wettbewerb außer Betracht lassen und sozusagen die Arbeit als eine Einheit in der Welt betrachten, ist die Nachfrage nach Arbeit keineswegs unelastisch. Sie wird wie die anderen Produktionsmittel in der im 5. Kapitel beschriebenen Weise von der Nachfrage nach Konsumgütern abgeleitet. Wie dort gezeigt wurde, ist die Nachfrage nach Arbeit vermutlich um so größer, je größer das Angebot der anderen Produktionsmittel ist. Diese anderen Produktionsmittel können aber in vielen verschiedenen Arten an Stelle von Arbeit verwendet werden. Eine Vermehrung der Löhne wird (außer sie ist von einer erhöhten Produktivität begleitet) es für die Unternehmer günstig erscheinen lassen, einen solchen Ersatz vorzunehmen, wie er früher nicht gewinnbringend war. Daher werden höhere Löhne für die gleiche Arbeitsleistung zu einem Anreiz werden, Kapital an Stelle von Arbeit zu setzen, notwendigerweise auf Kosten der Tendenz, es als ergänzendes Produktionsmittel zur Arbeit zu verwenden, da ja das Gesamtangebot von Kapital hierdurch nicht vermehrt wird. Dies muß aber eine Verminderung der Beschäftigung herbeiführen. Daher ist die Macht der Arbeiter, eine allgemeine Lohn-erhöhung durch gemeinsame Gewerkschaftstätigkeit nicht nur bei jeder Industrie, sondern in jedem Land herbeizuführen, notwendigerweise sehr beschränkt. Über einen gewissen Punkt hinaus muß eine solche Politik zu allgemeiner Arbeitslosigkeit führen, und wird sie genügend weit geführt, so müßte diese Arbeitslosigkeit so ausgedehnt sein, daß sie selbst in Zeiten einer schwunghaften Wirtschaftstätigkeit anhalten würde. Eine solche Politik könnte weder in der Praxis aufrechterhalten werden, noch wäre sie vom Standpunkt des Arbeitnehmers erwünscht. Sind mit anderen Worten auf der einen Seite die Nachfragebedingungen nach Arbeit (d. h. das Kapitalangebot, die natürlichen Hilfsquellen, Unternehmertätigkeit, Risikoüber-

nahme, technische Verhältnisse usw.), wie sie gerade vorhanden sind, gegeben, und ist auf der anderen Seite das Angebot von Arbeit, d. h. sowohl die Zahl der Arbeiter als auch ihre Leistungsfähigkeit gegeben, so wird auf die Dauer das Lohnniveau ziemlich starr bestimmt sein. Die Wendung „auf die Dauer“ pflegt in diesem Zusammenhange Kommentare hervorzurufen, die im wesentlichen zutreffen und doch mißverstanden sein können. Man erkennt, daß der Arbeiter vor allem mit einem kurzen Zeitraum zu tun hat, in dem er lebt. Das ist richtig, und diese Tatsache rechtfertigt das Vorhandensein der Gewerkschaften. Denn Arbeitern Lohnerhöhungen früher zu sichern, ehe sie die wirtschaftliche Lage gerechtfertigt hat, ist sicherlich keine unbedeutende oder gering zu schätzende Leistung. Es ist aber trotzdem ein Irrglaube anzunehmen, daß das allgemeine Lohnniveau durch Gewerkschaftspolitik wesentlich und andauernd erhöht werden kann, angenommen, diese Politik erhöht die Leistungsfähigkeit der Arbeiter oder regt unmittelbar die Leistungsfähigkeit der Arbeitgeber an.

**4. Das Angebot von Arbeit im allgemeinen.** Die Ergiebigkeit von Arbeit beeinflußt entweder die Nachfrage nach Arbeit oder das Angebot davon, je nachdem, ob wir das Verhältnis vom Standpunkt des Arbeitnehmers oder des Arbeitgebers ansehen. Der Arbeitgeber rechnet mit den Arbeitskosten bezogen auf die Einheit seines Produktes. Der Arbeiter rechnet mit den Löhnen, die er empfängt. Eine Erhöhung der Ergiebigkeit der Arbeit mag und wird gewöhnlich eine Verminderung der Arbeitskosten für den Arbeitgeber und eine Vermehrung der Löhne für den Arbeiter bedeuten. Sie ist somit vollständig als gut anzusehen. Die Wirkung einer Erhöhung des Angebotes der Arbeit, wie sie als Folge einer Vermehrung der Bevölkerung erfolgt, ist zweifelhafterer Natur. Wird sie nicht von einer Nachfragevermehrung nach Arbeit begleitet, so muß sie zu geringeren Löhnen für den einzelnen Arbeiter führen.



Bis zu einem gewissen Grade würde allerdings die Nachfrage nach Arbeit fast sicherlich vermehrt werden. Das Angebot von Kapital mag sich vergrößern, vielleicht im Verhältnis, vielleicht mehr als im Verhältnis zur Vermehrung der Bevölkerung. Ein Produktionsfaktor ist aber, wie wir gesehen haben, keiner derartigen Ausdehnung fähig. Das ist Boden und die natürlichen Hilfsquellen. Und es ist die Begrenzung dieses Faktors, die zu dem Gesetz des verminderten Ertrages, von dem die meisten von uns gehört haben, Anlaß gibt. Von diesem Umstande hängt das Kernproblem der Bevölkerungslehre ab, wie es vor mehr als hundert Jahren von Malthus in düsteren Farben geschildert wurde.

Wir wollen nur darauf hinweisen, daß wir sehr leichtgläubig erscheinen würden, wenn wir annehmen, daß dieses Problem durch den außergewöhnlichen Fortschritt eines außergewöhnlichen Jahrhunderts gelöst worden wäre. Aber die Erfahrung hat zumindest die Ansicht zerstört, daß wenigstens in den westlichen Ländern eine Beziehung zwischen Reallöhnen und der Zahl der Arbeiter bestehen *müsse*, die so enge wäre, daß ein verbesserter Lebensstandard nur als eine zeitweilige Erscheinung angesehen werden muß, die dazu bestimmt sei, sich selbst mit dem Fortschreiten der Bevölkerung zu zerstören. Man kann sogar weitergehen und behaupten, daß es sogar zweifelhaft sei, in welcher Richtung Veränderungen der Löhne das Gesamtangebot von Arbeit beeinflusst werden. Wenn wir zu dem, „was sein sollte“, übergehen, so ist es klar, daß kein Argument für die vorhin erwähnten Arten von Beziehungen angeführt werden kann. Die Ansicht, die einst weit verbreitet war, daß der Druck der Bevölkerung die Massen unausweichlich gerade an die Unterhaltsgrenze herabdrücken müsse, wurde nicht als wünschenswertes Ideal ausgesprochen. Es erschien als Alpdruck. Es scheint sehr wahrscheinlich, daß gerade, weil diese Beziehung so offensichtlich eine ist, die nicht „sein sollte“,

sie aufgehört hat, wahr zu sein. Es wäre aber sehr ungenau, zu behaupten, daß das, was „sein soll“, bereits durch die gegenwärtigen Bevölkerungsverhältnisse getroffen wäre.

**5. Die örtliche Verteilung der Arbeit.** Das wirtschaftliche Gesetz und die gesellschaftliche Ordnung erscheinen ebenso wie bei Kapital in dem Augenblick, wo wir uns der Verteilung der Arbeit auf verschiedene Beschäftigungen zuwenden. Es wird nützlich sein, wenn wir zuerst kurz die verschiedenen Fragen der Verteilung der Arbeit in bezug auf verschiedene Orte untersuchen. Das war im Falle des Kapitals kaum notwendig, denn die Möglichkeiten der auswärtigen Kapitalinvestitionen sind sehr zahlreich und leicht. Die Beweglichkeit des Kapitals ist genügend groß. Es kommt wiederum nur auf die Grenzerscheinungen an, um zumindest über einen großen Teil der Welt eine Art Einheitszinsfuß hervorzubringen. Das ist aber nicht der Fall bei Arbeit. Arbeiter wandern allerdings innerhalb eines Landes von einem Arbeitsplatz zum anderen und als Folge ökonomischer Gelegenheiten von einem Land zum anderen. Daß selbst diese letzteren Bewegungen beträchtlicher Natur sind, dafür ist die gegenwärtige Bevölkerung der Vereinigten Staaten ein auffallendes Beispiel. Diese Beweglichkeit ist aber offensichtlich sehr unvollständig. Wir stehen hier vor etwas, was wir ungenau ein ökonomisches Gesetz nennen können, daß nämlich die Arbeit die Neigung hat, wie es manchmal unglücklich ausgedrückt wird, zu jenen Plätzen zu wandern, wo sie die höchste Entlohnung findet. Wir können diese Neigung feststellen, aber sie ist zu schwach, um uns in den Stand zu setzen, etwas, was Anspruch auf den Titel wirtschaftliches Gesetz hat, zu formulieren, daß nämlich über einen längeren Zeitraum die Entlohnung für die gleiche Art von Arbeit an allen Orten ungefähr gleich sei. Wir können diese Behauptung vielleicht für viele Bezirke in einem einzigen Lande aufstellen. Das stimmt sogar nur für wenige

Länder. Zwischen verschiedenen Ländern ist es nicht einmal in entfernterem Sinne richtig.

In diesem Punkte wird die Unvollständigkeit des wirtschaftlichen Gesetzes durch eine außerordentlich große Ungewißheit über das wünschenswerte Ideal ergänzt. Vollständige Beweglichkeit der Arbeit mag wirtschaftlich in sehr engem Sinn dieses Ausdruckes erwünscht sein. Sie bringt aber eine ungeheure Menge von Rassen-, National- und Kulturproblemen mit sich, die wir lieber hier nicht behandeln wollen. Wir müssen vielmehr die Bevölkerung eines Landes, wie die der Welt, als eine gegebene Tatsache hinnehmen.

Tun wir dies, so fällt die Frage der Entlohnung der Arbeit mit den allgemeineren Fragen, die wir im vorstehenden besprochen haben, zusammen. Daß die Entlohnung für Arbeit in einem Lande hauptsächlich durch das Verhältnis zwischen Nachfrage und Angebot bestimmt ist, ist eine unerbittliche Tatsache. Angesichts der internationalen Beweglichkeit des Kapitals bildet den ausschlaggebenden Umstand für die Nachfrage nach Arbeit eines bestimmten Landes das Angebot an Naturkräften, welche diese Arbeit zu verwenden weiß. Wo Naturkräfte im Verhältnis zur Bevölkerung reichlich vorhanden sind, werden hohe Löhne, wo das Gegenteil der Fall ist, werden niedrige Löhne herrschen. Dieses Ergebnis der wirtschaftlichen Analyse wird durch die Erfahrung im Überfluß bestätigt. Die verhältnismäßig hohen Löhne in der Neuen Welt, der niedrige Lebensstandard im dichtbesiedelten Osten, die Wirtschaftsgeschichte Irlands sind alles Schulbeispiele für diese Wahrheit.

**6. Die gesellschaftliche Verteilung der Arbeit.** Die Frage der Verteilung der Arbeit eines Landes unter verschiedene Berufe zerfällt in zwei Fragen. Gewisse Berufsverschiedenheiten sind besonders in Großbritannien mit gesellschaftlichen Verschiedenheiten verbunden, die wir Klassen nennen. Die Verteilung von Arbeit zwischen verschiedenen sozialen Klassen ist offen-

sichtlich eine verschiedene Angelegenheit von der Verteilung von verschiedenen Berufen in derselben Klasse. Die gesellschaftlichen Schichten sind selbst nicht leicht zu bestimmen. Man verwendet darauf viel Erfindungsgeist, und die beste kurze Einteilung, die vorgeschlagen wurde, ist jene, die die Arbeit in die vier folgenden Stufen einteilt:

1. Automatische Handarbeit,
2. verantwortliche Handarbeit,
3. automatische geistige Arbeit,
4. verantwortliche geistige Arbeit.

Diese Unterscheidung ist vielleicht für den Gesellschaftsatyriker wichtiger als für den Volkswirt. Uns muß es genügen, daß diese Unterscheidungen, so unsharp sie auch sind, in Wirklichkeit bestehen.

Es ist offensichtlich, daß die Bewegung der Arbeit zwischen den Berufen eines Bahnarbeiters und eines Rechtsanwaltes nicht sehr groß ist. Sie wird vielleicht sogar noch kleiner erscheinen, als sie in Wirklichkeit ist, denn man muß hier eine allgemeine Überlegung in Betracht ziehen, die auch für horizontale Bewegungen innerhalb einer sozialen Schicht gilt. Es kann eine beträchtliche Verschiebung von Arbeit zwischen verschiedenen Beschäftigungen geben, ohne daß der einzelne Arbeiter seine Beschäftigung zu wechseln braucht. Das Personal jeder Industrie ändert sich beständig. Auf der einen Seite sterben Arbeiter, ziehen sich zurück oder werden pensioniert. Auf der anderen Seite werden neue Rekruten aufgenommen. Durch eine Ablenkung der neuen Rekruten von einem Beruf auf den anderen kann in verhältnismäßig kurzer Zeit eine radikale Änderung in der Berufsstatistik herbeigeführt werden. Die heutzutage stattfindenden Bewegungsänderungen kommen hauptsächlich auf diese Weise zustande. Innerhalb der Reihen der gebildeten Klassen verläßt ein Mann gewöhnlicherweise nicht den Beruf, für den er ausgebildet wurde. Seine Berufswahl ist durch ihn oder seine Eltern nicht nur auf Grund finanzieller Über-

legungen, sondern gewöhnlich auch mit einer sorgfältigen Abwägung der allgemeinen Aussichten, die finanzielle Vorteile mit vielen anderen Dingen zusammenfaßt, vorgenommen worden. Das gleiche gilt auch für viele Handarbeiter. Diese allgemeinen Erwägungen müssen für den Rest des Abschnittes in Erinnerung behalten werden.

Selbst die Söhne eines Bahnarbeiters pflegen gewöhnlich nicht Rechtsanwälte zu werden. Die Hindernisse dafür sind viele und sehr verwickelt. Einige werden durch Ideen über das Festhalten der Menschen an ihrem Stande vorgestellt, die von den Vorvätern übernommen wurden, Ideen, die durch die Entwicklung und den Zeitgeist sehr rasch sinnlos werden. In Amerika sind derartige Hindernisse selten. Ein anderes Hindernis einer greifbareren und beträchtlicheren Art besteht darin, daß die gebildeten Berufe und viele kaufmännische Berufe eine lange und teure Erziehung und Ausbildung erfordern, die der Bahnarbeiter seinem Sohne unmöglich geben kann.

Diese Ausgaben für Ausbildung sind sehr wichtig, nicht nur in bezug auf das „was ist“, sondern auch in bezug auf das „was sein soll“. In dieser Ausgabe liegt ein negativer wie ein positiver Umstand. Eine lange Zeit des Wartens sowohl wie die beträchtlichen Kosten für die Erziehung sind notwendig, ehe das Einkommen zu fließen beginnt. Werden die Lasten und die positiven Kosten entweder durch die Familie oder den einzelnen getragen, so wird es wenig Menschen geben, die bestreiten wollten, daß es sowohl gerecht wie auch notwendig ist, dafür später eine höhere jährliche Entlohnung zu erhalten, obwohl viele Leute unzweifelhaft behaupten würden, daß auch die Annehmlichkeiten und Würden dieser gebildeten Berufe in Rechnung gestellt werden müssen. Diese Überlegung läßt es als einen berechtigten Zweifel erscheinen, ob es auch nur als Ideal wünschenswert ist, daß die Gesellschaft selbst die Kosten der Ausbildung und der Erhaltung während

der Warteperiode vollständig tragen sollte, so daß es nicht länger mehr gerecht erscheint, daß der einzelne besser entlohnt werden sollte, als Arbeiter in Stellungen, die zu erreichen weniger kostspielig ist. Denn das würde heißen, daß mehr Arbeit in gebildeten Berufen aufgehen würde, als grundsätzlich vom Standpunkt der Gesellschaft wünschenswert wäre, wofür die Gründe im nächsten Abschnitt dargelegt werden. Das wünschenswerteste Ziel der Doktoren, Rechtsanwälte, Lehrer usw. ist aber nicht eine Sache, die auf Grund rein volkswirtschaftlicher Überlegungen bestimmt werden kann. Es zahlt sich nicht aus, in dieser Richtung weiter zu denken. Wenige Leute würden vorschlagen, daß als letzten Idealzustand, die Entlohnung für diese Berufe, jene für die anderen Berufe um mehr als die Extraausgaben für Erziehung und Vorbereitung übersteigen soll. Daß die Mehrentlohnung gegenwärtig gewöhnlich größer ist, ist sehr wahrscheinlich, obwohl es sich hier um eine Angelegenheit handelt, über die man schwer allgemeine Aussagen machen kann. Sie würde sicherlich aber noch größer sein, wenn der Grundsatz des Laissez-faire in diesen Dingen unbehindert zur Anwendung käme. Glücklicherweise war und ist das nicht der Fall. Selbst vor den Tagen der kostenlosen Erziehung durch den Staat waren Stiftungen für Erziehungszwecke nicht unbekannt. Die alten öffentlichen Stiftungsschulen und die Universitäten, die uns das Mittelalter überliefert hat, sind Zeugen, was in dieser Hinsicht bedeutend ärmere Gesellschaften für notwendig angesehen haben. Ihre Einrichtungen für Studienstiftungen und Stipendien verdienen unsere Aufmerksamkeit ebenso sehr wie ihre Burgen und Höfe. Denn diese Einrichtungen sollten als Leiter dienen, wie wir es jetzt bezeichnen, auf der der Tüchtigste von niedrigster Herkunft zu jenen Berufen steigen konnte, die damals als die Gipfel des geistlichen wie des weltlichen Ehrgeizes erschienen.

Dieser Hinweis auf Talent ermahnt uns, hier den Umstand zu überlegen, der die ganze Darstellung des

gegenwärtigen Abschnittes notwendigerweise schwierig macht, wenn er ihn auch nicht wesentlich beeinflusst. Es gibt Unterschiede der natürlichen Begabung, die weder Erziehung noch Training auslöschen können und die beide eher ausbilden sollen. Diese Unterschiede sind in großem Maße mit den Verschiedenheiten der Berufe notwendig verbunden, und sie sollten mit ihnen weit mehr verbunden sein, als es tatsächlich der Fall ist. Sie sind auch mit Unterschieden in der Entlohnung selbst innerhalb desselben Berufes verbunden. Das, „was sein sollte“, ist in diesem Punkt eine Frage, die zu beantworten wir uns entschuldigen wollen. Der Grundsatz aber, der, sei er noch so ungenau, für unseren gegenwärtigen Zweck ausreicht, besteht darin, daß die gleiche natürliche Befähigung dieselbe Entlohnung in allen Berufen erhalten solle, zusätzlich einer Summe, in der die Unterschiede der Kosten für die Erziehung und Vorbereitung eingeschlossen sind. Daß dies im allgemeinen zutreffen könne, wird nicht als ein wirtschaftliches Gesetz behauptet. Wird es jemals der Fall sein, so nicht infolge des Laissez-faire oder des freien Wettbewerbes, sondern auf Grund sozialer Einrichtungen, die die Vorstellung der Gerechtigkeit zum Ausdruck bringen.

**7. Die Verteilung der Arbeit auf die Berufe.** Gelangen wir zu der Verteilung der Arbeit auf die verschiedenen Berufe innerhalb derselben sozialen Klasse, so finden wir, daß der gleiche Grundsatz bezüglich des, „was sein sollte“, in einfacher Form gilt. Die gleiche natürliche Begabung sollte in allen Beschäftigungen denselben Lohn finden, wobei wir annehmen, daß Unterschiede in der Erziehung übersehen werden können. Die Entlohnung darf natürlich nicht in Geld allein, sondern in Reallöhnen gerechnet werden, wobei Rücksicht auf die verschieden große Annehmlichkeit verschiedener Arbeitsleistungen genommen wird. Bei diesem Punkt nun machen die extremen Anhänger des Laissez-faire einen ihrer kardinalen Fehler. Sie nehmen an, daß dieser

Zustand am leichtesten durch vollkommen freien Wettbewerb erreicht werden würde. Der Arbeitgeber würde jenen Arbeiter wählen, der zum geringsten Lohn arbeiten wollte. Der Arbeitnehmer würde jenen Arbeitgeber wählen, der ihm den höchsten Lohn zahlen würde. Auf diese Weise würde durch eine Art Feilschens wie auf einem Warenmarkte das wünschenswerte einheitliche Lohnniveau zustande kommen. In Wirklichkeit unterscheiden sich die Bedingungen des Arbeitsmarktes gar sehr von jenen des Sachgütermarktes. Die Menschen sind unwissend, sie sehen nicht voraus und können es nicht wagen, eine Arbeitsstelle zu verlieren, die sie einmal bekommen haben, sei sie auch noch so schlecht. Aus diesem Grunde ist eine beträchtliche Abweichung vom Laissez-faire notwendig, um die theoretischen Ergebnisse des Laissez-faire in Wirklichkeit zu erzielen. Um zu verhindern, daß Jugendliche in größerer Zahl in Sackgassenberufe gesteckt werden, muß man die Voraussicht der Eltern durch Stellenvermittlungen für Jugendliche, sowie durch Fürsorge- und Berufsberatungsstellen ergänzen. Um eine gewisse Gleichförmigkeit der Löhne zwischen verschiedenen Berufen zu erzielen, braucht man wiederum Gewerkschaften oder, wo diese fehlen, Arbeitsämter.

Daß die Betätigung der Gewerkschaften weitestgehend dieser Art ist, wird von dem Mittelstandspublikum nicht genügend beachtet. Das verwickelte System der Stücklohntarife, die in den Baumwollindustrien Lancashires herausgebildet wurde, ist vor allem dazu bestimmt, den Arbeitern der gleichen Tüchtigkeit in allen Betrieben denselben Lohn zu sichern, unabhängig davon, ob die Maschinen veraltet oder modern sind. Dieses Ergebnis ist für beide Teile gut. Es sichert dem Arbeiter nicht nur Gerechtigkeit, sondern regt auch den Arbeitgeber zu höheren Leistungen an. Durch freien Wettbewerb könnte das gleiche Ergebnis niemals erzielt werden. Dieses Streben aber, das vielleicht das wichtigste Element der gewerkschaftlichen Bestrebungen in



der Baumwollindustrie vorstellt, ist aber auch ein wichtiges Element in der allgemeinen Politik aller Gewerkschaften. Dort mag es oft mit zweifelhaften Neigungen vermischt sein, die darauf ausgehen, verschieden hohe Bezahlung für verschiedene natürliche Leistungsfähigkeit unmöglich zu machen und die Produktionsmenge zu verringern. In bezug auf verschiedene Beschäftigungen wirkt das Bestreben einer Gewerkschaft, die Löhne jenen Löhnen anzugleichen, die in einer ähnlichen Beschäftigung herrschen, weit stärker als der freie Wettbewerb.

Die Gewerkschaften betätigen sich aber auch in anderer Weise. Sie verschaffen oft Arbeitern, die, vergleichsweise sprechend, schon hoch bezahlt sind, noch höhere Löhne. Es ist dabei gleichgültig, ob dieser Erfolg unmittelbar durch Lohnforderungen oder mittelbar durch Erschwerung der Zulassung zu der betreffenden Industrie erreicht wird. Die Folgen sind in beiden Fällen die gleichen, und man darf sich über ihre Wirkungen keinem Zweifel hingeben. Sie sind schlecht für die Volkswirtschaft und schlecht für die Arbeiter derselben Gesellschaftsschicht und fast sicherlich auch schlecht für die Arbeiterschaft als Ganzes genommen. Die höheren Löhne müssen die Geldkosten der Produktion erhöhen und dazu führen, daß früher oder später weniger Arbeiter in der betreffenden Produktion beschäftigt sind. Eine größere Anzahl von ihnen muß daher eine andere Arbeitsstelle suchen, und dies kann nur dazu führen, die Löhne weniger stark organisierter Beschäftigungszweige zu senken. Es kommt so zu einer doppelten Wirkung: Eine größere Anzahl von Arbeitern wird in schlecht bezahlten Berufen beschäftigt sein und die Lohnsumme wird dort verringert werden.

Die Macht einer starken Gewerkschaft, Lohnforderungen dieser Art durchzusetzen, ist beträchtlich, darf aber nicht übertrieben werden. Die Gewerkschaften verwenden ganz selbstverständlich Mittel, die wir im Falle von Trusts als die schärfsten Waffen des Mono-

pols bezeichnen. Zu sagen „wenn du von jemand anderem als von uns kaufst, so darfst du nicht zu einem niedrigeren Preise als unserem kaufen“, wie es die Firma J. u. P. Coats getan haben soll, ist das gleiche, wie darauf zu bestehen, daß, wenn nichtorganisierte Arbeiter aufgenommen werden, sie zu Tariflöhnen aufgenommen werden müssen, worauf jede Gewerkschaft sehr mit Recht besteht. Zu sagen „du darfst nur von uns kaufen“, den Boykott anwenden, wie es genannt wird, ist das gleiche, wie die sehr häufige Weigerung, mit nichtorganisierten Arbeitern überhaupt zu arbeiten. In einer wichtigen Hinsicht aber ist die taktische Position einer Gewerkschaft schwächer als die einer sonstigen Organisation. Sie muß gewöhnlich gegen eine Vereinigung der Käufer arbeiten, die ihr in Gestalt der Arbeitgebervereinigung entgegentritt. Diese wird in ihrer Haltung gegenüber den Ansprüchen der Arbeiter nicht nur durch die unmittelbare Notwendigkeit, sondern auch durch ihre eigene Vorstellung von dem, was sein soll, bestimmt sein, und sie werden gewöhnlich Lohnforderungen, die wesentlich höher sind als jene in vergleichbaren Beschäftigungen, widerstehen. Auf diese Weise ist die Tendenz, die darauf wirkt, daß Arbeiter der gleichen Leistungsfähigkeit in allen Berufen die gleichen Reallöhne erlangen, weitaus stärker als auf den ersten Blick erscheinen könnte. Hätten wir uns, um zu diesem Ergebnis zu gelangen, nur auf die Gewerkschaften verlassen, so wäre das Ergebnis sehr ungewiß. Denn hier erscheint eine psychologische Seltsamkeit, die, so vertraut wir mit ihr auch sind, und so sehr wir sie verstehen, trotzdem eine Seltsamkeit bleibt. Weit entfernt davon, die noch höheren Löhne gut bezahlter Arbeiter in den Arbeiterberufen als schädlich für die übrigen Arbeiter anzusehen, ist es vielmehr geradezu Ehrensache geworden, das Gegenteil zu glauben. Ein Lohnstreit in einer bestimmten Industrie wird als ein Gefecht in der großen Schlacht zwischen Kapital und Arbeit angesehen, wo der Erfolg auf

irgendeinem Punkt der Schlachtlinie den Sieg der ganzen Armee befördern soll. Soweit es sich um unmittlere und auf Zeit beschränkte Wirkungen handelt, liegt in dieser Vorstellung eine gewisse Wahrheit, obwohl selbst hier diese Wahrheit angesichts der steten Wiederkehr von guten und schlechten Wirtschaftsperioden, die die Löhne jederzeit zugleich in derselben Richtung hin bewegen, übertrieben erscheint. Wird die eben gegebene Erklärung verstanden, so muß der wesentliche Irrtum in dieser Vorstellung offensichtlich sein. Die Vorstellung von einer Gesamtschlacht zwischen Kapital und Arbeit sollte in keinem volkswirtschaftlichen Werk schweigende oder offene Zustimmung finden. Das allgemeine Lohnniveau eines Landes kann nicht, außer für kurze Zeit und innerhalb sehr enger Grenzen, als das Ergebnis der Leistungsfähigkeit der betreffenden Arbeitnehmerorganisation angesehen werden. Es hängt von viel tieferen wirtschaftlichen Umständen ab, wie im 3. Kapitel dargelegt wurde.

Versuchen wir nun, das Ergebnis des Vorstehenden zusammenzufassen. Es besteht eine Tendenz auf Gleichförmigkeit der Reallöhne für Arbeiter des gleichen Beschäftigungsgrades und der gleichen Leistungsfähigkeit. Diese Tendenz beruht nicht allein auf dem Wettbewerb. Sie wird durch viele Handlungen kollektiver Art unterstützt, die auf einem Gefühl für das „was sein soll“ beruhen. Sie wird durch andere Umstände der gleichen Art behindert, wenn das Gefühl für das „was sein soll“ auf einem unvollständigen Verstehen der Lage beruht. Je mehr Leute in Übereinstimmung mit dem „was sein soll“ handeln, und je besser ihr Verständnis der Lage ist, um so mehr werden diese Tendenzen einem genauen wirtschaftlichen Gesetz ähnlich werden.

**8. Frauenlöhne.** Die Löhne der Frauen stellen einen Gegenstand vor, der großes öffentliches Interesse erweckt und für den der Grundsatz, den wir in diesem Absatz ausgesprochen haben, eine große Bedeutung hat.

Andererseits dienen die Fragen der Frauenlöhne dazu, diesen Grundsatz noch weiter zu beleuchten. Es wurde vorgeschlagen, männliche und Frauenarbeit als einen besonders ausgebildeten Fall des gemeinsamen Angebotes anzusehen. Diese Behauptung ist nicht ernst zu nehmen. Der wesentlichste Punkt, daß nämlich das Verhältnis der verfügbaren Männer- und Frauenarbeit ziemlich beständig ist (was nicht heißen soll, daß sie nicht unter dem Einfluß von Zeit und Umständen sich ändern, daß sie aber dem Wesen nach unabhängig von den Nachfragebedingungen sind), ist nicht nur für ein Land als Ganzes, sondern für einen bestimmten Bezirk zutreffend. Werden Männer und Frauen als eine besondere Klasse angesehen, so sind es Klassen, zwischen denen es keinen Übergang gibt. Männer und Frauen unterscheiden sich nun in verschiedenen Dingen, die sowohl die Nachfrage nach, wie das Angebot von ihren Dienstleistungen beeinflussen. Einerseits wünschen bedeutend weniger Frauen als Männer in den Dienst von Unternehmungen zu treten, da Frauen viele Arbeiten haben, die zu Hause gemacht werden müssen. Andererseits trifft es sich, daß für eine große Anzahl von Dienstleistungen, die stark nachgefragt werden, Männer leistungsfähiger sind, obwohl Frauen viele Arbeiten genau so gut oder besser als Männer verrichten können. Außerdem sind auch viele Berufe, in denen Frauen so gut sein könnten als Männer, durch ausschließende Bestimmungen für diese verschlossen. Die Folge ist, daß Männer und Frauen größtenteils in verschiedenen Berufen beschäftigt sind und daß die Entlohnung in den weiblichen Berufen weit niedriger ist als in den männlichen. Über diese letztere Tatsache wird auffallenderweise sehr wenig Klage geführt.

Es verhält sich aber anders, wenn wir zu Berufen gelangen, in denen Männer ganz oder teilweise beschäftigt sind, in denen aber Frauen wenigstens annäherungsweise ebenso leistungsfähig sind wie Männer und wo die Schranken gegen ihren Eintritt zumin-

dest formal beseitigt sind. Hier finden wir einen erbitterten Kampf um den bekannten Grundsatz der gleichen Bezahlung für die gleiche Arbeit. Man kann leicht verstehen, warum die männlichen Gewerkschaftler etwa in der Maschinenindustrie diese Forderungen unterstützen. Es ist auch verständlich, warum die Enthusiasten für Frauenrechte sie befürworten. Es ist aber sehr zweifelhaft, ob sie damit klug tun. Sie sind möglicherweise vom Standpunkt ihrer Organisation gut beraten, in dieser Angelegenheit nicht den Widerstand der Männer zu erwecken, was ihren Zwecken nicht dienlich wäre. Es sind aber offensichtlich nicht vernunftgemäße Erwägungen dieser Art, von denen sie in der Hauptsache geleitet werden. Sie erheben ihre Forderungen mit äußerster Gefühlsstärke als eine Forderung der grundsätzlichen Gerechtigkeit. Sie sind offensichtlich auch von dem Glauben erfüllt (ähnlich der Illusion, die für die männlichen Gewerkschaftler zum Ehrenpunkt geworden ist), daß hohe Löhne für Frauen in gut bezahlten Berufen dazu beitragen müssen, die Löhne für ausgebeutete Arbeiterinnen in den anderen Produktionszweigen zu erhöhen.

Hier wäre nun jeder Mangel an Offenheit unentschuldigbar. Die Wirkung dieser Lohnpolitik auf die Frauenlöhne ist sicherlich die, sie zu verkürzen. Diese Politik dient ebenso wirkungsvoll wie nur irgendeine Gewerkschaftspolitik dazu, den Eintritt der Frauen in männliche Berufszweige einzuschränken und oft tatsächlich auszuschließen. Denn die gleiche Tüchtigkeit mag nur annäherungsweise vorhanden sein, und vom Standpunkt des Arbeitgebers mag es Punkte zugunsten der Beschäftigung von Männern geben, die deswegen, weil sie nicht genauer beschreibbar sind, nicht an Bedeutung verlieren. Die Wirksamkeit der weiblichen Arbeit wird außerdem vom Standpunkt des Arbeitgebers größtenteils eine Sache des Versuches sein. Die gleiche Bezahlung wird aber kein Anreiz sein, solche Versuche zu unternehmen. Die verminderte Anzahl von Frauen

in diesen Berufszweigen (vermindert im Verhältnis zur Zahl, die darin Beschäftigung finden) vermehrt die Anzahl von Frauen, die sich auf rein weibliche Beschäftigungen stürzen müssen, und sie muß dort, wo die Organisation nicht stark genug ist, dazu führen, die Löhne herabzusetzen. Ich will keineswegs behaupten, daß diese Überlegungen gegen das Prinzip des gleichen Lohnes für gleiche Arbeit entscheidend sind (obwohl wir glauben, daß sie gegen eine zu starke Interpretation dieses Grundsatzes entscheidend sind). Denn es müssen auch andere Dinge vom Standpunkt der männlichen Gewerkschaftler in Betracht gezogen werden. Was jedoch die Rückwirkungen auf die Löhne in den Frauenberufen betrifft, gibt es da keinen Zweifel.

In Berufen einer anderen Art nimmt das Problem eine etwas andere Form an. Im Lehrberuf würde der Grundsatz der gleichen Bezahlung die Frauen nicht ausschließen. Er würde weit eher die Männer ausschließen. Denn, wengleich die Anhänger dieses Grundsatzes erklären, daß ihre Absicht darin bestehe, die Gehälter der Frauen auf jene des Mannes hinaufzusetzen, so ist es doch wahrscheinlicher, daß das Endergebnis darin bestehen würde, die Gehälter der Männer auf die Höhe der Frauengehälter herabzusetzen. Die Unterrichtsbehörden müssen auf die Steuerzahler Rücksicht nehmen, und haben außerdem ihre eigene Vorstellung von dem, was sein soll. Einer Frau für die gleiche Arbeit weniger als einem Mann zu bezahlen, mag himmelschreiend ungerecht erscheinen. Es ist aber nicht ganz klar, warum eine Frau, die in einer Volksschule Lehrerin ist, viel mehr als, sagen wir, eine Spitalschwester erhalten soll, bloß weil im ersteren Falle zufälligerweise auch eine Anzahl von Männern beschäftigt wird. Hier treffen verschiedene Vorstellungen von Gerechtigkeit zusammen und es besteht wenig Zweifel darüber, welche davon von den Unterrichtsbehörden angenommen würde. Ein Ausgleich der Gehälter der Männer nach unten würde es aber schlechthin unmöglich

machen, Männer der gewünschten Art in diese Berufe zu ziehen und würde so zu einer tatsächlichen Ausmerzungen der männlichen Schullehrer führen. Dies könnte im engeren Sinne wirtschaftlich erwünscht erscheinen. Warum sollten Männer nicht ihre Fähigkeiten an Aufgaben versuchen, wo sie eine höhere Entlohnung verlangen können und wo Frauen nicht so leistungsfähig sind. Ob dies aber auch im richtig verstandenen Interesse der Unterrichtsbehörden wünschenswert wäre, ist eine weit zweifelhaftere Sache. Und hierin liegt das wirkliche Problem der gleichen Bezahlung für gleiche Arbeit bei männlichen und weiblichen Lehrern. Der Leser wird bemerkt haben, daß ich es vermieden habe, auf den Streit hinzuweisen, ob Männer eine höhere Entlohnung erhalten sollen, da sie Frau und Familie erhalten müssen. Das ist, wenn auch eine höchst wichtige Frage, nicht der Punkt, auf den es ankommt. Worauf es ankommt, ist der Zusammenprall der Vorstellung des „was sein soll auf Grund allgemeiner Überlegung“ und des Gefühls, „was sein soll“, im einzelnen, was aus dem offenkundigen und allgemeinen Zustande, wie er ist, abgeleitet wird, nämlich aus der Tatsache, daß Männer in der Regel besser entlohnt werden als Frauen.

## Zehntes Kapitel.

### Die realen Produktionskosten.

**1. Die komperativen Kosten.** Unter den vielen verschiedenen Überlegungen über die verschiedenen Produktionsfaktoren sind gewisse allgemeine Ergebnisse aus der Untersuchung der letzten vier Abschnitte aufgetaucht. Wir finden in keinem Fall, daß das Gesamtangebot der Produktionsmittel durch irgendein klares und bestimmtes wirtschaftliches Gesetz von fundamentaler Bedeutung beeinflusst wäre. Das Angebot von Naturschätzen ist eine feste Größe, die von den Anstrengungen und Wünschen des Menschen vollkommen

unabhängig ist. Wie immer auch das Angebot von Kapital und das Angebot von Arbeit auf einen Anreiz unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen Verhältnissen antworten mag, besitzt diese Antwort keineswegs die Eigenschaft der Notwendigkeit und steht in keinem klaren Verhältnis zu dem, was sein soll. Das Angebot von Risikoübernahme steht vielleicht entschiedener in einem Verhältnis zu den Aussichten auf erhöhten Gewinn. Aber es ist so fein mit den besonderen Kenntnissen und den besonderen Verhältnissen des betreffenden Unternehmens verbunden, daß wir selbst dieser Behauptung eine gewisse Ungewißheit zuschreiben müssen. Wenden wir uns andererseits zu der Verteilung dieser Faktoren auf die verschiedenen Verwendungsarten, so entdecken wir Beziehungen, die sowohl klar wie grundlegend sind. Es treten Gesetze in Erscheinung, die sofort feststellen, nicht nur, „was ist“, oder was die Tendenz hat, soundso zu sein, sondern auch, „was sein sollte“, und es ist gerade die Tatsache, daß sie die Tendenz haben, anzugeben, „was sein sollte“, was ihren grundlegenden Charakter ausmacht.

Diese Erkenntnisse setzen uns in den Stand, eine allgemeine Antwort auf die Frage, die wir am Ende des fünften Abschnittes gestellt haben, zu geben. Was sind die letzten Realkosten, denen die Geldkosten der Produktion entsprechen? Es wurde oft versucht, die Geldkosten mit Dingen wie Arbeitsanstrengung und Opfer des Wartens in Verbindung zu bringen. Das Vorhandensein derartiger Kosten steht außer Zweifel. Die meiste Arbeit ist an sich ermüdend und unangenehm und bringt Anstrengungen und Erschöpfung mit sich, während jede Arbeit die Entbehrung der Vorteile der freien Zeit bedeutet. Arbeiter wachsen außerdem nicht im Walde, sie müssen von der Wiege an ernährt und bekleidet werden, und ihre Aufzucht und ihr Unterhalt stellt die realen Kosten vor, die irgend jemand aufbringen muß.

Das Vorhandensein oder die Wichtigkeit solcher Kosten



und ihr Verhältnis zu Geldkosten sind jedoch verschiedene Dinge. Im achten Abschnitt fanden wir, wie schwer es war, ein eindeutiges Verhältnis zwischen dem Zinsfuß und dem Opfer des Sparens herzustellen. Die Kosten der Arbeit stellen uns vor ähnlichen Schwierigkeiten. Die verhältnismäßige Beschwerlichkeit zweier Beschäftigungen mag die relativen Löhne, die in diesen beiden Fällen bezahlt werden, beeinflussen. So werden es gewiß die Unterschiede der Erziehungs- und Ausbildungskosten, die notwendig sind, tun. Das sind jedoch Fragen, die die Verteilung der Arbeit auf die verschiedenen Berufe betreffen. Wir haben keinen Grund anzunehmen, daß das allgemeine Lohnniveau vermindert würde, bloß weil Arbeit allgemein weniger mühsam und mit weniger körperlicher und geistiger Anstrengung verbunden wäre. Das Angebot von Menschen wird nicht durch dieselben Umstände beeinflußt wie das Angebot eines Sachgutes. Die Eltern setzen Kinder nicht in die Welt wegen der Löhne, welche die Kinder im arbeitsfähigen Alter erhalten werden, oder, wenn sie das tun, sehen wir das mit Recht als eine schreckliche Abnormität an. Eltern werden, soweit sie durch wirtschaftliche Bedingungen beeinflußt werden, durch ihre eigenen wirtschaftlichen Verhältnisse bestimmt. Es handelt sich mehr darum, wieviel Kinder sie sich leisten können, als darum, ihre Kosten gegen das Einkommen, das diese in der Zukunft erwerben können, abzuwägen. Es spielen aber auch andere Erwägungen mit, und es ist tatsächlich zweifelhaft, wie das gesamte Angebot von Arbeit durch Änderungen des Wohlstandes beeinflußt werden würde. Das Angebot von Boden schließt schließlich weder eine Anstrengung noch ein Opfer ein. Unter unseren Geldkosten haben wir aber auch mit einer Bodenrente zu rechnen. Dieser Schwierigkeit durch die Behauptung aus dem Wege zu gehen, daß die Bodenrente (in einem Sinn, der nicht auch gleich richtig für Lohn und Gewinn ist) in die Grenzkosten nicht eingehe, heißt, den Anschluß an die Wirklichkeit

zu verlieren. Der Versuch, die Geldkosten mit Hilfe der Produktionskosten als letzten Produktionsfaktor zu bestimmen, führt uns so auf den schwankenden Boden unwirklicher und zweifelhafter Hypothesen. Für eine systematische Theorie, die auf festem Boden bleibt, müssen wir die Geldkosten in ganz anderem Sinne erklären.

Die Realkosten, die den Preis eines Sachgutes messen, sind nicht absolute, sondern relative (komperative) Kosten. Grenzkosten in Geld lassen sich selbst im letzten Grunde auf Zahlungen zurückführen, die gemacht werden müssen, um sich die Verfügung über die notwendigen Produktionsmittel zu sichern. Diese Zahlungen neigen dazu, den Zahlungen gleich zu sein, die für die gleichen Produktionsmittel bei einer anderweitigen Verwendung hätten gezahlt werden können. Die Zahlungen, welche diese Produktionsmittel bei einer anderweitigen Verwendung hätten erzielen können, streben ihrerseits darnach, dem abgeleiteten Nutzen ihrer Dienste in jenen Verwendungen gleich zu werden. Was durch die Geldkosten eines Sachgutes in der Grenzproduktion gemessen wird, ist somit der entgangene Nutzen, der davon herrührt, daß diese Produktionsmittel für anderweitige Verwendungszwecke nicht verfügbar sind.

Diese Vorstellung der letzten Kosten stößt auf eine instinktive Ablehnung, die aus einem irrefeleiteten Gefühl für logische Symmetrie kommt und wohl wert ist, untersucht zu werden. Kosten verlieren, wird eingesetzt, bei dieser Erklärung ihre Eigenschaft als eine unabhängige Größe. Sie stellen bloß etwas vor, was vom Nutzen abgeleitet wird. In den früheren Abschnitten dieses Buches finden wir Gründe, von der allgemeinen Symmetrie, die die Beziehungen von Nachfrage und Angebot beherrscht, beeindruckt zu sein. Wir fanden außerdem, als wir den Fall der gewöhnlichen Sachgüter untersuchten, daß im Hintergrunde ihrer Nachfrage und als Anlaß dazu, der Nutzen stand, und hinter

dem Nutzen standen, ihn begrenzend, die Kosten. Die allgemeine Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot schien so eine fundamentale Symmetrie zwischen Nutzen und Kosten miteinzuschließen. Scheint diese Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot nicht aufgehoben zu sein, wenn Kosten in der letzten Analyse als vom Nutzen abgeleitet erscheinen, und müssen wir uns nicht weigern, diese Ableitung zuzugeben, wenn wir an der Symmetrie als einer beweisbaren Wahrheit festhalten?

Hier haben wir eine von den Scheinschwierigkeiten, die den Klugen der Welt, einen scheinbar einleuchtenden Grund für ihre Verurteilung der Logik bieten. Haben wir gute Gründe für die Annahme, daß von zwei anscheinend widersprechenden Behauptungen beide richtig sind, dann liegt die Erklärung nicht darin, daß eine davon falsch ist, sondern vielmehr darin, daß sie in Wirklichkeit sich einander nicht widersprechen. Und so ist es hier. Die Symmetrie zwischen Nachfrage und Angebot ist sehr groß, und wir sollen uns immer überzeugen, ob sie vorhanden ist. Aber sie ist keinesfalls vollständig und sie ermangelt gerade in der letzten Analyse. Es ist sehr wichtig, klar zwischen dem Nutzen und den Kosten einer Sache als zwischen zwei verschiedenen, voneinander unabhängigen Dingen zu unterscheiden. Man wird sich erinnern, daß wir uns im fünften Abschnitt nicht gestattet haben, die Produktionskosten der Baumwollfaser von dem Nutzen der Baumwollsaat abzuleiten. Diese Weigerung war für unser klares Denken notwendig. Sie führt zu einigen nützlichen, praktischen Folgerungen. Es sind aber zwei vollständig verschiedene Dinge, die Kosten eines Sachgutes von dem Nutzen irgendeiner Sache, die damit zugleich als Teil desselben Produktionsprozesses produziert wird, abzuleiten oder diese Kosten von dem Nutzen abzuleiten, den die Produktionsfaktoren, die zur Produktion der Sache mithelfen, für andere Zwecke besitzten. In Untersuchungen über den internationalen

Handel wird der Leser entdecken, daß die komperative Natur der Realkosten so unverkennbar ist, daß von Anfang an eine Lehre von den komperativen Kosten mit großem Aufwand dargestellt wird. Diese Lehre könnte gelegentlich etwas rätselhaft erscheinen, wenn wir es bei ihr mit einer Ausnahme von der allgemeinen Wirtschaftstheorie zu tun hätten. Ihre Schwierigkeiten verschwinden, wenn wir uns klarmachen, daß die Bealkosten eines jeden Gutes in der durch die Produktion dieses Gutes bedingten Schmälerung des Angebotes an anderen Dingen besteht, die durch die Produktion des betreffenden Dinges bedingt sind.

**2. Die Zuteilung der Produktionsmittel.** So seltsam auch diese Vorstellung erscheinen mag, so sollte es doch darüber keinen Zweifel geben, daß diese Kosten sehr real sind. Hier bewirken die Unregelmäßigkeiten und die schlechte Anpassung innerhalb der Wirtschaftswelt die Wiederkehr der Wirtschaftskrise und ähnliche Dinge, daß unsere klare Erkenntnis dieser wesentlichen Dinge stark getrübt wird. Wenn es viele Arbeitslose gibt und viele Maschinen müßig stehen, so erscheint es dem gesunden Menschenverstande einleuchtend, daß wir mehr von einer bestimmten Sache produzieren könnten, ohne das Angebot von anderen Dingen zu verringern. Das Gegenteil mag vielleicht als der Gipfelpunkt akademischer Pedanterie erscheinen. Der Leser möge aber mit offenen Augen eine ihm wohlbekannte Parallele betrachten. Im letzten Kriege gab es notwendigerweise viel Vergeudung und Unordnung in der Nutzbarmachung der militärischen Hilfskräfte unter den alliierten Staaten. Manche Regimenter wurden längere Zeit hindurch untätig gelassen, nicht der Ruhe oder der Ausbildung wegen, sondern infolge organisatorischer Mängel. Bei der Fabrikation der Munition führte eine ungenügende Beachtung des Grundsatzes der verbundenen Nachfrage dazu, daß ungeheure Vorräte gewisser Materialien aufgespeichert waren, die vollständig wertlos waren, ehe nicht die entsprechenden Vorräte der komplementären

Dinge angelegt werden konnten. Die Verteilung der Hilfskräfte auf die verschiedenen Kriegsschauplätze war aber nichtsdestoweniger eine sehr schwierige Frage, die zu viel Streitigkeiten Anlaß gab. Es wurde als feststehende Regel anerkannt, daß, je mehr Streitkräfte in Mesopotamien oder Palästina verwendet wurden, um so weniger für Frankreich verfügbar waren. Niemand dachte daran, zu behaupten, daß, solange es keine Vergeudung dieser Hilfsmittel gab, solange es Leute gab, die aus unwichtigen Industrien herausgeholt werden konnten, man Truppen und Munition nach Saloniki schicken konnte, ohne sich die Bedürfnisse der anderen Kriegsschauplätze zu überlegen. Eine derartige Vorstellung würde offensichtlich dumm gewesen sein aus dem einfachen Grunde, weil die Aussendung von Armeen nach Saloniki an sich selbst nicht dazu beigetragen hätte (sosehr es auch mittelbar der Fall gewesen sein könnte), eine bessere Ausnützung der übriggebliebenen Hilfsmittel zu versichern.

Genau so liegt aber die Sache bei der Verteilung unserer Hilfsmittel für friedliche Zwecke. Trotz der Vergeudung und schlechten Anpassung des wirtschaftlichen Systems verkürzt der Gebrauch von Hilfsmitteln für die Produktion eines Sachgutes im allgemeinen die Produktion eines anderen. Die bloße Gründung einer neuen Unternehmung verhindert ebensowenig wie die Verschiffung einer Armee nach Saloniki die Vergeudung in dem übrigen Teil der Wirtschaft. Arbeitslosigkeit ist roh gesprochen nicht eine Funktion der Größe der normalen Nachfrage nach Arbeit (die sich eher auf die Löhne auswirkt), sondern der Nachfrageschwankungen nach Arbeit, Schwankungen, die von Tag zu Tag bei der Dockarbeit bestehen, die im Baugewerbe jahreszeitlich bedingt sind und die vor allem für eine Reihe von Jahren im Kreislauf des Konjunkturaufschwunges und der Depression stattfinden; nichts wird die Arbeitslosigkeit verringern, was nicht dazu dient, diese Schwankungen zu verringern. Eine neues Unternehmen wird

in der Regel nicht derartige Wirkungen haben. Wird es (was sehr ungewöhnlich ist) im Tiefpunkt der Wirtschaft begründet, so kann es zeitweilig Arbeitslose und stillstehende Maschinen absorbieren. Kommt aber der nächste Wirtschaftsaufschwung, so wird es, wenngleich vermutlich mit größerem Vorteil, Arbeit und Material verwenden, das sonst für andere Zwecke verwendet worden wäre. Die Ursachen der Arbeitslosigkeit werden inzwischen unbeeinflusst bleiben. Es werden noch immer Fehlkalkulationen gemacht werden, das Baugewerbe wird nach wie vor im Winter zurückgehen, die ungeordnete Art und Weise, Dockarbeiter aufzunehmen, wird bleiben, Wirtschaftszyklen werden entstehen, und unter diesen Bedingungen und durch sie verdeckt werden einige Wirtschaftszweige sich ausdehnen, andere absterben. Wie die Armeen nach Saloniki, würde so die neue Unternehmung tatsächlich Hilfsmittel von einer anderen Stelle ablenken.

Diese Wahrheit muß man sich wohl merken. Es ist im allgemeinen eine ungesunde Politik, Industrien, sei es unmittelbar oder mittelbar, mit Hilfe eines Zolltarifes zu unterstützen. In dieser Wahrheit liegt die Antwort für die Hälfte aller wirtschaftlichen Irrtümer, die ständig im Umlaufe sind.

Die Zuteilung der Produktionsmittel, der Art, daß sie den größten Nutzen abwerfen, wurde mit Recht als eine der wichtigsten und schwersten Probleme der Kriegszeit erkannt. Um diese Frage zu lösen, versuchten die alliierten Mächte ein Mittel nach dem anderen und gründeten schließlich den obersten Kriegsrat. Das analoge Problem in der wirtschaftlichen Welt ist in Friedenszeiten nicht weniger wichtig und bei weitem schwieriger. Hier gibt es keine Stelle, die dem obersten Kriegsrat entsprechen würde. Hier verlassen wir uns auf die Zusammenarbeit, die aber, wie wir im ersten Abschnitt bemüht waren, nachzuweisen, unkoordiniert ist. Diese Zusammenarbeit entstand aus dem gegenseitigen Wettbewerb unzähliger Wirtschaftsunternehmungen, die

durch Männer, die weitgehend von dem Streben nach Gewinn bewegt waren, geleitet wurden. Diese Zusammenarbeit wurde aber nicht ausschließlich durch solche Mittel herbeigeführt. Es ist nicht die Aufgabe dieses Buches, zu untersuchen, wieweit Wettbewerb und Gewinnstreben notwendig sind, damit diese Zusammenarbeit erfolgreich ist. Die nationalökonomischen Gesetze, die Verhältnisse zwischen Nutzen, Preis und Kosten, mit denen wir uns hier beschäftigt haben, stellen eine ganz andere Sache vor. Diese Gesetze *sind* wesentlich für jede Gesellschaftsordnung. Denn ist der Grenznutzen eines Sachgutes gleich seinen Grenzkosten und bestehen diese Grenzkosten aus Zahlungen an die verschiedenen Produktionsfaktoren zumindest in jenem Betrag, den diese Faktoren erzielt haben könnten, wenn sie auf andere Weise verwendet worden wären, so heißt das nichts anderes, als festzustellen, daß die Produktionsfaktoren so gebraucht worden sind, daß sie den größten Nutzen abgeworfen haben. Und das ist das gleiche, wie wenn man sagt, sie wurden so angewendet, daß sie den größten Reichtum hervorgebracht haben.

**3. Nutzen und Reichtum.** Über diesen letzten Punkt müssen wir ganz klar sehen. Eine Vermehrung des Reichtums erscheint als eine solide, greifbare Wirklichkeit. Sie erscheint als etwas, was für ein armes Land ein erstrebenswertes und wichtiges Ziel ist, was immer wir gelegentlich in idealistischer Aufwallung darüber denken mögen. Eine Vermehrung des Nutzens scheint dagegen eine ungenaue und ungreifbare Vorstellung, die kaum dieselbe praktische Aufmerksamkeit zu verdienen scheint. Diese zwei Dinge sind trotzdem identisch. Wir täuschen uns sehr, wenn wir glauben, Reichtum sei eine objektive Realität. Suchen wir hinter dem Gelde, in dem der Reichtum gemessen wird, so ist es richtig, daß wir Sachgüter wie Nahrungsmittel, Kleider, Häuser und Fabriken finden, die uns als angenehme, solide und objektive Dinge erscheinen. Wir stoßen aber auch auf viele Dienstleistungen, wie

jene der Gärtner, der Ärzte, der Krankenschwestern, die wir als einen Teil unseres Reichtums ansehen müssen, obgleich sie nicht an irgendein greifbares Sachgut gebunden sind. Dazu kommt noch, daß Sachgüter trotz ihrer objektiven Realität, die sich auch auf viele ihrer Eigenschaften erstreckt, in ihrer Eigenschaft als Reichtum keine objektiven Realitäten vorstellen. Ein Paar Schuhe erscheint als objektive Tatsache. Als solche gilt auch die Zahl der irgendwo vorhandenen Schuhe, ihre Größe, ihr Gewicht, die Menge des Leders oder des Papiers, das sie enthalten. Der Reichtum, den diese Schuhe vorstellen, ist aber keine objektive Tatsache. Er hängt von der Ansicht ab, die Männer und Frauen in bezug auf ihre Nützlichkeit hegen. Und diese Ansichten führen uns in das subjektive Gebiet des menschlichen Seelenlebens. Nehmen wir nun einen Augenblick an, daß wir auf Grundlage der gegenwärtigen Preise ausrechnen könnten, daß die in der Welt vorhandenen Schuhe den tausendsten Teil unseres gesamten Reichtums vorstellten. Angenommen, es geschähe ein Wunder, der Himmel öffnete sich und regnete Schuhe auf uns, Schuhe jeder Größe, jeder Form und jedes Musters, so lange, bis wir tausendmal soviel Schuhe hätten als vorher. Könnten wir dann behaupten, unser gesamter wirklicher Reichtum hätte sich verdoppelt? Offensichtlich nicht. Schuhe umsonst zu erhalten, und jede Woche ein neues Paar Schuhe zu tragen, würde uns sicher etwas reicher machen, aber nicht zweimal so reich, als wir vorher waren. Mit anderen Worten, der wirkliche Reichtum von tausendmal mehr Schuhen, als wir jetzt haben, ist nicht ein Reichtum, der tausendmal größer ist als der Reichtum, der durch unsere gegenwärtig verfügbare Zahl von Schuhen vorgestellt wird. Wir wiederholen tatsächlich das Gesetz des abnehmenden Nutzens. Das zeigt uns vielleicht genügend, daß Reichtum im wesentlichen das gleiche ist wie Nutzen.

Ein anderer Punkt ist aber der Erwähnung wert. Im



vorliegenden Falle würde unser Reichtum um einen bestimmten Betrag erhöht werden. Wenden wir uns aber dem Geldausdruck für Reichtum zu, so würde das entgegengesetzte Ergebnis viel wahrscheinlicher sein. Denn der Preis für Schuhe würde wahrscheinlich auf Null fallen und der Gesamtwert der Schuhe im kaufmännischen Sinn würde gleichfalls Null sein. Dies zeigt uns, daß der Geldwert ein sehr unvollkommener Ausdruck für den Gesamtreichtum sein kann. Denn was Geldwert vorstellt, ist das Ergebnis der Menge eines Sachgutes und seines Grenznutzens, wogegen der Gesamtreichtum im Gesamtnutzen besteht, was eine ganz andere Sache ist. Man kann hier anmerkend feststellen, daß diese Tatsache, alle Versuche, den Reichtum verschiedener Länder oder verschiedener Zeitläufe zu vergleichen, ebenso wie der Versuch, Preisindexzahlen aufzubauen, überflüssig und willkürlich macht.

**4. Maßstäbe für die Wirtschaftspolitik.** Wir sind nun so weit, um eine sehr wichtige Tatsache, die wir bereits am Ende des dritten Abschnittes erwähnt haben, in Betracht zu ziehen. Der größte Nutzen, den die Gesetze des Angebotes und der Nachfrage herbeizubringen die Bestrebung haben, ist der größte Gesamtnutzen, aber ein Nutzen, der noch immer in Geld gemessen wird. Eine ungleiche Verteilung des Reichtums zerstört jeden notwendigen Zusammenhang zwischen diesem Nutzen und dem größten wirklichen Nutzen (realen Nutzen). Diese Erkenntnis schränkt aber nicht die Allgemeingültigkeit der Schlußfolgerung ein, daß nämlich die Gesetze des Angebotes und der Nachfrage das gesellschaftlich Wünschenswerte in unserem, wie in jedem anderen System der Volkswirtschaft vorstellen. Denn der Fehler liegt hier in der Verteilung des Reichtums. Und diese Verteilung soll geändert werden, soweit es möglich ist. Es ist nun wichtig, zu erkennen, daß, wenn immer es möglich ist, ein Sachgut an Arme zu niedrigerem als den Kostenpreis zur Verfügung zu stellen,

man dadurch die Verteilung des Reichtums ändert. Denn darauf läuft es hinaus. Kaufkraft, die von reichen Leuten durch Besteuerung genommen wird, oder die vom Gewinn öffentlicher Wirtschaftsbetriebe oder anderer Wirtschaftsorganisationen erworben wurde, wird auf die armen Leute übertragen, wenngleich diese Übertragung mit einer Bedingung verknüpft ist, daß nämlich die Kaufkraft in einer bestimmten Weise ausgegeben werden muß. Es ist im allgemeinen wünschenswert, daß diese Übertragung ohne diese Bedingung vorgenommen werden soll. Von dieser allgemeinen Feststellung gibt es aber viele und wichtige Ausnahmen, daß sie möglicherweise eine größere Ausdehnung der sozialen Ausgaben dieser Art rechtfertigen. Erziehung soll gewiß kostenlos beigestellt werden. Für Wohnhausbauten bestehen starke Argumente. Die Bereitstellung von Milch an hoffende Mütter, die Ernährung von Schulkindern sind Beispiele dieser Art, die um viele vermehrt werden könnten. Es ist aber wichtig, zu beachten, daß in jedem dieser Fälle die Rechtfertigung der Politik auf der Annahme beruht, daß die zur Verfügung gestellten Leistungen solche sind, die für den Empfänger zu empfangen richtiger erscheint *im Vergleich zu* anderen Dingen, auf die sie möglicherweise ihre Kaufkraft lieber ausgegeben hätten, wenn diese ohne solche Bedingung auf sie übertragen worden wäre. Wo eine solche Annahme nicht besteht, und eine solche ist sicherlich nicht im Falle der meisten Sachgüter vorhanden, soll das Verhältnis zwischen Preisen und Grenzkosten strengstens eingehalten werden. Eher sollten wir dort die Verteilung der Kaufkraft zu ändern suchen. Wieweit ist dies aber möglich?

Wir nehmen an, daß viele Leser unweigerlich zu dem Schluß gekommen sind, daß der vorangehende Abschnitt bedeutet, eine Verteilung des Reichtums sei einer größeren Wandlung nicht fähig. Wir möchten jene Leser an die Unterscheidung erinnern, auf die ungeduldige Leute manchmal ihre Klagen gegen die Natio-

nalökonomen gründen. Die Nationalökonomen, heißt es, untersuchen mit vielem Aufwand die Gesetze, die die Verteilung des Reichtums unter den verschiedenen Produktionsfaktoren bestimmen. Sie sagen aber so gut wie nichts über die Verteilung zwischen Individuen und Klassen, was das einzige ist, was praktische Leute wirklich wissen wollen. Die Nationalökonomen konzentrieren sich auf die Produktionsmittel aus dem sehr einfachen Grunde, weil nur bei ihnen klare und gewisse Verteilungsgesetze festgestellt werden können. Die Verteilung zwischen Individuen und Klassen wird durch andere und veränderliche Umstände bestimmt, die durch kein fundamentales und wirtschaftliches Gesetz regiert werden. Und (dieser Schluß sollte sich sofort aufdrängen) hier liegt das Feld für jede Tätigkeit, die darauf ausgeht, die Verteilung des Reichtums zu ändern. Was auf diesem Gebiete möglich oder wünschenswert ist, bildet nicht den Gegenstand dieses Buches. Es kann als einleuchtende, wenn auch nicht als sehr weitführende Überlegung angesehen werden, daß eine Vermehrung des Spartriebes bei wöchentlichen Lohnempfängern, ohne merkbar die Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu beeinflussen, die daraus stammende Verteilung zwischen sozialen Klassen sehr beeinflussen könnte. Es würde uns aber zu weit und in ein ungewisses und höchst strittiges Gebiet führen, wenn wir untersuchten, wieweit das gleiche Ergebnis durch Anwendung von Steuern, Änderung der Erbgesetze oder durch öffentliches Eigentum an Produktionsmitteln erreicht oder gerechtfertigt werden könnte. Die Schwierigkeiten und Einwände, die sich dem entgegensetzen, sind sehr beträchtlich und uns sehr vertraut. Sie sind aber ganz anderer Natur als die wirtschaftlichen Gesetze, die wir hier untersucht haben. Diese Gesetze berechtigten uns selbst nicht, irgendeine dogmatische Ansicht über diese weit größeren Fragen aus der Sozialpolitik zu äußern.

Diese Zurückhaltung beraubt diese Gesetze aber nicht

ihrer praktischen Wichtigkeit. Sie stellen wesentliche Merkmale und eine gesunde Politik im Bereiche des gesellschaftlichen Wiederaufbaues wie der Volkswirtschaft vor. Eine sonderbare Besessenheit führt heutzutage viele Leute dazu, auf diese Kriterien zu verzichten, als wären sie die traurigen Vorurteile dummer Krämer. Da man es für günstig gefunden hat, Straßen durch Steuern oder Abgaben zu erhalten und auf Mauten zu verzichten, so heißt es, das gleiche Prinzip solle auch auf Eisenbahnen angewendet werden. Oder noch allgemeiner ausgedrückt, da es sich als praktisch herausgestellt hat, die gleiche Summe für die Beförderung eines Briefes von einem Ende Englands an das andere zu fordern, wie für die Beförderung zwischen zwei Bezirken Londons, so wird vorgeschlagen, dieses Prinzip auch auf Eisenbahntarife anzuwenden. Man muß daher zur Rechtfertigung eines einheitlichen Posttarifes auf verschiedene Tatsachen hinweisen, 1. daß die Kosten für das Einsammeln, Sortieren usw. der Post einen so großen Anteil der Transportkosten vorstellt, daß die wirklichen Kosten für die Beförderung zwischen zwei entfernten Punkten Englands nicht sehr von denen für die Beförderung zwischen zwei benachbarten Punkten verschieden sind, wie etwa im ersten Augenblick erscheinen mag; 2. daß diese Kosten auf jeden Fall sehr gering sind; 3. daß der Ersatz der gegenwärtig wenig gestaffelten Gebühren durch ein vielfältigeres System nicht die Buchhaltungskosten, die es mit sich bringen würde, wert wäre. Man sollte nun von selbst einsehen, daß diese Überlegungen für Eisenbahnen eine viel geringere Richtigkeit besitzen. Sie können möglicherweise auf das sogenannte Zonensystem Anwendung finden, d. h. auf gleichmäßige Beförderungssätze innerhalb eines gewissen engen Gebietes. Die Vorstellung eines Einheitsbeförderungssatzes für ganz Großbritannien aber beschwört die Vorstellung von Zügen, die Kohle von Südwales nach Schottland bringen, und von anderen, die Kohle von

Schottland nach Südwaies befördern, je nach den geringsten Wünschen der Konsumenten und ohne Berücksichtigung der Extrakosten, die damit verbunden sind, und alles das in einem Ausmaß, für das die sogenannte Vergeudung im „Wettbewerb“ keinen Vergleich bieten würde. Hier würde tatsächlich der Unsinn erreicht werden, „Kohle nach New-Castle“ zu schicken. Derartige Überlegungen aber beschäftigen die Anhänger des postalischen Prinzips nicht. Ihnen erscheint die Auslöschung oder die Verwirrung der Beziehungen zwischen Preis und Kosten als ein höheres Ideal. Man muß sich klar sein, was dieses Ideal eigentlich bedeutet. Es bedeutet an erster Stelle, wie der ganze Gedankengang dieses Buches zu zeigen versuchte, daß unsere produktiven Hilfskräfte in einer wenig wirtschaftlichen Weise verwendet werden. Sie würden für weniger nützliche Ziele verwendet werden und so einen geringeren wirklichen Reichtum hervorbringen. Das ist aber nicht das schlimmste. Es gibt auch in der Gegenwart in unserem wirtschaftlichen System eine Menge Vergeudung und mangelhafte Anpassung. Das erwünschte Verhältnis von Preis zu Grenzkosten wird nur unvollkommen erreicht. Die weiteren Abweichungen von diesem Verhältnis, die aus der Anwendung des postalischen Prinzips erfolgen, mögen an sich selbst nicht sehr viel bedeuten. Was viel wichtiger ist, ist die Tatsache, daß die Kriterien der Leistungsfähigkeit abgestuft und die Absichten der Wirtschaftsführer verdunkelt werden würden. Es ist wesentlich, daß jeder Geschäftsführer darauf bedacht sein soll, Vergeudung auszuschließen und seine Leistungsfähigkeit zu verbessern, daß er immer versuchen sollte, die besten Resultate zu erzielen. Wie kann er das aber, wenn er kein einfaches Mittel hat, zu messen, welche Ergebnisse gut und welche schlecht sind? Der Maßstab, den er gegenwärtig zur Verfügung hat, sind der Preis, die Kosten und der sich ergebende Gewinn. Es würde unheilvoll sein, dieses Maß wegzun-

nehmen, außer man könnte ein gleich einfaches und noch genaueres zur Verfügung stellen.

Das läuft keineswegs auf die Frage nach Beweggründen oder nach Anreizen hinaus. Es ist wahrscheinlich, daß wir die Bedeutung des Gewinnstrebens überschätzen. Es mag wahr sein, daß Menschen bereit wären, so eifrig zu einem fixen Gehalt zu arbeiten, wie um des persönlichen Gewinnes willen. Vielleicht ist es schon wahr, aber Absicht und Beweggrund sind zwei verschiedene Dinge. Und das Streben nach Gewinn ist und wird wesentlich bleiben für die Führung eines Unternehmens. Bei einem Spiel sind die Spieler nicht von dem Beweggrund beseelt, Tore und Punkte zu erreichen, aber sie streben darnach, und die Freude am Spiel schwindet sehr leicht, wenn das Spiel aufhört, Interesse zu erwecken. Das Zählen von Toren und Punkten ist gewiß eine etwas willkürliche Sache, durch die die wirkliche Kraft der Spieler nur unvollständig gemessen werden kann. Wir ziehen aber vor, das Spiel auf diese Weise zu entscheiden, als durch die Entscheidung eines unparteiischen Richters, der die feinsten Punkte in bezug auf Geschicklichkeit in Berechnung ziehen kann. Genau so ist es in der wirtschaftlichen Welt. Die Gewinne mögen über die Stärke des Spieles keinen vollständigen Aufschluß geben. Ändern wir, wo wir können, die Spielregeln, um das Spiel zu verbessern. Glauben wir aber nicht, es zeuge von höherer Einsicht, wenn wir so sprechen, als könnten wir auf die Gewinnansage verzichten und Gewinn und Verlustkonto als überflüssig ansehen. Mengenmäßige Messungen sind die Grundlage der Leistungsfähigkeit. Erinnern wir uns wohl daran, was das alles mit bedeutet.

## Wirtschaftswissenschaftliche Leitfäden.

- Zweiter Band: **Das Geld.** Von D. H. Robertson, M. A. Fellow am Trinity College Cambridge und Dozent für Volkswirtschaftslehre an der Universität Cambridge. Zweite, verbesserte Auflage. Nach der achten englischen Auflage neu übersetzt von *Karl Bode*. Mit einem Geleitwort von *J. Schumpeter*. IX, 181 Seiten. 1935. RM 3.90
- Dritter Band\*): **Produktion.** Von D. H. Robertson, M. A. Dozent am Trinity College Cambridge. Deutsch herausgegeben von Dr. *Melchior Palyi*, Privatdozent an der Handelshochschule Berlin. V, 148 Seiten. 1924. RM 3.90
- Vierter Band\*): **Bevölkerung.** Von *Harald Wright*, M. A. (Cambridge). Mit einem Vorwort. Von *J. M. Keynes*. Deutsch herausgegeben von Dr. *Melchior Palyi*, Privatdozent an der Handelshochschule Berlin. VIII, 150 Seiten. 1924. RM 3.90
- Fünfter Band\*): **Einführung in die Finanzwissenschaft.** Von *Hugh Dalton*, M. A., D. Sc., Dozent an der Universität London, Mitglied des englischen Unterhauses. Deutsch mit Anmerkungen von Dr. *Hans Neisser*, Berlin. XII, 182 Seiten. 1926. RM 4.80
- Sechster Band: **Internationaler Handel.** Von *Barrett Whale*, Dozent für Nationalökonomie an der Universität London. Nach der zweiten englischen Auflage übersetzt von *Friedrich Thalmann*. Erscheint Anfang 1936.
- Siebenter Band: **Betriebsgröße und Produktionskosten.** Von *E. A. G. Robinson*, M. A. Fellow am Sidney Sussex College Cambridge. Nach der zweiten englischen Auflage übersetzt von Dr. *Josef Steindl*. Erscheint Anfang 1936

\*) Verlag von Julius Springer-Berlin.

---

## Beiträge zur Konjunkturforschung.

Herausgegeben vom Österreichischen Institut für Konjunkturforschung.

- Heft 1: **Geldtheorie und Konjunkturtheorie.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. *Friedrich A. Hayek*, Privatdozent, Wien. Vergriffen.
- Heft 2: **Börsenkredit, Industriekredit und Kapitalbildung.** Von Dr. *Fritz Machlup*. XI, 220 Seiten. 1931. RM 12.—
- Heft 3: **Preise und Produktion.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. *Friedrich A. Hayek*, Priv.-Doz., Wien. XV, 124 S. 1931. RM 7.20
- Heft 4: **Kapitalbildung und Kapitalaufzehrung im Konjunkturverlauf.** Von *Erich Schiff*. XI, 234 Seiten. 1933. RM 12.—
- Heft 5: **Die Grenzen der Wirtschaftspolitik.** Von Priv.-Doz. *Oskar Morgenstern*, Wien. VII, 136 Seiten. 1934. RM 4.80
- Heft 6: **Führer durch die Krisenpolitik.** Von *Fritz Machlup*. XV, 232 Seiten. 1934. RM 7.80
- Heft 7: **Kapital und Produktion.** Von Professor Dr. *Richard von Strigl*, Wien. X, 247 Seiten. 1934. RM 7.80
- Heft 8: **Internationale Kapitalbewegungen.** Von *Ragnar Nurkse*. X, 247 Seiten. 1935. RM 7.80

**Theorie der Produktion.** Von Dr. **Erich Schneider**, Priv.-Doz. a. d. Universität Bonn. Mit 39 Textabbildungen. V, 92 Seiten. 1934. RM 6.60

---

**Marktform und Gleichgewicht.** Von **Heinrich von Stackelberg**, Köln. VI, 139 Seiten. 1934. RM 9.60

---

**Grundlagen einer reinen Kostentheorie.** Von **Heinrich von Stackelberg**, Köln. (Erweiterter Sonderabdruck aus „Zeitschrift für Nationalökonomie“, Band III, Heft 3 und 4.) Mit 15 Abbildungen. VII, 131 Seiten. 1932. RM 8.—

---

**Krise und Einkommen.** Von Dr. **Victor Bloch**, Wien. Mit 13 Abbildungen. IV, 93 Seiten. 1932. RM 5.80

---

**Ökonomischer Fortschritt und ökonomische Krisen.** Von Dr. phil. **Johan Åkerman**, Stockholm. Mit 10 Abbildungen. IV, 138 Seiten. 1932. RM 5.60

---

**Ein neuer Weg zur Erforschung und Darstellung volkswirtschaftlicher Vorgänge.** Von **Hans Bolza**. Mit 68 Abbildungen. VIII, 85 Seiten. 1935. (Verlag von Julius Springer in Berlin.) RM 4.80

---

**Theorie der Volkswirtschaft.** Von Professor **Oskar Engländer**, Prag.

Erster Teil: Preisbildung und Preisaufbau. X, 192 Seiten. 1929. RM 8.60; gebunden RM 9.80

Zweiter Teil: Geld und Kapital. VI, 203 Seiten. 1930. RM 9.60; gebunden RM 10.80

---

**Der internationale Handel.** Theorie der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Außenhandelspolitik. Von Priv.-Doz. Dr. **Gottfried Haberler**, Wien. (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft, Band XLI.) Mit 35 Abbildungen. XII, 298 Seiten. 1933. (Verlag von Julius Springer in Berlin.) RM 19.60