

**R. LIEFMANN**  
**ALLGEMEINE**  
**VOLKSWIRTSCHAFTS-**  
**LEHRE**



**SPRINGER FACHMEDIEN WIESBADEN GMBH**

# Teubners Handbuch der Staats- und Wirtschaftskunde

## Abteilung I: Staatskunde

In 3 Bänden. Band I geb. *R.M.* 18.—. Band II/III zusammengebunden *R.M.* 16.—

Vand I, 1. Wesen und Entwicklung des Staates <i>R.M.</i> 8.—	Vand II, 1. Grundrechte und Grundpflichten. Die politischen Parteien in Deutschland. Die Presse. Die Staatsverwaltung. . . . <i>R.M.</i> 2,80
2. Völkerrecht und Völkerbund. Geschichte der Staatstheorien. Staat und Volk. Staat und Gesellschaft. Verfassungsleben des Auslandes. <i>R.M.</i> 4,40	2. Verfassung und Verwaltung des Reichs und der Länder . . . . . <i>R.M.</i> 5.—
3. Versailler Vertrag . . . . . <i>R.M.</i> 3,60	3. Heeresverfassung. Staat und Kirche. Bildungsrecht und Bildungspolitik . . . <i>R.M.</i> 1,80
	4. Selbstverwaltung . . . . . <i>R.M.</i> 1,60
	Vand III. Recht und Leben. Bürgerliches Recht. Strafrecht. <i>R.M.</i> 2,80

## Abteilung II: Wirtschaftskunde

In 2 Bänden. Band I geb. *R.M.* 16.—. Band II noch nicht abgeschlossen.

Vand I, 1. Theoretische Grundlegung . . . <i>R.M.</i> 2,40	Vand II, 1. Landwirtschaft, Gartenbau und Weinbau, Fischerei, Forstwirtschaft. . . <i>R.M.</i> 2,40
2. Die Entwicklung der Volkswirtschaft und der volkswirtschaftlichen Lehreinrichtungen <i>R.M.</i> 1,80	2. Bergbau, Industrie und Industriepolitik. Organisation der technischen Arbeit <i>R.M.</i> 3,60
3. Bevölkerungslehre. Die beruflich-gesellschaftliche Gliederung des deutschen Volkes. <i>R.M.</i> 1,60	3. Energiewirtschaft . . . . . <i>R.M.</i> 1,80
4. Sozialpolitik. Sozialversicherung. Wohnungs- und Siedlungswesen . . . . . <i>R.M.</i> 4.—	4. Betriebswirtschaftslehre. . . . . <i>R.M.</i> 2.—
5. Kartelle und Trusts. Planwirtschaft und Sozialisierung. Genossenschaftswesen. Arbeitsrecht. Lohnformen und Lohnungsmethoden <i>R.M.</i> 4.—	5. Verkehrswesen und Verkehrspolitik. Handel und Handelspolitik. Bankwesen und Bankpolitik. Geldwesen . . . . . <i>R.M.</i> 6.—
	6. Finanzwissenschaft und Reichssteuerwesen.

Jedes Heft ist einzeln käuflich, Einbanddecken zu den vollständig vorliegenden Bänden je *R.M.* 1,80

**Allgemeine Volkswirtschaftslehre.** (Kultur der Gegenwart. Hrsg. von Prof. B. Finneberg. Teil II, Abt. 10.) Bearb. von Geh. Oberreg.-Rat Prof. Dr. W. Lexis. 3. Aufl. Mit einer Einleitung und einem Nachtrag von Prof. Dr. R. Diehl. Geb. *R.M.* 12.—

„ . . . Es ist geradezu erstaunlich, wieviel an positiven Kenntnissen hier auf relativ beschränktem Raum dem Leser geboten wird. Charakteristisch für Lexis ist strengste Wissenschaftlichkeit, gepaart mit einer ungebrochenen ‚Natürlichkeit‘ der Diktion und der Darstellungsweise. Dieses Werk bringt die einzig dastehende Verbindung ungewöhnlichen theoretischen Scharfsinns mit souveräner Beherrschung des Tatsächlichen gleichsam potenziert zum Ausdruck.“ (Jahrbuch für Gesetzgebung.)

**Einführung in die Volkswirtschaftslehre.** Geschichte, Theorie und Politik. Von Prof. Dr. A. Sartorius Frhr. v. Waltershausen. Geh. *R.M.* 5.—, geb. *R.M.* 6.—

„Eine lebendig geschriebene, methodisch aufgebaute und das reiche Gesamtgebiet ausgezeichnet erschöpfende Darstellung, die bis in die Gegenwart führt und, obgleich sie nur in größtem Umriß die einzelnen Probleme behandelt, tiefe Einblicke in das Wesen der Wirtschaftswissenschaft eröffnet. Kein Lehrbuch, aber ein Werk, das zum Studium in hohem Grade anregt.“ (Kartell-Rundschau.)

**Grundzüge der Volkswirtschaftslehre.** Von Prof. Dr. W. Gelesnoff.

Nach einer vom Verfasser für die deutsche Ausgabe vorgenommenen Neubearbeitung des russischen Originals übersetzt von Dr. E. Altschul. 2. Aufl. [U. d. Pr. 1927.]

„Das Werk, auch in der neuen, wesentlich erweiterten Ausgabe mehr ein Lese- als ein Lehrbuch, will mit den wichtigsten Problemen der Nationalökonomie und ihren Lösungen vertraut machen und zu einer selbständigen Stellungnahme ihnen gegenüber anleiten. Der bisherige Charakter des Wertes, durch eine konsequente sozialökonomische Einstellung gekennzeichnet, ist voll erhalten geblieben, bei gleichzeitig schärferer Hervorhebung der Verbindungslinien in den akuten Wirtschaftfragen.“

**Grundzüge der Volkswirtschaftslehre.** Von Prof. Dr. G. Jahn. 2. Aufl. (Aus Natur und Geisteswelt Bd. 593.) Geb. *R.M.* 2.—

„Der Verfasser hat sich das Ziel gesetzt, eine Elementarlehre der Volkswirtschaft zu geben, die den Leser zum weiteren Studium anregen soll. Diese Aufgabe hat er ganz vortrefflich gelöst. Die Darstellung umfaßt alle grundlegenden Fragen, ist übersichtlich, anschaulich und auch dort, wo schwierigere Probleme berührt werden, allgemein verständlich.“ (Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik.)

**Volksharakter und Wirtschaft.** Ein wirtschaftsphilosophisches Essay. (Gewalten und Gestalten 3.) Von Prof. Dr. H. Levy. Geh. *R.M.* 4,20, geb. *R.M.* 5,80

Auf die Frage, inwieweit Charakteranlagen und -eigenschaften eines Volkes für die Entwicklung und Gestaltung der nationalen Einzelwirtschaften und somit auch der Weltwirtschaft maßgebend sind, wird hier eine Antwort zu geben versucht. Es wird gezeigt, wie die Struktur der heutigen Volks- und Weltwirtschaft, der wirtschaftspolitischen Kämpfe und der Organisation von Arbeit und Kapital im engen Zusammenhang mit den Eigenheiten des nationalen Volksharakters steht.

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin

# Allgemeine Volkswirtschaftslehre

Von

Dr. Robert Liefmann  
Professor an der Universität Freiburg i. Br.

Zweite, erweiterte Auflage  
4.—6. Tausend



ISBN 978-3-663-15668-0

ISBN 978-3-663-16245-2 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-663-16245-2

**Schutzformel für die Vereinigten Staaten von Amerika:**

**Copyright 1927** by Springer Fachmedien Wiesbaden

Ursprünglich erschienen bei **B. G. Teubner** in **Leipzig 1927**

## Aus dem Vorwort zur 1. Auflage.

Die Schrift ist für weitere Kreise bestimmt, für alle, die in möglichst gedrängter Form einen Einblick in die heutige Organisation des Wirtschaftslebens und Verständnis für seine grundlegenden Prinzipien gewinnen wollen. Sie geht aber nicht, wie manche derartige Kompendien, allen Schwierigkeiten der Theorie aus dem Wege, sondern stellt die Erklärung der Preis- und Einkommensbildung, die der bisherigen Wissenschaft unüberwindliche Schwierigkeiten machte, in den Mittelpunkt. Denn ohne sie ist keinerlei Verständnis des heutigen Tauschverkehrs möglich. Die Darstellung legt dabei das theoretische System zur Erklärung des Tauschverkehrs zugrunde, das ich in meinen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre“, 2 Bände, Stuttgart, 3. Aufl. 1923, entwickelt habe. Auf jenes Werk werden alle die zurückgreifen müssen, die die hier vorgetragenen Lehren und ihre Unterschiede gegenüber den bisherigen näher kennenlernen wollen.

Ich habe versucht, hier eine streng systematische Darstellung unter Weglassung alles weniger Wichtigen zu geben. Sie beschränkt sich auf die eigentliche Aufgabe der theoretischen Nationalökonomie, die Erklärung der Organisation des Tauschverkehrs, bringt daher manches nicht, was in den bisherigen Lehrbüchern enthalten ist, aber damit nicht im Zusammenhang steht (so über Bevölkerung, Boden u. dgl.), enthält aber auch manches, was in jenen fehlte, so über die Kapitalisierung, die Bedeutung der Steuern für den Tauschverkehr, über Spekulation usw. Ich glaube, daß es nur auf der von mir geschaffenen theoretischen Grundlage und mit keiner der bisherigen Theorien möglich war, alle wichtigeren Erscheinungen des Tauschverkehrs in so einfacher und gedrängter Weise zu erklären.

Die Einteilung der ersten drei Teile der Schrift ergibt sich auf Grund meiner Theorien von selbst. Den vielgestaltigen Stoff von Teil IV und V in zweckmäßigster Weise zu verteilen, ist vielleicht noch nicht gelungen, aber wer vermag eine bessere Einteilung vorzuschlagen?

Um die Brauchbarkeit des Buches für Lernende zu erhöhen, habe ich, einem in meiner Lehrtätigkeit oft festgestellten Bedürfnis Folge leistend, am Schlusse ein kleines Repetitorium zusammengestellt, dessen Fragen auf die dort angegebenen Paragraphen Bezug nehmen.

## Vorwort zur 2. Auflage.

Die 2. Auflage erfuhr eine Erweiterung um mehr als ein Viertel des Umfangs durch vielfache Zusätze, mit denen ich hoffe, die Organisation des heutigen Wirtschaftslebens noch leichter verständlich zu machen. Trotzdem ist die Schrift kein „Lesebuch“, sondern will studiert sein. Sie soll zum Nach- und Mitdenken anregen. Dann aber erklärt sie, wie ich glaube, mehr von den wichtigsten wirtschaftlichen Zusammenhängen und in einfacherer Weise als andere viel umfangreichere Lehrbücher. An der Stoffverteilung wurde nichts geändert. Nur im letzten Teil (VI) wurde ein neuer § 8 „Der moderne Objektivismus“ eingeschoben. Das hier vorgetragene, von den bisherigen Lehrmeinungen stark abweichende öf. System will den Vertretern der zünftigen Nationalökonomie (im Gegensatz zu den Praktikern) einstweilen noch schwer in den Kopf. Da ist es vielleicht bezeichnend, daß als erste ausländische Übersetzung der Schrift eine solche in Japan, von Prof. Mijata, erschienen ist. —

Für Verbesserungsvorschläge bin ich sehr dankbar und namentlich würde es mich freuen, über die Brauchbarkeit des Repetitoriums Urteile zu erhalten.

Sreiburg i. B., im April 1927.

Professor Dr. Robert Liefmann.

a\*

# Inhalt.

I. Grundlagen der Wirtschaft . . . . .	1—18
(1) Einleitung 1. — (2) Das wirtschaftliche Prinzip 2. — (3) Der Ertrag (Konsum- ertrag) 5. — (4) Konsumwirtschaften und Erwerbswirtschaften 7. — (5) Die Kosten in der Konsumwirtschaft 9. — (6) Die Kosten in der Erwerbswirtschaft. Das Kapital 11. — (7) Vermögen, Kapitalismus 13. — (8) Arbeit und Boden 15. — (9) Anhang, Technik und Wirtschaft 17.	
II. Grundlagen des Tauschverkehrs . . . . .	18—47
A. Der Tausch und das Geld 18. — (1) Arbeitsteilung und Tausch 18. — (2) Konkurrenz und Monopol 20. — (3) Die Funktionen des Geldes 22. — (4) Die beiden Geldbegriffe 24. — (5) Der Kredit 25. — B. Die Preise 27. — (6) Die Erklärung von Nachfrage und Angebot 27. — (7) Erläuterungen zum Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge 29. — (8) Der Preis der Kostengüter 31. — (9) Die Preisveränderungen im allgemeinen 32. — (10) Die Preisveränderungen von der Geldseite her 34. — C. Erträge und Einkommen 36. — (11) Kritik der bisherigen Zurechnungs- und Verteilungslehre 36. — (12) Preise und Einkommen 38. — (13) Unterscheidung von Erträgen und Einkommen 39. — (14) Die Besitz- (Kapital-)erträge 41. — (15) Leistungs- oder Arbeitserträge 42. — (16) Ein- malige Gewinne, Spekulationsgewinne 44. — (17) Die Probleme der Einkommens- verteilung 45. — (18) Die Kapitalbildung 46.	
III. Die Erwerbswirtschaften und Erwerbstätigkeiten . . . . .	47—65
A. Die Organisationen der Erwerbswirtschaften 47. — (1) Die Träger der Wirt- schaft 47. — (2) Die selbständigen Erwerbswirtschaften, Unternehmungen 49. — (3) Große und kleine Betriebe und Unternehmungen 51. — (4) Die Stellung der Arbeiter in den großen Unternehmungen 52. — (5) Einzelunternehmungen und Gesellschaftsunternehmungen 54. — (6) Die Aktiengesellschaften im besonderen 55. — B. Die Spezialisierung der Erwerbstätigkeiten 56. — (7) Die Spezialisierung und Kombination im allgemeinen 56. — (8) Die Unternehmungskombination 58. — (9) Die Unterscheidung der verschiedenen Erwerbszweige 59. — (10) Der Handel 60. — (11) Das Bankwesen 61. — (12) Die Leistungstätigkeiten 63. — (13) Spekulation und Versicherung 64.	
IV. Einrichtungen für den Tauschverkehr . . . . .	65—79
A. Private Einrichtungen (die Förderungsgemeinschaften) 65. — (1) Übersicht über die Förderungsgemeinschaften 65. — (2) Die Verbände der Arbeiter, Ge- werksvereine 67. — (3) Die Verbände der Unternehmer, Kartelle 68. — (4) Die Genossenschaften 70. — B. Öffentliche Einrichtungen für den Tauschverkehr 71. — (5) Die Währungen 71. — (6) Beurteilung der beiden Währungssysteme 72. — (7) Der Wechsel 75. — (8) Der ausländische Zahlungsverkehr 76. — (9) Märkte, Messen, Börsen 77.	
V. Die Regelung des Tauschverkehrs . . . . .	79—90
(1) Staat und Wirtschaft 79. — (2) Steuern und Zölle 81. — (3) Die Wirkungen der Steuern 82. — (4) Die öffentlichen Wirtschaften und Unternehmungen 84. — (5) Konjunkturschwankungen und Krisen. Ihre Symptome 85. — (6) Die Gründe der Konjunkturschwankungen 87. — (7) Organisationsbestrebungen und Entwicklungstendenzen 89.	
VI. Entwicklung und Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft . . . . .	90—107
(1) Die merkantilistische Richtung 90. — (2) Die physiokratische Richtung 92. — (3) Die liberale (klassische) Richtung. Adam Smith 93. — (4) Die Weiterbildung der klassischen Lehre 94. — (5) Der sogenannte wissenschaftliche Sozialismus 96. — (6) Die historischen und die sozialpolitischen Richtungen 97. — (7) Die sub- jektive Wertlehre 99. — (8) Der moderne Objektivismus 101. — (9) Die Lehre Gossens und die Grenzertragslehre 102. — (10) Das Wesen der Wirtschaftswissen- schaft 104. — (11) Die Zweige der Wirtschaftswissenschaft 105.	
Repetitorium . . . . .	108
Literatur . . . . .	119

## I. Grundlagen der Wirtschaft.

**(1) Einleitung.** Die Aufgabe der allgemeinen und theoretischen Nationalökonomie und dieser Schrift ist, das heutige Wirtschaftsleben in seinen Grundprinzipien zu erklären. Vom Wirtschaftsleben gilt ganz besonders, was Goethe vom menschlichen Leben überhaupt sagt: „Ein jeder lebt's, nicht vielen ist's bekannt.“ In der Tat, jeder ist in das Wirtschaftsleben verflochten, aber über seine Organisation, ja über seine allgemeinsten Grundlagen bestehen noch die größten Unklarheiten. Woran liegt das? Einmal ist tatsächlich das heutige Wirtschaftsleben ein sehr komplizierter Organismus, ein Gewirr höchst verschlungener menschlicher Beziehungen. Andererseits ist die Wirtschaftswissenschaft noch verhältnismäßig jung und ist infolge ungünstiger Umstände oft gewaltig in die Irre gegangen. Selbst über die fundamentalsten Fragen der Wissenschaft, die Preis- und Einkommensbildung herrschen noch die größten Streitigkeiten, und Irrtümer gerade in dieser Hinsicht haben auch die größten praktischen und politischen Wirkungen gehabt, wie z. B. die Begründung des sog. wissenschaftlichen Sozialismus (Marxismus) auf solchen beruht (Teil VI). Das ist aus der geschichtlichen Entwicklung der Volkswirtschaftslehre zu erklären und aus dem Umstande, daß sich gewisse falsche Voraussetzungen und falsche Problemstellungen „wie eine ewige Krankheit forterbten“. Dahin gehört vor allem der Ausgang von der Wirtschaftspolitik, der Aufgabe, den „Volkreichtum“ zu vermehren. So kam man zur Betrachtung der ganzen „Volkswirtschaft“, statt bei der Erklärung wirtschaftlicher Vorgänge von den einzelnen Menschen, ihren Bedürfnissen und ihren wirtschaftlichen Handlungen auszugehen. Und da man den Volkreichtum nicht mit Unrecht in einer Gütermenge erblickte — daß er nicht in Geld besteht, wie die erste ökonomische Theorie, der Merkantilismus, geglaubt hatte, lernte man durch Erfahrung, und haben wir kürzlich wieder gelernt —, wollte man den „Geldschleier“ beiseite schieben und sah dahinter die Vorgänge der Produktion. So kam man dazu, Wirtschaften und Produzieren zu verwechseln, kam zu einer technisch=materialistischen Auffassung der Wirtschaft. Dies um so mehr, als die Erscheinungen der aufkommenden industriellen Großbetriebe vor allem die Aufmerksamkeit auf sich zogen.

Tatsächlich knüpfen aber alle Probleme der Wirtschaftswissenschaft an das Geld an, gipfeln in der Erklärung der Preis- und Einkommensbildung, die daher auch hier in den Mittelpunkt gestellt ist. Vom Gelde hat man auch nie ganz abstrahieren können, aber man half sich, indem man die Geldsummen, die für die Güter bezahlt werden, die Preise als „Werte“ bezeichnete. So bildet der vieldeutige Begriff „Wert“ den Mittelpunkt der bisherigen Wirtschaftstheorie. Er hat aber nur verdunkelt. Wir geben hier daher keine „Wertlehre“, suchen nicht „das Maß des Güterwertes“ festzustellen, postulieren ebensowenig ein objektivistisches „Prinzip der Knappheit“, knüpfen überhaupt nicht an die Güter, sondern an die wirtschaftenden Menschen und ihre Erwägungen an.

Sicher ist, daß, wenn man nur das wirtschaftliche Handeln der einzelnen Menschen besser beobachtet hätte, viele Irrtümer der Wirtschaftswissenschaft hätten vermieden oder schon längst überwunden werden können. Wir wollen daher die Erklärung des Wirtschaftslebens nicht auf der Grundlage älterer Theorien, sondern aus der Beobachtung desselben finden. Die Beobachtung zeigt uns nun, daß das sog. Erfahrungsobjekt der Wirtschaftswissenschaft, die Erscheinungen, die der Sprachgebrauch wirtschaftliche nennt, offenbar im Zusammenhang stehen mit den Bedürfnissen der Menschen. Und da sehen wir, daß heute kein Mensch allein für seine Bedarfsbefriedigung tätig ist, sondern im Gegenteil, jeder arbeitet anscheinend für die anderen. Aber doch offenbar nur deshalb, weil andere wieder für ihn arbeiten. Die vielseitigen Beziehungen, die so entstehen, nennt man Tauschverkehr; das ist schon eine schärfere Bezeichnung für Wirtschaftsleben. Er ist heute so spezialisiert, daß z. B. in einem fertigen Anzug, den man im Laden kauft, eine unübersehbare Menge von Tauschleistungen stecken. Man denke nur an die Hersteller und Verarbeiter des Eisens, aus denen die Webstühle hergestellt werden zur Anfertigung des Stoffes u. dgl. Man denke auch an die zahllosen Personen, die mit Nebenfunktionen, z. B. Buchhaltung, beschäftigt sind.

Dieser unendlich komplizierte Tauschverkehr ist nun offenbar nicht von oben herab eingerichtet. Keine Obrigkeit bestimmt: du mußt diese, du mußt jene Güter liefern und den anderen zur Verfügung stellen. So stellt sich vielmehr der sog. wissenschaftliche Sozialismus eine zukünftige, von ihm für besser gehaltene Organisation des Wirtschaftslebens vor. Heutzutage fehlt aber offenbar ein übergeordneter, das Ganze leitender Wille. Der Tauschverkehr reguliert sich selbst. Aber wie? Das zu erklären ist unsere Hauptaufgabe. Hier sei nur kurz schon die allgemeinste Antwort gegeben: durch das Gewinn- oder Ertragsstreben der einzelnen Menschen. Jedermann weiß, daß die Wirtschaftler für ihre Waren oder Leistungen, die sie im Tauschverkehr anbieten, einen möglichst hohen Geldertrag zu erzielen suchen, daß sie sich, entsprechend ihren Fähigkeiten und Leistungen, denjenigen Berufen zuwenden, wo noch die günstigsten Aussichten für die Erzielung von Gelderträgen und Einkommen zu finden sind. Auch die Geldkapitalien strömen denjenigen Erwerbstätigkeiten zu, wo noch die größten Aussichten auf Gewinn winken. Im wesentlichen nur durch dieses Geldertragsstreben regelt sich das Angebot im Tauschverkehr, kommt es zur Befriedigung der Nachfrage. Allzu großer Zudrang der Arbeitskräfte und Kapitalien zu einem Erwerbszweig drückt in ihm die erzielbaren Gelderträge herab und das setzt jenem Zufließen eine Grenze. So kommt es zu dem „Ausgleich der Grenzerträge“, was, wie im folgenden gezeigt werden wird, die theoretisch-scharfe Formulierung des Organisationsprinzips des heutigen Tauschverkehrs ist.

Aber wir müssen und können die Vorgänge des Tauschverkehrs noch mehr mit den Bedürfnissen der einzelnen Menschen in Verbindung bringen und dazu deren wirtschaftliche Erwägungen untersuchen. Dabei gehen wir nun nicht von einem Robinson, sondern von den Bedürfnissen der in den Tauschverkehr verflochtenen Menschen aus. Dieser Ausgang vom Individuum und seinen Erwägungen schließt aber die Betrachtung der zahlreichen im Wirtschaftsleben vorkommenden gemeinsamen Organisationen nicht aus.

**(2) Das wirtschaftliche Prinzip.** Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft sind also die wirtschaftlichen Vorgänge, die, wie wir schon festgestellt haben, auf den Bedürfnissen beruhen und die zum Tauschverkehr führen. Aber wodurch bestimmt sich das Wesen der wirtschaftlichen Erscheinungen, wodurch grenzen sie sich von anderen ab? Meist hat man das Wesen der Wirtschaft in der Beschaffung von Mitteln der Bedarfsbefriedigung, d. h. in der Beschaffung von Sachgütern gesehen. Aber das ist viel zu eng. Auch auf immaterielle Bedürfnisse erstrecken sich die wirtschaftlichen Erwägungen. Andererseits wird mit Recht

betont, daß das sog. wirtschaftliche Prinzip zu weit sei, um das wirtschaftliche Handeln zu charakterisieren, denn als Rationalprinzip bestimme es alles menschliche Handeln. Bei näherer Betrachtung zeigt sich aber, daß das wirtschaftliche Prinzip sehr verschieden gefaßt werden kann, und zwar in dreifacher Weise: Als das Prinzip des kleinsten Mittels, als das Prinzip größten Erfolges und als Verbindung beider: Streben nach größtem Erfolg mit dem geringsten Aufwand von Mitteln. In der letzteren Form ist es Grundlage der Wirtschaft, wenn als Erfolg oder Ziel die Bedarfsbefriedigung des wirtschaftenden Menschen vorgestellt wird. Beim Wirtschaften handelt es sich offenbar um ein Gegenüberstellen von Zwecken und Mitteln, und zwar zunächst psychisch, d. h. von Lust- bzw. von Unlustvorstellungen. Ausgangspunkt alles wirtschaftlichen Handelns sind die Bedürfnisse, d. h. das Bewußtsein eines Mangels, verbunden mit dem Wunsche, ihn zu beseitigen. So lange die Bedürfnisse nicht befriedigt sind, werden sie als Unlustgefühle empfunden. Es gilt aber für sie das sog. Sättigungsgesetz, d. h. mit fortschreitender Befriedigung wird die Vorstellung des Mangels immer geringer. Das befriedigte Bedürfnis nennen wir Nutzen. Man kann also von abnehmendem Nutzen bei zunehmender Bedarfsbefriedigung sprechen.

Den Akt der Bedarfsbefriedigung selbst, z. B. das Verzehren, nennt man zweifellos nicht wirtschaftlich, sondern wirtschaftliche Tätigkeit ist die auf Erlangung von Bedarfsbefriedigung gerichtete, also nicht das planlose Von-der-Hand-in-den-Mund-Leben, sondern die wirtschaftliche Tätigkeit ist eine planvolle, vorsorgliche. Daraus ergibt sich, daß es sich beim Wirtschaften nicht um augenblicklich wirklich empfundene, sondern um erfahrungsgemäße Bedürfnisse handelt, die vorsorglich sichergestellt werden. Wirtschaften ist also, wie wir noch sehen werden, im größten Maße eine Sache der Erfahrung. Zum Wirtschaften kommt es nun dadurch, daß uns die Mittel der Bedarfsbefriedigung in der Regel nicht genüßreich und unbegrenzt zur Verfügung stehen, sondern daß, sich die äußeren Objekte anzueignen und in genüßfertigen Zustand zu bringen, regelmäßig Anstrengungen und Opfer erfordert, die eine Unlust bedeuten. Dies sind die „Mittel“ (im logischen Sinne), die dem Zweck: Bedarfsbefriedigung, gegenübergestellt werden. Vor allem für das letzte und allgemeinste Mittel, sich Bedarfsbefriedigung zu beschaffen, für die eigene Arbeitsmühe, gilt, daß sie mit wachsender Aufwendung immer stärker als Unlust, als Energieverausgabung empfunden wird. Doch auch Sachgüter müssen oft bei der auf Bedarfsbefriedigung gerichteten Tätigkeit geopfert werden (auch Geld). Alle solche Opfer bezeichnet man als Kosten. Aber wohl gemerkt: nicht die Sachgüter selbst sind Kosten, sondern ihre Betrachtung, Schätzung als Opfer. Vor allem aber wird die Arbeit wirtschaftlich als ein Opfer aufgefaßt, Arbeitsmühe. Bedarfsbefriedigung und Opfer, Nutzen und Kosten werden beim wirtschaftlichen Handeln einander gegenübergestellt, und man kann daher ganz allgemein sagen: Das Wesen des Wirtschaftlichen ist Nutzen und Kosten vergleichen. Die Aufgabe ist natürlich auf Grund des Rationalprinzips immer, den Nutzen möglichst hoch, die Kosten möglichst niedrig zu gestalten.

Aber Nutzen und Kosten vergleichen ist noch keine wirkliche Definition des Wirtschaftens. Nicht immer, wenn in dieser Weise erstrebte Genüsse und aufzuwendende Opfer einander gegenübergestellt werden, kann man von Wirtschaften reden. Dieses ergibt sich erst mit einer weiteren Einschränkung, die darauf beruht, daß der Mensch regelmäßig sehr viele, an sich unbegrenzt viele Bedürfnisse hat, sie aber nicht voll befriedigen kann, weil seine „Mittel“, Arbeitsmühe und Opfer an Sachgütern, eben beschränkt sind. Daraus ergibt sich seine Aufgabe, diese Aufwendungen, Kosten, so auf seine verschiedenen Bedürfnisse zu verteilen, daß er ein Maximum von Gesamtbedarfsbefriedigung erzielt.

In diesem Verteilungsproblem der Aufwendungen, Kosten mit dem Ziel eines Maximums an Gesamtbedarfsbefriedigung liegt die wirtschaftliche Aufgabe. Der Ausdruck

Kosten ist von der Geldrechnung her genommen, mit Geld kann man nahezu alle Bedürfnisse befriedigen. Aber es ist, wie wir schon im § 1 sahen, zunächst die wirtschaftliche Aufgabe, sich Geld zu beschaffen. Und das ist im wesentlichen nur durch Arbeit, im Tauschverkehr durch Leistungen für andere möglich, und so ist der letzte allgemeine Kostenfaktor die Arbeitsmühe, die durch das Geld hindurch, durch das Streben nach möglichst hohem Geldertrag zur Bedarfsbefriedigung führt. Nur in diesen beiden Fällen, bei Arbeit und bei Geld verwenden wir den Ausdruck Kosten. Nur sie sind allgemeine Kostengüter, die für die verschiedensten Bedürfnisse angewendet werden können. In diesem Disponieren liegt das Planmäßige, das man immer im Begriff der Wirtschaft gefunden hat, liegt das wirtschaftliche Prinzip im engeren Sinne. Wirtschaften nennt man also, sich das Ziel setzen, mit möglichst geringen Opfern, Kosten, ein Maximum von Gesamtbedarfsbefriedigung zu beschaffen.<sup>1)</sup>

Bei dem Wirtschaftsplan, den wirtschaftlichen Erwägungen sind nicht nur die Bedürfnisse, Nutzen, sondern sind auch die Kosten, die Aufwendungen von Arbeit, Sachgütern oder Geld nur erfahrungsgemäß vorgestellt. Kein Mensch kann einigermaßen rationell sein Einkommen verteilen, wenn er keine Ahnung von den Preisen der Güter hat, und ein Robinson wird höchst unwirtschaftlich vorgehen, wenn er nicht weiß, wieviel Arbeit es erfordern wird, dieses oder jenes Gut herzustellen. Ein einigermaßen rationelles Wirtschaften ist also in jeder Form nur als Wirtschaftsfortsetzung auf Grund der Erfahrungen früheren Wirtschaftens und früherer Wirtschaftler möglich. Deshalb werden beim Wirtschaften gewisse wichtigste Bedürfnisse nicht nach ihrer absoluten Wichtigkeit kalkuliert — da unter Umständen von der Befriedigung eines jeden das Leben abhängt, wäre der Wirtschaftler bereit, für sie sein ganzes Vermögen hinzugeben — sondern nach der Wichtigkeit, die sie im Rahmen des ganzen früheren Wirtschaftsvollzugs hatten. Mit anderen Worten, die wirtschaftlichen Erwägungen legen früher befriedigte Bedürfnisse, Nutzen vorstellungen, die Bedarfsbefriedigung eines früheren Wirtschaftsvollzugs zugrunde. Das Nahrungsbedürfnis wird mit der Stärke im Verhältnis zu allen anderen kalkuliert, die es nach dem früheren Wirtschaftsvollzug einnahm, unter der Voraussetzung, daß sich an den Kosten nichts Wesentliches ändert. Plötzlich auftretende Bedürfnisse, z. B. in Krankheitsfällen oder plötzlich auftretende Veränderungen in den Kosten der wichtigsten Bedürfnisse gestalten den ganzen Wirtschaftsplan um.

Die Bedarfsbefriedigung erfordert natürlich vor allem ein Handeln und daher ist Wirtschaften in erster Linie handeln. Aber ob eine Handlung wirtschaftlich ist oder nicht, wird immer durch die sie bestimmenden Erwägungen entschieden. Erst in diesen Erwägungen, eben der Berücksichtigung des wirtschaftlichen Prinzips, liegt das Wirtschaftliche, nicht in den Handlungen an sich, und erst recht nicht, wie man früher gemeint hat, in den Gütern.

Daher ist kein Gut schon an sich ein wirtschaftliches Gut, wie die übliche Unterscheidung von „freien Gütern“ und „wirtschaftlichen Gütern“ behauptet, sondern jedes wird es erst durch daran anknüpfende individuelle Erwägungen. Das Wirtschaftliche ist also etwas Abstraktes, eine besondere Vorstellung, Denkweise des Menschen über seine Bedarfsbefriedigung, nicht die Güterbeschaffung, Produktion, an sich. Auch ein Unterlassen kann sehr

1) Maximum an Zielen und Minimum an Mitteln ist hier kein Pleonasmus, wie viele meinen. Denn wenn der Wirtschaftler auch oft von einem gegebenen Vorrat von „Mitteln“ (sachlich) ausgeht, so ist das natürlich nicht immer der Fall und besonders nicht bei dem wichtigsten Kostenfaktor, der Arbeitsmühe. Hier stehen noch nicht von vornherein feststehende, im allgemeinen steigende Kosten (Anstrengungen) den bei zunehmender Bedarfsbefriedigung abnehmenden Bedürfnissen gegenüber. Das ist wichtig, weil im Tauschverkehr das Problem der Kostenaufwendungen fast immer in dieser Form vorliegt. (Siehe II 6.)

wohl wirtschaftlich sein. Ich wirtschaftete ebenso, wenn ich mich entschließe, ein Gut nicht zu kaufen. Wirtschaftlich sind eben letzten Endes die Erwägungen, die ich anstelle, und die die zweckmäßigste Verteilung der Kosten mit dem Ziel Gesamtbedarfsbefriedigung zum Gegenstand haben.

**(3) Der Ertrag. (Konsumertrag.)** Wie handelt nun der Mensch bei diesen wirtschaftlichen Erwägungen, die Kosten in der rationellsten Weise auf seine gesamten Bedürfnisse zu verteilen? Er muß offenbar in jedem einzelnen Falle den erstrebten Nutzen mit den für seine Erlangung aufzuwendenden Kosten vergleichen. Er kann nicht ohne weiteres ein Automobil kaufen, wenn er ein solches auch gar zu gern haben möchte, sondern er muß dieses Bedürfnis mit seinen Kosten und zugleich alle anderen Bedürfnisse mit ihren Kosten vergleichen. Entscheidend ist also immer das Verhältnis beider. Dieses nennen wir Ertrag (Konsumertrag). Wenn jede Bedürfnisart verschiedene Aufwendungen verursacht und unter Umständen selbst jede Einheit derselben Bedürfnisart verschiedene Opfer erfordert, was bei der Arbeitsmühe als Kosten zweifellos der Fall ist, so wird der Wirtschaftler in jedem Augenblick darauf sehen, daß der erreichte Nutzen, der Genuß, die aufgewendeten Kosten möglichst übertrifft. Wenn Kosten und Nutzen gleich groß wären, sich ausgleichen, hätte der Wirtschaftler keine Veranlassung, Kosten aufzuwenden. Nur der größere Nutzen veranlaßt ihn, Kosten aufzuwenden. Wenn nun, wie regelmäßig, der Wirtschaftler in seinen Kostenaufwendungen beschränkt ist, sei es, daß er mit wachsender Arbeitsmühe rechnet oder daß sein Güter- oder Geldvorrat beschränkt ist, darf er keine einzelne Bedürfnisart bis zur vollen Sättigung befriedigen, sondern muß seine Kosten so verteilen, daß er in jedem Augenblick, wenn er die weitere Bedarfsbefriedigung wegen zunehmender Arbeitsmühe oder aus Mangel an Mitteln (Gütern oder Geld) abbrechen muß, die größte Gesamtbedarfsbefriedigung erzielt hat. Und das wird dann der Fall sein, wenn die letzten Erträge bei jeder Bedürfnisart, d. h. also das Verhältnis von Nutzen und Kosten bei der letzten Kosteneinheit, die für eine Bedürfnisart verwendet wird, bei allen Bedürfnisarten gleich groß sind. Nennt man das Verhältnis von Nutzen und Kosten bei dem letzten beschafften Genuß oder, was dasselbe ist, bei der letzten auf jede Bedürfnisart verwendeten Kosteneinheit, der Grenzertrag, so gilt ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge. Die Grenzerträge müssen ungefähr gleich hoch sein, wenn der Wirtschaftler ein Maximum von Gesamtbedarfsbefriedigung erzielen soll. Nicht die Grenzgenüsse, d. h. die letzten beschafften Nutzen müssen gleich groß sein, sondern jeder Genuß verglichen mit seinen Kosten, die ja in der Regel verschieden sind, also Ausgleich der Grenzerträge.

Um das an einem vereinfachten Zahlenbeispiel zu verdeutlichen (in Wirklichkeit lassen sich natürlich Bedürfnisse niemals zahlenmäßig ausdrücken):

A	B	C	D
V	III	II	I
12	10	8	5
0	8	7	4
	7	5	3
	5	3	0
	0	1	
		0	

Ertrag (Verhältnis von Nutzen und Kosten) pro Kosteneinheit:

A	B	C	D
$2\frac{2}{3}$	$3\frac{1}{3}$	4	5
	$2\frac{2}{3}$	$3\frac{1}{2}$	4
	$2\frac{1}{3}$	$2\frac{1}{2}$	3
	$1\frac{2}{3}$	$1\frac{1}{2}$	

**Erläuterung:** Ein Wirtschaftler ziehe in seinen Wirtschaftsplan die Befriedigung von vier Gruppen von Bedürfnissen A, B, C, D in Erwägung. Deren Stärke sei für jede Einheit (Stück) durch die arabischen Ziffern (also abnehmend) angedeutet, (oder, was dasselbe ist: Wenn seine Kostenaufwendungen es ihm ermöglichen, alle diese Bedürfnisse voll zu befriedigen, würde er für das erste Stück von A 12, für  $B_1$  10, für  $B_2$  8 Kosteneinheiten aufwenden). Daß der Bedürfnisgrad bei A von 12 sofort auf 0 springt, bedeutet, daß es Güter gibt, bei denen oft mit einem Stück das Bedürfnis voll befriedigt ist. Es mag z. B. ein Auto oder eine Vergnügungsreise sein, wofür in dem gegenwärtigen Wirtschaftsplan nur einmal Kosten in Erwägung gezogen werden.

Die Aufwendungen für jede Einheit einer der in Betracht gezogenen Güterarten sollen durch die römischen Ziffern ausgedrückt sein, die Arbeitstage oder =Wochen oder Geldeinheiten darstellen mögen. Wenn nun ein Wirtschaftler seinen Wirtschaftsplan z. B. für die Verwendung von 9 Kosteneinheiten aufstellt, darf er diese nicht ohne weiteres auf die Befriedigung der beiden absolut stärksten Bedürfnisse  $A_1$  und  $B_1$  verwenden, auch nicht alle Einheiten auf die Beschaffung von drei Exemplaren von B aufwenden, sondern er muß sie so verwenden, daß er jeweils den zu erreichenden Nutzen mit den aufzuwendenden Kosten vergleicht, also bei jedem Stück nach dem sogenannten relativen Nutzen, den wir Ertrag nennen, fragt. Er wird sich also zuerst  $D_1$ , dann  $D_2$  und  $C_1$  verschaffen, und wenn er jetzt etwa gezwungen ist, seine Tätigkeit abzubrechen, hat er das mögliche Maximum an Bedarfsdeckung erreicht. Mit den 9 Kosteneinheiten wird er also die Bedürfnisse  $B_1$ ,  $C_1$ ,  $C_2$ ,  $D_1$ ,  $D_2$  befriedigen mit einem Grenzertrag (Verhältnis von Nutzen und Kosten bei dem letzten befriedigten Bedürfnis jeder Gruppe) von  $3\frac{1}{3}$  bei  $B_1$ ,  $3\frac{1}{2}$  bei  $C_2$  und 4 bei  $D_2$  pro Kosteneinheit (s. die Tabelle). Denkt man sich nun sehr viele und sehr fein abgestufte Bedürfnisse den Kosten für ihre Befriedigung gegenübergestellt, so ist die theoretisch scharfe Formulierung das Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge: das Verhältnis von Nutzen und Kosten, also der Ertrag, muß bei der letzten beschafften Nutzen- oder aufgewendeten Kosteneinheit für alle Bedürfnisarten ungefähr gleich hoch sein. Daß das stärkste Bedürfnis A wegen höherer Kosten ganz ausfällt, bedeutet im praktischen Leben, daß man seine Lieblingswünsche oft nicht befriedigen kann.

Wir behaupten natürlich nicht, daß sich der Wirtschaftler bewußt werde, so vorzugehen. Man kann nur sagen: Wenn ein Wirtschaftler völlig rationell vorgeht, was aber nur selten erreicht wird, da sich oft die Bedarfsintensitäten, oft auch die Kosten ändern, so hat er einen Ausgleich der Grenzerträge verwirklicht. Dieses „Gesetz“ ist also nichts weiter als die scharfe theoretische Formulierung für das Prinzip, welches jedermann bei seinem wirtschaftlichen Streben befolgt, wie er seine Kostenaufwendung am rationellsten verteilt. Es ist deswegen von so großer Bedeutung, weil es auch zugleich das Organisationsprinzip des gesamten Tauschverkehrs ist, auch hier die Kostenaufwendungen und die Preisbildung erklärt (II 6); denn da für den ganzen Tauschverkehr ein übergeordneter Wille fehlt, muß logischerweise sein Organisationsprinzip dasselbe sein, das das Wirtschaften des einzelnen Menschen bestimmt. Jeder einzelne organisiert eben durch sein Eingreifen den ganzen Tauschverkehr.

Kurzum: Das Verhältnis von Nutzen und Kosten, der Ertrag (Konsumertrag), ist entscheidend für die Verteilung der Kosten und, wo ihre Höhe nicht von vornherein feststeht, auch für den Umfang, in dem sie aufgewendet werden. Und das wirtschaftliche Prinzip ist gewahrt, wenn die Grenzerträge gleich hoch sind. Dieser Ertrag ist, genau wie Nutzen und Kosten, eine rein psychische Erscheinung, natürlich nicht unabhängig von diesen, sondern nichts weiter als das Verhältnis beider. Der Mensch hat aber ein sehr ausgebildetes Gefühl dafür, ob die Vorstellung dieser oder jener Unlust größer ist. Die Größe der verschiedenen

Unlustvorstellungen von Bedürfnissen und Opfern und daher auch ihre Verhältnismäßigkeit wird ihm allmählich durch seine Erfahrung bekannt, und den Wirtschaftler beschäftigen, wie schon betont, in der Regel nicht nur momentan wirklich vorhandene Empfindungen, sondern hauptsächlich erfahrungsgemäße Bedürfnisse. Das erleichtert die Verteilung der Kosten dermaßen, daß man z. B. ganz von selbst und ohne viel Überlegung einen großen Teil der Kosten für die bekanntesten stärksten Bedürfnisse, Nahrung, Kleidung, Wohnung, reserviert. Das genaue Abwägen von Nutzen und Kosten beginnt daher erst von einem gewissen Punkte der Bedarfsbefriedigung, gewissermaßen an ihren Grenzen. Da fragt der Wirtschaftler, ob er noch eine weitere Kosteneinheit auf diese oder auf jene Bedürfnisart verwenden soll. Und entscheidend ist regelmäßig das Verhältnis des zu erlangenden Nutzens zu den Kosten, der Ertrag.

So ist der Ertrag, und zwar theoretisch scharf formuliert, der Grenzertrag, die Richtschnur für das wirtschaftliche Handeln. Er bestimmt die Verteilung der Kostenaufwendungen. Aber ökonomische Grundbegriffe sind Nutzen und Kosten selbst.

**(4) Konsumwirtschaften und Erwerbswirtschaften.** Unter einer Wirtschaft ganz allgemein verstehen wir den Inbegriff der wirtschaftlichen Tätigkeiten einer Person, einschließlich der äußeren Einrichtungen und Veranstaltungen, die sie dafür geschaffen hat. Der Begriff der Wirtschaft knüpft also immer mehr oder weniger an den Besitz dieser Einrichtungen an, und daher gibt es auch Wirtschaftstätigkeiten ohne eigene Wirtschaft, z. B. die des Diensthofen. Diese äußeren Einrichtungen und Veranstaltungen für eine Wirtschaftstätigkeit allein, insbesondere anknüpfend an den Ort, die Stätte, an der sie sich vollzieht, nennt man den Betrieb. Die beliebte Verwendung der Bezeichnung Wirtschaft für Tauschverkehr („Tauschwirtschaft, Volkswirtschaft, Industriebirtschaft“ u. dgl.) ist höchst irreführend und in der Wirtschaftstheorie zu vermeiden. Wirtschaften sind durch einheitlichen Willen mit dem Zwecke der eigenen Bedarfsversorgung geleitete Einrichtungen. Es gibt Einzel-, Gesellschafts- und öffentliche Wirtschaften. Der Tauschverkehr ist selbst niemals eine Wirtschaft.

Die oben geschilderten Regeln für das wirtschaftliche Handeln gelten für jede Art von Wirtschaftstätigkeit. Aber im Tauschverkehr mit Geld, den wir hier erklären wollen, zerfallen die Wirtschaften in zwei große Gruppen, die wir Konsumwirtschaften und Erwerbswirtschaften nennen. Die Unterscheidung wird durch das Geld herbeigeführt. Geld ist allgemein gebrauchtes Tauschmittel. Durch die Benutzung eines solchen wird der Tausch außerordentlich erleichtert. Jeder strebt daher nach Geld, da er sich damit im Wege des Tausches alle seine Bedürfnisse befriedigen kann. Die Wirtschaftstätigkeiten nun, die sich eine Geldsumme im Tauschverkehr zu verschaffen suchen, nennen wir Erwerbstätigkeiten. Sie streben nach einem Geldertrag, den sie in den Preisen ihrer Produkte und Leistungen erhalten. Sofern sie aber dieses Geld weiter ausgeben zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse, sprechen wir von Konsumwirtschaften oder Hauswirtschaften. Sie allein dienen der eigenen Bedarfsbefriedigung, während die Erwerbstätigen anscheinend zunächst die Bedürfnisse anderer befriedigen, aber wie wir wissen, doch nur, um mittels der dafür erhaltenen Geldsumme die eigenen Bedürfnisse in der eigenen Haus- oder Konsumwirtschaft befriedigen zu können. Diese und damit die Nachfrage nach Genußgütern sind daher letzten Endes das Ausschlaggebende bei aller Wirtschaftstätigkeit. Aus ihnen haben sich die Erwerbstätigkeiten auch erst ganz allmählich herausgebildet (s. Teil III). Wenn ein solcher Erwerbstätiger die Einrichtungen dafür besitzt, sprechen wir von seiner Erwerbswirtschaft. Sehr viele aber sind erwerbstätig in einer fremden Erwerbswirtschaft als Angestellte, Arbeiter, oder auch in einer fremden

Hauswirtschaft als Dienstboten. Damit hängen die wichtigsten sozialen Gegenfäße zusammen.

Es gibt also Erwerbstätigkeiten ohne eigene Erwerbswirtschaft. Jeder Erwerbstätige hat aber auch eine Konsumwirtschaft und stellt konsumwirtschaftliche Erwägungen an. (Über Erwerb ohne Erwerbstätigkeit s. 7.)

Die geschichtliche Entwicklung des Wirtschaftslebens zeigt mit der Ausbreitung des Geldes und der Zunahme des Tauschverkehrs eine wachsende Trennung der Erwerbswirtschaft von der Konsumwirtschaft. In der Landwirtschaft, namentlich im Kleinbetriebe und im Kleingewerbe, Handwerk, sind beide noch eng verbunden, wenigstens äußerlich. Die Wohnung als äußeres Merkmal der Hauswirtschaft und der Betrieb, die Werkstätte als Merkmal der Erwerbswirtschaft hängen noch eng zusammen. Aber innerlich, das wirtschaftlich Entscheidende, die Erwägungen, sind auch da heute getrennt, und zwar durch das Geld. In seiner Erwerbstätigkeit erstrebt auch der Landwirt und der Handwerker einen möglichst großen Geldertrag. Den legt er dann in seiner Konsumwirtschaft als Kosten zugrunde. Als solche Kostengrundlage für die Konsumwirtschaft nennt man die bei der Erwerbstätigkeit erhaltene Geldsumme: Einkommen. Es ist der Konsumtionsfonds, über den eine Konsumwirtschaft für die Zwecke ihrer Bedarfsbefriedigung verfügen kann.

Aber in den modernen Großbetrieben, Fabriken, Handelsunternehmungen ist die Erwerbswirtschaft von den dahinterstehenden Konsumwirtschaften ihrer Inhaber völlig getrennt, besonders wenn es Gesellschaftsunternehmungen sind, die mehreren Inhabern gehören. Eine solche selbständige Erwerbswirtschaft, ein großes Unternehmen ist anscheinend eine eigene Wirtschaftspersönlichkeit (in der Regel auch eigene Rechtspersönlichkeit), losgelöst von den Personen ihrer Inhaber. Sie hat ein eigenes Erwerbsvermögen und strebt nur danach, damit einen möglichst großen Überschuß in Geld über die Kosten zu erzielen, die auch alle in Geld veranschlagt werden. Solche große Erwerbswirtschaften machen also eine reine Geldrechnung. Dem Nutzen der Konsumwirtschaft entspricht hier der Bruttoertrag von dem nach Abzug der Kosten der Reinertrag als Ziel der Erwerbswirtschaft übrigbleibt. Aber mögen auch die modernen Gesellschaftsunternehmungen, Aktiengesellschaften anscheinend ganz selbständig sein, es stehen dahinter doch die Konsumwirtschaften ihrer Inhaber, Aktionäre, die den Geldertrag zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden.

Die meisten Erwerbstätigen aber machen auch heute noch keine reine Geldrechnung, sondern überall, wo die eigene Arbeitsmühe bei der Erwerbstätigkeit überwiegt, wird, wenn auch in Anknüpfung an das Geld, eine psychische Nutzen- und Kostenvergleichung gemacht. Ein Akkordarbeiter z. B. überlegt, ob, wenn er noch eine Stunde weiter arbeitet oder noch einen Auftrag übernimmt, die gesteigerte Arbeitsmühe durch das Mehr an Bedarfsbefriedigung, das er sich mit der erhaltenen Geldsumme beschaffen kann, übertroffen wird. Ein Beamter irgendwelcher Art überlegt, ob die vermehrte Bedarfsbefriedigung, die er sich mit dem höheren Gehalt einer anderen ihm angebotenen Stellung verschaffen kann, nicht übertroffen wird durch größere Arbeitsmühe oder sonstige Unannehmlichkeiten der neuen Stellung. Aber auch in solchen Fällen ist Konsumwirtschaft und Erwerbstätigkeit durch das Geld vollkommen geschieden. Die Erwerbstätigkeit geht auf möglichst hohen Geldertrag, die Konsumwirtschaft verwendet ihn, das Einkommen, als Kosten.

Der Geldertrag ist also niemals das letzte Ziel der Wirtschaftstätigkeit, das ist, wie wir wissen, immer die eigene Bedarfsbefriedigung, der psychische Nutzen, Genuß. Und für das Maximum an Bedarfsbefriedigung, das erzielt werden kann, ist in jeder Konsumwirtschaft wieder das Verhältnis von Nutzen und Kosten, der Konsumertrag entscheidend. Aber in den Erwerbswirtschaften gibt es auch ein Nutzen- und Kostenvergleichen, alle Kosten sind

hier Geldsummen, der Nutzen, Bruttoertrag, ist auch eine Geldsumme, und man sucht den Überschuß, Reinertrag, möglichst zu steigern. Auch in einer ganz selbständigen Erwerbswirtschaft, einer Aktiengesellschaft z. B., stehen aber hinter dem Geldertrag, den sie erzielt, die Nutzen- und Kostenvergleiche der Inhaber, der Aktionäre. Jede Erwerbswirtschaft ist daher nur eine Teilwirtschaft. Daß heute auch größere Unternehmungen im Besitz einer einzigen Person als eine selbständige Erwerbswirtschaft losgelöst von der Konsumwirtschaft des Inhabers erscheinen, hat darin seinen Grund, daß nur so eine reine Geldrechnung, Veranschlagung in Geld möglich ist, die eine viel exaktere Wirtschaftsführung und Wirtschaftsvergleichung gestattet. Hier wird dann oft die eigene Arbeitsmühe des Inhabers selbst auch mit einer bestimmten Geldsumme zu den Kosten gerechnet.

**(5) Die Kosten in der Konsumwirtschaft.** Der schwierigste und vielseitigste Begriff der ökonomischen Theorie und auch des praktischen Lebens ist der der Kosten. Es ist charakteristisch, daß er in der älteren Theorie gar nicht analysiert wurde. Der Wertbegriff, der an seine Stelle trat, war, eine falsche Zusammenziehung von Nutzen und Kosten. Dasselbe gilt für den noch mehr objektivierten Begriff der „Knappheit“. Wir müssen uns zunächst mit den Kosten in der Konsumwirtschaft noch näher beschäftigen.

In der Konsumwirtschaft sind Kosten ebenso ein psychischer Begriff wie Nutzen, bedeuten Unlustvorstellungen, Opfer. Das äußere Substrat dieser Kosten wollen wir die Kostenfaktoren nennen. Kostenfaktor in einer Wirtschaft können sein: 1. Die eigene Arbeitsaufwendung. Sie ist der letzte und allgemeinste Kostenfaktor. Wo sie überwiegt, wird, auch wenn die Arbeit mit Geld bezahlt wird, eine psychische Nutzen- und Kostenvergleichung gemacht. 2. Sachgüter, die bei der Wirtschaftstätigkeit geopfert werden. Wir nennen sie Kostengüter. Zu ihnen kann, wenn es auch nicht immer ein Sachgut ist, 3. auch das Geld gerechnet werden. Der Geldertrag, den alle Erwerbstätigen erzielen, hat auch keine andere Aufgabe, als von ihnen in ihren Konsumwirtschaften als Kosten für Bedarfsbefriedigung ausgegeben zu werden. Da man nun alles heute mit Geld kauft, ist das Geld allgemeinstes Kostengut; aber man beschafft es sich doch letzten Endes nur durch Arbeitsmühe, durch Leistungen für andere im Tauschverkehr.

Nicht identisch mit dem Begriff der Kostengüter, dem sachlichen Substrat des Begriffs Kosten, ist die Unterscheidung von Gütern erster Ordnung (Genußgütern) und Gütern entfernterer Ordnung (Produktionsmitteln). Denn dies ist eine rein objektive, nur an die Eigenschaften der Güter anknüpfende Unterscheidung. Brot z. B. ist ein Gut erster Ordnung, genußreiches Gut, aber als Mittel zur Aufzucht von Tieren in einer Konsumwirtschaft ist es Kostengut, und ebenso im Besitz des Bäckers, der es als Mittel zur Erzielung eines Geldertrages verwendet.

Wie betrachtet nun die Konsumwirtschaft jene drei Kostenfaktoren? Sie empfindet, schätzt sie als Kosten in besonderer Weise, die wir noch erörtern müssen. Alle Kosten werden nur im Hinblick auf Bedürfnisse aufgewendet, die stärkere, wenn auch nur vorgestellte, Unlustgefühle bedeuten, als mit der Kostenvorstellung verbunden sind. Die Kosten sind also nie die Ursachen der Wirtschaft, sondern immer nur Mittel. Aber Mittel der Bedarfsbefriedigung, Güter, und Mittel des Wirtschafters, Kosten sind wohl zu unterscheiden. (In der bisherigen materialistischen Theorie geht das völlig durcheinander). Man kann sich nicht genug vor dem Fehler der bisherigen Theorien hüten, den Ausdruck Kosten, der ja von der Geldrechnung herkommt, auf die Güter zu übertragen und z. B. einen Zentner Kohle schon Kosten zu nennen. Sondern Kosten ist, wie Wirtschaften, letzten Endes ein Denkfakt, es ist die Mittelvorstellung den Gütern und der Arbeit gegenüber, mit dem Zweck Bedarfsbefriedigung. Auch eine Geldsumme ist nicht an sich Kosten,

sondern nur als Mittel betrachtet. Die Mittel werden als Opfer geschätzt und so psychisch dem erstrebten Nutzen gegenübergestellt.<sup>1)</sup>

Die eigene Arbeitsmühe, der letzte Kostenfaktor, wird bei weiterer Aufwendung, wie wir sahen, immer stärker als Unlust empfunden. Den abnehmenden Nutzen bei zunehmender Bedarfsbefriedigung stehen also steigende Kosten gegenüber. Der Wirtschaftler „hat“ sie nicht von vornherein in gegebenem Umfange, sondern in welchem Maße er sich anstrengen will, wird von der Stärke seiner Bedürfnisse bestimmt.

Anders bei den Kostenfaktoren Sachgüter und Geld. Hier legt der Wirtschaftler eine gegebene Menge zugrunde. Hat er keinen Vorrat, so braucht er ja zunächst den letzten Kostenfaktor, die Arbeit, um ihn sich zu erwerben. Hat der Wirtschaftler aber eine gegebene Gütermenge oder Geldmenge (Einkommen), wie schätzt er sie in seiner Konsumwirtschaft als Kosten? Brot z. B. wird jemand als Kostengut etwa zur Aufzucht von Tieren nur verwenden, wenn sein eigener Konsum schon soweit befriedigt ist, daß er den mit jener Verwendung zu erwartenden Nutzen höher schätzt. Wenn der Wirtschaftler in diesem Augenblick noch 10 Brote zur Verfügung hat, so wird er sie als Kosten schätzen nach dem Nutzen, den er sich verschaffen könnte, wenn er noch ein weiteres 11. Brot hätte. Denn dieser Nutzen fällt aus, alle anderen höheren Nutzen beschafft er sich. Kosten ist also hier nichts weiter als Nutzeneinbuße, genauer ausgedrückt, man schätzt einen Gütervorrat als Kosten nach dem Nutzen einer über den Vorrat hinausgehenden weiteren Einheit. Man schätzt also die Einheit um so geringer, je größer die verfügbare Menge ist. Das gilt für alle Kostengüter, auch für das Geld. Es ist eine bekannte Tatsache, daß man die Mark um so geringer zu schätzen pflegt, je mehr man davon zur Verfügung hat, d. h. je größer das Einkommen ist. Denn um so geringere Bedürfnisse kann man noch befriedigen, ein um so geringeres fällt also aus und wird Kostenbemessungsgrundlage.

Diese Kostenschätzung ist eine eigenartige, von der Schätzung der Nutzen ganz verschiedene Betrachtungsweise der Güter, die insbesondere für das Verständnis des Geldes von Bedeutung ist und die die bisherige Theorie ihres Wertbegriffs wegen nicht kannte.

Geht mit einem Kostengute kein Nutzen verloren, weil man genug andere zur Verfügung hat, so schätzt man es auch nicht als Kosten. Vorausgesetzt natürlich, daß man nicht schon selbst Kosten, Arbeit oder Geld darauf verwendet hat.

Zu erwähnen ist noch die Schätzung dauerbarer Kostengüter, z. B. des Bodens. Haben sie den Wirtschaftler nichts gekostet, so werden sie auch nicht als Kosten geschätzt. Sie sind immer bereit, bei der Erzielung eines Nutzens mitzuwirken. So legt ein Landwirt, dessen Gut schon seit Generationen in seiner Familie ist, sofern er nicht in seiner Erwerbswirtschaft eine reine Geldrechnung macht, seinen Grund und Boden nicht als Kosten seiner Wirtschaftsführung zugrunde. Sein Geldertrag nach Abzug der laufenden Kosten ist Reinertrag. Das schließt natürlich nicht aus, daß der Boden beim Verkauf einen Preis erzielt und daß aus dem Ertrage ein sog. Ertragswert des Bodens berechnet werden kann (s. 6 u.).

Wenn mehrere Kostengüter zur Erzielung eines Nutzens zusammenwirken müssen, z. B. ein Bogen ohne Pfeile unbrauchbar ist und umgekehrt, so werden sie auch nur zusammen als Kosten geschätzt. Und dabei wird auch die verhältnismäßige Dauer ihrer Benutzung

1) Während der Kostenbegriff von der Geldrechnung hergenommen ist und auf Aufwendungen von Arbeit und Sachgütern übertragen wird, stammt der Nutzenbegriff aus dem psychischen Vorstellungskreis der Konsumwirtschaften und wird auf die rein zahlenmäßigen Zwecke der Erwerbswirtschaften übertragen (Bruttonutzen=Rohertrag, reiner Nutzen=Reinertrag).

berücksichtigt. Einen besonderen „Wert“ des einzelnen Kostengutes kann man nicht feststellen. Wie sich trotzdem im Tauschverkehr ein besonderer Preis für jedes bildet, wird unten erklärt werden.

**(6) Die Kosten in der Erwerbswirtschaft. Das Kapital.** Die Erwerbstätigen, bei denen die eigene Arbeitsaufwendung die anderen Kostenfaktoren übertrifft, machen meist eine psychische Nutzen- und Kostenverglei chung, z. B. der Akkordarbeiter, Beamte (s. oben). Wenn dagegen die eigene Arbeit hinter sonstigen Kostenaufwendungen, insbesondere von Geld, zurücktritt, wird sie auch gar nicht als Kosten veranschlagt oder in Geld nach den Gehaltsätzen leitender Beamter, die dann vom Bruttoertrage abgezogen werden. Das ist der Fall bei den Inhabern selbständiger Erwerbswirtschaften, den Unternehmern. Fremde Arbeit kann in den Erwerbswirtschaften immer auf andere Kosten zurückgeführt werden, nämlich auf die Unterhaltskosten der Arbeitskräfte, heute in der Regel auf den Lohn in Geld. Fremde Arbeitskräfte erscheinen daher in den Kalkulationen der Erwerbswirtschaften heute in der Regel als Kosten in Geld, werden aus dem sog. umlaufenden Kapital bezahlt (s. u.). Die Sachgüter selbst sind nie Kosten, sondern in den Konsumwirtschaften ist es ihre Schätzung als Opfer, in den Erwerbswirtschaften ist es ihr Beschaffungspreis, also eine Geldsumme. Dabei sind aber stehende Kosten, die Geldsummen für die Sachgüter von längerer Brauchbarkeit und umlaufende Kosten zu unterscheiden. Die letzteren, das sind die für Rohstoffe, Waren und für die Bezahlung von Arbeitskräften erforderlichen Geldsummen, werden zumeist innerhalb derselben Wirtschaftsperiode aus dem Rohertrag, d. h. dem Erlös der verkauften Produkte, wieder ersetzt.<sup>1)</sup> Diese Ausgaben müssen also vom Rohertrage abgezogen werden. Bei den stehenden Kosten ist das aber nicht möglich, da sie ja für einen längeren Zeitraum bei der Produktion mitwirken. Ihren „Anteil“ an dem Ertrage des jeweiligen Wirtschaftsjahres kann man aber nicht feststellen, wie es die sog. Zurechnungslehre versucht, denn das setzt voraus, daß sie den Ertrag mit verursachen. Das ist aber ein Irrtum, allerdings der verbreitetste und folgenschwerste der ganzen bisherigen Wirtschaftstheorie. In Wirklichkeit ist der wirtschaftliche Kausalzusammenhang gerade umgekehrt wie der technische. Nur auf den Ertrag hin werden Kostengüter überhaupt beschafft. Aus dem Webstuhl geht wohl mit Hilfe der Arbeit ein Gewebe hervor, aber der Geldertrag, der aus dem Verkauf des letzteren erzielt wird, ist weder dem Webstuhl, noch dem Garn, noch der Arbeit und auch nicht ihrem Zusammenwirken zuzurechnen. Sondern er stammt aus den Wertschätzungen der Konsumenten auf Grund ihrer Einkommen, und nur auf diese Schätzungen hin haben die Unternehmer Kosten auf die Produktion von Geweben aufgewandt und die Produktionsmittel dafür zusammengebracht. Entscheidend dafür ist der Geldertrag, den sie dabei zu erzielen erwarten.

In der Regel gehen diese Erwerbswirtschaften von einer festen Geldsumme aus, die sie ihrer Erwerbstätigkeit zugrunde legen. Diese Geldsumme nennt man ihr Kapital. Der Begriff ist einer der umstrittensten der Nationalökonomie, aber nur deswegen, weil man immer glaubte, den Ertrag einer Erwerbstätigkeit ursächlich auf die Produktionsmittel zurückführen zu können, und alle sachlichen Produktionsmittel außer dem Boden Kapital nannte. Das ist, wie gesagt, ein großer Irrtum. Auch Kapital ist Kosten, und im Wirtschaftsleben ist der Ausdruck Kapital auch ganz klar und in diesem Sinne verwendet. Kapital ist die Geldsumme, mit der man einen Geldertrag erzielen will. Das geschieht

1) Die Unterscheidung von Roh- und Reinertrag ist nur eine solche der Geldrechnung. Niemals sind, wie allgemein in der bisherigen „materialistischen“ Wirtschaftstheorie, die Stiefel einer Schuhfabrik „Rohertrag“.

3. B. durch Ausleihen (Leihkapital) oder indem man es zur Grundlage einer Erwerbswirtschaft, einer Unternehmung, macht (Unternehmenskapital). Letzteres 3. B. beim Kaufmann, der es nur vorübergehend in die Waren steckt, um es beim Verkauf derselben mit einem Gewinn zurückzuerhalten. Nicht die Waren, sondern jene Geldsumme ist das Kapital des Kaufmanns. Er kann sein eigenes Kapital durch fremdes Kapital ergänzen, indem er sich von anderen Leihkapital verschafft, oder indem er andere an seiner Unternehmung gegen Kapitalüberlassung mit Gewinn beteiligt. Beides wird er nur tun, wenn er durch die Heranziehung fremden Kapitals seinen eigenen Ertrag zu steigern erwartet.

Aber auch in der Produktion, wo dauerbare Sachgüter, Boden, Gebäude, Maschinen verwendet werden, sind nicht eigentlich die Produktionsmittel das Kapital, sondern das Geld, das sie gekostet haben. Auf dieses, eine feste Geldsumme, mit der die Unternehmung errichtet wurde, werden nämlich die Erträge berechnet und 3. B. bei Aktiengesellschaften in Prozenten festgestellt. Die geldliche Veranschlagung dieser dauerbaren Kostengüter nennt man das stehende Kapital im Gegensatz zum umlaufenden. Es ist auch Kosten der Erwerbswirtschaft, aber man kann es nicht wie dieses einfach in jeder Wirtschaftsperiode vom Bruttoertrage abziehen, muß es vielmehr demselben als eine Relation gegenüberstellen. Je nach dem Grade der Abnutzung kann man Abschreibungen auf dieses stehende Kapital vornehmen. Man bezeichnet in der Wirtschaftstheorie auch diese Produktionsmittel selbst als Kapital, Sachkapital, aber im Wirtschaftsleben knüpft die Kapital-Darstellung nie an ein einzelnes Produktionsmittel an — niemals ist ein Maschine „Kapital“ — sondern immer nur an die gesamten Produktionseinrichtungen, als Kosten in einer Geldsumme veranschlagt, um daran die Gelderträge feststellen und vergleichen zu können. Sachkapital ist also nur ein abgekürzter Ausdruck für sachliches Substrat der Geld- und Kapitalrechnung. Immer aber ist die geldliche Veranschlagung das Entscheidende in den Erwerbswirtschaften, die erfolgt, um die Gelderträge feststellen und in verschiedenen Wirtschaftsperioden vergleichen zu können.

Im Falle des umlaufenden Kapitals und wenn das Geld ausgeliehen wird, um periodische Erträge damit zu erzielen, erscheint das Geld selbst als ein dauerbares Kostengut, als ein Mittel zur Erzielung dauernder Gelderträge. So kommen wir zu unserer Kapitaldefinition: Kapital ist die der Feststellung von Gelderträgen dienende Geldrechnungsform dauerbarer Kostengüter und das Geld selbst als solches.

Neues Kapital im Wirtschaftsleben entsteht zuerst in der Geldform, und zwar dadurch, daß Erwerbstätige nicht ihr gesamtes Einkommen in ihrer Konsumwirtschaft verbrauchen, sondern „sparen“, Teile davon ausleihen oder in Unternehmungen stecken, wodurch letzten Endes die Produktion von Gütern gesteigert werden kann. Dieses Kapital, das „Anlage“ sucht, d. h. dauernde periodische Erträge, nennt man Anlagekapital. Es wird durch besondere Vermittler, Banken usw. (s. III, 11) denjenigen zugeführt, die es, im wesentlichen in Produktions-„anlagen“ nutzbringend verwenden können, so daß das Wort „Anlagekapital“ auch in diesem Sinne = angelegtes Kapital gebraucht wird. Die Art und Weise und der Umfang, in dem dieser Kapitalbildungsprozeß sich vollzieht, gehört zu den wichtigsten Erscheinungen im Wirtschaftsleben, auch in sozialer Hinsicht; denn wer sparen kann und spart, geht damit aus der Klasse des „Proletariats“ in die der Besitzenden über (s. auch II, 18).

Die sachlichen Kostengüter, das Sachkapital, mit dem man einen Geldertrag erzielt, werden nach der Höhe dieses Geldertrags im Tauschverkehr geschätzt, d. h. sie erzielen einen umso höheren Preis, je höher der Ertrag ist, den man mit ihnen erwartet, und natürlich auch, je länger man erwartet, daß sie bei der Erwerbstätigkeit mitwirken können, ohne sich abzunutzen oder zu erschöpfen. Diese Zugrundelegung des Ertrages für die Veranschlagung dauerbarer Kostengüter nennt man Kapitalisierung, d. h. eben Veranschlagung als

Kapital. Sie erfolgt nicht nur bei der tatsächlichen Preisbildung, da jeder Erwerbstätige beim Einkauf solcher Kostengüter sie natürlich nach dem Geldertrage schätzt, den er mit ihnen erzielen kann, sondern oft auch dann, wenn gar kein Umsatz im Tauschverkehr beabsichtigt ist, z. B. bei Erbteilungen, für Steuerzwecke oder sonstige Zwecke der Vermögensfeststellung. Man kann in diesem Falle von einem Ertragswert derartiger Güter sprechen. Er ist aber immer ein veranschlagter Preis. Namentlich für Grund und Boden spielt eine solche Ertragswertschätzung praktisch eine sehr große Rolle. Ihre Grundsätze bilden den Gegenstand der sog. Taxationslehre. Übrigens ist auch die Kursbildung der Effekten, Aktien und Obligationen an der Börse in der Regel (aber nicht ausschließlich) eine solche Kapitalisierung, Berechnung eines Preises nach dem Ertrage.

**(7) Vermögen, Kapitalismus.** Mit dem Kapitalbegriff eng verbunden ist der des Vermögens. Auch er ist heute im wesentlichen ein Begriff der Geldrechnung. Die zahllosen Sachgüter, die das Vermögen bilden, können nur in Geldausdrücken in einer Summe zusammengefaßt werden. Aber Vermögen ist ein weiterer Geldrechnungsbegriff als Kapital. Er dient nicht zur Feststellung eines Geldertrages, sondern sucht die ganze wirtschaftliche Verfügungsmacht einer Person in einem Geldausdruck zusammenzufassen. Er umfaßt daher auch die Genußgüter, über die jemand verfügen kann, die sachlichen Unterlagen der Konsumwirtschaft. Diesen Teil des Vermögens nennt man Genußvermögen. Dagegen ist das Erwerbvermögen mit dem Begriff des Kapitals ziemlich identisch. Ein Unterschied ist nur, daß in den selbständigen Erwerbswirtschaften Kapital eine zahlenmäßig feste Geldsumme ist, während man beim Vermögensbegriff mehr an die sachlichen Unterlagen, die realen Objekte der Erwerbswirtschaft zu denken pflegt. Die Kapitalisierung ist also eigentlich mehr eine Veranschlagung des Erwerbvermögens.

Der Begriff des Kapitals ist namentlich durch den modernen Sozialismus zu einem Schlagwort geworden, in dem man alle Angriffe gegen die heutige Wirtschaftsordnung zusammenfaßt. Das hat zu einem Teil auch die ältere ökonomische Theorie verschuldet, weil sie mit ihrer Arbeitswertlehre die Erzielung eines Kapitalertrages nicht erklären konnte. Und auch die heutige Theorie ist nicht weiter gekommen, weil sie ein Produktionsmittel schon Kapital nennt und glaubt, daß der wirtschaftliche Ertrag in gleicher Weise auf Boden, Arbeit und Kapital ursächlich zurückzuführen sei wie der technische „Ertrag“, die Produkte, auf die Produktionsfaktoren. Auf dieser falschen Grundlage war der Sozialismus ganz konsequent, im Kapitalertrag einen „Mehrwert“, eine „Ausbeutung“ des Arbeiters durch den Kapitalisten zu sehen. Erst mit der Erkenntnis, daß der wirtschaftliche Kausalzusammenhang als ein solcher von Zwecken und Mitteln der umgekehrte ist wie der technische, kann man den Sozialismus widerlegen, kommt damit aber auch zu einem Umbau der ganzen bisherigen Wirtschaftstheorie. Der Kapitalertrag ist dann nicht anders zu erklären wie alle Erträge, durch die Preistheorie aus den Nutzen- und Kostenvergleichen der Konsumenten (s. Teil II).

Bestehen bleibt aber der vor allem durch das Erbrecht herbeigeführte Gegensatz von Vermögen oder Besitz und Vermögens- oder Besitzlosigkeit in der heutigen Wirtschaftsordnung. Dieser Gegensatz hat freilich immer bestanden, nur waren früher die Besitzlosen auch zumeist noch persönlich unfrei. Aber mit der Einschränkung und Beseitigung der Standesunterschiede wurde die Besitzlosigkeit viel schärfer empfunden. Die Ideen der Französischen Revolution von Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit einerseits, das Aufkommen des Großbetriebes im Gewerbe andererseits, um nur die Hauptpunkte zu erwähnen, schufen dann die moderne Arbeiterklasse mit ihrer Hinneigung zum Sozialismus.

Der moderne Sozialismus, der von so gewaltigem Einfluß geworden ist, bekämpft also die bisherige Wirtschaftsordnung unter dem Schlagwort *Kapitalismus*. Diese Bezeichnung ist im Sinne der oben vertretenen Kapitalauffassung nicht unberechtigt. Denn in den aufkommenden großen gewerblichen Unternehmungen, die große Massen freier, aber besitzloser Arbeiter beschäftigen, wird eine solche reine Geldrechnung gemacht, ein bestimmtes Geldkapital der Erwerbswirtschaft zugrundegelegt. Die Theorie des Sozialismus aber, die den Kapitalgewinn nur als den Arbeitern vorenthaltenen Mehrwert erklärt, ist unberechtigt.

Viel wichtiger zur Erklärung der heutigen sozialen Gegensätze ist ein anderes mit dem Kapital zusammenhängendes Moment: mit der sog. kapitalistischen Entwicklung hat die Erzielung arbeitsloser Einkommen stark zugenommen. Das hängt 3. T. mit der Entwicklung des Kredits, des Leihkapitals zusammen, noch mehr aber mit der Entwicklung des Effektenwesens. Effekten sind vertretbare, d. h. in einer größeren Anzahl vorhandene, auf gleiche Nominalbeträge lautende Wertpapiere, sie zerfallen in Obligationen, Leihkapitaleffekten, und Aktien, die einen Anteil am Vermögen und eine Beteiligung am Gewinn einer Unternehmung verkörpern. Das Effektenwesen bewirkte die sog. Mobilisierung des Kapitals, sie sind meist Inhaberpapiere, die ohne jede Formlichkeit jederzeit ge- und verkauft werden können und deren Preise meist an den Börsen notiert werden. Dadurch werden 3. B. Anteile am Sachbesitz großer Unternehmungen beweglich, fungibel gemacht. Auch das Leihkapital: Staats- und Industrieanleihen, ist heute zu einem großen Teil in Effekten verkörpert. Mit alledem ist ein großer Teil des Sachkapitals in den modernen Volkswirtschaften beweglich geworden. Man kann daher von der heutigen Epoche des Kapitalismus als der des Effektenkapitalismus sprechen.

Dadurch ist nun — andere Wirkungen werden in Teil III besprochen werden — der Bezug arbeitsloser Einkommen, d. h. ein Erwerb ohne Erwerbstätigkeit, außerordentlich verallgemeinert worden. Vor der Epoche des Effektenkapitalismus war ein arbeitsloses Einkommen in der Regel nur bei Grundbesitz möglich, durch Verpachtung, und daher war großer Grundbesitz die erste Form des Reichtums. Auch das Ausleihen von Geldkapital, das ein arbeitsloses Einkommen ermöglicht, war längst nicht so verbreitet wie heute, wo man derartige Sorderungsrechte, wenn sie in Effekten verkörpert sind, jederzeit veräußern kann. Heutzutage aber ist durch Besitz von Aktien und Obligationen die Erzielung arbeitsloser Einkommen sehr erleichtert worden und vor allem: Dieser Besitz kann vererbt werden und verschafft unter Umständen den Nachkommen auf Generationen hinaus ebenfalls ein arbeitsloses Einkommen. Wer früher einen Handels- oder Gewerbebetrieb geerbt hatte, mußte ihn selbst betreiben, sonst verfiel der Besitz. Nur in Grund und Boden angelegt hat der Besitz mittelalterlicher Handelsherren die Jahrhunderte überdauert. Heute aber macht ein größerer Unternehmer aus seinem Betrieb eine Aktiengesellschaft. Die Erben können sich daran ohne Arbeit beteiligen oder die Aktien verkaufen, andere Aktien oder Obligationen erwerben und so ein arbeitsloses Einkommen beziehen.

Das ist der große Gegensatz zwischen mit Besitz erzielten Einkommen und solchen, die auf Arbeitsleistungen beruhen. Doch stammen auch die Besitzeinkommen regelmäßig aus früherer Arbeit; nur kann der Besitz durch das Erbrecht auf spätere Generationen übertragen werden. Jener Gegensatz von Kapitalisten und Arbeitern ist daher viel weniger zurückzuführen auf die Wirtschaftsordnung, denn das Kapital ist auch nicht die letzte Quelle des Einkommens, als vielmehr auf die Rechtsordnung, beruht auf dem Erbrecht. Und er kann durch eine soziale Besteuerung der größeren Einkommen und Vermögen, namentlich auch der Erbschaften, gemildert werden. Jedenfalls verlangt er nicht eine Beseitigung der heutigen Wirtschaftsordnung, selbst wenn man eine bessere an deren Stelle zu setzen wüßte.

**(8) Arbeit und Boden.** Die älteren Theorien, die Wirtschaften mit Sachgüterbeschaffung, Produktion, identifizierten, haben entweder den Boden als die Quelle allen Reichtums bezeichnet (Phyfiokratische Schule), oder die Arbeit (Liberale Schule). Neuere haben dann geglaubt, durch Zusammenfassung beider die Einseitigkeit beider Richtungen vermeiden zu können. Die Frage nach den technischen „Quellen des Reichtums“ kann aber die Probleme des Tauschverkehrs nicht erklären. Dafür muß an Stelle der technischen Lehre von den „Produktionsfaktoren“ eine solche von den Kostenfaktoren treten. Arbeit und Opfer von Sachgütern oder Geld sind die beiden Kostenfaktoren. Arbeit ist an sich ein technischer Begriff, Energieaufwendung. In diesem Sinne arbeitet auch ein Pferd, eine Dampfmaschine und dergl. Die wirtschaftliche Vorstellung, die mit dem Worte verknüpft ist, der wirtschaftliche Oberbegriff ist Kosten, d. h. die Mittelvorstellung für den Zweck Gesamtbedarfsbefriedigung. Ganz ebenso im Tauschverkehr, nur sind hier diejenigen, die die Zwecke, z. B. das Bedürfnis nach Stiefeln haben, und diejenigen, die die Mittel, Arbeit dafür aufwenden, verschiedene Personen. Zwischen sie tritt das Geld, und der Zweck des Arbeiters ist daher Geldertrag, der Zweck des nachtragenden Arbeitgebers ihm gegenüber Empfang einer Leistung. Dieser Zweck des Arbeitgebers ist aber nur ein Zwischenzweck; er spaltet sich wieder danach, ob er die Leistung in seiner Konsum- oder in seiner Erwerbswirtschaft gebraucht. Im ersteren Falle, z. B. bei der Leistung eines Dienftboten, dient sie direkt seinem Endzweck, Bedarfsbefriedigung, im zweiten ist sie für ihn nur Mittel zur Erlangung seines Zwischenzwecks, Geldertrag. In beiden Fällen aber kauft er die Arbeitsleistung und bezahlt dafür einen Preis. Dadurch wird sie für ihn Kosten in Geld, während sie für den Arbeitenden selbst auch Kosten ist, aber psychisch als Arbeitsmühe aufgefaßt. Diese kann wieder teils direkt der eigenen Bedarfsversorgung dienen, teils indirekt als Arbeit im Tauschverkehr zur Erzielung eines Geldertrages. Die Arbeit wird bei den wirtschaftlichen Erwägungen als Unlust, Anstrengung, Opfer aufgefaßt, aber natürlich knüpfen nicht an alle Tätigkeiten, z. B. an wissenschaftliche und künstlerische, immer wirtschaftliche Erwägungen an. Damit ist nicht gesagt, daß nicht auch beim wirtschaftlichen Handeln die Arbeit Freude machen kann, z. B. Bewußtsein erfüllter Pflicht und dgl. Das hebt aber nicht auf, daß die Arbeit dann doch als Opfer, Unlust vorgestellt wird. Anstrengungen und Mühe um ihrer selbst willen auf sich genommen, z. B. beim Sport, werden nicht in die wirtschaftlichen Dispositionen mit dem Ziel Gesamtbedarfsbefriedigung einbezogen, fallen daher nicht unter die Kostenvorstellung.

Man hat in der Wirtschaftstheorie immer viel von der Beschränktheit des Bodens, aber nie von der der Arbeit gesprochen. Deswegen nicht, weil häufig in einzelnen Erwerbszweige ein Überangebot von Arbeitskräften vorhanden ist. Diese Tatsache wurde immer volkswirtschaftlich betrachtet. Man muß aber auch hier nicht von dem Umstand ausgehen, daß manche gern arbeiten möchten, aber keine, meist nur keine ihnen zusagende Arbeit finden können, sondern man muß auch hier vom Individuum und seinen Erwägungen ausgehen. Dann ergibt sich, daß die Arbeit das weitaus wichtigste beschränkt vorhandene Gut ist. Nur an zunehmender Arbeitsmühe, nicht an der „Knappheit der Güter der äußeren Natur“, wie alle bisherige Theorie lehrte, findet die weitere Bedarfsbefriedigung ihre Grenze. Das zeigt sich auch daran, mit welcher Zähigkeit in den Kreisen der Arbeiterschaft an der Forderung des 8-Stunden-Tags festgehalten wird. Die Verkürzung der Arbeitszeit erscheint weiten Bevölkerungsschichten wichtiger als die weitere Befriedigung ihres materiellen Bedarfs. Allerdings legen die unselbständigen Arbeiter in den heutigen Großbetrieben auf eine Verkürzung der Arbeitszeit nicht nur aus physischen Gründen Gewicht, sondern weil sie davon eine vermehrte Anstellung von Arbeitern, eine Einschränkung ihrer Konkurrenz und damit bessere Entlohnung erwarten. Ob das richtig ist, ergibt sich aus der Preistheorie (s. u.). Sicher ist,

daß der Massencharakter der unselbständigen Arbeit für den einzelnen die Möglichkeit, durch intensivere oder bessere Arbeit einen größeren Erfolg für sich zu erzielen, sehr vermindert.

Wenn natürlich auch die Produktion, die materielle Arbeit die Grundlage des Wirtschaftslebens bildet, so sind doch im Zustande entwickelten Tauschverkehrs und fortgeschrittener Kultur andere Zweige der Arbeit von ebenso großer Wichtigkeit. Insbesondere erfordert die weitgetriebene Spezialisierung und die Entwicklung zum Großbetrieb ein großes Maß leitender Arbeit. Die Vermittlung zwischen Produzenten und Konsumenten, ja zwischen den verschiedenen Produzenten selbst und vor allem auch der Güteraustausch zwischen den verschiedenen Volkswirtschaften (Handel) erfordert ebenfalls sehr viele Arbeitskräfte. Ferner gibt es eine sehr große Zahl persönlicher Leistungen, und endlich ist daran zu erinnern, daß gerade auch im Sinne der hier vertretenen Wirtschaftsauffassung der Mensch überhaupt nicht nur vom Brot allein lebt, sondern daß auch Bedürfnisse nach religiöser und dichterischer Erhebung, künstlerischen Genusses, wirtschaftlichen Forschens vorhanden sind und im Wirtschaftsleben befriedigt werden. Eine Rangordnung der Bedürfnisse und danach der sie befriedigenden wirtschaftlichen Arbeit aufzustellen, ist unmöglich.

Auch der Boden ist nur in demselben relativen Sinne beschränkt vorhanden wie die Arbeit. Selbst wenn man einen bestimmten Staat mit seiner Volkswirtschaft und nicht die ganze Welt zugrunde legt, kann der Boden für die meisten Produktionszwecke immer noch vermehrt werden, wenn auch meist in einem Produktionszweige nur auf Kosten eines anderen. Aber selbst auf der gleichen Bodensfläche kann sowohl in der Landwirtschaft wie im Bergbau die Gewinnung der Erzeugnisse durch vermehrte Arbeit erhöht werden. In welchem Umfange dies geschieht, wird, wie bei allen Kostenaufwendungen im Tauschverkehr, durch die zu erzielenden Gelderträge bestimmt. Da im allgemeinen der fruchtbarste und günstigste gelegene Boden zuerst angebaut wird, ist eine Ausdehnung der Produktion und der Rohstoffgewinnung überhaupt zumeist mit steigenden Kosten verbunden<sup>1)</sup>, während bei der Weiterverarbeitung oft (aber nicht immer und nicht unbegrenzt) eine Ausdehnung der Produktion die Kosten verbilligt (Großbetrieb). In den entwickeltsten Volkswirtschaften ist namentlich der zum Bergbau geeignete Boden im wesentlichen in festen Händen. Eine ähnliche Monopolstellung hat der Boden in bester Geschäfts- und Wohnlage großer Städte, hier nicht durch seine Qualität, sondern durch seine Lage. In allen derartigen Fällen ist es eine wichtige Aufgabe der Wirtschaftspolitik, die Ausnutzung derartiger Monopolstellungen durch wenige im Interesse der Allgemeinheit zu verhindern. Aber auch darüber hinaus hat die sog. Bodenreformbewegung, welche dafür sorgen will, daß dieses wichtigste Kostengut einer Volkswirtschaft überall möglichst im Interesse der Allgemeinheit benutzt wird, eine große Berechtigung und Bedeutung. Dagegen ist es viel zu weit gegangen, wenn manche Theoretiker alle mit der Benutzung von Boden erzielten Erträge, ja alle Besitzerträge als auf Monopolstellungen beruhend erklären wollten. Die Konkurrenz wirkt auch bei ihnen und wenn sie bei manchen Bodenprodukten, besonders denen des Bergbaus leicht durch Vereinbarungen ausgeschlossen werden kann (s. IV, 3), so gilt das doch nicht für alle, insbesondere nicht für die landwirtschaftlichen Produkte, wenn nur dafür gesorgt wird, daß der landwirtschaftliche Boden nicht in die Hände einer kleinen Zahl von Großgrundbesitzern gerät.

1) Das sog. Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag ist aber, soweit es nur die Produktmengen und nicht die Gelderträge betrachtet, nur ein ökonomisch-technisches Gesetz (s. 9). Für die wirtschaftlichen Entscheidungen eines Unternehmers kommt aber nur der zu erwartende Gesamtertrag in Betracht.

Der Umfang und die Beschaffenheit seines Bodens ist für das gesamte Wirtschaftsleben eines Landes von ausschlaggebender Bedeutung. Die dichte Bevölkerung vieler Länder Europas, insbesondere Englands und Deutschlands, ist nicht mit den Produkten der inländischen Landwirtschaft zu ernähren, sondern kann nur erhalten werden durch eine starke Exportindustrie, die es ermöglicht, Bodenprodukte, die man teils gar nicht, teils nur teurer im Inland produzieren könnte, vom Ausland einzuführen. Damit ergibt sich aber eine doppelte Abhängigkeit dieser Industriestaaten von anderen Ländern, sowohl von denen, die ihnen ihre Industrieprodukte abnehmen, als auch von denen, die ihnen die erforderlichen Lebensmittel und Rohstoffe liefern. Diese Abhängigkeit ist das wichtigste Problem der überwiegenden Industriestaaten, sofern sie nicht wie England und die Vereinigten Staaten Weltreiche sind, die im eigenen Lande oder in ihren Kolonien alle benötigten Bodenprodukte gewinnen. Deutschland ist hier durch die Verkleinerung seines Gebietes und den Verlust seiner Kolonien in der allerungünstigsten Lage.

**(9) Anhang, Technik und Wirtschaft.** Über das Wesen der Technik und ihre Unterscheidung von der Wirtschaft seien noch ein paar Worte gesagt. Bei beiden handelt es sich um die logischen Kategorien Zweck und Mittel. Für beide gilt das wirtschaftliche Prinzip, besser Rationalprinzip genannt. Bei der Technik aber ist der Zweck ein äußerer, wenn auch nicht immer materieller, bei der Wirtschaft ein innerer, Bedarfsbefriedigung. Die Technik abstrahiert von dem letzten Zweck des Menschen, der in der Regel ein innerer ist, setzt etwas als Zweck, was vom Standpunkt des letzten Zweckes des Menschen immer nur Mittel ist. So spricht man z. B. von Flugtechnik, Lauftechnik, Vortragstechnik usw. usw., wo von dem Zweck des Fliegens, Laufens, Sprechens usw. abstrahiert wird, die Lenkung des Flugzeugs, die Methode des Laufens, des Vortragens selbst als Zweck gesetzt wird, und das beste Verfahren dabei untersucht wird.

Technik ist also Mittelbetrachtung, Verfahrensweise nach dem Rationalprinzip, rationelle Methode. Dabei sind entweder die Mittel gegeben und man sucht mit ihnen einen möglichst großen äußeren Erfolg zu erzielen, oder ein äußerer Zweck ist vorgestellt und man sucht ihn mit möglichst geringen Mitteln zu erreichen. Man kann dann einfache Technik und vergleichende Technik unterscheiden. Erstere liegt vor, wenn man an den Mitteln möglichst zu sparen sucht, um einen bestimmten Zweck zu erreichen, z. B. mit möglichst geringem Kraftaufwand einen Berg zu ersteigen, beim Bau einer Brücke, eines Dachstuhles mit möglichst wenig Holz auszukommen, oder wenn man mit gegebenen Mitteln versucht, einen bestimmten äußeren Erfolg möglichst vollkommen zu erreichen, z. B. eine Maschine, vorhandene Arbeitskräfte möglichst vollkommen auszunutzen.

Bei der vergleichenden Technik handelt es sich, ähnlich wie bei der Wirtschaft, um ein Wahlproblem, eine Vergleichung verschiedener Zwecke oder Mittel, nur daß der Zweck ein äußerer ist. Z. B. ob man eine Brücke am besten aus Holz, Eisen oder Stein baut, oder irgend einen Stoff am besten für diesen oder jenen Zweck verwendet. Doch gehen beide Arten der Technik vielfach ineinander über.

Den Übergang von der Technik zur Wirtschaft bildet die ökonomische Technik. Sie liegt vor, wenn als Mittel der wirtschaftliche Begriff Kosten auftritt, also z. B. wie stelle ich aus einer gegebenen Menge Rüben mit den geringsten Kosten Zucker her? oder wie gewinne ich eine bestimmte Menge Zucker mit den geringsten Kosten? Derartige Überlegungen bleiben immer noch technisch, weil der Zweck ein äußerer, eine Menge Zucker ist. Die eine wirtschaftliche Vorstellung, Kosten, ist vorhanden, aber von der anderen, entscheidenden, Bedarfsbefriedigung, wird abstrahiert. Sie wird aber meist dahinter stehen, namentlich wenn der persönliche Kostenfaktor, Arbeitsmühe in Betracht gezogen wird. Doch muß das

nicht immer der Fall sein, z. B. bei Kostenvoranschlägen eines Architekten für ein Haus, eine Brücke, bei einem Wettbewerb usw.

Es ergibt sich daraus, daß die Probleme der Technik noch vielmehr nur formaler Natur sind als die der Wirtschaft. Denn die Technik hat ihre Aufgabe gelöst, wenn sie feststellt, wie mit den geringsten Mitteln oder Kosten eine gewisse Menge Zucker herzustellen ist. Ob und in welchem Umfange man aber tatsächlich Kosten auf die Herstellung von Zucker verwendet, das zu entscheiden ist die wirtschaftliche Aufgabe, wobei, wie wir wissen, alle anderen Bedürfnisse und die für sie aufzuwendenden Kosten ebenfalls eine Rolle spielen. Das Gebiet der ökonomischen Technik ist das Aufstellen von Kostenanschlägen, wobei die Frage, ob und in welchem Umfange Kosten dann tatsächlich aufgewendet werden, offen bleibt und erst von den wirtschaftlichen Erwägungen auf Grund der Bedürfnisse (im Tauschverkehr der Nachfrage) entschieden wird.

Bei der vergleichenden Technik können nur verschiedene Zwecke dem Mittel oder verschiedene Mittel dem vorgestellten Zweck gegenübergestellt werden, bei den wirtschaftlichen Erwägungen aber werden Zwecke und Mittel direkt einander gegenübergestellt oder — kann man sagen — verglichen. Das ist möglich, weil sie hier immer etwas Psychisches sind, Unlustvorstellungen der Bedürfnisse und der aufzuwendenden Kosten. Nur bei den Erwerbswirtschaften, die eine reine Geldrechnung machen, gilt daselbe, hier sind Zwecke und Mittel Geldsummen, die direkt voneinander abgezogen oder in Relation gestellt werden. Die Eigenart des Geldes, seine innerwirtschaftliche Funktion bei den Erwerbswirtschaften (s. Teil II, 3) liegt also darin, daß es bei diesen Teilwirtschaften ein Substitut für die sonst psychische Nutzen- und Kostenvergleichung ist.

Nach dem oben entwickelten allgemeinen Begriff der Technik gibt es eine Technik aller menschlichen Handlungen und so auch eine Technik der Wirtschaft: das Wirtschaften kann auch wieder technisch, d. h. hinsichtlich seiner Verfahrensweise betrachtet, selbst als Zweck gesetzt werden. So ist insbesondere das Verhalten der Erwerbswirtschaften und Erwerbstätigkeiten auch einer technischen Betrachtung fähig, die zu allgemeinen wissenschaftlichen Lehren führen kann. Das ist die Privat- oder Betriebswirtschaftslehre (s. VI, 11). Eine solche „Technik der Wirtschaft“ ist mit der eben erwähnten ökonomischen Technik nicht identisch. Diese ist Technik, während jene Wirtschaft ist. So kann von dem eigentlich wirtschaftlichen Zweck des Menschen, Bedarfsbefriedigung, aus das Verfahren zur Erzielung eines Geldertrages bei den Erwerbstätigkeiten als Zwischenzweck, als Technik der Wirtschaft bezeichnet werden.

## II. Grundlagen des Tauschverkehrs.

### A. Der Tausch und das Geld.

(1) **Arbeitsteilung und Tausch.** Die Grundlage des heutigen Wirtschaftslebens ist der Tauschverkehr. Das ist eigentlich, soweit man die Geschichte zurückverfolgen kann, bei den führenden Völkern nie anders gewesen. Schon die Ägypter und Babylonier haben einen entwickelten Tauschverkehr gehabt. Viel älter als der Tausch ist aber die Arbeitsteilung, ein technischer Begriff. Sie entwickelte sich schon auf den primitivsten Stufen innerhalb einer gemeinsamen Wirtschaft durch die Verschiedenheit der Geschlechter und der Lebensalter und durch verschiedene körperliche und geistige Fähigkeiten. Der Tausch aber vollzieht sich zwischen verschiedenen Wirtschaften. Er setzt Privateigentum, wenn auch nicht als rechtlich anerkannte Herrschaft, so doch als tatsächliche, ausschließliche Verfügungsmacht über Sachen voraus. Wie jede wirtschaftliche Tätigkeit, so findet auch ein Tausch nur statt, wenn

die Tauschenden dadurch ein Mehr von Bedarfsbefriedigung gegenüber dem eigenen Gebrauch der Sache erwarten.<sup>1)</sup>

Weil beim Tausch jeder, technisch betrachtet, für den anderen arbeitet (s. oben I, 1), glaubt man vielfach, die „Volkswirtschaft“ als ein Zusammenarbeiten, eine Kooperation, im letzten Grund selbst als eine Wirtschaft, auffassen zu können. Darauf beruhen die verschiedenen sozialorganischen, universalistischen usw. Richtungen, die heute gefordert werden (Spann, Stolzmann, Oppenheimer, Amonn u. a.). Es ist von diesen Richtungen aber noch nie etwas von den wirtschaftlichen Vorgängen erklärt worden und es ist schon logisch unzweifelhaft, daß die wirtschaftlichen Vorgänge, die Erscheinungen des Tauschverkehrs aus den Zwecken der wirtschaftenden Individuen erklärt werden müssen, der Ausgangspunkt der Wirtschaftstheorie also ein individualistischer ist.

Den Tausch nennt man direkt, wenn jeder der beiden Tauschenden ohne weiteres sein erstrebtes Gut erhält, indirekt, wenn man sich erst ein anderes Gut eintauscht, durch das man mit einem nochmaligen Tausch sich sein Gebrauchsgut beschaffen kann. B kann das Gut a des A, dieser aber nicht das Gut b des B gebrauchen. B weiß aber, daß A das Gut c des C gebrauchen kann. Wenn er nun C veranlassen kann, ihm sein Gut c gegen das eigene b zu geben, erwartet er, daß A geneigt sein werde, ihm für das Gut c das gewünschte a zu geben. Das Gut c ist dann also für B, aber nur für ihn, Tauschmittel. Die Benutzung eines solchen erleichtert umso mehr den Tausch, je allgemeiner es genommen wird, und darauf beruht das Wesen des Geldes, des allgemein benutzten Tauschmittels.

Der Tausch erfolgte ursprünglich nur gelegentlich in Überschußprodukten der einen Wirtschaft gegen solche der anderen. Auch Arbeitsleistungen wurden schon frühzeitig ausgetauscht. Allmählich fing man an, absichtlich für den Austausch zu produzieren. Die für den Austausch produzierten Güter nennt man Waren. Oder man begann eine besondere Geschicklichkeit, irgend eine Fähigkeit auszubilden und anderen gegen Entgelt zur Verfügung zu stellen. So kam es zur Entwicklung der verschiedenen Berufe, der speziellen Erwerbstätigkeiten für den Tausch. Sie konnten sich aber auf der Stufe des bloßen Naturaltausches noch nicht entwickeln, sondern entstanden erst, als aus dem indirekten Tausch, der Benutzung von Tauschmitteln, sich dessen höchste Stufe, die allgemeine Benutzung eines und desselben Tauschmittels, des Geldes, herausgebildet hatte. Das Geld ist also ein Tauschmittel, das jeder annimmt und von dem jeder weiß, daß er sich damit im Wege weiterer Tauschhandlungen die Befriedigung seiner Bedürfnisse verschaffen kann. Nur so sind die zahlreichen spezialisierten Berufe entstanden, so auch innerhalb der einzelnen Wirtschaft die Trennung von Konsumwirtschaft und Erwerbstätigkeit, die durch das Geld herbeigeführt wird. Heute gibt jeder seine Waren oder Leistungen gegen Geld, aber ganz überwunden ist auch der Naturaltausch noch nicht. Doch auch dann meist auf der Grundlage des Geldes, ungefähr bekannter Preise.

Es gibt nun zwei Arten des Tausches, von Sachgütern und von persönlichen Leistungen. Die Sachgüter aber können wieder in Tausch gegeben werden als Verkauf unter Übergang des Eigentums an ihnen, und als Leih, Miete, zeitweise Hingabe gegen ein Entgelt, den Mietzins. Ausgeliehen werden im wesentlichen dauerbare Kostengüter, vor allem Boden und Gebäude (Wohnungen), Immobilien, aber auch mancherlei Mobilien. Auch das Geld kann ausgeliehen werden und erscheint dann als dauerbares Kostengut,

1) Die klassische ökonomische Theorie glaubte, daß Güter, die gegeneinander ausgetauscht werden, gleichviel wert sein müßten (Äquivalenttausch), das ist auch noch einer der Grundfehler der sozialistischen Theorie (Marx), die annimmt, daß solche Güter gleiche Arbeitszeit enthalten. Diese Auffassung ist vollkommen irrig, irgend etwas Gleichwertiges braucht in den ausgetauschten Gütern in keiner Weise vorhanden zu sein.

mit dem man periodische Erträge, Zinsen, erzielt (Kapital). Die tauschwirtschaftliche Beziehung, die durch das Ausleihen von Geld zustande kommt, nennt man Kredit (s. u.). Als eine besondere Art der Leihe kann auch die Überlassung der persönlichen Arbeitskraft aufgefaßt werden, die heute immer nur auf Zeit erfolgt (Dienstmiete).

Beim Naturaltausch ist jeder Anbieter und Abnehmer zugleich. Beim Tausch mit Geld aber nennt man den, der das Geld haben möchte, also Waren oder Leistungen anbietet, den Anbieter, den, der mit Geld kauft, den Abnehmer, Nachfragenden. Oft wird allerdings auch Geld angeboten, z. B. bei der Annonce, daß man irgend eine Ware zu kaufen sucht, und bei der Geldleihe bezieht sich Angebot und Nachfrage auf Geld. Nachfrage und Angebot im Tauschverkehr sind — das ist wohl zu beachten — nichts anderes als innerhalb der einzelnen Wirtschaften Bedürfnisse und Kosten, beide übertragen auf das Geld. Nachfrage bedeutet, wenigstens in bezug auf die leztthin entscheidenden Bedürfnisse der Konsumwirtschaften: die Gesamtheit der Bedürfnisse auf ein Geldeinkommen übertragen. Angebot bedeutet: für die Befriedigung der Bedürfnisse anderer Kosten aufwenden.

**(2) Konkurrenz und Monopol.** Jeder Tausch ist ein Kampf. Die Nachfragenden wollen in Geld so wenig wie möglich geben, die Anbieter möglichst viel für ihre Waren erhalten. Aber noch ein anderer Kampf ist mit dem Tauschverkehr verbunden, nicht nur der zwischen Anbietern und Abnehmern, sondern auch ein solcher unter den Anbietern und den Nachfragenden selbst, wenn mehrere von ihnen vorhanden sind. Besonders bei den Anbietern spielt dieser Kampf, den man Konkurrenzkampf nennt, eine große Rolle. Er ergibt sich daraus, daß der Tauschverkehr heute im großen und ganzen sich selbst überlassen ist. Die Folge davon ist, daß jedem Erwerbszweige viele Personen zuströmen. Sie werden dabei getrieben durch ihr Erwerbsstreben, wobei natürlich ihre verschiedenen Fähigkeiten eine Rolle spielen, die sie schon veranlassen, sich diesem oder jenem Berufe zuzuwenden, in dem sie die größten Ertragsaussichten zu haben glauben. Bekanntlich kommen aber bei der Berufswahl auch noch andere Gesichtspunkte in Betracht, wirtschaftliche, wie Vermögenserfordernis und Ausbildungskosten, und nichtwirtschaftliche, wie gesellschaftliches Ansehen u. dgl.

Die Tatsache, daß sich viele einem und demselben Erwerbszweig zuwenden und in ihm ihre Güter und Leistungen anbieten, nennt man Konkurrenz, ihre Wirkung ist eben der Konkurrenzkampf. In einem sich selbst überlassenen Tauschverkehr ist die Konkurrenz gewissermaßen der normale Zustand. Ihre rechtliche Grundlage nennt man Gewerbefreiheit, die Freiheit, sich jedem Berufe zuzuwenden. Daß für manche Berufe staatliche Zulassungen erforderlich sind, beeinträchtigt die Gewerbefreiheit als allgemeines Prinzip des heutigen Tauschverkehrs nicht. Trotzdem ist aber der Konkurrenzkampf, und zum Teil auch die Konkurrenz selbst, vielfach eingeschränkt oder ganz ausgeschaltet. Ihren Gegensatz nennt man Monopol. Konkurrenz liegt also vor, wenn mehrere Anbieter vorhanden sind, Monopol, wenn nur einer vorhanden ist. Man kann aber von Konkurrenz- oder Monopolstellung auch bei den Nachfragenden sprechen.

Eine Monopolstellung kann nun in dreierlei Art zustande kommen: 1. Als natürliches Monopol: Es beruht auf der Unvermehrbarkeit (Seltenheit) gewisser Güter oder Leistungen, z. B. irgendein seltener Naturstoff ist in der Hand nur eines Produzenten, etwa Pechblende, Monazitand. Die meisten natürlichen Monopole aber sind Leistungsmonopole, z. B. die Stellung eines berühmten Sängers, Schauspielers, Arztes. Zwischen beiden Arten in der Mitte stehen etwa die Produkte eines berühmten Malers oder Bildhauers. 2. Die verliehenen Monopole, dahin gehören die Patente, das ausschließliche Recht, ein gewisses Produkt herzustellen oder zu vertreiben, aber auch die Verwaltungsmonopole, ausschließliche Berechtigungen, die der Staat sich selbst oder anderen öffentlichen Körper-

schaften verleiht, die Post, Münzwesen, Tabakmonopol usw. 3. Die vertragsmäßigen Monopole. Sie beruhen auf Verabredungen mehrerer Produzenten oder Leistenden, die die Konkurrenz untereinander bewußt ausschalten. Die wichtigsten solcher Verabredungen sind die monopolistischen Vereinigungen: die Kartelle und Trusts der Unternehmer, die Gewerksvereine der Arbeiter.

Zwischen diesen beiden Gegenätzen, Konkurrenz und Monopol, gibt es nun aber im Wirtschaftsleben sehr verschiedene Übergangsstufen. Deren Darstellung ist etwas kompliziert, aber höchst wichtig für das Verständnis des Tauschverkehrs. Denn — das möge der Leser schon im Auge behalten — alle Preise und alle Einkommen sind ihrer Höhe nach zu erklären durch Bezugnahme auf diese beiden Begriffe. Es kommt aber dabei nicht nur die Tauschstellung auf der einen Seite in Betracht, etwa nur bei den Anbietern oder nur bei den Abnehmern, sondern es kommt auf das Verhältnis zur Gegenseite an. In diesem Sinne sind Konkurrenz und Monopol Relationsbegriffe, und wir wollen hier von Tauschkonstellationen sprechen. Um das an einigen Beispielen klar zu machen: Der Inhaber eines Patentes hat zwar eine absolute Monopolstellung, aber ob er Monopolwirkungen erzielen kann, d. h. Monopolpreise und Monopolgewinne, ist damit noch nicht gesagt. Es kann sein und kommt sehr häufig vor, daß er keine oder nur sehr wenig zahlungsfähige Abnehmer für seine Produkte findet. Umgekehrt hat ein berühmter Arzt vielleicht 100 Konkurrenten in einer Stadt, aber er hat einen so großen Ruf, daß er sehr viel höhere Honorare fordern kann als alle anderen. Ebenso mag es bei einem berühmten Maler der Fall sein, dessen Bilder sehr viel höher bezahlt werden als die anderer, wobei es vorkommt, daß diese Wertschätzung nach einiger Zeit stark nachläßt.

Eine Monopolstellung, mag sie natürlich, verliehen oder vereinbart sein, erzeugt also noch nicht immer Monopolwirkungen, d. h. überdurchschnittliche Preise und Gewinne. Umgekehrt bedeutet nicht in jedem Falle das Vorhandensein mehrerer Anbieter, also einseitige Konkurrenzstellung, auch Konkurrenzwirkungen. Denn es ist denkbar, daß alle Ärzte in einer Stadt so viel zu tun haben, daß sie keine Patienten mehr annehmen können, oder es sind zwar 100 Bäckereien vorhanden, aber alle sind vollbeschäftigt. Die Wirkungen der Tauschstellungen sind daher von den Verhältnissen auf der Gegenseite abhängig, und das bezeichnen wir als Tauschkonstellation. Monopol ist dann das Verhältnis des Angebots zur Nachfrage, bei welchem zum mindesten ein Teil der Nachfragenden nur durch einen Anbieter befriedigt werden kann, Angebotsmonopol. Ein Nachfragemonopol aber liegt dann vor, wenn zum mindesten ein Teil der Anbieter für den Absatz ihrer Güter auf nur einen Abnehmer angewiesen ist. Konkurrenz im Angebot liegt vor, wenn die Nachfragenden zur Befriedigung ihres Bedarfs nach einem Gute zwischen verschiedenen Anbietern wählen können. Konkurrenz in der Nachfrage ist vorhanden, wenn Anbieter die Wahl haben, ihr Tauschgut diesem oder jenem Nachfragenden zu überlassen, also mehr Nachfrage vorliegt, als sie befriedigen können.

Immer wird also die Frage der Wirkungen von Tauschstellungen auf die Preise und Einkommen durch die Verhältnisse auf der Gegenseite bestimmt. Organisationsprinzip des Tauschverkehrs ist aber weder Konkurrenz noch Monopol, sondern das aus dem wirtschaftlichen Prinzip hervorgehende Streben nach größtem Ertrag. Dieses wird am besten erreicht bei einer Monopolstellung der Anbieter, aber jede solche führt leicht neue Konkurrenz auf den Plan, und zwar um so mehr, je mehr tatsächlich Monopolwirkungen erzielt werden.

So gehen im Tauschverkehr Konkurrenz und Monopol in der verschiedensten Weise in einander über, indem trotz Konkurrenz über den Konkurrenzpreis hinausgehende Preise und Erträge erzielt werden. Das ist vor allem möglich, wenn das Angebot unvermehrbar

ist und die Nachfrage darüber hinausgeht. Dabei kann entweder die Nachfrage nur für einzelne Anbieter das unvermehrte Angebot übersteigen, oder für alle. Den ersteren Fall nennen wir Qualitätsmonopol. Er beruht auf individueller Bevorzugung gewisser Anbieter bzw. ihrer Leistungen und Güter, die dafür einen besonderen Ruf genießen, sie erzielen höhere Preise und Erträge als andere. Der wichtigste Fall ist der der Wohnung oder noch deutlicher der Ladenmiete und damit überhaupt eines großen Teils des städtischen Bodens. Gewisse Wohnungs- und Geschäftslagen erzielen bedeutend höhere Mietzinse und damit auch die Besitzer der Häuser oder des Bodens bedeutend höhere Mieterträge oder Verkaufspreise.

Eine andere Zwischenstufe zwischen Konkurrenz und Monopol bezeichnen wir als relative Konkurrenz. Während beim Qualitätsmonopol jeder Anbieter einen besonderen Preis erzielt, ist hier der Preis der Waren für alle gleich, aber höher als bei freier Konkurrenz. Ein Beispiel sind die Lebensmittel im Kriege und wenn wegen minderwertiger Valuta keine Einfuhr möglich ist. Die Gewinne der Anbieter können gleich oder verschieden sein, letzteres ist die Regel, weil zumeist die Kosten verschieden sind. Voraussetzung ist dann aber, daß das Angebot zu den geringsten Kosten nicht ausgedehnt werden kann. Das ist vor allem der Fall bei der Gewinnerzielung mit Bodenprodukten, weil immer schlechterer Boden und solcher in ungünstiger Lage herangezogen werden muß. Die ältere Theorie begründete darauf die Lehre von der sog. Grundrente als besondere Einkommensform. Die Produzenten mit geringeren Gewinnungs- oder Transportkosten erzielen einen überdurchschnittlichen Gewinn, d. h. einen Gewinn, der über den hinausgeht, der bei Vermehrung des Angebots zu den geringsten Kosten erzielt werden könnte (Grenzertrag). Diese Differenzialgewinne, die bei gleichen Preisen, aber verschiedenen Kosten erzielt werden, sind aber keine dem Boden eigentümliche Erscheinung und ihm nicht zuzurechnen. Sondern sie sind viel allgemeiner und kommen überall vor, wo mehrere Anbieter verschiedene Kosten haben, auch wenn diese Kostenverschiedenheiten nur vorübergehender Natur sind, wie bei Kaufleuten, von denen der eine billiger, der andere teurer eingekauft hat.

**(3) Die Funktionen des Geldes.** Das Geld ist entstanden aus dem indirekten Tausch, also aus der Benutzung von Tauschmitteln. Gewisse Dinge wurden wegen ihrer allgemeinen Brauchbarkeit oder besonderen Beliebtheit zu allgemein gebrauchten Tauschmitteln. Der Staat mag dazu beigetragen haben, indem er solche Dinge bei Zahlungen an sich, Steuern, Strafen u. dgl. vorschrieb. So sind Vieh, Getreide, Muscheln, namentlich aber Metalle allgemein gebrauchtes Tauschmittel geworden. Von Geld wird man aber erst dann sprechen, wenn sich auf Grund des allgemeinen Gebrauchs solcher Tauschmittel damit gewisse mehr oder weniger allgemein bekannte Zahlenvorstellungen verbinden, die Preise. Das ergibt sich aber mit der allgemeinen Benutzung eines bestimmten Gutes als Tauschmittel von selbst. Jeder strebt dann nach Geld und weiß, er kann für ein Gut ungefähr so und so viel Einheiten des allgemeinen Tauschmittels bekommen und umgekehrt für so und so viel Einheiten des Tauschmittels sich dieses oder jenes Gut kaufen. Preise und Geld sind also Korrelate (zusammenhängende Begriffe). Es gibt keine Preise ohne Geld, denn es hat keinen Sinn, beim Naturalaustausch jedes Gut als den Preis des anderen zu bezeichnen. Umgekehrt wird aber ein allgemeines Tauschmittel erst Geld, wenn sich solche Preisvorstellungen daran anschließen.

Die Preise sind also Summen in der Geldeinheit, und solche Summen werden nicht nur bezahlt, sondern es wird mit ihnen von allen Wirtschaftspersonen im Tauschverkehr gerechnet auch in den unendlich viel zahlreicheren Fällen, in denen es zu wirklichen Tauschhandlungen, tatsächlich bezahlten Preisen gar nicht kommt. Jede Konsumwirtschaft z. B. rechnet einerseits mit ihrem Einkommen, über das sie für ihre Bedarfsbefriedigung ver-

fügen kann, andererseits mit den ihr ungefähr bekannten Preisen der von ihr erstrebten Gebrauchsgüter. Ebenso rechnen die Erwerbswirtschaften mit den bisherigen oder zu erwartenden Preisen einerseits ihrer Rohstoffe u. dgl., die sie verwenden, andererseits ihrer Waren, die sie verkaufen wollen.

Das Geld ist der Vermittler des Tausches, indem es allen Zahlenvorstellungen zugrunde liegt, die beim Tausch als erwartete, kalkulierte und tatsächlich gezahlte Preise zutage treten. Das Geld erscheint also selbst als Tauschgut, und zwar als das allgemeinste, das bei jedem Austausch gegeben und genommen wird. Es ist so immer Kostengut, denn auch die Erwerbswirtschaft, die einen Geldertrag erstrebt, der für sie Nutzen, Reinertrag bedeutet, tut das nur, um ihn in der Konsumwirtschaft als Einkommen, d. h. als Kosten wieder auszugeben.

Diese Preise bestimmen für jeden, der über Geld verfügt, den Umfang seiner Verfügungsmacht über die verschiedensten Güter, also eine gewisse Kaufkraft. Dieser Begriff ist aber nicht objektiv zu fassen und auf die ganze Geldmenge in einem Staate zu verwenden, sondern muß zunächst subjektiv, in Beziehung zu der einzelnen Konsumwirtschaft begriffen werden. Und zwar hat jeder Kaufkraft im wesentlichen nach seinem Einkommen, weil das die Summen sind, die eine Konsumwirtschaft innerhalb einer Wirtschaftsperiode zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verwenden kann. Und von dem, was die Konsumwirtschaften ausgeben können, hängen die Preise aller Kostengüter entfernterer und entferntester Ordnung ab. So ist das Geld im abstrakten Sinne Kaufkrafteinheit, und jeder hat Kaufkraft nach der zumeist rein rechnungsmäßigen Summe von Kaufkrafteinheiten, über die er zur Befriedigung seiner Bedürfnisse durch den Tauschverkehr verfügen kann.

Wir kommen damit noch etwas näher auf die Funktion des Geldes innerhalb der Einzelwirtschaften zu sprechen. Hier sind Konsum- und Erwerbswirtschaften zu unterscheiden. Für die Konsumwirtschaften werden das Geld, d. h. die Preise Kosten. Die Gesamtsumme an Geld, über die eine Konsumwirtschaft zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse verfügt, ist ihr Einkommen. Die Konsumwirtschaft schätzt die Geldeinheit als Kosten genau wie eine verfügbare Menge anderer Kostengüter, d. h. also nach dem Nutzen einer über die verfügbare Menge hinausgehenden weiteren Einheit. Das Geld ist hier also Kosteneinheit, d. h. Einheit des Substrats der Kostenvorstellung; alle Bedürfnisse, deren Befriedigung erwogen wird, werden den Kosten in Geld gegenüber gestellt. Aber das Geld wird, wie wir das oben (I, 4) ausführten, als Kosten nach der Größe des Einkommens geschätzt, es ist allgemeiner Kostenfaktor, was beim Wirtschaften ohne Geld und bei den Erwerbstätigen, die eine psychische Nutzen- und Kostenvergleiche machen, die Arbeitsmühe ist. Entscheidend für die zweckmäßigste Verteilung des Einkommens auf die verschiedenen Bedürfnisse ist das Prinzip des Ausgleichs der Grenzkonsumerträge (s. I, 3).

In den selbständigen Erwerbswirtschaften, die eine reine Geldrechnung machen, sind alle umlaufenden Kosten Geld und das stehende Sachkapital, die dauerbaren Produktionsmittel werden auch in Geld veranschlagt (s. I, 6). Aber auch der Nutzen erscheint hier als Geldsumme, der Erlös der verkauften Produkte, in dem über die umlaufenden Kosten und evtl. Abschreibungen auf das stehende Kapital hinaus auch der Reinertrag enthalten ist. Ein möglichst hoher Reinertrag ist das Ziel einer solchen Erwerbswirtschaft, innerhalb welcher von den Bedürfnissen der dahinter stehenden Konsumwirtschaften abstrahiert wird. Hier kann man das Geld also als Nutzen- und Kostenvergleichsmittel bezeichnen.

Zu erwähnen ist noch, daß nicht alle Erwerbstätigen ihr ganzes Einkommen zum Konsum ausgeben. Manche verwenden einen Teil desselben zur Kapitalbildung, indem sie es „anlegen“, in Unternehmungen stecken oder ausleihen. Hier hat also das Geld die Funk-

tion als Mittel der Kapitalanlage. Geld wird Kapital, wenn es ertragbringend angelegt wird. Solche Kapitalanlagen sind heute in größtem Umfang möglich, weil die meisten Inhaber einer selbständigen Erwerbswirtschaft nicht nur eigenes Kapital verwenden, sondern fremdes Kapital als Leihkapital oder als Beteiligung an ihrer Unternehmung heranziehen. Sie erwarten dabei, daß ihnen über dessen Verzinsung hinaus noch ein genügender Ertrag bleibt. Auf diese Weise wird die Begründung einer selbständigen Erwerbswirtschaft dazu geeigneten Personen auch ohne viel, ja selbst ganz ohne eigenes Kapital möglich.

Es braucht kaum betont zu werden, daß der Besitz von Geld, auch wenn es nicht ertragbringend als Kapital angelegt ist, doch zum Vermögen gehört. Es ist konzentrierte Vermögensmacht, weil man damit alle Arten von Bedürfnissen befriedigen kann. Die Möglichkeit, Kapital- oder Vermögensanlagen jeder Zeit wieder zu Geld machen zu können, wird durch den modernen Effektenkapitalismus sehr erleichtert (s. I, 7).<sup>1)</sup>

**(4) Die beiden Geldbegriffe.** Wenn wir sagten, das Geld ist allgemeines Tauschmittel, und diese Funktion noch innerhalb der Einzelwirtschaft näher verfolgten, ist das eine funktionaldefinition, die für alle Zeiten gilt, in denen das Geld bestand. Es ist aber erforderlich, noch näher auf das Wesen und die Substanz des Geldes einzugehen, und da ist im Laufe der wirtschaftlichen Entwicklung ein bemerkenswerter Wandel, sowohl in der Substanz, als auch im Begriffe selbst zu verzeichnen. Als Geld diente ursprünglich ein allgemein gebrauchtes oder beliebtes Sachgut. Die Einheit davon als Grundlage der Preise nannte man eben Geld. Diese Einheit war entweder das Stück, wie bei Vieh oder Muscheln, oder eine Maßeinheit, Gewichts-, Hohlmaß, Längenmaß. Wie diese Maßeinheiten entstanden sind, wissen wir nicht, sie setzen eine gewisse Übereinkunft voraus, und das Geld in dieser Form knüpft also an ihr Vorhandensein an. So diente bei den Römern in der ältesten Zeit Kupfer als Geld, das zugewogen wurde, und die Gewichtseinheit, das As, wurde allmählich die Geldeinheit. Ähnlich bei anderen Völkern, ebensogut hätte aber auch ein Hohlmaß, z. B. ein Kuhhorn, oder ein Längenmaß Geldeinheit werden können.

Die Benutzung des Geldes wurde sehr vereinfacht durch Beglaubigung des Gewichts und Seingehalts der Metalle seitens des Staates in Form der Münze (s. IV, 5). Manche wollen erst von hier ab den Begriff des Geldes datieren. Aber das ist nur im materiellen Sinne richtig, man muß aber erkennen, daß sich das Geld schon lange vorher in einem wirtschaftlich viel wichtigeren abstrakten Sinne entwickelt hatte, nämlich als Einheit aller Preisvorstellungen, als Kaufkrasteinheit. Man denkt gar nicht mehr daran, daß eine Geldsumme ein bestimmtes Quantum Metall, heute Edelmetall, sein soll, sondern jeder rechnet mit seinem Einkommen als einer nicht konkretisierten zahlenmäßigen Größe.

Zu dieser Entwicklung hat viel beigetragen, daß schon sehr frühzeitig bloße Forderungen = rechte auf Geldsummen übertragen werden konnten. Es liegen hier zugleich die Anfänge des Kreditwesens. Schon bei den Babyloniern und Ägyptern, lange vor Erfindung der Münze, gab es einen Stand von Bankiers, die Übertragungen, Schulden und Forderungen von einer Person auf eine andere besorgten. So bedeuten Preise und Einkommen, mit denen gerechnet wurde, weniger eine bestimmte Menge von Metallen oder Münzen, sondern sie sind Summen in der abstrakten Kaufkrasteinheit, der einmal eingelebten Einheit des Preisystems. Heutzutage ist das in noch viel größerem Umfang der Fall. Durch Schecks (Zahlungsanweisungen auf ein Bankkonto), Giro- und Abrechnungsverkehr werden heute die größten Summen „bargeldlos“ übertragen (s. auch IV, 7). In den meisten Fällen, wo Preise gezahlt werden, zahlt man nicht bar, sondern Schulden und Forderungen werden

1) Die Bezeichnung des Geldes als „Wertmesser“ ist irreführend, da der Preis kein Ausdruck eines subjektiven Wertes ist, die Geldsummen, Preise vielmehr als Kosten geschätzt werden.

durch Umschreibungen beglichen, und in den noch viel zahlreicheren Fällen, wo nur mit voraussichtlichen Preisen gerechnet wird, denkt man erst recht nicht an irgendwelche realen Zahlungsmittel, sondern man denkt an abstrakte Preise, die die Erwerbstätigen anlegen oder erzielen wollen. Die Konsumwirtschaften aber denken an ihr Einkommen, daß sie auf der Grundlage der Preise für die Genußgüter in der zweckmäßigsten Weise auf ihre Bedürfnisse zu verteilen suchen. Diese Einkommen sind aber nicht Summen realer Zahlungsmittel, höchstens beim Arbeiter im Tagelohn, der ihn in Münzen oder Papiergeld empfängt. Aber selbst der Arbeiter rechnet für viele Ausgaben z. B. für Wohnung, Kleidung usw. abstrakt mit seinem gesamten Einkommen. Noch viel mehr tun das alle anderen Konsumwirtschaften, und erst recht gehen alle Erwerbswirtschaften nicht von realen Zahlungsmitteln, sondern von abstrakten Rechnungssummen aus. Dies deshalb, weil heute der weitaus größte Teil aller Preise und Zahlungen nicht in barem Geld geleistet, sondern durch Umschreibungen und Übertragungen verrechnet wird, was durch die ausgedehnte Entwicklung des Kredits gefördert wird. Die Benutzung von barem Geld beschränkt sich immer mehr auf den Kleinverkehr. Aber auch als sie noch eine größere Bedeutung hatte, war das eigentliche Geld doch immer die abstrakte Rechnungseinheit, auf die auch die vom Staate ausgegebenen Geldzeichen, einerlei welcher Art, nur lauten.

So gibt es zwei Geldbegriffe, einen viel wichtigeren abstrakten, gleich Preiseinheit, Kaufkrafteinheit, und einen konkreten, gleich Geldzeichen, Münze und Papiergeld.

Der Staat kann diese Einheit verändern, z. B. aus der Taler- oder Guldenwährung eine Mark- oder Kronenwährung machen, aber er muß dabei immer an die frühere Preiseinheit anknüpfen, und wenn er z. B. bestimmt, daß die Mark  $\frac{1}{3}$  Taler sein soll, so werden alle jetzigen Preise nur nach den früheren umgerechnet. Die sogenannte „Kaufkraft des Geldes“, d. h. eben die Preise, kann der Staat wohl beeinflussen, aber nicht bestimmen; beeinflussen kann er sie vor allem durch Geldvermehrung (Inflation). Aber auch hier gilt, daß nicht nur die Vermehrung der realen Zahlungsmittel preissteigernd wirkt, sondern auch die künstliche Schaffung von Forderungsrechten, die nicht auf Leistungen aus dem Tauschverkehr beruhen (Kreditinflation). Diese Steigerung der Umsätze im Tauschverkehr ist das viel gesuchte Kriterium dafür, wann eine Geldvermehrung, sei es im abstrakten, sei es im realen Sinne nicht preissteigernd wirkt (s. 10).

Infolge der Entwicklung der bargeldlosen Zahlungen und des Kreditwesens ist der Zahlungsverkehr heute sehr viel elastischer als früher und der Bedarf an Geldzeichen für den Kleinverkehr im Verhältnis zu den gewaltigen Umsätzen der ganzen Volkswirtschaft relativ gering. (Doch ist der Bedarf sowohl an realen wie an Kreditzahlungsmitteln Schwankungen unterworfen, z. B. an den Quartalsterminen und nach der Ernte besonders groß.)

**(5) Der Kredit.** Kredit im weiteren Sinne, Stundungskredit ist das Hinausschieben einer Zahlung für eine tauschwirtschaftliche Leistung. Er ergibt sich schon oft daraus, daß manche Leistungen sich über einen längeren Zeitraum erstrecken. Aber auch sonst ist es im Wirtschaftsleben sehr üblich, daß den Käufern einer Ware ein längeres „Ziel“, wie man es im kaufmännischen Leben nennt, zur Bezahlung gewährt wird, so dem Weiterverarbeiter von Rohstofflieferanten, dem Händler vom Fertigfabrikanten. Es wird damit für den Käufer das Kapitalerfordernis vermindert, sofern dieser nicht selbst wieder Kredit gewähren muß. Eine solche Kreditgewährung vom Kleinhändler an den letzten Konsumenten ist aber unzweckmäßig, weil sie die Waren verteuert und zur sog. Borgwirtschaft führt.

Schon in dieser Form des Stundungskredits tritt also das Kapitalbedürfnis bzw. der Kapitalmangel bei vielen Erwerbstätigen im Tauschverkehr hervor. Er führt zum Kredit im engeren Sinne, dem Leih- oder Darlehenskredit. Hier handelt es sich um Hingabe einer Geldsumme (oft nur durch rechnungsmäßige Übertragung). Diese Kreditgewährung

ist im Gegensatz zum Stundungskredit ein Tauschakt, eine Leistung für sich, die hingeebene Geldsumme wird Kapital, es wird dafür ein Preis, Zins vereinbart. Dieses Kapital entsteht durch Sparen, dadurch, daß die Konsumwirtschaften nicht ihr ganzes Einkommen zum Konsum verwenden, sondern Einkommensteile eben im Wege des Kredits ausleihen. Das Ausleihen geschieht teils direkt an die Erwerbstätigen, die Geldkapital benötigen, teils werden derartige Summen durch besondere Anstalten, Kreditanstalten, Banken gesammelt und von diesen dann wieder an die Erwerbstätigen ausgeliehen. Das ist dann gewissermaßen ein Handel mit Geldkapital (s. III, 11). Hier, bei den Banken liegen die Gefahren des Kredits für das Geldwesen, weil die Banken in gewisser Weise, besonders durch Notenausgabe, mehr Kredit geben können, als ihnen selbst übertragen wurde. Daher kann auch von dieser Seite aus künstliche Kaufkraft geschaffen und die eben erwähnte Kreditinflation herbeigeführt werden.

Es sind nun besonders zwei Arten des Kredits zu unterscheiden: kurz- und langfristiger Kredit. Der kurzfristige Kredit dient den selbständigen Erwerbstätigen als umlaufendes Kapital (s. I, 6) z. B. für die Anschaffung von Rohstoffen und Waren. Diese Kredite können in kürzeren Fristen, meist in derselben Wirtschaftsperiode, nach dem Verkauf der Güter zurückgezahlt werden. Der langfristige Kredit dient zur Beschaffung von dauerbaren Kostengütern, stehendem Kapital. Hier werden dann periodische Zinszahlungen vereinbart. Die Unterscheidung ist, trotzdem manche Übergänge vorkommen, praktisch von großer Bedeutung; denn nicht nur die Zwecke des Kredits sind in beiden Fällen sehr verschieden, sondern auch die Formen, die Höhe des Preises (Zinses), der bezahlt wird, endlich auch die Organisation, die sich der Beschaffung widmen. Man faßt die Nachfrage und das Angebot von kurzfristigem Kredit unter der Bezeichnung Geldmarkt zusammen, dieselben in bezug auf langfristigen Kredit nennt man Kapitalmarkt, indem man hier unter Kapital nur das Anlagekapital, d. h. auf dauernde periodische Erträge im Tauschverkehr hingeebene Geldsummen versteht (s. I, 6; III, 11 und IV, 9).

In beiden Formen hat der Kredit die Wirkung, Geldsummen in die Hände derjenigen zu bringen, die sie in ihrer Wirtschaftstätigkeit mit größtem Ertrage verwenden können. Je größer ihre Ertragsersparungen sind, einen um so höheren Zins werden sie zahlen können, sie werden andererseits einen um so höheren Zins zahlen müssen, je geringer das Kapitalangebot ist. In Zeiten steigender Konjunktur, wo alle Erwerbstätigen große Gewinne erwarten, ist die Nachfrage nach Kredit groß, er kann so sehr verteuert werden und das trägt zum Umschlag bei (s. Krisen, V, 4—5).

Die Höhe des Zinses ist aber bei jeder Form des Kredites auch stark von der Sicherheit desselben abhängig, und daher hat man verschiedene Rechtsformen geschaffen, um den Gläubiger möglichst zu sichern. Dahin gehört bei kurzfristigem Kredit der Wechsel mit der besonderen Strenge des Wechselrechts, bei beiden Arten des Kredits die Pfandbestellung (Kombankredit) und die Bürgschaft, bei langfristigem Kredit dann vor allem die Sicherstellung auf Grundbesitz (Immobilien-, Hypothekarkredit).

Der Kredit wird auch im höchsten Maße durch die öffentlichen Körperschaften in Anspruch genommen, namentlich langfristiger Kredit durch Aufnahme von Anleihen. Aber auch kurzfristigen Kredit gebrauchen die öffentlichen Körperschaften in großem Umfange zur Bezahlung vorübergehender Verpflichtungen. Das sind die sog. schwebenden Schulden, die durch Ausgabe von Schatzwechseln bei den Banken aufgenommen werden. Der öffentliche Kredit ist zu einem erheblichen Teil Konsumtivkredit, dient zur Geldebefahrung für Ausgaben, durch die nicht wiederum Gelderträge erzielt werden. Der private Kredit muß natürlich in der Regel Produktivkredit sein, da nur auf Grund von Leistungen im Tauschverkehr und daraus erzielten vermehrten Erträgen ein Zins bezahlt werden kann. Privaten

Konsumtivkredit gewähren gegen Pfand Leihhäuser u. dgl. Die finanziellen Erfahrungen in und nach dem Weltkriege haben schärfer als früher gezeigt, daß nichtproduktive öffentliche Ausgaben nicht durch Kreditinanspruchnahme, sondern nur durch Steuern aufgebracht werden sollten.

Staat und Private nehmen auch oft Kredit im Auslande auf, wenn der Zinsfuß dort niedriger ist als im Inlande. Doch kann Auslandskredit im wesentlichen nur zu Ankäufen im Auslande oder zur Zahlung von Auslandsschulden verwendet werden. Zu Ankäufen im Inlande muß er in die inländische Währung umgewandelt werden da man hier nur mit inländischem Geld zahlen kann. Diese Umwandlung ist aber ohne Erschütterung der Währung (durch Geldvermehrung) nur in beschränktem Umfange möglich. Und daher kann ausländische Kreditgewährung niemals die inländische Kapitalbildung durch Sparen ersetzen.

## B. Die Preise.

**(6) Die Erklärung von Nachfrage und Angebot.** Der „Kreislauf des Geldes“ im Tauschverkehr vollzieht sich so, daß aus den Einkommen der Konsumwirtschaften die Preise der Genußgüter bezahlt werden. Auf diese hin werden Preise für alle Kostengüter bezahlt, aus der Differenz dieser Preise entstehen die Erträge aller Erwerbswirtschaften, die wieder Einkommen der dahinterstehenden Konsumwirtschaften werden und wieder zu Preisen und Erträgen bei anderen Gütern führen. Während also Ausgangspunkt und Endpunkt alles Wirtschaftens die Bedürfnisse sind, stehen im Mittelpunkt alles Tauschverkehrs die Preise. Es ist unmöglich, die Preise als Wertausdrücke zu erklären. Niemand schätzt das Gut so, wie der Preis angibt, den er dafür bezahlt, denn für subjektive Schätzungen gibt es keinen Ausdruck. Der Preis ist für den, der ihn bezahlt, Kosten. Bei einem und demselben Preise verzichtet der eine schon auf dieses Gut, während er für jenes noch ein Vielfaches des geforderten Preises bezahlen würde. Bei einem anderen kann es gerade umgekehrt sein. Es ist daher auch unmöglich, jeden Preis mit den subjektiven Wertschätzungen jedes Käufers in Beziehung zu bringen, wie die bisherige sogenannte Preistheorie es versuchte. Erst recht haben die Erwerbswirtschaften, die Kostengüter kaufen, keine „Wertschätzung“ für dieselben, sondern sie wenden Kosten auf im Hinblick auf den zu erzielenden Ertrag. Zu erklären ist nur — und das darf auch nicht versäumt werden —, wie es von den subjektiven Bedürfnissen zu einem anscheinend so objektiven Phänomen wie dem Preise kommt, den trotz verschiedener Wertschätzungen alle für dasselbe Gut bezahlen. Die zweite Aufgabe ist dann die Erklärung der verschiedenen Höhe des Preises, oder, was auf dasselbe herauskommt, der Preisveränderungen. Hier spielen auch äußere oder objektive Momente, insbesondere auch von der Geldseite aus mit hinein (s. unten).

Die erste Aufgabe zerfällt in die Erklärung der Nachfrage und die des Angebots. Über ersteres haben wir schon das Wichtigste gesagt. Die Konsumwirtschaften rechnen mit ihren Einkommen, die ihnen zumeist aus ihrer Berufstätigkeit zufließen. Sie verteilen dies Einkommen auf ihre Bedürfnisse nach dem wirtschaftlichen Prinzip, wobei, wie wir sahen, das Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge die theoretisch scharfe Formulierung ist. Ein ungefähr bekanntes Einkommen der Konsumwirtschaften kann die Erklärung der Preisbildung voraussetzen. Denn die Preistheorie hat ja nicht die erste Entstehung eines Preises zu erklären, das geschieht durch die Geldtheorie — die Entstehung des Geldes aus dem indirekten Tausch ist die Entstehung der Preise, d. h. mehr oder weniger bekannter Summenvorstellungen in der Tauschmitteleinheit —, sondern den Kausalzusammenhang zwischen Preisen und Bedürfnissen. So tritt jede Konsumwirtschaft mit ungefähren Kostenvorstellungen für die von ihr begehrten Güter auf den Markt. Je mehr die Preise schwanken, um so mehr wird rationelles Wirtschaften erschwert, um so unsicherer wird das ganze Wirtschaftsleben,

um so mehr muß jede Konsumwirtschaft, wie man das in Inflationszeiten beobachten kann, sozusagen Eventualwirtschaftspläne machen, wobei sie für dieses Gut unter Umständen auch einen sehr viel höheren Preis bewilligen wird, auf jenes aber vielleicht sogar ohne Preis-erhöhung verzichten wird, einfach, weil ihr Einkommen auf Grund der höheren Aufwendungen für ersteres nicht mehr ausreicht. Auch die Erwerbswirtschaften sind natürlich Käufer von Gütern und Leistungen. Die Preise, die sie anlegen können, richten sich aber, wie unten zu zeigen sein wird, nach den Preisen, die die Anbieter der Genussgüter von den letzten Konsumenten zu erzielen erwarten.

Mit dem Gesagten wird nun nicht die Nachfrage nach jeder Güterart als eine gegebene Größe betrachtet, wie in der bisherigen Preistheorie: es sind 10000 Winteröde nachgefragt. Sondern zur Nachfrage gehören alle diejenigen, die auch nur die Beschaffung eines Gutes in ihrem Wirtschaftsplan in Erwägung ziehen. Ebenso wenig wie die Bedürfnisse des einzelnen Menschen darf die Nachfrage als feste und gegebene Größe angenommen werden. Sondern hier wie dort ist das wirtschaftliche Problem: in welchem Umfange werden auf eine an sich unbegrenzte, nur an Stärke immer abnehmende Nachfrage (Bedürfnisse) Kosten aufgewendet?

Diese Kostenaufwendungen, die man im Tauschverkehr Angebot nennt, stehen also ebenfalls nicht von vornherein fest. Es ist auch nicht zutreffend, zu sagen, das Angebot begrenze die Nachfrage; denn in der Regel sind viel mehr Güter angeboten, als abgesetzt werden können. Sondern erst der Preis begrenzt die Nachfrage, bestimmt, welche Nachfrage befriedigt wird. Wie es zum Angebot, also zu Kostenaufwendungen, im Tauschverkehr, kommt, das ist ebenfalls zu erklären, und es ist das Hauptproblem der Preistheorie.

Entscheidend für den Umfang des Angebotes ist das Ertragsstreben aller Erwerbswirtschaften. Es ist daher das regelnde Prinzip des ganzen Tauschverkehrs. Jedem Erwerbszweige wenden sich Kapitalien und Arbeitskräfte nur solange zu, als der Geldertrag, der hier erzielt werden kann, noch größer ist als der in irgendeinem anderen Erwerbszweige. Es gilt also auch hier wie innerhalb der einzelnen Wirtschaften ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge. Die Anbieter bringen jedes Gut nur in der Menge zum Angebot, daß der Grenzertrag, d. h. der Ertrag, den der teuerste, die höchsten Kosten aufwendende Anbieter in jedem Erwerbszweige erzielt, für alle Erwerbszweige ungefähr gleich groß ist. Bei freier Konkurrenz und möglichst vollkommener Beweglichkeit der Kapitalien und Arbeitskräfte, die die Theorie voraussetzt, wenden sich einem Erwerbszweige nur solange Anbieter zu, bis infolge vergrößerter Angebotsmenge und dadurch bewirkten Hinabsteigens in weniger kaufkräftige Konsumentenschichten der Ertrag, den der teuerste Anbieter erzielt, dem Grenzertrag in anderen Erwerbszweigen gerade noch gleichkommt. Freie Kapitalien und Arbeitskräfte wenden sich also den Erwerbszweigen zu, wo noch über den Grenzertrag hinausgehende Erwerbserträge zu erzielen sind, und führen damit eine Ausgleichung der Grenzerträge herbei, wobei verschiedenes Risiko in den einzelnen Erwerbszweigen berücksichtigt wird. Praktisch vollzieht sich das natürlich nicht vollkommen, weil einmal in dauerbaren Kostengütern investierte Kapitalien (Maschinen u. dgl.) nicht in jedem anderen Erwerbszweige brauchbar sind und daselbe auch für gelernte Arbeitskräfte gilt. Hierin liegt der Hauptgrund der Krisen (V, 6). Auch ist es verkehrt, wenn alle bisherigen Theorien (falsche, sog. statische Betrachtungsweise) von einem Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage sprechen; denn das Wirtschaftsleben ist ein kontinuierlicher Prozeß, in der Regel bleibt die befriedigte Nachfrage hinter dem Angebot zurück, und es werden Gütervorräte von der einen Wirtschaftsperiode auf die nächste übertragen. Hat ein Wirtschaftler zu große Vorräte, so wird er schließlich seine Preisforderungen herabsetzen, seine Konkurrenten unterbieten, unter Umständen auch seine Produktion zeitweilig einschränken.

Jedenfalls bestimmt ein Ertragsminimum, der Grenzerwerbsertrag, die Größe des Angebots und damit den Umfang der Befriedigung der Nachfrage. Genau wie in der Einzelwirtschaft der Grenzkonsumertrag, dort eine psychische Größe, bestimmt, inwieweit jedes Bedürfnis befriedigt wird, d. h. Kosten aufgewendet werden, genau ebenso bestimmt hier ein Grenzerwerbsertrag die Verteilung der Kostenaufwendungen.<sup>1)</sup> Wir können diesen Grenzerwerbsertrag als tauschwirtschaftlichen Grenzertrag bezeichnen, um auszudrücken, daß er eine für alle Erwerbszweige, für das gesamte Angebot geltende Erscheinung ist. Das besagt natürlich nicht, daß die Erträge überhaupt für alle Erwerbstätigen gleich hoch seien. Alle Anbieter in einem Erwerbszweige, die geringere Kosten haben, erzielen vielmehr über den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag hinausgehende Erträge, „Differentialgewinne“, die Grundlage des sogenannten „Unternehmergewinns“.

**(7) Erläuterungen zum Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge.** Was wir jetzt erklärt haben, ist die Bildung des Konkurrenzpreises, und zwar zunächst der Genußgüter. Auf Grund des Ausgleichs der Grenzerträge kommt es zu einem für alle Anbieter und Nachfragenden gleichen Preise, trotzdem die ersteren meist sehr verschiedene Kosten, die letzteren meist sehr verschiedene Wertschätzungen für die Güter haben. Es könnte keine vermehrte Bedarfsversorgung herbeigeführt werden, wenn die Anbieter mit den geringsten Kosten die Nachfragenden mit den geringsten Wertschätzungen zu niedrigeren Preisen versorgten. Denn einmal ist es auf Grund des freien Ertragsstrebens nicht durchzuführen, — man kann nicht von den Produzenten mit geringeren Kosten verlangen, daß sie weniger zahlungsfähigen Abnehmern billigere Preise stellen, noch von den kaufkräftigeren Abnehmern, daß sie höhere Preise zahlen als andere. [Das ist nur bei gewissen monopolistischen Leistungen möglich (s. unten)]. Auch ist zu berücksichtigen, daß die Befriedigung von Nachfragenden mit geringeren Wertschätzungen zu niedrigeren Preisen nur unter Außerachtlassung anderer stärkerer Bedürfnisse möglich wäre, die mit höherem Ertrage befriedigt werden könnten.

Der tauschwirtschaftliche Grenzertrag zeigt sich in der Form des Lohnes ungelerner Arbeiter, in der Form des sog. landesüblichen Zinsfußes, d. h. des für sicherste Kapitalanlagen bezahlten, unter dem man Kapital nicht auszuleihen pflegt, und bei den Unternehmergewinnen vor allem in der Dividende der Aktiengesellschaften im Verhältnis zu ihrem Kurse (in diesen beiden Fällen also als Prozentsatz). Selbstverständlich ist mit dem Begriffe des tauschwirtschaftlichen Grenzertrages nicht gesagt, daß nicht auch hier und da geringere Erträge, bei den Unternehmungen auch oft Verluste vorkommen. Das Wirtschaftsleben vollzieht sich ja nicht so rationell wie es die Theorie, die nur die Prinzipien des Tauschverkehrs erläutert, für die allgemeine Erklärung voraussetzt. Die Tendenz der vorhandenen Arbeitskräfte und Kapitalien, sich nach dem Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge den verschiedenen Erwerbszweigen zuzuwenden, ist aber unverkennbar. Nur diese dynamische Tendenz, nicht aber ein statisches „Gleichgewicht“ behauptet die Theorie.

Ein Ausgleich zwischen den verschiedenen Formen der Grenzerwerbserträge, namentlich zwischen den Gegensätzen: Lohn- und Besitzerträge, erfolgt dadurch, daß Vermögensbesitzer, statt dieses selbst zu bewirtschaften, auch Lohnarbeit übernehmen können. Das geschieht in allergrößtem Umfange, wenn sie damit höhere Erträge (seien es auch nur Konsumerträge) erzielen können, sie werden Angestellte oder Beamte. Ferner erfolgt die Ausgleichung dadurch, daß umgekehrt Leute, die nur ihre Arbeitskraft haben, trotzdem im Wege des Kredits heute

1) Wenn man ein Prinzip des Ausgleichs der Grenzerträge psychisch in der Konsumwirtschaft nicht anerkennen will, behält dasselbe doch als Erklärungsprinzip der Preisbildung im Tauschverkehr seine Bedeutung. Aber die Analogie, daß ein Nutzenüberschuß, Grenzertrag, die Aufwendung der Kosten bestimmt, ist schlagend und die Übereinstimmung des regelnden Prinzips in der Einzelwirtschaft und im ganzen Tauschverkehr logisch selbstverständlich.

leicht Kapital beschaffen können, wenn sie nur eine gewisse Aussicht haben, damit überdurchschnittliche Erträge zu erzielen.

Es ist falsch, wenn die bisherigen Preistheorien den Preis immer auch durch die Kosten oder nur durch sie bestimmen wollten. (Damit ist nicht behauptet, daß nicht Kostenveränderungen auch Preisveränderungen herbeiführen könnten, s. 9.) Die Beobachtung zeigt, daß man ebensogut sagen könnte, daß der Preis die Aufwendung der Kosten bestimmt, denn auf die erwarteten Preise für die Genußgüter hin wenden die Erwerbstätigen Kosten für sie auf. Tatsächlich ist jeder Preis zusammengesetzt aus Kosten und Ertrag, und der Ertrag, d. h. ein Minimum an Ertrag, der tauschwirtschaftliche Grenzertrag begrenzt und bestimmt im ganzen Tauschverkehr die Aufwendung von Kosten. Die Verhältnisse sind hier genau so wie innerhalb der Einzelwirtschaft, wo auch der Ertrag, der Nutzenüberschuß, die Aufwendung und Verteilung der Kosten bestimmt. Nichts anderes besagt in beiden Fällen das „Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge“. Und diese Gleichartigkeit des regelnden Prinzips kann auch logischerweise nicht anders sein, denn dasselbe auf dem Selbstinteresse beruhende Prinzip organisiert ja allein den Tauschverkehr, das auch innerhalb der einzelnen Wirtschaft wirkt.

Nennt man die Kosten des teuersten Anbieters die Grenzkosten, so ist also der Konkurrenzpreis Grenzkosten plus tauschwirtschaftlicher Grenzertrag, Grenzertrag in diesem Falle bezogen auf das einzelne Produkt oder die Leistung, die verkauft wird. Dem Wirtschaftler ist es aber natürlich nur um möglichst hohen Gesamtertrag zu tun, ein gewisses Minimum desselben, das bei den verschiedenen Erwerbsgruppen in verschiedener Form erscheint, ist die Richtschnur, die Grenzgröße, die das Maximum der Kosten (Grenzkosten) bestimmt. Hinter den Grenzanbietern, die diese Kosten haben, stehen andere, die mit geringeren Kosten anbieten, darauf beruhen die Differentialerträge, die bei allen Erwerbstätigkeiten vorkommen. Aber trotzdem die Anbieter regelmäßig verschiedene Kosten haben, zahlen doch alle Nachfragenden denselben Preis. Bei allen Gütern, die von mehreren gekauft werden, ist der Konkurrenzpreis auch gleichzeitig Grenznutzen minus tauschwirtschaftlicher Grenzertrag, d. h. der letzte Käufer schätzt das Gut so niedrig, daß er sich die Frage: Konsum oder Kapitalbildung? vorlegt: Soll ich weitere Geldeinheiten zum Konsum verwenden oder nicht lieber Kapitalbildung vorziehen? Da er bei letzterer im Zins auch nur den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielt, ergibt sich, daß der Konsumertrag, auf den er verzichtet, nicht höher sein kann. Hier gibt es also keine obere und untere Preisgrenze, sondern einen einheitlichen, für alle geltenden Preis. Letzten Endes sind also immer Nutzenschätzungen der Konsumenten Bestimmungsgrund der Preise. Aber sie sind nicht die tauschwirtschaftlich gegebene Größe, sondern das ist der tauschwirtschaftliche Grenzertrag, ein Minimum von Geldertrag, der durch das Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge für den ganzen Tauschverkehr bestimmt wird. Selbstverständlich hängt die Höhe dieses Grenzertrages wieder mit den Bedürfnissen für Genußgüter und mit deren Preisen zusammen, die die Erwerbstätigen in ihren Konsumwirtschaften kalkulieren.

Bezüglich des Monopolpreises gilt, daß der monopolistische Anbieter bestrebt sein wird, aus den Abnehmern möglichst viel herauszuholen. Er setzt die Preise einseitig fest, wird dabei aber geleitet durch sein Streben nach größtem Ertrag, und bei welchem Preise derselbe erzielt wird, das wird bestimmt durch die Wertschätzungen der Konsumenten. Setzt er den Preis zu hoch fest, so werden Konsumenten mit geringeren Wertschätzungen ausgeschaltet, sein Ertrag kann durch Verminderung des Konsums sinken. Der letzte Konsument, Grenzkonsument, der das Gut gerade noch kauft, muß aber dabei immer noch seinen individuellen Grenzkonsumertrag erzielen. Daher kann der Preis hier als Grenznutzen minus individuellen Grenzkonsumertrag des Grenzkonsumenten angegeben werden. Das

ist die Obergrenze des Preises, die er bei absoluter Monopolstellung des Anbieters erreichen wird. Die weitere Verknüpfung des Monopolpreises mit dem tauschwirtschaftlichen Grenzertrag ergibt sich, wie oben dargelegt, durch die Kapitalbildung. Wer Kapital bildet, auf die Ausdehnung seines Konsums verzichtet und im Zins den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielt, bei dem kann man seinen individuellen Grenzkonsumertrag durch den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag substituieren. Daher kann man zumindest bei den Gütern, die von vielen gekauft werden, als allgemeine obere Preisgrenze auch Grenznutzen des Grenzkonsumenten minus tauschwirtschaftlichen Grenzertrag angeben.

Erwähnt sei noch, daß ein Monopolist, der Leistungen anbietet, in der Regel die verschiedene Wertschätzung der Konsumenten, ihre verschiedene Kaufkraft ausnutzen kann durch verschiedene Preisstellung. Das geschieht z. B. bei Theatern, Konzerten, auf der Eisenbahn u. dgl. durch Einteilung in verschiedene Klassen, Ränge u. dgl. Das hängt mit der verschiedenen tauschwirtschaftlichen Stellung bei Leistungen einerseits, dem Verkauf von Waren andererseits zusammen (s. § 13).

Bemerkenswert ist noch die Frage der Preisgestaltung bei vertragsmäßigen Monopolen, den monopolistischen Vereinigungen. Hierher gehört vor allem die Lohnpolitik der Arbeiterkoalitionen, Gewerksvereine, und die Preispolitik der Kartelle und sonstiger wirtschaftlichen Verbände. In den meisten Fällen haben solche nur eine relative Monopolstellung, d. h. je mehr sie ihre Preisforderungen erhöhen, um so mehr tritt eine neue Konkurrenz auf, indem sich weitere Arbeitskräfte und Unternehmungen dem betreffenden Angebotszweige zuwenden. Je schwieriger das ist, z. B. bei hochgelernten Arbeitern und mit viel Kapital, kostspieligen Maschinen, unvermehrbaaren Sachgütern (Bergbau) arbeitenden Unternehmungen, und je besser das Kollektivmonopol organisiert ist, um so mehr haben erhöhte Preisforderungen Aussicht auf Erfolg. Doch tritt auch in solchen Fällen häufig sogenannte Surrogatkonkurrenz auf, d. h. es wird die Ersetzung der betreffenden Güter und Leistungen durch andere möglich.

**(8) Der Preis der Kostengüter.** Aus dem Gesagten ergibt sich die obige Lösung eines Hauptproblems der ökonomischen Theorie, ob die Kosten den Preis bestimmen oder umgekehrt der Preis die Kosten bestimmt. Damit ist zugleich auch die ebenfalls bisher ungelöste Frage geklärt, ob der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt werde, oder ob man nicht ebenso gut sagen könne, daß der Preis Angebot und Nachfrage bestimme. Auch hier bietet das Wirtschaftsleben Beispiele für beides. Es ist nun zweifellos, daß es zum Angebot immer nur auf Grund erwarteter Nachfrage kommt, der Umfang des Angebots aber, und das ist nichts anderes als der Umfang der Kostenaufwendungen, wird, wie wir sahen, durch den Ertrag, theoretisch formuliert durch den Grenzertrag bestimmt. In wie weit die an sich unbegrenzte, nur an Stärke immer mehr abnehmende Nachfrage nach einem Gute befriedigt wird, hängt also einmal ab von der Verteilung ihrer Einkommen auf alle ihre Bedürfnisse bei allen Konsumwirtschaften, wofür das Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge entscheidend ist, ferner von der Anwendung des gleichen Prinzips bei allen Erwerbswirtschaften auf Grund ihres Ertragsstrebens.

Alles das gilt auch für die Bildung des Preises der Kostengüter, nur daß hier statt der psychischen Nutzen- und Kostenvergleichen der Konsumenten die geldlichen der Erwerbswirtschaften, eben der Anbieter und Abnehmer für Kostengüter, in Frage kommen. Mit anderen Worten, der Beschaffung und dem Angebot von Kostengütern wenden sich nur so lange Erwerbstätige zu, als der Ertrag des teuersten Anbieters auf die Dauer noch dem tauschwirtschaftlichen Grenzertrag gleichkommt. Die Kosten der Anbieter der Genußgüter sind ja gleich den Preisen aller von ihnen benötigten Kostengüter, und der Grenzanbieter der Genußgüter bestimmt also, als „Grenzkonsument“ derselben, ebenso die obere Grenze ihres Preises, wie der letzte Konsument, der damit noch seinen Grenzertrag

erzielt, sie für das Genußgut bestimmt. Also auch hier sind die Preisgrenzen Grenznutzen (d. h. Bruttoertrag des teuersten Anbieters des Genußgutes) minus tauschwirtschaftlicher Grenzertrag und Grenzkosten plus tauschwirtschaftlicher Grenzertrag.

Es ist dabei zu beachten, daß die verschiedenen Kostenfaktoren, Arbeitskräfte und Sachgüter auch in einem gewissen technischen Quantitätsverhältnis zueinander stehen müssen. Auch das lehrt den Wirtschaftler die Erfahrung. Der Landwirt weiß, daß er, um eine gewisse Ackerfläche zu bestellen, so und so viel Pflüge, Zugtiere, Saatgut, Arbeitskräfte gebraucht. Der Wirtschaftler kalkuliert immer die Gesamtheit seiner Kostenaufwendungen so, daß sie durch die erwartete Ertragssteigerung möglichst übertroffen wird. Dabei kann er aber immer nur den Gesamtertrag feststellen, nicht was ihm eine Maschine, ein einzelner Arbeiter einträgt. Denn der Ertrag fließt ja nicht aus diesen „Produktionsfaktoren“, wie die bisherige Theorie annahm, sondern diese sind Kosten, die nur im Hinblick auf den erwarteten Bruttoertrag aufgewendet werden. Was eine Weberei für den Ankauf eines Webstuhls anwenden kann, hängt also im Rahmen ihrer gesamten sonstigen Kosten ab von der Wertschätzung der Konsumenten für die Genußgüter, derart, daß sie beim Verkauf ihrer Produkte, sei es auch an weitere Erwerbswirtschaften, noch mindestens den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielt. Und die Kosten der Maschinenfabrik werden ebenfalls wieder durch den Ertrag bestimmt auf Grund der Kosten, die die Webereien für Webstühle aufwenden können, hängen also auch letzten Endes von den Preisen der Genußgüter und den Nutzen- und Kostenvergleichen der letzten Konsumenten ab. Das geht zurück bis zum letzten Kostenfaktor, der für die Beschaffung der verschiedenen Rohstoffe erforderlichen Arbeit, die auch einen Preis erhält, der im Rahmen aller übrigen Kosten durch die für die Genußgüter zu erzielenden Preise und die Grenzerträge auf allen Zwischenstufen bestimmt wird. Die Kosten der Arbeit aber auf allen Stufen wirtschaftlicher Tätigkeit sind wieder die Preise aller wichtigen Genußgüter, auf deren Beschaffung hin alle Kostenaufwendungen nur erfolgen. Und so schließt sich der Kreislauf der wirtschaftlichen Erwägungen, der, immer durch das Ertragsstreben geleitet, von den Genußgütern bis zurück zum letzten Kostenfaktor, der Arbeitsmühe, und von dieser wieder direkt zu den Genußgütern führt.

Man erkennt jetzt auch, weshalb wir in Teil I sagten, daß der Preis dauerbarer Kostengüter kapitalisierter Ertrag ist. Unsere Erklärung der Preisbildung findet in der von der bisherigen Theorie gar nicht beachteten Erscheinung der Kapitalisierung ihre Bestätigung. Die Preise aller Güter werden eben durch den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag bestimmt. Dieser Grenzertrag ist namentlich in der Form eines Mindestlohnes, aber auch in Form eines Mindestzinsfußes der geldliche Ausdruck dafür, was die Wirtschaftssubjekte in Geld für eine kulturgemäße Lebenshaltung erhalten müssen. So ergibt sich auch die unlösliche Verflechtung zwischen Preisen und Einkommen. Die Preistheorie erklärt, wie aus den Einkommen Preise und daraus wieder Erträge und Einkommen werden. Die Entstehung dieser beiden Geldbegriffe selbst aber hat die Tausch- und Geldtheorie zu erklären.

Aus unseren Ausführungen ergibt sich nicht nur, daß sondern auch wie durch das Geld alle Preise aller Güter und Leistungen im Zusammenhang stehen und sich wechselseitig bedingen. Und zwar 1. dadurch, daß die Konsumwirtschaften ihr Einkommen auf alle Genußgüter verteilen, und wenn der Preis eines steigt, auf die verschiedensten anderen evtl. verzichten; 2. dadurch, daß ersparte Kapitalien denjenigen Erwerbszweigen zufließen, in denen noch die höchsten Erträge zu erzielen sind, und so Veränderungen in der Tauschkonstellation eines Gutes, theoretisch betrachtet, alle anderen beeinflussen. Damit kommen wir zur Betrachtung der Bestimmungsgründe der Preisveränderungen.

**(9) Die Preisveränderungen im allgemeinen.** Während der „Kreislauf des Geldes“: Einkommen, Preise, Erträge, wieder Preise, wieder Einkommen usw. „rein subjektiv“,

d. h. aus den Bedürfnissen zu erklären ist, können für die Höhe des Preises der verschiedenen Güter und ihre Veränderungen die verschiedensten äußeren, objektiven Ursachen in Betracht kommen. Daher kann die Theorie der Preisveränderungen durch Eingehen auf immer speziellere Verhältnisse einzelner Güter immer noch weiter verfeinert werden, und es kann hier nur das Wichtigste gesagt werden.

Theoretisch ändern sich mit der Änderung eines Preises, die durch äußere technisch — naturwissenschaftliche Momente veranlaßt sein kann, alle übrigen Preise. Aber wie? Darüber kann die Theorie allgemein gar nichts aussagen und es ist ein logischer Irrtum der üblichen materialistisch-quantitativen „Güterlehre“, zu glauben, daß Gleichungen und Variationsmethode hier irgend etwas erklären könnten. Wenn die Getreidepreise aus äußeren Gründen, z. B. wegen einer schlechten Ernte, steigen, können die übrigen Preise (und erst recht die Einkommen) in der verschiedensten Weise steigen, fallen oder gleich bleiben. Die Theorie kann darüber gar nichts allgemeines aussagen. Wohl aber kann man die verschiedenen Gründe, die zu Preisveränderungen führen können, gruppieren.

Man kann preisverändernde Momente von der Nachfrage-, der Angebots-, und von der Geldseite her unterscheiden, muß aber erkennen, daß sie vielfach ineinander übergehen, was namentlich für die von der Geldseite her kommenden Wirkungen gilt. Auch muß berücksichtigt werden, daß in jedem Falle immer noch die jeweilige Tauschkonstellation, d. h. das Verhältnis des Angebots zur Nachfrage, in Betracht kommt, die für das betreffende Gut besteht, so daß z. B. objektiv seltenes Vorkommen eines Minerals noch keiner hohen Preis bedingt, wenn nicht die Nachfrage im Verhältnis zur Seltenheit (richtiger: zu den Gewinnungskosten verglichen mit denen aller anderen Güter) bedeutend ist.

Ganz allgemein sei folgendes gesagt. Von der Nachfrageseite aus werden Preisveränderungen herbeigeführt durch das Anwachsen der Bevölkerung, und zwar im wesentlichen Preissteigerungen, wenn auch damit zugleich die Zahl der Arbeitskräfte vermehrt wird. Aber im allgemeinen bewirkt das Anwachsen der Bevölkerung, auch wenn die Lebensbedürfnisse gleichbleiben, größere Kosten, z. B. Transportkosten zur Versorgung der Großstädte. Auch pflegt die gesteigerte Nachfrage nach Bodenprodukten die Preise zu steigern (s. u.). In den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege sind aber auch sehr viele neue Bedürfnisse aufgekomen, zuerst in einem beschränkten Kreise, die dann aber allmählich immer mehr Allgemeingut wurden. Mit der allgemeinen Wohlstandssteigerung sind dann trotz vieler technischer Fortschritte viele Preise gestiegen.

Von größter Bedeutung sind dann die preisverändernden Ursachen, die von der Angebotsseite kommen. Hier sind preissteigernde Wirkungen vor allem zu verzeichnen durch das sogenannte Gesetz vom abnehmenden Bodenertrage. Dieses ökonomisch-technische Gesetz besagt (s. I, 8), daß von einer gewissen Grenze, optimum, ab bei weiteren Kostenaufwendungen auf einer bestimmten Bodenfläche die erzielte Produktmenge (aber nicht unter allen Umständen auch der Geldertrag!) immer langsamer steigt. Hier berühren sich also Momente von der Angebots- und der Nachfrageseite, denn das Anwachsen der Bevölkerung ist wiederum der Hauptgrund, der veranlaßt, zur vergrößerten Gewinnung von Bodenprodukten weitere Kosten aufzuwenden. Das gilt nicht nur für die auf einem bestimmten Grundstück aufgewendeten Kosten (intensivere Bebauung) sondern auch so, daß in einem Staate, ja, in der ganzen Welt, allmählich schlechterer Boden oder solcher in ungünstigerer Lage zum Absatzorte herangezogen wird. Das ist aber immer nur möglich, wenn eine vergrößerte Zahl von Nachfragenden bereit ist, für die betr. Güter einen höheren Preis zu bezahlen. Da daraufhin die Nachfrage nach anderen Gütern fallen wird, ergeben sich mancherlei, aber nicht immer feststellbare Preisverschiebungen.

Natürlich können auch steigende Kosten zur Preissteigerung einzelner Güter führen, z. B.

erhöhte Lohnforderungen der Arbeiter, Preiserhöhungen der Rohstoffe durch Kartelle, schlechte Ernten u. dgl. Voraussetzung dabei ist immer, daß die Nachfrage nicht so erheblich nachläßt, daß die schwächeren Anbieter, die Grenzanbieter, ausgeschaltet werden und Unternehmer, die bisher überdurchschnittliche Gewinne erzielten, zu Grenzanbietern werden. Letzten Endes bleibt immer die Höhe der Kostenaufwendungen von der Intensität der Nachfrage abhängig.

Kostenverbilligungen, wie sie namentlich durch den technischen Fortschritt herbeigeführt werden, wirken andererseits bei freier Konkurrenz meist preisermäßigend. Doch vollzieht sich das langsam, weil technische Fortschritte zunächst nur von einzelnen Unternehmern angewandt zu werden pflegen, und erst wenn die verbilligte Produktion so ausgedehnt ist, daß sie die ganze Nachfrage befriedigen kann, von absoluter Konkurrenz die Rede sein kann und die Preisentfaltung soweit eintritt, daß der Preis allgemein Grenzkosten plus tauschwirtschaftlicher Grenzertrag wird. Vorher erzielen die billiger produzierenden Unternehmer die schon erwähnten Differentialgewinne.

Aus dem Gesagten ergibt sich, in Verbindung mit der Monopol- und Konkurrenztheorie, auch die theoretische Lösung einer von der neueren Theorie unter dem Titel: Macht oder ökonomisches Gesetz? oft erörterten, aber nicht klar beantworteten Frage, inwieweit wirtschaftliche Macht der Anbieter, z. B. von Gewerksvereinen oder Kartellen, durch Preisfestsetzungen höhere Erträge für einzelne Wirtschaftsgruppen durchsetzen kann. Näheres darüber siehe IV, 2.

Von den Wirkungen nicht aus dem Wirtschaftsleben selbst stammender Machtverhältnisse, also außerwirtschaftlicher Machteinflüsse, sind die wichtigsten die durch Steuern und Zölle herbeigeführten, daneben die durch staatliche Preisfestsetzungen bewirkten. Für die ersteren ist V, 3 einiges gesagt. Auch Steuern und Zölle können als eine Art von Preisen aufgefaßt werden, die der Staat nur mit größerer Absolutheit durchsetzen kann als private Monopolisten. Aber man kann sich ihnen bei manchen Steuern oder Zöllen durch Verzicht auf die betreffenden Güter entziehen oder ihre Wirkungen ganz oder teilweise auf andere Personen im Tauschverkehr abwälzen.

Die Wirkungen außerwirtschaftlicher Macht unterscheiden sich von denen wirtschaftlicher Machtstellungen, also von Monopolstellungen dadurch, daß diese immer nur von den Preisen auf die Einkommen wirken können, weil die wirtschaftliche Macht eben im Tauschverkehr zutage tritt, während die außerwirtschaftliche Macht auch direkt auf die Einkommen wirkt. Das geschieht durch die direkten Steuern. Nur insofern Steuern direkt auf die Einkommen wirken, geht also die Wirkung außerwirtschaftlicher Macht über das „ökonomische Gesetz“, d. h. die hier entwickelte Preis- und Einkommenstheorie hinaus.

(10) **Preisveränderungen von der Geldseite her.** Preisveränderungen von der Geldseite her, die sog. Inflation, das ist heute eines der Hauptprobleme der Wirtschaftstheorie und praktischen Wirtschaftspolitik zugleich. Doch waren auch hier die Voraussetzungen für jede Wirtschaftspolitik, die theoretischen Grundlagen noch sehr unklar. Seit langem herrscht hier die sogenannte Quantitätstheorie, die behauptet, daß mit der Vermehrung des Geldes die Preise steigen, einfach deswegen, weil die vermehrte Geldmenge ja einer gleichgebliebenen, unter den deutschen Verhältnissen sogar verminderten Gütermenge gegenübersteht. In so allgemeiner Formulierung ist die Quantitätstheorie nicht zu bestreiten, aber jede weitere Behauptung von einer Verhältnismäßigkeit zwischen Vermehrung und Preissteigerung ist falsch, und neuere Versuche, sie durch Berücksichtigung der sogenannten Umlaufgeschwindigkeit des Geldes zu „verfeinern“, sind wertlos einfach deswegen, weil sie die Art und Weise nicht berücksichtigen, wie die Geldvermehrung preissteigernd wirkt, und daher den Zusammenhang nicht erklären.

Was die Umlaufgeschwindigkeit betrifft, also die Frage, ob eine Geldsumme schneller oder langsamer seinen Besitzer wechselt und wie das auf die Preise wirkt, so kommt auch dabei nicht nur das bare Geld in Betracht, das der einzelne längere oder kürzere Zeit in der Tasche behält, sondern auch alle Arten von Forderungen, Bankguthaben usw., kurz das Geld im abstrakten Sinne. Hier aber ist vor allem das Vertrauen in die Stabilität der Preise für seine Kaufkraft entscheidend. Ist es geschwunden, so sucht jeder eine erhaltene Summe möglichst bald in Waren anzulegen, und das steigert die Preise weiter, d. h. die Geldentwertung vollzieht sich in immer schnellerem Tempo. Kredite werden schließlich nur auf einer wertbeständigen Grundlage, z. B. einer ausländischen Valuta, Roggenpreis u. dgl. gewährt. Allen Umsätzen wird schließlich eine feste Rechnungseinheit (Grundmark, Goldmark) zugrunde gelegt und die Preise in dem gesetzlichen Zahlungsmittel werden durch Vervielfachung mit einem Multiplikator täglich neu festgesetzt. Ein geordnetes Wirtschaftsleben ist auf solcher Grundlage nicht möglich, wenn wie es 1923 in Deutschland mehrfach vorkam, die Kaufkraft der Papiermark von einem Tage bis zum anderen um die Hälfte sinkt.

Wenn also auch das Vertrauen beim Gelde eine große Rolle spielt, so ist es doch nicht der entscheidende Faktor für seine Kaufkraft, sondern das ist seine Vermehrung. Zwei Dinge sind dabei vor allem zu berücksichtigen: 1. Die Geldvermehrung wirkt nicht automatisch preissteigernd, etwa so, daß das Vertrauen zum Gelde mit seiner Vermehrung abnimmt und man immer mehr davon geben müsse, um eine Ware zu kaufen. So hat man sich früher die Sache vorgestellt. Dann müßten aber alle Preise gleichmäßig steigen, was, wie die Beobachtung zeigt, keineswegs der Fall ist. Die Geldvermehrung wirkt vielmehr in der Weise preissteigernd, das zunächst der Staat, von dem sie meist ausgeht, sich vermehrte Kaufkraft schafft für die Güter und Leistungen, die er gebraucht. Damit erzielen alle, die solche Güter liefern, erhöhte Einkommen, und diese höheren Einkommen wirken nun weiter preissteigernd auf die verschiedenen Güter je nach der Dringlichkeit der Bedürfnisse. Dabei kommen dann natürlich auch die objektiven Momente von der Angebotsseite aus zur Geltung z. B. wechselnde Ernten, Knappheit an Lebensmitteln im Kriege u. dgl., auch subjektive, wie Beamtenforderungen. Die Preise steigen also ganz verschieden je nach der Intensität der Nachfrage. Wenn man auch die zuerst vom Staate geschaffene künstliche Kaufkraft kaum Einkommen nennen kann, so wirkt sie doch weiter durch die Einkommenssteigerungen, die sich ganz verschieden vollziehen. Erst wenn die Geldvermehrung und damit die Steigerung der Preise und Einkommen einen hohen Grad erreicht hat, trägt auch das gesunkene Vertrauen zur weiteren Entwertung des Geldes bei, die dann immer schneller vor sich zu gehen pflegt.

2. Dabei steht heute fest, daß auch ohne Vermehrung der realen Geldzeichen, allein durch starke Anspannung des Kredits viele und unter Umständen alle Preise gesteigert werden können. (Kreditinflation.) Es kommt dabei einmal in Betracht, woher der Kredit stammt, dann wozu er verwendet wird. Jede Kaufkraftsteigerung, einerlei welcher Art, muß preissteigernd wirken, wenn sie nicht das Ergebnis vermehrter Leistungen im Tauschverkehr ist, also nicht aus den im regulären Tauschverkehr erzielten Erträgen stammt, sondern wenn der Staat oder Private sie sich künstlich durch Anspannung ihres Kredits bei den Banken, d. h. sozusagen aus dem Nichts geschaffen haben. Das ist bei den privaten Banken, die auf Liquidität sehen müssen, nur in geringem Grade möglich, in großem Umfange aber, wenn der Staat durch Ausgabe von Schatzwechseln, die die Notenbank diskontiert, der Geldvermehrung eine vermeintliche „Deckung“ gewährt. In den meisten Fällen wird es dabei auch zu einer Vermehrung der realen Geldzeichen kommen, weil infolge der gestiegenen Preise der Kleinverkehr einen vermehrten Bedarf an solchen hat. Aber auch ohne sie wirkt eine künstliche Ausdehnung des Kredits preissteigernd. In der Möglichkeit einer solchen

Kreditanspannung und ihren Wirkungen kommt eben das Wesen der abstrakten Rechnungseinheit, des eigentlichen Geldes zum Ausdruck. Jede größere Kreditinanspruchnahme wirkt preissteigernd, wenn sie nicht zur Schaffung von Tauschgütern, mit denen Gelderträge erzielt werden, sondern zur Steigerung der Nachfrage nach Konsumgütern, also als Konsumtivkredit verwendet wird.

Die außerordentlich ungünstigen Wirkungen einer solchen Inflation und überhaupt aller weitgreifenden Preisveränderungen beruhen darauf, daß sich die einzelnen Preise ganz verschieden ändern, und zwar wiederum nach der Tauschkonstellatation, dem jeweiligen Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Während die Preise wichtiger Lebensmittel sehr schnell zu steigen pflegen, namentlich wenn so schon ein geringeres Angebot vorhanden ist, passen sich die Löhne und Gehälter, die Mieten, die Preise für die meisten immateriellen Leistungen sehr viel langsamer den veränderten Verhältnissen an. Die Berechnung sog. Indexziffern, d. h. eines durchschnittlichen Preisniveaus und seiner Veränderungen ist also sehr von der Auswahl der Produkte und Leistungen abhängig, die der Statistik zugrunde gelegt werden.

Eine mögliche Stabilität der Preise ist eines der dringendsten Bedürfnisse jedes geordneten Tauschverkehrs. Die nachteiligen Folgen einer künstlichen Geldvermehrung durch den Staat können gar nicht überschätzt werden. Namentlich auch in sozialer Hinsicht wirkt sie ungünstig. Denn einzelne Erwerbszweige, Exportindustrie und Handel, Produktion der wichtigsten Lebensmittel können sich dem Sinken der Kaufkraft des inländischen Geldes leichter entziehen und anpassen als andere. So kommt es zu außerordentlichen Verschiebungen in den Besitz- und Einkommensverhältnissen, zu einer Verschärfung der wirtschaftlichen Machtkämpfe und der sozialen Gegensätze. Vor allem werden durch das Sinken der Kaufkraft des Geldes alle Geldkapitalbesitzer, Zinsen- und Rentenempfänger geschädigt, während die Schuldner aus Geldforderungen die Zinsen und Rückzahlungen in immer mehr entwertetem Gelde leisten. Der Vorteil für diese, vor allem aber auch für den Staat als Schuldner, wird aber durch die Vernichtung des im Wirtschaftsleben unentbehrlichen mobilen Kapitals sehr teuer erkauft.

Solange die Geldvermehrung noch fortgesetzt werden kann, führt die immer neu zufließende Kaufkraft zu einer Scheinblüte mancher Wirtschaften und zu vielen Neugründungen von Unternehmungen. Wenn aber der Inflation Einhalt getan wird, tritt mit den geschilderten Folgen der fürchtbare Kapitalmangel ein, der sehr vielen Unternehmungen die Existenz unmöglich macht. Es kommt zu einer Stabilisierungskrise, selbst wenn nicht eine Deflation, eine künstliche Zurückschraubung des bisher erreichten Preisstandes versucht wird.

### C. Erträge und Einkommen.

(11) **Kritik der bisherigen Zurechnungs- und Verteilungslehre.** Die bisherige Theorie erklärte die Einkommen nicht wie wir durch die Preisbildung, da es an einer wirklichen Preistheorie fehlte, sondern als Entgelte an die verschiedenen sogenannten „Produktionsfaktoren“. Das hängt mit der materialistischen und volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise, dem Ausgang zum Volksreichtum zusammen, den man an die einzelnen Produktionsfaktoren bzw. an die „Klassen“, die man sich als Inhaber derselben dachte, verteilen wollte. Das ist die sogenannte „Verteilungslehre“, die noch heute allgemein als Einkommenslehre gilt. Diese Auffassung will also den „Geldschleier“ beiseite schieben und glaubt, die in der Volkswirtschaft hergestellten Produkte den einzelnen Produktionsfaktoren im Verhältnis ihrer kausalen Mitwirkung zurechnen zu können. Danach „fließt“ der Arbeitsertrag aus der Arbeit, der Bodenertrag, die sog. „Grundrente“, aus dem Boden, weil ja auch Produkte daraus hervorgehen. Diese Einkommensarten werden daher immer als selbstverständlich

angesehen, dabei auch in der Regel Produkte und Geldsummen als „Erträge“ nicht unterschieden und in dem vieldeutigen Begriff „Werte“ zusammengefaßt. Ungeheurer Scharfsinn aber wurde darauf verwendet, so auch den Kapitalzins zu begründen. Wenn man das Wesen aller Wirtschaft als auf einen Ertrag gerichtet erkennt, ist eine besondere Begründung des Zinses, etwa als Lohn für den Verzicht auf weiteren Konsum (Abstinenztheorie) oder für „Warten“, oder technisch für die Einschlagung sachlich ergiebigerer Produktionsumwege, völlig überflüssig. Dann ergibt sich der Geldleihzins als Preis für zeitweise Überlassung des allgemeinsten Kostenguts ebenso aus der Preistheorie wie alle anderen Preise, ob von Sachgütern oder Leistungen.

Wie man in der ganzen Volkswirtschaft die Erträge als Entgelte für die verschiedenen Produktionsfaktoren auffaßt, so glaubte man auch allgemein, innerhalb einer Unternehmung den Ertrag an die verschiedenen Produktionsfaktoren entsprechend ihrer Mitwirkung zu rechnen zu können. Das ist die sog. Zurechnungslehre. (Ertragszurechnung oder „Wert“zurechnung). Sie ist ein Ersatz für die mangelnde Erklärung der Einkommen als Preise und ist nur die konsequente Weiterführung der üblichen materialistischen Auffassung, die Wirtschaften mit Produktion identifiziert. Sie ist bis in die neueste Zeit nie bestritten worden, und bis zu den Arbeiten des Verfassers beruhten alle Lehrbücher auf ihrer Grundlage. Sie ist aber auch wirtschaftspolitisch von der größten Bedeutung, weil auch der ganze sogenannte wissenschaftliche Sozialismus (Mehrwertlehre) auf ihr beruht. Die Arbeiter stellen das ganze Produkt her, auch das Kapital sei nur vorgetane Arbeit, ihnen gebühre daher das ganze Produkt. (Recht auf den vollen Arbeitsertrag, materialistisch aufgefaßt.) Der Kapitalgewinn sei ein den Arbeitern vorenthaltener „Mehrwert“. Das ist die Folge der technischen Betrachtung der Güter an Stelle der Erkenntnis, daß alle Güterumsätze durch den Geldmechanismus erfolgen. Der Kausalzusammenhang der Erzielung der Gelderträge ist aber der umgekehrte wie der der Produktion. Das Gewebe ist ursächlich freilich allein auf den Webstuhl zurückzuführen und seine Herstellung sowie die des Webstuhls und aller sonstigen Produktionsmittel erfordert nur Arbeit. Aber daß mit dem Gewebe, der Decke, dem Anzug ein Geldertrag erzielt wird, dafür sind die Ursachen nicht der Webstuhl und nicht die Arbeit, sondern nur die Wertschätzungen der Konsumenten. Ja, man kann, etwas zugespitzt, sagen: technisch ist wohl der Webstuhl die Ursache des Gewebes, wirtschaftlich aber ist das Gewebe die Ursache des Webstuhls; denn Webstühle werden in der Tat nur hergestellt, wenn Bedürfnisse nach Geweben oder Anzügen vorhanden sind. Auf sie hin, d. h. auf die Preise, die die Konsumenten aus ihrem Einkommen für die Genußgüter bezahlen können, werden diese und ebenso alle Kostengüter, erst hergestellt, und die Erträge, die erzielt werden, sind also nicht auf Arbeit, Boden und Kapital zurückzuführen, sondern Arbeit, Boden und Kapital erscheinen wirtschaftlich als Kosten, die nur im Hinblick auf die zu erzielenden Gelderträge zur Verwendung kommen. Diese Kosten sind Preise und so auch der Lohn der Arbeiter und der Zins als Geldleihpreis der Kapitalisten.

Es erscheint zwar nach der herrschenden Auffassung sonderbar, wenn wir ein extremes Beispiel nehmen, daß der Gewinn, den ein berühmter Maler für den Verkauf eines Bildes erzielt, nicht auf seine Arbeit ursächlich zurückgeführt werden soll. Tatsächlich geht aber auf die Arbeit nur das Gemälde ursächlich zurück, der Gewinn aber ausschließlich auf die Wertschätzung der Käufer. Das zeigt sich deutlich, wenn, wie es häufig vorkommt, der Maler nur einen sehr geringen Ertrag, der Kunsthändler aber, der die Bilder rechtzeitig erstanden und eine große Reklame gemacht hat, einen sehr hohen erzielt. Daß in diesem Beispiel die Kosten wenigstens beim Maler nicht ausschließlich auf den Ertrag hin aufgewendet werden, hängt eben damit zusammen, daß wenigstens ein Künstler nicht nur Wirtschaftsmensch ist und nur des Geldertrags wegen seine Kunst ausübt.

Die Verschiedenheit des Kausalzusammenhangs bei der Entstehung der Produkte und der von Gelderträgen verkannt zu haben, der Glaube, daß man auch die letzteren auf die Produktion ursächlich zurückführen und den Produktionsfaktoren Anteile davon zurechnen könne, ist vielleicht der verhängnisvollste Irrtum, der jemals in einer Wissenschaft vorgekommen ist. Trotzdem glauben noch heute die meisten Nationalökonomien, die Einkommen erklären zu können, ohne überhaupt auf die Preisbildung einzugehen, und die ganze hier vertretene Wirtschaftstheorie, durch die allerdings die bisherige Wissenschaft als „Güterlehre“ völlig umgestaltet wird, wird nur aus Trägheitsgründen noch vielfach ignoriert.

**(12) Preise und Einkommen.** Alle Gelderträge und Einkommen sind nur durch die Preisbildung zu erklären. Sie sind entweder selbst Preise: Der Lohn der Arbeit ist ein Preis, der durchaus nach den allgemeinen Grundsätzen der Preisbildung zustande kommt; der Zins (Miet- und Leihzins) ist in jeder Form, für Immobilien, Mobilien und Geld ein Preis, der für zeitweise Überlassung des betreffenden Gutes bezahlt wird. Oder die Erträge ergeben sich aus Preisen nach Abzug der Kosten: Dies bei allen Gewinnen, die beim Verkauf von Gütern erzielt werden. Mit einer richtigen Preistheorie sind ohne weiteres alle Einkommensarten erklärt, ohne daß man irgendeine Zurechnung an die verschiedenen Produktionsfaktoren anzunehmen brauchte. Die Einkommenslehre hat dann keine weitere Aufgabe, als verschiedene Arten von Erträgen und Einkommen zu unterscheiden.

Die Höhe der einzelnen Einkommen im Verhältnis zueinander ergibt sich aber durch die oben geschilderten verschiedenen Monopol- und Konkurrenzstellungen. Der Lohn ungelerner Arbeiter ist niedrig (Grenzertrag) wegen der großen Zahl derer, die solche Leistungen anbieten. Er ist ein typischer Konkurrenzpreis, stellt den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag in diesem Angebotszweig dar, weil hier eigentlich immer, wenigstens in überbevölkerten Ländern, ein Überangebot an Arbeitskräften vorhanden ist. Hier gilt eine Art „ehernes Lohngesetz“, aber nicht mit den naturwissenschaftlichen Gründen Lassalles (s. VI, 4), sondern in dem Sinne, daß sich die breite Masse der ungelerten Arbeiter mit ihrem Geldlohn nicht mehr an Bedarfsbefriedigung verschaffen kann, als gerade zur kulturgemäßen Lebenshaltung ausreicht. Denn wie das Festhalten am Achtstundentag zeigt, ist den Arbeitern eine Beschränkung ihrer Arbeitsmühe wichtiger als weitere Ausdehnung ihrer Bedarfsbefriedigung. Das ist eigentlich auf allen Kulturstufen nie anders gewesen; der Umfang der Arbeitsmühe (Kosten) wurde immer durch die Intensität der Bedürfnisse bestimmt.

Aus demselben Grunde wie die Preise der allgemeinsten Leistungen sind auch die der wichtigsten anderen Güter trotz großer Nützlichkeit gering, weil einerseits eine große Zahl von Anbietern vorhanden ist, andererseits bei höheren Preisen eine sehr große Zahl von Nachfragenden wegen ungenügender Kaufkraft ausfallen würde. Die Gewinne der Produzenten aber sind hier verschieden wegen verschiedener Kosten.

Auch der Geldleihpreis, Zins, ist ein tauschwirtschaftlicher Grenzertrag; es besteht keine unbegrenzte Nachfrage nach Geldkapital; denn nur diejenigen Erwerbstätigen können sich ja Kapital leihen, die mit dessen Hilfe Leistungen irgendwelcher Art im Tauschverkehr anzubieten gedenken und dabei über den Zins hinaus noch für sich mindestens den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag zu erzielen erwarten. Andererseits bieten die Konsumwirtschaften um so mehr Geld an, je höhere Zinsen ihnen geboten werden. Der Preis wird hier also, wie überall, durch die Ertragserwartungen auf beiden Seiten bestimmt, nur daß hier die Anbieter die Konsumwirtschaften, die Nachfragenden Erwerbwirtschaften sind. Neben dem Zins für sicherste Anlagen werden auch höhere Zinsen bezahlt, wenn die Kreditgewährung für den Gläubiger mit größerem Risiko verbunden ist, wie die nachfolgenden Hypotheken, Personalkredit u. dgl. Die Zerlegung des Zinses in den eigentlichen Zins und eine Risikoprämie hat aber keine theoretische Bedeutung, legt vielmehr die Entgeltsvorstellung zu-

grunde und verdunkelt den Charakter des Zinses als Preis. (Noch mehr geschieht das mit der üblichen Bezeichnung des Zinses als „abgeleitetes Einkommen“, weil nach der technisch-materialistischen Wirtschaftstheorie nur aus der Produktion Erträge hervorgehen. So gilt zum Beispiel der Wohnungsmietpreis allgemein als ein abgeleitetes Einkommen, weil er nicht „aus der Produktion stammt“, ein charakteristisches Beispiel für den Zustand der heutigen Wirtschaftstheorie.)

Während der Lohn ungelerner Arbeiter und der Zins für sicherste Kapitalanlagen Erscheinungsformen des tauschwirtschaftlichen Grenzertrags sind, erzielen die Anbieter von Seltenheitsgütern, einerlei welcher Art, überdurchschnittliche Erträge, vorausgesetzt, daß entsprechende Nachfrage vorhanden ist. So erklären sich die hohen Einnahmen mancher Ärzte, Rechtsanwälte, Sänger, Schauspieler u. dgl. und die großen Gewinne der Inhaber mancher Patente oder natürlicher Monopole z. B. Heilquellen, Häuser in bevorzugter Lage usw. Außerdem können durch monopolistische Vereinigungen die Preise und Erträge in die Höhe getrieben werden, vorausgesetzt, daß nicht die eintretende Veränderung der Nachfrage die Preiserhöhungen für die Anbieter oder einen Teil von ihnen illusorisch macht. Ferner beinträchtigt hier die Möglichkeit des Auftretens neuer Konkurrenz die dauernde Erzielung überdurchschnittlicher Erträge.

Neben den im freien Verkehr zustande kommenden Preisen und Einkommen gibt es die zahlreichen Preise und Einkommen, die staatlich festgesetzt sind. Beides ist der Fall bei den Gehältern der Beamten, die auch nichts anderes als der Preis für ihre Leistungen sind. Nur staatliche Preisfestsetzungen liegen vor bei den Taxipreisen, bei welchen das Einkommen der Erwerbstätigen dann immer noch von dem Umfang der Benutzung der Leistung bzw. dem Umsatz der Waren abhängt z. B. bei Apothekern, Kaminfegern und vielen anderen. Alle diese Eingriffe in die Preisgestaltung müssen aber an das Preissystem des freien Verkehrs anknüpfen, weil damit durch die Einkommen zumeist wieder der Zwang zu den betreffenden Erwerbszweigen, das Angebot bestimmt wird. Die heutigen vielfachen Forderungen und Versuche, von seiten des Staates in die Preisfestsetzungen einzugreifen, haben also eine sehr schwierige Aufgabe zu erfüllen. Leichter als die Preisfestsetzungen zu regulieren wird es im allgemeinen sein, die daraus erzielten Einkommen zu erfassen, also streng wegen übermäßigen Gewinns, Wuchers zu bestrafen, oder durch Besteuerung die großen Einkommen zu dezimieren. Immerhin ist eine eingehende Überwachung der Preisgestaltung, namentlich auch wegen der zahlreichen monopolistischen Vereinigungen (s. IV), eine wichtige, aber besonders in Zeiten von Geldwertänderungen schwierige Aufgabe.

**(13) Unterscheidung von Erträgen und Einkommen.** Genau genommen sind Erträge und Einkommen zu unterscheiden. Die Unterscheidung ist namentlich auch für die Besteuerung sehr wichtig. Aber beide gehen vielfach ineinander über, weil auch die Konsumwirtschaftlichen Erträge erzielen können, ohne Erwerbstätigkeit, z. B. durch Ausleihen von Geldkapital. Im allgemeinen aber versteht man unter Erträgen die Geldsummen, die den Erwerbstätigen und Erwerbswirtschaften zufließen. Sie werden Einkommen der dahinterstehenden Konsumwirtschaften. Es ist also nur der Standpunkt der Betrachtung verschieden.

Die Unterscheidung der verschiedenen Erträge und Einkommen kann nun in sehr verschiedener Weise vorgenommen werden. Einmal sind berufslose und Berufserträge zu unterscheiden, erstere stellen also einen Erwerb ohne Erwerbstätigkeit dar. Es gehört dahin auch die Verpachtung von Grund und Boden, Vermietung eines Hauses u. dgl. Es sind also im wesentlichen Erträge auf Grund von Besitz, die so erzielt werden. Es gibt aber auch berufslose Arbeitserträge, wie Pensionen, Altersrenten u. dgl.

Wichtiger sind zwei weitere Unterscheidungen der Erträge und Einkommen, die nebeneinander stehen: einmal die von Leistungs=(Arbeits)erträgen und Besitz=(Kapital)erträgen, ferner die von bedungenen Erträgen und Gewinnen. Wenn wir die erstere Unterscheidung als oberstes Merkmal nehmen, so zerfallen sowohl die Leistungs- wie die Besitzerträge je wieder in bedungene und Gewinnerträge. Dabei ist aber zu beachten — das kann nicht oft und scharf genug betont werden —, daß weder die Leistungs- noch die Besitzerträge auf die Leistung, Arbeit, oder den Besitz, das Kapital, ursächlich zurückzuführen sind. Das war der Grundfehler aller bisherigen Theorien, eine fundamentale Verkennung der heutigen Wirtschaftsordnung. Sondern die Unterscheidung beruht nur darauf, daß in einem Fall eine persönliche Leistung, Arbeit, Gegenstand des Tauschvertrages ist, im anderen Fall ein Sachgut. Arbeit und Sachgüter sind daher nicht Ertragsquellen, sondern nur Ertragsmittel. Die Erträge fließen aus den Einkommen der Konsumwirtschäften auf Grund von deren wirtschaftlichen Erwägungen. Die Unterscheidung von Leistungs- und Besitzerträgen ist nur dadurch von Wichtigkeit, weil die Stellung der beiden Tauschkontrahenten zueinander in beiden Fällen eine andere ist. Ein Tauschvertrag über eine Arbeitsleistung führt zu einer länger oder kürzer dauernden persönlichen Bindung des Leistenden, der Verkauf eines Sachgutes aber nicht.

Dabei ist aber zu beachten, daß im praktischen Leben die mannigfachen Übergänge zwischen beiden vorkommen, weil eben Sachgüterübertragungen und persönliche Leistungen oft in der verschiedensten Weise verbunden sind. Trotzdem ist der Gegensatz scharf und klar. Man kann ihn sich klar machen etwa an dem Beispiel des Malers, das zeigt, wie naheliegend, aber zu vermeiden die Unterscheidung nach technischen Merkmalen ist. Der Ertrag, den ein Landschaftsmaler erzielt, der seine Bilder verkauft, ist Besitzertrag, der Ertrag aber, den ein Maler erzielt, der auf Bestellung etwa Porträts malt, ist Leistungsertrag, trotzdem die Produktionsmittel in beiden Fällen genau die gleichen sind und man bisher immer glaubte, den Ertrag dem überwiegenden Produktionsfaktor, hier der Arbeit zurechnen zu können. Das ist aber ganz falsch, der Unterschied liegt nur darin, daß der Tauschvertrag und die Stellung der beiden Tauschenden zu einander in beiden Fällen eine ganz andere ist. Ob ein Landschaftsmaler selber seine Bilder verkauft oder ein Kunsthändler, kann für die Art des Ertrages, der damit erzielt wird, keinen Unterschied machen, da er ja nicht aus den Produktionsmitteln, sondern aus der Wertschätzung der Konsumenten für die Produkte stammt.

Wenn man also bisher immer glaubte, daß die Erträge und Einkommen proportional der Leistung seien und dieser zugerechnet werden könnten, so ist das eine fundamentale Verkennung des Grundprinzips der heutigen Wirtschaftsordnung, die aber der Sozialismus von der bisherigen Wirtschaftstheorie übernommen hat. In Wahrheit gilt nicht ein Entgeltsprinzip, sondern ein Maximumprinzip im Tauschverkehr, schärfer formuliert ein Prinzip des Grenzertragsausgleichs. Der Lohn des einzelnen Arbeiters ist nicht hoch oder niedrig nach der Schwere seiner Arbeit — da diese ja individuell ganz verschieden empfunden wird, wäre das Entgeltsprinzip gar nicht in gerechter Weise durchzuführen —, sondern je nach der Tauschkonstellation, d. h. nach dem Angebot derartiger Arbeitsleistungen im Verhältnis zur Nachfrage. Je seltener eine Leistung ist, immer im Verhältnis zur Nachfrage, um so höher wird sie bezahlt. Leistungen, die sehr viele übernehmen können, für die also große Konkurrenz besteht, erhalten in dem Mindestbetrag, dem Lohn ungelernter Arbeiter, nur den jeweiligen tauschwirtschaftlichen Grenzertrag. Man kann nicht sagen, daß diese Entlohnung nach der Seltenheit im Verhältnis zur Nachfrage ein ungerechteres Prinzip sei als das praktisch wie gesagt undurchführbare Entgeltsprinzip. Es ist jedenfalls viel „sozialer“ bedingt als die ganz individualistische Entgeltsvorstellung, die auch den „sozialorganischen“ und „univertsalistischen“ Theorien immer zugrunde liegt.

Nimmt man die Unterscheidung von Besitzerträgen und Leistungserträgen als die übergeordnete, so zerfallen beide Gruppen wieder in bedungene Erträge und Gewinnerträge. Die Form der Erzielung bedungener Erträge ist die der Leih- oder Miet-, und zwar entweder von Boden, Mobilien und Geld oder persönlichen Leistungen. In den ersteren Fällen nennt man den Ertrag Zins oder Rente, im letzteren Fall Lohn oder Gehalt. Die bedungenen Erträge sind selbst Preise, z. B. Zinsen jeder Art, der festbedungene Lohn von Arbeitern und Angestellten. Bei den bedungenen Erträgen sind daher meist keine Kosten mehr abzuziehen, sie sind Reinerträge. Die Gewinnerträge aber setzen sich zusammen aus Preisen, beim Verkauf von Sachgütern aus der Summe von deren Verkaufspreisen nach Abzug der Kosten. Doch ergeben sich auch hier mancherlei Übergänge, die aus den Ausführungen der beiden folgenden Abschnitte hervorgehen.

**(14) Die Besitz-(Kapital-)erträge.** Besitzerträge sind also diejenigen, die mit dem Verkauf oder Ausleihen von Sachgütern bzw. Geld erzielt werden. Die bedungenen Besitzerträge nennt man Zinsen oder Renten, sie werden erzielt in Form der Leih- oder Miet-, und zwar entweder von Boden, Mobilien und Geld oder persönlichen Leistungen. In den ersteren Fällen nennt man den Ertrag Zins oder Rente, im letzteren Fall Lohn oder Gehalt. Die bedungenen Erträge sind selbst Preise, z. B. Zinsen jeder Art, der festbedungene Lohn von Arbeitern und Angestellten. Bei den bedungenen Erträgen sind daher meist keine Kosten mehr abzuziehen, sie sind Reinerträge. Die Gewinnerträge aber setzen sich zusammen aus Preisen, beim Verkauf von Sachgütern aus der Summe von deren Verkaufspreisen nach Abzug der Kosten. Doch ergeben sich auch hier mancherlei Übergänge, die aus den Ausführungen der beiden folgenden Abschnitte hervorgehen.

(14) Die Besitz-(Kapital-)erträge. Besitzerträge sind also diejenigen, die mit dem Verkauf oder Ausleihen von Sachgütern bzw. Geld erzielt werden. Die bedungenen Besitzerträge nennt man Zinsen oder Renten, sie werden erzielt in Form der Leih- oder Miet-, und zwar entweder von Boden, Mobilien und Geld oder persönlichen Leistungen. In den ersteren Fällen nennt man den Ertrag Zins oder Rente, im letzteren Fall Lohn oder Gehalt. Die bedungenen Erträge sind selbst Preise, z. B. Zinsen jeder Art, der festbedungene Lohn von Arbeitern und Angestellten. Bei den bedungenen Erträgen sind daher meist keine Kosten mehr abzuziehen, sie sind Reinerträge. Die Gewinnerträge aber setzen sich zusammen aus Preisen, beim Verkauf von Sachgütern aus der Summe von deren Verkaufspreisen nach Abzug der Kosten. Doch ergeben sich auch hier mancherlei Übergänge, die aus den Ausführungen der beiden folgenden Abschnitte hervorgehen.

Die mit dem Ausleihen von Boden erzielten Erträge unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Entstehung in keiner Weise von anderen. Die bisherige Theorie nannte Grundrente sowohl die mit der Vermietung und Verpachtung von Grundstücken erzielten Erträge, als auch die mit dem Verkauf der Produkte erzielten. Das beruht auf der Auffassung, daß die Erträge ursächlich auf den Boden zurückzuführen seien, ist also durchaus irreführend. Mit Verpachtung von Grund und Boden wird nur dann Ertrag erzielt, und landwirtschaftlicher Boden kann nur dann verpachtet werden, wenn der Pächter erwartet, mit dem Verkauf der Produkte einen so großen Gewinn zu erzielen, daß er nach Entrichtung der Pachtsumme noch mindestens den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag behält. Ist große Nachfrage nach Pachtungen, so können die Grundbesitzer die Pächter unter Umständen an diese Grenze treiben. Besteht umgekehrt in gewissen landwirtschaftlichen Produkten große Konkurrenz, so können die Eigentümer der schlechtesten Böden diese nur ausnahmsweise verpachten, weil die Bewirtschafter nur den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielen und davon nicht noch einem anderen auf die Dauer abgeben können. Hier ist also nur Selbstbewirtschaftung möglich.

Ebenso wie der Pachtpreis wird ein Zins aus Geldleihkapital nur deshalb bezahlt, weil der Darlehnsnehmer glaubt, in seiner Erwerbstätigkeit einen über ihn hinausgehenden Ertrag zu erzielen. Je höher seine Ertragserwartungen sind, um so höheren Zins kann er zahlen, und je größer der Kapitalmangel ist, je weniger also die Konsumwirtschaften geneigt sind, Einkommensteile zur Kapitalbildung zu verwenden, um so höheren Zins muß er zahlen. Der Geldleihzins ist also ebenso zu erklären und ebenso „berechtigt“ wie jeder andere Zins. Würde der Geldkapitalbesitzer keinen solchen erhalten, so würde er natürlich sein Einkommen ganz konsumieren, er zieht also die Zinserzielung einer Erweiterung seiner Bedarfsbefriedigung vor.

Neben den bedungenen Besitzerträgen stehen dann die Besitzgewinne. Es sind die Unternehmergewinne im weitesten Sinne. Übergänge zu den bedungenen Erträgen ergeben sich daraus, daß der Gesamtertrag einer solchen Unternehmung sich vielfach aus einer sehr großen Zahl bedungener Erträge zusammensetzt, z. B. bei einer Leihbibliothek, im Transportwesen und im Bankwesen. Es sind dann aber von dem Bruttoertrage, der z. B. aus Fahrkartenverkauf eingeht, immer noch die Kosten der gesamten Unternehmung abzuziehen. Deren Gesamtertrag ist also kein fest bedungener, sondern ein schwankender. Die meisten Besitzgewinne liegen vor bei dem Verkauf von Sachgütern in der Produktion und im Handel.

Da die Zahl der Anbieter in den meisten Erwerbszweigen groß, ihre Kosten sehr verschieden sind, die Preise der verkauften Sachgüter aber infolge Konkurrenz in der Regel gleich sind, so ergeben sich hier die sog. Differentialgewinne. Diese hängen also nicht nur mit Verschiedenheit der Qualität und Lage des Bodens zusammen, wie die alte Theorie annahm, sondern ergeben sich bei allen Besitzerträgen. Oft steckt in ihnen eine Monopolkonstellation, besonders günstige Produktions-, Absatzverhältnisse, billige Arbeitskräfte u. dgl. Ebenso oft aber sind die Differenzialgewinne nur die Folge vorübergehender Kostenverschiedenheiten, z. B. günstigen Rohstoffes oder im Handel Wareneinkaufs.

Ganz unmöglich ist es, vom Gewinn einer Unternehmung Anteile an die mitwirkenden Produktionsfaktoren, den Boden, das Kapital, die Leistung des Unternehmers, der mitwirkenden Arbeitskräfte zurechnen zu wollen. Damit verkennt die bisherige Theorie sowohl das Kausalverhältnis zwischen Kosten und Gewinnen — die Produktionsmittel sind nicht die Quelle der Gelderträge, sondern werden nur im Hinblick auf sie verwendet — als auch das Organisationsprinzip des Tauschverkehrs, das nicht in einer speziellen Entgeltlichkeit für eine technische Leistung, sondern in einem Maximumprinzip, Streben nach höchstem Ertrag und dadurch bewirkter Verteilung der Kosten (des Angebots) besteht.

**(15) Leistungs- oder Arbeitserträge.** Bei der großen Gruppe der Leistungen sind, wie bekannt, zunächst Sachleistungen und persönliche Leistungen zu unterscheiden. Die Erträge sind aber in keinem Fall auf den „Produktionsfaktor“ zurückzuführen, sondern entscheidend für die Abgrenzung ist das Verhältnis zwischen den Tauschkontrahenten. Sehr viele Arbeitsleistungen sind gleichzeitig mit der Gewährung einer Benutzung von Sachgütern verbunden, so bei den Transportleistungen, Eisenbahnen, Droschkentaxifahren, beim Friseur u. a. Hier liegen dann Übergänge zwischen Arbeits- und Besitzertrag. Daneben gibt es aber im allergrößten Umfange reine Arbeitserträge, die auf der ausschließlichen Hingabe einer persönlichen Leistung beruhen. In den meisten Fällen tritt dabei der Arbeitnehmer in die Wirtschaft des Arbeitgebers ein, sei es in eine Konsumwirtschaft, Dienstboten, sei es in eine Erwerbswirtschaft, die unselbständigen Arbeiter im eigentlichen Sinne, welche vor allem die Arbeiterklasse bilden. Ihr Charakteristikum ist ihre Vermögenslosigkeit, die sie an der Errichtung einer eigenen Erwerbswirtschaft und damit der Erzielung von Besitzerträgen verhindert. Die Folge ihres Eintretens in eine fremde Wirtschaft ist ihre Unselbständigkeit, d. h. die Abhängigkeit von einem anderen Wirtschaftler, ihrem Arbeitgeber. Sie müssen während der gesetzlich oder durch Vereinbarungen festgesetzten Arbeitszeit ihm ganz zur Verfügung stehen. Die Art der Entlohnung, ob sie nach Zeit erfolgt, Zeitlohn, oder pro Stück, Stücklohn, ist für das tauschwirtschaftliche Verhältnis von geringer Bedeutung, aber durch Stücklohn, Akkordarbeit, kann der Arbeiter bei stärkerer Anspannung seinen Arbeitsertrag erhöhen, während Zeitlohn den tüchtigeren Arbeiter nicht entsprechend besser stellt. Daher wird dieser von den Arbeiterorganisationen bevorzugt, um die Arbeitsleistung auf einem niedrigen Durchschnitt zu halten, während Akkordarbeit gern als „Mordarbeit“ bezeichnet wird, die zur Überanstrengung des Arbeiters führe. Der Widerstand der Arbeiter gegen den Akkordlohn hängt aber auch damit zusammen, daß, wenn die durchschnittliche Leistung sich steigert, die Unternehmer die Löhne oft nicht entsprechend erhöhen, sog. Akkorddrückerei. Man hat übrigens die Vorteile von Zeit- und Stücklohn durch kombinierte Lohnformen, Prämiensysteme, zu verbinden gesucht. Sie beruhen darauf, daß für überdurchschnittliche Leistungen Prämien gewährt werden. Ihre Schwierigkeit besteht nur darin, die durchschnittliche Leistung richtig festzustellen.

In neuerer Zeit spielt der kollektive Arbeitsvertrag, Tarifvertrag, bei welchem die wesentlichen Bedingungen des Arbeitsverhältnisses für das ganze Gewerbe zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern durch besondere Vertreter beider einheitlich vereinbart

und geregelt werden, eine immer größere Rolle. Er kann aber leicht zu einer Herabdrückung der Leistungen führen, indem der Lohn nach Durchschnittsleistungen bemessen wird und diejenigen Arbeiter, die mehr leisten könnten, keine Veranlassung haben, sich stärker anzustrengen. Andererseits aber hat kein Unternehmer Aussicht, sich durch billigere Arbeitskräfte einen Vorteil vor seinen Konkurrenten zu verschaffen.

Der Stück- oder Werklohn bildet schon in gewisser Hinsicht eine Übergangsstufe von den bedungenen Arbeitserträgen zu den Arbeitsgewinnen. Denn zwar ist der Preis für die einzelne Leistung fest bedungen, aber wieviel der Arbeiter leisten kann oder will und wie hoch sich danach sein Einkommen stellt, ist ihm überlassen. Immerhin verhindern bei den unselbständigen Arbeitern die gesetzlichen Bestimmungen über Arbeitszeit eine sehr große Verschiedenheit der Erträge in demselben Berufe. Das eigentliche Gebiet der Arbeitsgewinne sind die sog. freien, liberalen Berufe. Hier kann unter Umständen der Preis für die einzelne Leistung auch nach einem festen Tarif einheitlich geregelt sein, aber die Einkommen sind ganz verschieden, da die Inanspruchnahme der einzelnen Anbieter solcher Leistungen ganz verschieden ist, so bei praktischen Ärzten, Rechtsanwälten, mancherlei Agenten und Vermittlern, wenn auch ihre Tarife einheitlich sind.

Außerdem gibt es nun zahlreiche Leistungen, bei welchen die Erträge ganz von der Wertschätzung der Konsumenten für die Leistung abhängen, so die Honorare, welche berühmte Ärzte, Sänger, Schauspieler, Porträtmaler für ihre Leistungen verlangen können. Hier sind überdurchschnittliche Erträge immer die Folge einer Qualitätsmonopolstellung, die bei den Arbeitserträgen sehr viel häufiger ist als bei den Besitzerträgen.

Dagegen sind die Löhne der ungelerten Arbeiter typische Konkurrenzpreise, stellen, wie schon gesagt, den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag für Arbeitsleistungen dar. Damit ist aber nicht gesagt, daß sie unveränderlich sind. Sie werden vielmehr bei wachsendem Reichtum steigen. Das gilt jedenfalls von dem sog. „Reallohn“, dem, was man mit dem Geldlohn kaufen kann. Er ist keine feste Größe, neue Bedürfnisse werden allmählich auch von den unteren Schichten aufgenommen. Bei einer Verarmung des Volkes aber durch Einschränkung der Arbeit, Tributzahlungen an das Ausland, Störung des Wirtschaftslebens durch Besetzung u. dgl. wird auch die Lebenshaltung der breiten Masse zurückgehen müssen und um so mehr, je größer der Teil der Bevölkerung ist, der schon vorher nur das Minimal-einkommen erzielte.

Aus der verschiedenen tauschwirtschaftlichen Stellung desjenigen, der ein Sachgut verkauft oder vermietet und so einen Besitzertrag erzielt, und desjenigen, der eine Arbeit übernimmt und so, wenn auch vorübergehend zu dem Arbeitgeber in eine engere Beziehung tritt, ergeben sich wichtige Verschiedenheiten der beiden Ertragsarten. Manche Besitzerträge nämlich können erzielt werden ohne die persönliche Arbeit des Besitzers. Das gilt besonders für die Vermietung von Boden und Gebäuden und die Verleihung von Geldkapital. Diese sind daher Quelle (richtiger: Mittel zur Erzielung) arbeitsloser Einkommen. Dieser Möglichkeit wegen ist das Erbrecht von so großer Bedeutung. Es schließt also nicht nur die Besitzlosen von der Erzielung vieler Besitzerträge aus, sondern ermöglicht auch Vermögensbesitzern u. U. ein Einkommen ohne eigene Arbeit, bzw. Erzielung von Besizeinkommen unabhängig von etwaigem Arbeitseinkommen. Es ermöglicht so auch die Anhäufung großen ertragbringenden Kapitalbesitzes ohne eigene Arbeit. Früher war dies vor allem durch Anhäufung von Grundbesitz in einer Hand ermöglicht und wurde durch andere Rechtsinstitute, wie die Sidekommissionen begünstigt. Es ist dann noch stark gesteigert worden durch die Entwicklung der Aktiengesellschaften, indem so in Form des Beteiligungs- (Effekten-)Kapitals die Erzielung arbeitsloser Einkommen sehr verallgemeinert wurde (s. III, 6). In dieser Form sind also auch Besizeinkommen ohne eigene Arbeit möglich.

In diesen Besonderheiten der Besitzerträge liegt ein Hauptargument der Besitzlosen gegen die heutige Wirtschaftsordnung, das sich aber weniger auf diese als auf die Rechtsordnung bzw. das Erbrecht bezieht (s. V, 7). Natürlich stehen aber die meisten Besitzerträge doch in engster Verbindung mit persönlicher Arbeit ihrer Bezieher oder beruhen auf früherer eigener Arbeit.

**(16) Einmalige Gewinne, Spekulationsgewinne.** Die Erträge aller Erwerbstätigen werden regelmäßig veranschlagt und berechnet für eine bestimmte Wirtschaftsperiode, zu meist ein Jahr. In Wahrheit ist aber ihre Erzielung ein kontinuierlicher Vorgang und die Einteilung in jährliche Abschnitte willkürlich, und selbst in der Landwirtschaft geht die Ertragszielung weit über die Produktionsperiode hinaus. Die jährliche Berechnung der Erträge dient teils den Interessen der Konsumwirtschaften, die für eine bestimmte Wirtschaftsperiode, auch meist wiederum ein Jahr, in der sich die meisten Ausgaben wiederholen, mit einem bestimmten Konsumtionsfonds, eben ihrem Einkommen, rechnen müssen. Außerdem aber auch den Interessen der Erwerbswirtschaften, die ihre Erträge von Zeit zu Zeit vergleichen wollen und dafür eine bestimmte Periode zugrunde legen.

Neben den Erträgen, die als mehr oder weniger wiederkehrend angesehen werden können, gibt es nun aber sowohl bei den Konsumwirtschaften als bei den Erwerbswirtschaften einmalige Gewinnerträge. Diese beruhen zumeist auf der Veräußerung von Vermögensobjekten, die mit einem den Buchwert übersteigenden Gewinn erfolgt, z. B. Verkauf eines Wohnhauses seitens des Eigentümers und Bewohners, oder in der Erwerbswirtschaft Verkauf einer Parzelle durch den Landwirt, eines Teils einer Fabrik, eines ganzen Warenlagers durch den Kaufmann u. dgl. Diese über den Anschaffungspreis oder Buchwert hinausgehenden Gewinne sind in der Regel nicht als Einkommen, sondern als realisierte Vermögensvermehrung aufzufassen, was für die Besteuerung von Wichtigkeit ist. Nur wenn, wie z. B. bei Terraingesellschaften, der Umsatz von Grundstücken Zweck einer Erwerbswirtschaft ist, gelten die dabei erzielten Gewinne natürlich als periodischer Erwerbsertrag. Die Realisierung solcher Wertsteigerungen hat bei dem Umfange, in dem heutzutage alle dauerbaren Kostengüter in Geld veranschlagt werden, eine sehr große Bedeutung im Wirtschaftsleben. Die Boden- und Aktienspekulation knüpft vor allem an diese Verhältnisse an.

Überhaupt ist die Spekulation, über deren Wesen wir in Teil III sprechen werden, in den modernen Volkswirtschaften in großem Umfange die Grundlage von Erträgen, die oft nur schwer als periodisch und berufsmäßig festzustellen sind. Trotzdem, wie wir sehen werden, auch mit der reinen Spekulation die Übernahme einer tauschwirtschaftlichen Leistung verbunden sein kann, ist doch der Widerspruch weiter Volkskreise gegen diese oft mühelose wenn auch riskante Einkommenserzielung durchaus berechtigt, zumal wenn sich allzu viele dem Erwerb auf diese Weise zuwenden. Das ist in normalen Zeiten in größerem Umfange nur an der Effektenbörse und bei der Spekulation in städtischem Grund und Boden möglich, und kann hier durch eine geeignete Gesetzgebung eingeschränkt werden, wenn das auch auf beiden Gebieten noch nicht genügend gelungen ist. In Zeiten starker Preisveränderungen knüpft dagegen die Spekulation an alle Güter und Waren, insbesondere auch die ausländischen Geldsorten an und dehnt sich übermäßig aus. Sie wirkt in sozialer Hinsicht um so verderblicher, als die Gewinne, die in solchen Zeiten starker Preisveränderungen bei spekulativen An- und Verkäufen erzielt werden können, weit über die bei regulären tauschwirtschaftlichen Leistungen zu erzielenden hinausgehen. Ihre steuerliche Erfassung im Interesse einer günstigeren Regelung der Einkommensverteilung ist das schwierigste Problem des modernen Steuerwesens. Da ein Volk vor allem der wichtigsten Sachgüter bedarf, müssen mit deren Beschaffung so hohe Erträge erzielt werden können, daß sich in dem auf dem freien Ertragsstreben beruhenden Tauschverkehr diesen Erwerbszweigen möglichst viel Erwerbstätige zuwenden.

**(17) Die Probleme der Einkommensverteilung.** Eine Einkommensverteilung in dem Sinne der bisherigen Theorie, die glaubte, daß das gesamte „Volkseinkommen“ an die drei Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital „entsprechend ihrer Mitwirkung am Produktionsprozesse“ verteilt werde und damit den drei „Klassen“ der Grundbesitzer, Arbeiter und Kapitalisten zufalle, gibt es nicht. Alle Einkommen werden, wie nicht genug betont werden kann, nur durch die Preisbildung erzielt, und mit dem Begriff des „Volkseinkommens“ kann nicht das geringste erklärt werden. Von einer Einkommensverteilung kann man nur im zutständlichen Sinne sprechen, indem man die Tatsache feststellt, daß in einem gegebenen Zeitpunkte soundso viele Personen die und die Einkommen haben. Das volkswirtschaftliche Problem ist, wie die Tatsache wirkt, daß die Einkommensverschiedenheiten sehr groß sind, einzelne ein sehr hohes Einkommen, große Massen aber ein so geringes besitzen, daß sie sich nur die allernotwendigsten Bedürfnisse befriedigen können. Auch kommt es, wie eben betont, für die Bedarfsversorgung eines ganzen Volkes sehr darauf an, in welchen Erwerbszweigen und in welcher Form die Einkommen erzielt werden. In den Vereinigten Staaten fielen im letzten Jahrzehnt zirka 54% aller Einkommen auf die Arbeitnehmer. In Deutschland aber betragen die Besitzeinkommen gegenwärtig nur zirka 20% aller Einkommen.

1912 hatten in Preußen fast 52% aller Einkommensbezieher (ohne Angehörige, fast 40% mit Angehörigen) ein Einkommen unter 900 *M.*, 43% (bzw. mit Angehörigen 54%) hatten ein Einkommen von 900—3000 *M.* Also nur 6,3% der Einkommensbezieher und ohne Angehörigen nicht einmal 5% hatten ein Einkommen über 3000 *M.*, noch nicht 1½% ein Einkommen über 6000 *M.*, 0,16% ein Einkommen über 30000 *M.* Jetzt sind die Einkommen wohl in den meisten Schichten geringer. Besonders bemerkenswert ist hier der Ausgleich des Einkommens der Festbesoldeten, aber natürlich nach unten hin, nach der Schicht der ungelerten Arbeiter. 1913 verdienten angelernte Arbeiter und untere Beamte ungefähr 1½ mal so viel wie die ungelerten Arbeiter, gelernte Arbeiter noch etwas mehr. Seit 1920 sind aber die Unterschiede in diesen drei Schichten ganz unbedeutend geworden. 1913 erhielten mittlere Beamte ungefähr das 3,5fache, höhere ungefähr das 7fache des Lohnes ungelerten Arbeiter. 1922 bekamen die mittleren nicht mehr als das 1½fache, die höheren nicht einmal das Doppelte des Lohnes der ungelerten Arbeiter.

Der Staat pflegt in die Einkommensverteilung, wie sie sich im freien Verkehr vollziehen würde, sehr stark einzugreifen durch die Abgaben (Steuern und Zölle), die z. T. schon während der Erwerbstätigkeit erhoben werden, indirekte Steuern, Verkehrs-, Umsatzsteuern (s. oben II, 9 u. V, 2 u. 3).

So sehr aus sozialen Gründen allzu große Einkommensverschiedenheiten zu verwerfen sind, so ist doch angesichts des geringen Prozentsatzes der hohen Einkommen klar, daß ihre Verteilung auf die breite Masse der niedrigen Einkommen wegen der großen Zahl der Personen in dieser Schicht dem einzelnen nichts Nennenswertes nützen würde.

Die Behauptung des Kommunismus, daß es nur gerecht sei, wenn alle Menschen das gleiche Einkommen beziehen, ist unberechtigt. Ebenjowenig ist ein gerechter Arbeitslohn nach irgendwelchen Grundätzen von oben herab festzustellen, wie der Sozialismus es fordert. Denn erstens ist die individuelle Arbeitsmühe ganz verschieden, zweitens läßt sich der Wert einer Leistung für den Empfänger nicht allgemein veranschlagen. Der Organismus des Tauschverkehrs besorgt, trotz mancher Mängel im einzelnen, die Aufgabe viel besser als das eine obrigkeitliche Regelung könnte, daß im großen und ganzen jeder den Anteil an den Gütern sich verschaffen kann, der seinen Leistungen für andere entspricht.

Die hauptsächlichste Ausnahme davon wird durch das Erbrecht herbeigeführt, das es, namentlich auf Grund des verbreiteten Effektenwesens, aber auch durch Verpachtung von Grund und Boden den Erben ermöglicht, ohne eigene Arbeit Einkommen zu erzielen.

Daher ist der Kampf gegen das Erbrecht die berechtigteste Forderung des Sozialismus, aber eine völlige Beseitigung würde natürlich dazu führen, daß bald alles Vermögen dem Staate gehörte, was bei einer im übrigen privatwirtschaftlichen Organisation des Tauschverkehrs höchst unzweckmäßig ist. Dagegen bleibt die möglichste Beschränkung arbeitsloser Einkommen wenigstens bei Leuten im arbeitsfähigen Alter ein berechtigtes Ziel der Einkommenspolitik.

**(18) Die Kapitalbildung.** Die Beschränkung der arbeitslosen Einkommen bedeutet nicht den von den Sozialisten geforderten Kampf gegen „das Kapital“. Dieses, d. h. die private Verfügung über dauerbare Kostengüter und ihre geldliche Veranschlagung, ist in einer auf dem Tauschverkehr beruhenden Wirtschaftsordnung unentbehrlich. Darüber hinaus ist aber auch umlaufendes Kapital zur Bewegung der Produkte auf dem weiten Wege vom Rohstoffproduzenten zum Konsumenten erforderlich. Dabei spielt bekanntlich der kurzfristige Kredit eine große Rolle. Ist dieser durch Geldentwertung vernichtet, so hat das, wie wir nach dem Kriege in Deutschland lernten, für das Wirtschaftsleben die ungünstigsten Folgen.

Die Ergänzung des stehenden Kapitals, die Ersetzung verbrauchter Kostengüter durch neue kann nur durch Sparen, d. h. durch Verzicht auf den Verbrauch des ganzen Einkommens der tauschwirtschaftlichen Tätigkeit in der Konsumwirtschaft geschehen. In den heutigen selbständigen Erwerbswirtschaften erfolgt aber auch ein Teil der Kapitalbildung schon durch Rückstellungen vom Ertrage in den Unternehmungen selbst.

Für eine soziale Gliederung der Besitz- und Einkommensverhältnisse ist es erwünscht, daß die Kapitalbildung nicht nur von einigen wenigen ausgeht, sondern daß sie in möglichst breiten Schichten erfolgt. Einmal schaffen sich die bisher Besitzlosen dadurch einen Rückhalt für die Zeit des Alters und der Erwerbslosigkeit —, und ein solcher Besitz ist in sozialer Hinsicht wertvoller als ein Unterstützungsanspruch oder eine staatlich organisierte Versicherung. Ferner wird so eine allzugroße Verschiedenheit der Besitzverhältnisse und damit verbundene Verschärfung der sozialen Gegensätze vermieden. Aber die jugendlichen und unverheirateten Arbeiter haben oft wenig Neigung zum Sparen. Wenn sie den gleichen Lohn erhalten wie Verheiratete, was unvermeidlich ist, wenn die Entlohnung durch die Preisbildung des freien Verkehrs erfolgt, wäre für diese Gruppen von Erwerbstätigen ein Sparzwang angebracht.

Der Kampf, den heute weite Kreise der Arbeiter auf Grund falscher ökonomischer Theorien gegen den „Kapitalismus“ führen, verkennet die wirklichen Grundlagen der heutigen Wirtschaftsordnung und heißt den Ast absägen, auf dem sie selber sitzen. Ebenso verkehrt ist die Meinung, daß ungeheure Tributzahlungen an das Ausland von den Kapitalisten getragen werden könnten, ohne daß die Arbeiterschaft dadurch aufs stärkste berührt würde. Arbeiter und Unternehmer sind aufeinander angewiesen, und die Produktionsmittel sind wertlos und den Arbeitern können auf die Dauer keine Löhne gezahlt werden, wenn die Unternehmer keine Erträge erzielen. Besitzerträge (Gewinne und Zinsen) und Löhne, die Grenzerträge in allen drei Formen, stehen immer in Wechselwirkung (Ausgleich der Grenzerträge). Steigen z. B. die Unternehmerngewinne infolge Steigerung der Nachfrage, so werden auch die Arbeiter höhere Löhne durchsetzen und die Verleiher von Kapital höhere Zinsen. Ebenso umgekehrt, wenn die Nachfrage nach Arbeitsleistungen steigt. Immer ist die Nachfrage, d. h. die Kaufkraft, entscheidend. Durch monopolistische Vereinigungen vermag sich wohl eine Arbeitergruppe in einem Unternehmungsbranche höheres Einkommen zu verschaffen, aber immer nur auf Kosten der anderen. Alle aber können nicht mehr kaufen, als was an Produktionsmitteln oder Leistungen angeboten wird. Daher ist der Umfang der Bedarfsversorgung letzten Endes natürlich von der Arbeitsamkeit und der geschickten Ausnutzung der Naturgüter des Landes abhängig.

Über die Ersetzung verbrauchter Kapitalgüter hinaus findet die Kapitalbildung ihre Grenze in der durch Vermehrung der Bevölkerung und Steigerung der Kaufkraft herbeigeführten Ausdehnung der Nachfrage. Es hat keinen Sinn, mehr Kapital zu bilden, als zur dauernden Befriedigung der Nachfrage nötig ist. Es werden dann auch die Ertragsausichten fehlen. Daher ist bei großen technischen Fortschritten eine stärkere Kapitalbildung möglich, führt aber eventuell zu einer Einschnürung oder nicht entsprechenden Weiterausdehnung des Konsums auf verschiedenen Gebieten und damit zu einem Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Hier liegt der Hauptgrund der Krisen (s. V, 6).

### III. Die Erwerbswirtschaften und Erwerbstätigkeiten.

#### A. Die Organisation der Erwerbswirtschaften.

(1) **Die Träger der Wirtschaft.** Die Erwägungen, Dispositionen, in denen wir das Wesen der Wirtschaft erkannt haben, gehen natürlich immer von physischen Personen aus. Aber sie handeln nicht immer für ihre eigene Wirtschaft, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung, wie die Juristen es ausdrücken, sondern oft im Namen, als Vertreter fremder Wirtschaften. Wir haben bisher als Inhaber, Träger der Wirtschaft, immer nur physische Personen betrachtet. Es gibt aber auch mancherlei Personengesamtheiten, die Inhaber einer Wirtschaft sind, und zwar sowohl von Konsumenten, als namentlich von Erwerbswirtschaften. In den meisten Fällen haben solche, nicht einzelnen Personen, sondern irgendwelchen Gesamtheiten, Gemeinschaften gehörende Wirtschaften eine eigene Rechtspersönlichkeit, das Recht der juristischen Person, d. h. sie können, natürlich vertreten durch physische Personen, wirtschaftliche Verträge im eigenen Namen abschließen und haben auch ein eigenes Vermögen. Man kann vier große Gruppen solcher Personengesamtheiten gehörenden Wirtschaften unterscheiden: die Gesellschaftswirtschaften, die öffentlichen Wirtschaften, die Förderungswirtschaften und die Stiftungswirtschaften. Die beiden letzteren kann man auch in einer Gruppe zusammenfassen.

Die Gesellschaftswirtschaften sind diejenigen, in denen sich zwei oder mehr Personen zu gemeinsamer Wirtschaftsführung vereinigen. Es können auch gemeinsame Hauswirtschaften sein, doch sind natürlich weitaus wichtiger die gemeinsamen Erwerbswirtschaften, die Gesellschaftsunternehmungen, die uns in den folgenden Paragraphen beschäftigen werden. Hier sei auf die anderen Formen interpersonaler Wirtschaften kurz eingegangen.

Bei den öffentlichen Wirtschaften ist Träger der Wirtschaft, Wirtschaftssubjekt, eine der zahlreichen öffentlichen Körperschaften. An erster Stelle ist der Staat selbst Wirtschaftssubjekt, und zwar sowohl Konsum- als auch Erwerbswirtschaft. Auch hier findet das Nutzen- und Kostenvergleich statt, in dem wir das Wesen des Wirtschaftlichen erblicken. Die Bedürfnisse sind Kollektivbedürfnisse, die von den gesetzlich dazu berufenen Vertretungskörpern erwogen werden, ohne daß sie tatsächlich von einem größeren Teil der Volksgenossen als solche empfunden werden müssen, z. B. Aufwendungen für die Fürstenthümer. Viele dieser staatlichen Bedürfnisse stehen aber gesetzlich oder traditionell fest. Trotzdem ist die Art ihrer Erwägungen, eben das wirtschaftliche Prinzip dabei denjenigen bei individuellen Bedürfnissen gleichartig. Auch die Aufwendung und Verteilung der Geldsummen als Kosten erfolgt nach denselben Prinzipien wie in einer privaten Konsumwirtschaft. Aber der Erwerb dieser Geldsummen vollzieht sich in wesentlich anderer Weise, nämlich in der Hauptsache durch den sog. Zwangserwerb, Abgaben, Steuern, die die Staatsbürger für die öffentlichen Zwecke leisten müssen. Doch gilt auch für deren Erhebung, wie bei allen Kosten, das wirtschaftliche Prinzip des kleinsten Mittels: die Staatsbürger sollen in ihrer eigenen

Bedarfsversorgung und in ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit dafür möglichst wenig gehemmt werden. Nach welchen Prinzipien danach die Steuern ausgewählt und aufgelegt werden sollen, das zu erörtern bildet das Hauptproblem der Finanzwissenschaft (s. V, 1 u. 2).

Der Staat als Wirtschaftssubjekt heißt *Siskus* und die Art seiner Wirtschaftsführung *Sinanzwirtschaft*. Als größte Konsumwirtschaft hat der Staat für mancherlei Gemeinschaftsbedürfnisse zu sorgen, die heute ungeheure Aufwendungen erfordern, Rechtsschutz, Sicherheit nach außen und im Innern, Schulwesen usw. Ein großer Teil seiner Leistungen ist also immaterieller Art, und nicht immer liegt dabei ein wirkliches Nutzen- und Kostenvergleichen mit dem Ziel möglichst großer Gesamtbedarfsbefriedigung vor. (Manche seiner Bedürfnisse, wie den Schutz nach außen bei allgemeiner Wehrpflicht, die Mitwirkung des Laienelements bei der Rechtsprechung durch Schöffen- und Geschworenendienste, befriedigt er z. T. ohne eigene personale Kostenaufwendungen.) Aber es bleibt ein so großer Teil typisch wirtschaftlicher Handlungen übrig, daß man doch vom Staate auch als einer Wirtschaft sprechen kann. Die Staatswirtschaft ist aber so umfangreich, daß sie wieder in eine große Zahl selbständiger Wirtschaften zerfällt. So kann man die Eisenbahnverwaltung, Postverwaltung, Forstverwaltung u. a. als selbständige Wirtschaften innerhalb der allgemeinen Staatswirtschaft bezeichnen.

Man muß jedoch beachten, daß nicht alle öffentlichen Einrichtungen die Bezeichnung Wirtschaft verdienen. Viele haben einen viel allgemeineren Charakter, man bezeichnet sie vielleicht am besten als Anstalten. Der Staat ist auch in vielen seiner Tätigkeiten und namentlich in seinem Gesamtzweck eine Anstalt, nur in besonderen Richtungen eine Wirtschaft. Öffentliche Schulen, Universitäten, Museen, die einzelnen Ministerien und Behördenorganisationen sind keine Wirtschaften, sondern Anstalten. Wohl machen auch sie Geldausgaben, aber ein Nutzen- und Kostenvergleichen, sei es konsumwirtschaftlich, sei es erwerbswirtschaftlich, findet bei ihnen höchstens gelegentlich statt. Eigentliche öffentliche Wirtschaften liegen im wesentlichen nur da vor, wo die staatlichen Einrichtungen eng in den allgemeinen Verkehr verflochten sind. Hier gibt es nun die verschiedensten Übergänge zwischen Konsumwirtschaften, die der Befriedigung von Kollektivbedürfnissen dienen, und öffentlichen Erwerbswirtschaften, die wie die privaten der Erzielung möglichst hoher Gelderträge dienen. Mehr dem allgemeinen Bedürfnis dienen Post und Eisenbahnen, sie verkaufen zwar auch im größten Maße Produkte und Leistungen, aber nicht mit dem Ziele größten Geldreinertrages. Dagegen werden die öffentlichen Bergwerke, Landgüter u. dgl. wie private Unternehmungen verwaltet.

Ebenso wie der Staat stellen auch die anderen öffentlichen Körperschaften, namentlich die Gemeinden, eine eigene Wirtschaft dar. Innerhalb derselben bilden einzelne Verwaltungszweige z. T. auch wieder eigene Wirtschaften, die teils mehr allgemeinen Zwecken dienen, wie Wasserwerke, Straßenbau- und Reinigungswesen, teils mehr als Erwerbswirtschaften betrieben werden, wie Elektrizitäts- und Gaswerke, Straßenbahnen u. dgl.

Zu der dritten Gruppe, den Förderungswirtschaften, gehören vor allem die Genossenschaften, von denen wir im Teil IV sprechen werden. Ferner einige moderne Bildungen, die von Vereinen oder Verbänden zur Förderung der Wirtschaften ihrer Mitglieder geschaffen worden sind. Sie gehen in mancherlei Abstufungen in die vierte Gruppe, die Stiftungswirtschaften, über. Nicht alle Stiftungen sind Wirtschaften, viele sind bloße Anstalten, z. B. religiöser oder gemeinnütziger Art, manche sind aber auch richtige Wirtschaften, die nach den Grundsätzen privater Wirtschaften verwaltet werden, z. B. Krankenhäuser, Heilanstalten, Schulen und Erziehungsanstalten von Stiftungen, gemeinnützigen Vereinen u. dgl. Sind sie von Erwerbstätigen für ihre Mitglieder organisiert, so können sie auch den Förderungswirtschaften zugerechnet werden.

Unter keinen Umständen ist die sog. Volkswirtschaft als eine wirkliche Wirtschaft zu bezeichnen. Das Wort ist vielmehr ein unzutreffender Ausdruck für die wirtschaftlichen Beziehungen innerhalb der nationalen Grenzen. Sie sind allerdings durch eigenes Geld, einheitliches Recht, nationale Wirtschaftspolitik, Zölle, Steuern, Verkehrstarife usw. enger als die Beziehungen zu Wirtschaften in anderen Ländern. Aber das Volk als solches hat keine gemeinsame Wirtschaft, die irgendwie über den Einzelwirtschaften steht oder sie umfaßt. Wenn man die durch jene Verhältnisse geschaffenen engeren Beziehungen bezeichnen will, kann man von nationalen Wirtschaftsbeziehungen, allenfalls auch von einer nationalen Wirtschaftsgemeinschaft sprechen, die aber nicht als eine einheitliche Wirtschaft aufgefaßt werden darf.

**(2) Die selbständigen Erwerbswirtschaften, Unternehmungen.** Auf den weniger entwickelten Stufen des Austauschverkehrs ist Hauswirtschaft und Erwerbswirtschaft im wesentlichen ungetrennt. Fremde Arbeitskräfte bei der Erwerbstätigkeit gehören gleichzeitig der Hauswirtschaft an. So noch heute in der Landwirtschaft, außer bei ganz großem Besitz, und im Kleingewerbe, Handwerk. Der Wirtschaftler arbeitet mit seiner Familie oder mit nur wenigen fremden Arbeitskräften, Knechten, Mägden, Gesellen, Lehrlingen, die auch mehr oder weniger zur Hauswirtschaft zählen. Ursprünglich war auch Landwirtschaft und Gewerbe nur wenig getrennt, ein besonderer freier Handwerkerstand entwickelte sich erst in den mittelalterlichen Städten.

Der mittelalterliche Handwerker war überwiegend Lohnwerker, d. h. er erhielt den Rohstoff vom Kunden, der auch zugleich der Konsument der fertigen Produkte ist. Der Konsument leitet also direkt den ganzen Produktionsprozeß. Nur mit Arbeitsleistungen, nicht mit dem Verkauf von Produkten sollten Gelderträge erzielt werden. Das Lohnwerk findet sich noch heute in einzelnen Resten, namentlich auf dem Lande, wo der Schneider, die Näherin und manche Handwerker in dieser Weise für den Kunden, oft in dessen Wohnung, arbeiten. Im übrigen stellen die weitverbreiteten Reparatur- und Anbringungsgewerbe im Kleinbetrieb ein gleichartiges Arbeitsverhältnis dar. Erst allmählich mit größerer Kapitalkraft hat sich das eigentliche Handwerk oder Preiswerk entwickelt, bei welchem der Erwerbstätige die Rohstoffe selbst kauft und das fertige Produkt verkauft.

Mit der Entwicklung des Verkehrs kommt im Mittelalter als besonderer Erwerbszweig der Handel auf, der Waren einkauft, meist an fremden Orten, und sie den Konsumenten anbietet und vorrätig hält. Im Handel haben wir die erste Form einer selbständigen Erwerbswirtschaft, die wir Unternehmung nennen. Der Händler geht von einem bestimmten Geldkapital aus, sei es eigenem, sei es fremdem, das er in die Waren steckt und durch deren Verkauf mit möglichst hohem Gewinn zurückzuerhalten sucht. Diese Erwerbstätigkeit arbeitet also nicht auf Bestellung, sondern auf unbestimmten Absatz, und darin liegt das Risiko, das schon im gewöhnlichen Sprachgebrauch mit dem Begriff der Unternehmung verbunden ist. Der Handel hat sich allmählich in Großhandel und Klein- oder Detailhandel gespalten, von denen nur der letztere direkt an die Konsumenten verkauft. Sein Charakteristikum ist der Laden. Heute ist auch die Verbindung von Handwerk und Handel in Form eines Ladengeschäfts häufig, in dem nicht nur die Produkte der eigenen Wirtschaft verkauft werden.

Der Handel hat nun seinerseits einen Teil des Handwerks dadurch umgestaltet, daß Kaufleute statt der letzten Konsumenten ansetzen, zuerst ländliche Handwerksmeister, dann auch städtische für sich zu beschäftigen. So ist das sog. Verlagsystem, die Hausindustrie, entstanden. Die handwerksmäßige Technik wird beibehalten, jedoch Arbeitgeber sind nicht mehr die Konsumenten, sondern ein Kaufmann, Verleger, der viele handwerksmäßig arbeitende Produzenten zumeist in ihren Wohnungen beschäftigt. Namentlich die Textilindustrie wurde um die Wende des 18. Jahrhunderts in größtem Umfange in dieser

Form betrieben. Auch diese Organisation kommt noch heute vor, in den Städten besonders die Konfektionsindustrie, die hauptsächlich weibliche Arbeitskräfte beschäftigt, z. T. in besonderen Zwischenmeisterwerkstätten, meist unter ungünstigen äußeren, sanitären und wirtschaftlichen Bedingungen. Sonst sind die Zigarrenindustrie, Spielwarenindustrie, Stickerindustrie, Reste der Weberei, als Hausindustrien zu erwähnen.

Im allgemeinen aber ist diese gewerbliche Organisation mit der Entwicklung der Maschinen seit Ende des 18. Jahrhunderts immer mehr durch den gewerblichen Großbetrieb, die Fabrik, verdrängt worden. Diese beruht auf Massenproduktion und Massenabsatz. Der letztere war erst möglich mit dem Aufkommen anderer technischer Fortschritte, der Verbesserung der Verkehrsmittel, Eisenbahnen, Dampfschiffahrt, die die Versendung auch geringwertiger Güter auf weite Entfernungen gestatteten.

Der gewerbliche Großbetrieb zeigt mit der zunehmenden Anwendung von Maschinen, des stehenden Kapitals, die Merkmale der Unternehmung, das Kapitalrisiko in verstärktem Maße. Das selbst dann, wenn manche große Unternehmungen auch nur auf Bestellung arbeiten. Das Risiko, keine Beschäftigung zu finden, ist verstärkt worden durch den wachsenden Konkurrenzkampf, der sich mit der Zunahme des Reichtums und namentlich mit den stetigen Fortschritten und Umwälzungen der Technik entwickelte. Dabei besteht die Tendenz, menschlichen Arbeitskräfte immer mehr durch Maschinen zu ersetzen, was durch eine weitgehende Zerlegung der technischen Arbeitsleistungen in einzelne mechanische Akte ermöglicht wird. Trotzdem ist aber die Zahl der in gewerblichen Großbetrieben Beschäftigten überall noch im Zunehmen begriffen.

Man bezeichnet die Unternehmungen im Gegensatz zu den alten Betriebsformen des Handwerks und der kleinen Bauern als „kapitalistisch“. Diese Bezeichnung ist im Sinne unseres oben entwickelten Kapitalbegriffs nicht unberechtigt. Unternehmungen sind diejenigen Erwerbswirtschaften, die eine reine Geldrechnung, keine physische Nutzen- und Kostenvergleiche machen, in denen, auch wo überwiegend Sachkapital verwendet wird, ein festes Geldkapital rechnungsmäßig zugrunde gelegt wird, auf das die Erträge berechnet werden. Dabei werden von den jeweiligen Bruttoerträgen auch diejenigen Kosten abgezogen, die für die Erhaltung des Sachkapitals erforderlich sind. Wenn in einer solchen Unternehmung die leitenden Personen auch in Geld entlohnt werden, ist jeder physische Kostenfaktor ausgeschaltet. Doch ist für den selbstwirtschaftenden Unternehmer der ganze Überschuß über die aufgewendeten Kosten Reinertrag, den er in seiner Konsumwirtschaft verwenden kann, nicht erst das, was übrig bleiben würde, wenn er als Arbeitslohn für sich abzieht, was er etwa einem leitenden Angestellten als Lohn bezahlen müßte. Eine Zurechnung von Ertragsanteilen an den Boden, das „Kapital“ und an die eigene und fremde Arbeit ist selbstverständlich auch hier unmöglich (was allerdings die bisherige Wirtschaftstheorie und auf ihrer Grundlage der Sozialismus verkennet).

Der Begriff des Unternehmers steht an Bedeutung hinter dem der Unternehmung zurück. Unternehmer sind die Risikoträger, daher nicht die angestellten Direktoren einer Aktiengesellschaft. In einer solchen sind Unternehmer die Aktionäre, insbesondere die ersten, die Gründer, die den Anstoß zur Errichtung der Unternehmung gaben, dann später alle diejenigen, die durch Erwerb der Aktien ihr Weiterbestehen ermöglichen. —

Durch den fabrikmäßigen Großbetrieb, die Industrie, Großindustrie, ist das Handwerk in manchen Erwerbszweigen so rasch zurückgedrängt worden, daß eine Notlage entstand und Bestrebungen einsetzten, den Übergangsprozeß etwas zu verlangsamen, die sog. gewerbliche Mittelstandspolitik. Doch sind längst nicht alle Schutzbestrebungen der Handwerker verwirklicht worden, weil der Großbetrieb im Gewerbe nun einmal die wirtschaftlich überlegene Betriebsform ist.

Ähnlich liegen die Verhältnisse in mancherlei Zweigen des Handels, wo der kleine Detailhandel z. T. stark durch das Aufkommen der Großbetriebe, Warenhäuser, Versandgeschäfte, benachteiligt wurde. Doch ist einerseits deren Überlegenheit nicht in jeder Hinsicht ausgesprochen, andererseits ist der Hauptgrund der ungünstigen Lage des Detailhandels nicht jene Konkurrenz, sondern die Überfüllung dieses Erwerbszweiges. Sie hängt mit den leichteren Erwerbsmöglichkeiten auch ohne entsprechende Ausbildung und oft ohne eigenes Kapital zusammen, ist aber in verarmten Volkswirtschaften wie Deutschland ein großer sozialer Übelstand.

(3) **Große und kleine Betriebe und Unternehmungen.** Über den Gegensatz von Groß- und Kleinbetrieb bei den einzelnen Erwerbszweigen, der die ganze Volkswirtschaft durchzieht, seien noch folgende Bemerkungen gemacht. Die Statistik unterscheidet in Gewerbe und Handel nach der Zahl der beschäftigten Personen Alleinbetriebe, Kleinbetriebe (1—5 Personen), mittlere Betriebe [6—50] Personen) und Großbetriebe. Von den 3265623 Gewerbebetrieben einschließlich Handel und Verkehr mit 14435739 beschäftigten Personen, die die Gewerbebeziehung von 1907 feststellte, waren 1451700 Alleinbetriebe, davon  $\frac{1}{3}$  im Bekleidungs-gewerbe,  $\frac{1}{4}$  im Handel. Im übrigen geben folgende Tabellen über die Betriebsgrößen und die beschäftigten Personen Aufschluß.

	Zahl der Betriebe		
	1882	1895	1907
Kleinbetriebe, 1—5 Personen . . . . .	1000661	1053890	1355204
Mittlere Betriebe, 6—50 Personen . . . . .	87189	191299	270142
Großbetriebe {	51—200 „ . . . . .	8095	15624
	201—1000 „ . . . . .	1752	5337
	über 1000 „ . . . . .	127	506
		3331	
	Zahl der beschäftigten Personen		
	1882	1895	1907
Kleinbetriebe, 1—5 Personen . . . . .	2576092	2889833	3592303
Mittlere Betriebe, 6—50 Personen . . . . .	1238564	2454257	3699174
Großbetriebe {	51—200 „ . . . . .	742688	1439776
	201—1000 „ . . . . .	657399	1791056
	über 1000 „ . . . . .	213160	954645

In der Landwirtschaft werden die Betriebsgrößen von der Statistik nach dem Flächeninhalt unterschieden. Von 5,7 Mill. landwirtschaftlichen Betrieben waren 1907 (also in dem damaligen Deutschland) 3,37 Mill. Zwergbetriebe unter 2 ha, 1 Mill. Kleinbäuerliche Betriebe von 2—5 ha, 1 Mill. mittelbäuerliche von 5—20 ha, 262191 großbäuerliche von 20—100 ha, 23566 Großgrundbesitz über 100 ha. Sie umfaßten je 5,4, 10,4, 32,4, 29,3, 22,2% der ganzen landwirtschaftlich benutzten Fläche. In allen waren 2,5 Mill. Selbständige und 7,3 Mill. Angestellte tätig.

Wissenschaftlich kommen aber für die Unterscheidung von Groß- und Kleinbetrieb noch andere Merkmale in Betracht. Dahin gehören 1. eine entwickeltere Spezialisierung der wirtschaftlichen Tätigkeit, insbesondere Trennung von leitender und ausführender Arbeit. In den Kleinbetrieben arbeitet der Betriebsinhaber in der Regel in derselben Weise wie die Angestellten, beim Großbetrieb wird die Leitung zu einer selbständigen Aufgabe. Bei ganz großen Betrieben spezialisiert sich auch diese wieder, z. B. in technische und kaufmännische Leitung. Damit hängt 2. zusammen, daß die leitenden und die ausführenden Personen im Kleinbetriebe in der Regel dieselbe Vorbildung haben und derselben sozialen Schicht angehören. Im Großbetrieb ist beides verschieden, außer etwa im Großhandel und Bankwesen.

3. Vielfach ist auch der Kleinbetrieb mehr für einen lokalen Absatz tätig, der Großbetrieb mehr für einen weiteren Markt. Die größere Verwendung von Maschinen ist heute im Großbetrieb nicht mehr unter allen Umständen charakteristisch, wohl aber das Überwiegen von Kapital und das Zurücktreten der persönlichen Arbeit des Inhabers. In den Aktiengesellschaften finden wir sogar reine Kapitalorganisationen, in denen die Inhaber überhaupt nicht persönlich mitarbeiten, vielmehr auch die Leitung durch Angestellte erfolgt.

Die Vorteile des Großbetriebes liegen ganz allgemein in der Steigerung der Produktion, die durch Verwendung von Maschinen und ausgedehnte Arbeitsteilung erzielt wird, in der Verminderung der Produktionskosten, die durch bessere Ausnutzung der Anlagen und Arbeitskräfte erzielt wird, ferner auch in größerer Machtstellung beim Ein- und Verkauf.

In dem letzteren liegen aber auf der anderen Seite auch die Gefahren des Großbetriebs für die mit ihnen im Tauschverkehr stehenden Wirtschaftspersonen. Sie werden dadurch verstärkt, daß die Zahl der Großbetriebe zumeist verhältnismäßig gering ist und heute auch noch eine starke Tendenz zu weiterem Zusammenschluß besteht. Immerhin ist trotz aller Zusammenschlüsse bisher die Konkurrenz auf den meisten Gebieten des Großbetriebes noch rege. Ein wichtiges Problem ist auch die Verteilung des Ertrages der großen Unternehmungen. Hier liegt die große Bedeutung der Gesellschaftsunternehmungen (Aktiengesellschaften), die dahin wirken können, daß die Erträge der großen Unternehmungen auch einem weiteren Kreis von Personen zugute kommen (s. I, 7).

Immerhin hat die Entwicklung des Großbetriebes bisher die sozialen Gegensätze verschärft, namentlich auch deswegen, weil durch sie große Massen besitzloser Arbeiter in einer verhältnismäßig kleinen Zahl großer Unternehmungen tätig und dadurch vom Kapital abhängig werden, aber keinen Einfluß auf die Leitung derselben haben.

Bevor wir auf die Stellung der Arbeiter in den Großbetrieben noch etwas näher eingehen, sei erwähnt, daß der Gegensatz von Groß- und Kleinbetrieb in der Landwirtschaft anders zu beurteilen ist als im Gewerbe. Dort ist eher der Kleinbetrieb der intensivere, wenigstens arbeitsintensivere, und eine Überlegenheit des Großbetriebes nicht unbedingt vorhanden. Hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Vorteile der verschiedenen Betriebsgrößen in der Landwirtschaft ist zu bemerken, daß der Kleinbetrieb eine größere Zahl von Personen in der Landwirtschaft selbst ernähren kann, wogegen der Großbetrieb mehr Überschüsse an Nahrungsmitteln für die übrigen Bevölkerungsschichten zu liefern imstande ist.

**(4) Stellung der Arbeiter in den großen Unternehmungen.** Die Stellung der Arbeiter im Großbetriebe ist die Hauptursache des heutigen Gegensatzes zwischen Kapital und Arbeit. Die Lage der Arbeiter, die anfangs in den Großbetrieben wegen Fehlens aller Schutzvorschriften und rücksichtsloser Ausnutzung ihrer Arbeitskraft durch die Unternehmer sehr viel schlechter war als in den Kleinbetrieben, hat sich allerdings in den letzten Jahrzehnten wesentlich gehoben, und von einer fortgesetzten Verschlechterung, (sogenannte „Verelendungstheorie“, Karl Marx) kann keine Rede sein. Nichtsdestoweniger sind in der Tat sehr viel ungünstige Momente durch die Entwicklung des Großbetriebes für diese immer noch zunehmende Bevölkerungsklasse entstanden.

Während im Kleinbetriebe Arbeiter und Arbeitgeber derselben sozialen Schicht angehören und auch ein Aufsteigen in die Stellung des Arbeitgebers in den meisten Fällen möglich war, ist das mit der Entwicklung des Großbetriebes ganz anders geworden. Der Gegensatz beruht nicht nur auf den Besitzverhältnissen, Erfordernis immer größeren Kapitalbesitzes auf der einen Seite, völlige Besitzlosigkeit auf der anderen, sondern auch zum größten Teil auf Bildungsverschiedenheiten, die in Deutschland für den gesellschaftlichen Aufbau von besonderer Bedeutung sind. Die Unternehmerstellung erfordert außer dem Besitz auch eine ganz andere Ausbildung, die zum großen Teil ebenfalls einen nicht unerheblichen Besitz

zur Voraussetzung hat. Infolgedessen rekrutieren sich Unternehmer und Arbeiter ständig aus ganz verschiedenen Schichten, und es ist nicht nur aus Mangel an Kapitalbesitz ein Aufsteigen in die selbständige Unternehmerstellung selten, sondern auch wegen mangelnder Ausbildung ein Aufsteigen in die leitenden Stellungen bei den Gesellschaftsunternehmungen.

Die weitgehende Spezialisierung der technischen Tätigkeiten in den Großbetrieben bietet auch für deren Arbeiter mancherlei Nachteile. Nur selten hat der Arbeiter die Befriedigung, ein eigenes Werk geschaffen zu haben, meist ist er nur ein Rädchen in einem großen komplizierten Organismus, dessen wirtschaftliche Wirksamkeit und Betätigung er nicht kennt und versteht. Die spezialisierte technische Tätigkeit bewirkt wohl ein großes Maß von Übung und eine Steigerung der Leistung, aber damit ist auch meist eine ungeheure Einförmigkeit der Arbeit und oft durch einseitige Beanspruchung eine gesundheitliche Schädigung verbunden.

Dazu kommt die große Abhängigkeit derartig spezialisierter Arbeiter von den Inhabern der verhältnismäßig kleinen Zahl von Großbetrieben. Allerdings haben die Arbeiter durch monopolistischen Zusammenschluß in ihren Gewerksvereinen dem entgegenzuwirken versucht, und bei fester Organisation konnten sie sehr häufig auch Erfolge gegenüber den Unternehmern erzielen, selbst wenn diese ebenfalls in Arbeitgeberverbänden zusammengeschlossen waren. Aber diese Lohnkämpfe bringen doch beiden Parteien und der ganzen Volkswirtschaft große Verluste, und die fester organisierten Arbeiter suchen sie möglichst zu vermeiden, wozu namentlich die für das ganze Gewerbe einheitlich abgeschlossenen Tarifverträge, ferner besondere Einigungs- und Schiedsämter, unter Umständen auch die sogenannten gleitenden Lohnskalen dienen, die die Löhne mit den Preisen der Produkte in ein festes Verhältnis bringen. (Über die wichtigsten Lohnformen s. oben II, 15).

Übrigens ist auch die Arbeiterschaft der gewerblichen Großbetriebe keineswegs eine ganz gleichartige Masse. Insbesondere sind gelernte Arbeiter, die eine besondere Ausbildung genossen haben, und ungelernte zu unterscheiden. Die Lage der letzteren ist am ungünstigsten, weil ihre Zahl am größten ist und in Zeiten der Arbeitslosigkeit in einzelnen Industrien noch durch die gelernten Arbeiter vermehrt wird. Andererseits ist aber auch die Abhängigkeit der gelernten Arbeiter von den Konjunkturen des Gewerbes, für das sie ausgebildet sind, sehr nachteilig, da sie oft nicht mehr in der Lage sind, andere Arbeitsleistungen zu übernehmen. Die möglichste Einschränkung und Ausgleichung der Konjunkturschwankungen (s. V, 5 u. 6) ist daher auch für die Arbeiterschaft von allergrößter Bedeutung, und unsichere Wirtschaftszustände wie gegenwärtig für sie trotz ihrer Gewerksvereine gerade so nachteilig wie für die Unternehmer.

Neben den eigentlichen in der Produktion beschäftigten Arbeitern steht in allen großen Unternehmungen noch eine sehr erhebliche Zahl von Angestellten, Beamten, kaufmännisch-technisch, auch volkswirtschaftlich ausgebildeten Arbeitskräften, in sehr verschiedenartigen Stellungen von bloßen Schreibern bis zu den kaufmännischen und technischen Leitern. Sie stammen meist aus dem Mittelstand und werden in der Regel selbst dann nicht zur Arbeiterklasse gerechnet, wenn ihre Entlohnung nicht über die der Handarbeiter hinaus geht. Doch sind in Wahrheit diese Klassengegensätze nicht so ausgesprochen, wie es oft behauptet wird.

Leider fehlt den Arbeitern, zum Teil infolge der Irrtümer der Volkswirtschaftslehre, noch vielfach das Verständnis für die Unternehmertätigkeit. Hier mag allmählich die neu geschaffene Organisation der Betriebsräte und die Delegation von Arbeitervertretern in den Aufsichtsrat der Aktiengesellschaften Wandel schaffen. Dies mag dazu führen, die Arbeiter mehr für das Unternehmen, in dem sie arbeiten, zu interessieren. In demselben Sinne soll die vielfach empfohlene Beteiligung der Arbeiter am Reingewinn ihrer Unternehmung wirken. Sie ist ein Zusatz zum Lohn und wird entweder ausbezahlt oder

dient dazu, Anteile der Unternehmung, seien es gewöhnliche, seien es besondere Arbeiter-Aktien, zu erwerben. Erhebliche Bedeutung haben die verschiedenen Formen der Gewinnbeteiligung bisher nicht gehabt. Selbst die gleitenden Lohnskalen haben sich wenig verbreitet, weil sich die Arbeiter bei einem Herabgehen der Löhne mit sinkenden Preisen in der Depressionszeit nur schwer auf die verminderte Bedarfsbefriedigung einstellen können. Günstiger sind für die Arbeiter die in neuerer Zeit aufgetretenen Indexlöhne, die den Lohn automatisch den statistisch festgestellten Preischwankungen ihrer wichtigsten Bedarfsgüter anpassen.

**(5) Einzelunternehmungen und Gesellschaftsunternehmungen.** Wie alle Wirtschaften, so können auch die Unternehmungen im Besitze einzelner oder mehrerer Personen sein. Letzteres ist bei den Unternehmungen wegen ihres größeren Kapitalerfordernisses besonders häufig. Man spricht dann von Gesellschaftsunternehmungen. Die Formen, in denen sie vorkommen, sind aber sehr verschieden, und zwar hauptsächlich danach, ob nur zwei oder wenige Miteigentümer vorhanden sind oder die Organisation eine große Zahl von Beteiligten ermöglicht. In letzterem Falle ist in der Regel der größte Teil der Inhaber nur mit Kapital, nicht mit eigener Arbeitstätigkeit beteiligt, und man spricht hier daher von Kapitalgesellschaften. Von ihnen soll im folgenden Kapitel die Rede sein. Die andere Gruppe von Gesellschaftsunternehmungen nennt man Personalgesellschaften. Sie stehen regelmäßig der Einzelunternehmung näher. Aber das Gesellschaftsverhältnis macht besondere rechtliche Vereinbarungen zwischen den Gesellschaftern nötig, und daher hat die Rechtsordnung schon frühzeitig für die verschiedenen Gesellschaftsformen gewisse Normen aufgestellt.

Trotz des außerordentlichen Anwachsens der Gesellschaftsunternehmungen, namentlich der Kapitalgesellschaften, ist aber die Einzelunternehmung immer noch bei weitem überwiegend. Bei der Gewerbezählung im Jahre 1907 wurden im Gewerbe im weitesten Sinne einschließlich Handel und Verkehr rund  $3\frac{1}{2}$  Mill. selbständige Betriebe gezählt. Davon gehörten etwas über 3 Mill. Einzelinhabern, von denen allerdings nahezu die Hälfte Alleinbetriebe ohne irgendwelche fremde Arbeitskräfte, also jedenfalls keine Unternehmungen waren. In den 1,67 Mill. Einzelunternehmungen mit Gehilfen waren aber  $4\frac{1}{2}$  Mill. Personen beschäftigt, während in den rund 200000 Gesellschaftsunternehmungen aller Art noch nicht ganz 5 Mill. Personen beschäftigt waren. Von diesen sind nahezu 100000 Unternehmungen mit rund  $2\frac{1}{2}$  Mill. beschäftigten Personen den Personalgesellschaften zuzuzählen. Die typischen Kapitalgesellschaften, die Aktiengesellschaften, in rund 10000 Unternehmungen beschäftigten noch nicht 2 Mill. Personen. Trotz der gewaltigen Entwicklung der Aktiengesellschaften, von denen wir unten sprechen werden, ist also die Bedeutung der Einzelunternehmungen immer noch sehr überwiegend. Allerdings hat sie sich seit 1907 weiter zu ihren Ungunsten verschoben. Seit dem Kriege ist die Zahl der Aktiengesellschaften sehr gestiegen, weil auf diesem Wege die Kapitalbeschaffung und Vergrößerung am leichtesten möglich ist.

Die Vorteile der Einzelunternehmungen liegen vor allem darin, daß Besitz und Leitung hier in einer Person vereinigt sind. Dem Unternehmer fällt der ganze Erfolg zu, er trägt aber auch allein das Risiko und einen etwaigen Verlust. Der eigene Besitz wird ihn zur Anspannung aller seiner Fähigkeiten veranlassen. Da er allein die Leitung in der Hand hat, sind raschere Entschlüsse möglich als bei den Gesellschaftsunternehmungen. Wo es auf solche ankommt, z. B. schnelle Erfassung der Konjunkturen, da ist oft die Einzelunternehmung den Gesellschaftsunternehmungen überlegen, z. B. vielfach im Handel.

Die Einzelunternehmung hat aber ihre Grenze in der persönlichen Arbeitsfähigkeit des Inhabers, z. T. auch in seinem Kapitalbesitz. Dieser kann zwar heute in großem Umfange

im Wege des Kredits durch fremdes Kapital ergänzt werden. Aber für den Umfang, in dem das möglich ist, ist auch z. T. die persönliche Leistungsfähigkeit entscheidend. Mit sehr großen Unternehmungen ist außerdem eine so große Verantwortung verbunden, z. B. den Arbeitern und den Gläubigern gegenüber, daß deren Inhaber in der Regel sich bald nach Gesellschaftern umsehen. Diese gewährleisten auch besser den Bestand der Unternehmung über die Lebensdauer des einzelnen hinaus.

So kommt es, daß vielfach auch größere Unternehmungen im Familienbesitz die Gesellschaftsform erhalten, sei es, daß der Vater seinen Sohn als Teilhaber in das Geschäft aufnimmt, sei es, daß mehrere den Besitz gemeinsam erben. Die juristische Form dafür ist meist die im Handelsgesetzbuch geregelte der Offenen Handelsgesellschaft. Sie ist eine eigene Rechtspersönlichkeit, das Vermögen der Gesellschaft ist von dem ihrer Inhaber getrennt. Das gilt auch für alle anderen Formen der sogenannten Handelsgesellschaften, die im Handelsgesetzbuch geregelt sind. Bei der offenen Handelsgesellschaft haften aber alle Inhaber für die Schulden der Gesellschaft mit ihrem ganzen Vermögen.

Eine andere Gesellschaftsform ist die Kommanditgesellschaft, bei welcher neben den persönlich haftenden Gesellschaftern die Kommanditisten stehen, deren Haftung auf ihre Kapitaleinlage beschränkt ist. Diese bildet damit eine Übergangsstufe von den Personalgesellschaften zu den reinen Kapitalgesellschaften, bei welchen alle Inhaber nur mit ihrer Kapitaleinlage haften. Ihre Hauptform ist die Aktiengesellschaft, neben der für kleinere Unternehmungen noch die Form der Gesellschaft mit beschränkter Haftung geschaffen wurde. Diese letztere hat durch ihre vereinfachte Organisation in Deutschland und einigen anderen Ländern große Verbreitung erlangt. Ihre Anteile aber sind keine Inhaberpapiere und nicht ohne weiteres übertragbar. Die Zahl der Teilnehmer ist daher beschränkt.

**(6) Die Aktiengesellschaften im besonderen.** Bei der Aktiengesellschaft ist das Kapital der Unternehmung in Aktien zerlegt, die auf einen bestimmten Nominalbetrag lauten. Der Inhaber haftet für die Schulden der Gesellschaft nur mit dem eingezahlten Betrage. Das oberste Willensorgan der Gesellschaft ist die Generalversammlung der Aktionäre. Da die Zahl derselben aber oft sehr groß ist, ist dieses Organ sehr schwerfällig und trifft nur die allgemeinsten Entscheidungen. Die Geschäftsführung der Gesellschaft erfolgt durch einen angestellten Vorstand, dessen Mitglieder nicht Aktionäre zu sein brauchen. Als Kontrollorgan wird aus dem Kreise der Aktionäre ein Aufsichtsrat gewählt.

Die Bedeutung der Aktiengesellschaften liegt darin, daß es auf diesem Wege möglich war, die größten Kapitalien zusammenzubringen. Das wurde erreicht einmal durch die auf die Kapitaleinlage beschränkte Haftung, vor allem aber dadurch, daß diese Kapitaleinlage in Effekten verkörpert ist, in vertretbaren Wertpapieren, welche als Inhaberpapiere leicht veräußert werden können. Dies namentlich, wenn die Aktien an einer Börse eingeführt sind. Damit wird es für einen Kapitalisten möglich, sich gleichzeitig an sehr verschiedenen derartigen Unternehmungen zu beteiligen und so das Risiko zu verteilen, andererseits seine Beteiligungen jederzeit wieder aufzugeben. Nur auf diese Weise ist es gelungen, in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die großen Kapitalien für die damals erforderlichen Unternehmungen wie Eisenbahngesellschaften, große Banken, Bergwerksgesellschaften usw. zusammenzubringen. Die Aktiengesellschaft hat sich dann immer weiter ausgebreitet, ihre Organisation und ihre Anwendung ist aber in einzelnen Ländern sehr verschieden. Überall ist sie aber das wichtigste Mittel, um große Kapitalien auf privatem Wege zusammenzubringen für Zwecke, wo früher nur der Staat in Betracht kam.

Ebenso wichtig wie als Mittel der Kapitalbeschaffung ist aber andererseits die Bedeutung der Aktiengesellschaften für die Einkommensverteilung. Da der Großbetrieb aus technischen Gründen heute notwendig ist, wäre die volkswirtschaftliche Einkommensverteilung äußerst

ungünstig, wenn sie als Privatunternehmungen nur einer ganz kleinen Zahl von Eigentümern gehören würden. Die Aktiengesellschaften ermöglichen die Beteiligung sehr viel weiterer Kreise und damit eine bessere Einkommensverteilung. Allerdings ist der Umfang, in dem weitere Bevölkerungsschichten am Aktienbesitz beteiligt sind, in den einzelnen Ländern sehr verschieden. In Deutschland, wo der Mindestbetrag neu ausgegebener Aktien vor dem Kriege die verhältnismäßig hohe Summe von 1000 Mark betrug, war er ziemlich gering. Dies obwohl das Aktienwesen in Deutschland solider war als in den meisten anderen Ländern.

Es ist allerdings nicht zu verkennen, daß mit der Beteiligung an Aktiengesellschaften immer ein nicht unerhebliches Risiko verbunden ist, namentlich für kleinere Kapitalisten und Aktionäre, die keinen Einfluß auf die Gesellschaft haben und nicht sachverständig und in die Geschäftsführung nicht eingeweiht sind. Mit der Gründung von Aktiengesellschaften können mancherlei Mißstände verbunden sein, indem Finanzleute und Spekulanten auch für unsolide Unternehmungen oder für spekulative Zwecke große Kapitalien auf diese Weise zusammenzubringen suchen. Daher sind die rechtlichen Vorschriften über die Gründung solcher Gesellschaften und die Emission von Aktien von sehr großer volkswirtschaftlicher Bedeutung. Auch mit der Verwaltung der Aktiengesellschaften können leicht Mißstände verbunden sein, da bei ihren Leitern das Selbstinteresse des privaten Unternehmers oft fehlt und hier und da kapitalkräftige Spekulanten die Unternehmung für ihre privaten Zwecke mißbrauchen. Das wird erleichtert, weil sich die kleineren Aktionäre meist nicht genug um ihre Gesellschaft kümmern, sondern nur möglichst hohe Dividenden beziehen wollen. Die Vorschriften über die Geschäftsführung der Aktiengesellschaften und die Veröffentlichung ihrer Bilanzen sind daher im modernen Wirtschaftsleben sehr wichtig, meist aber recht ungenügend.

Serner sind die an der Börse gehandelten Aktien oft Gegenstand einer umfangreichen Spekulation. Dann besteht ein großer Anreiz, durch Beteiligung daran mühelose Gewinne zu erzielen, wodurch das Interesse an der eigenen Arbeit vermindert werden kann. Es wurde schon betont (II, 15), daß durch die Ausbreitung der Aktiengesellschaften die Erzielung arbeitsloser Einkommen sehr verallgemeinert worden ist, da diese Effekten ohne weiteres vererbt werden können. Trotz aller Bedenken gegen diese typische Form des „Kapitalismus“ ist die Aktiengesellschaft doch im Zeitalter des Großbetriebes unentbehrlich und wird es auch bleiben, solange das private Ertragsstreben die Grundlage unserer Wirtschaftsordnung ist. Es ist aber auch viel leichter möglich als bei Einzelunternehmungen, diese großen Gesellschaften einer weitgehenden Kontrolle durch die Öffentlichkeit zu unterwerfen. Auch die Frage einer Beteiligung der Arbeiter an den Unternehmungen, in denen sie tätig sind, ist in dieser Form leichter zu lösen. In Amerika ist eine solche Beteiligung schon sehr verbreitet.

## B. Die Spezialisierung der Erwerbstätigkeiten.

(7) **Spezialisierung und Kombination im allgemeinen.** Die Spezialisierung und ihr Gegenstück, die Kombination, spielen im heutigen Wirtschaftsleben eine sehr große Rolle. Beide Begriffe sind aber teils technischer, teils wirtschaftlicher Art und können mit sehr verschiedenen Erscheinungen und Vorgängen verbunden werden. Technisch ist vor allem der Begriff der Arbeitsspezialisierung und -kombination, Arbeitsteilung und -vereinigung. Erstere ist mit der Entwicklung der Technik immer weiter ausgedehnt worden. Schon zu Zeiten von Adam Smith zerfiel die rein handwerkliche Stednadelherstellung in 18 verschiedene Tätigkeiten, und in den Großschlächtereien Chikagos passiert das an eine Kette gefesselte Tier eine ganze Reihe von Arbeitern, von denen jeder tagaus, tagein nur eine ganz bestimmte Manipulation vornimmt. Dadurch wird die Leistungsfähigkeit der Arbeiter und die Ausnutzung der vorhandenen Produktionsmittel stark gesteigert. Bekannt ist die Vermeidung von Zeitverlust bei der Arbeit und dadurch herbeigeführte Ersparung mittels Transport-

anlagen in den Ford'schen Automobilwerken. Sehr weit getriebene Arbeitsspezialisierung bringt allerdings auch leicht körperliche Nachteile für den Arbeiter mit sich und bedeutet für ihn eine große Abhängigkeit in bezug auf die einmal gelernte Tätigkeit, die ihn zu anderen unbrauchbar macht. Ein großer Teil des Widerspruchs der Arbeiterschaft gegen die modernen Großbetriebe ist auf die stark gesteigerte Arbeitsspezialisierung in ihnen und die damit verbundenen Nachteile für den Arbeiter herbeizuführen. Solchen spezialisierten Arbeitsleistungen gegenüber bedeutet das alte Schmiedehandwerk oder Schlächtergewerbe dann eine Arbeitskombination.

Ein wirtschaftlicher Begriff dagegen ist die Berufsspezialisierung und -kombination. Die Berufsspezialisierung geht immerhin nicht soweit wie die Arbeitsspezialisierung. Ein so spezialisierter Schlächter kann auch die anderen Aufgaben seines Gewerbes erfüllen, aber auch die Berufsspezialisierung, bei welcher also eine gegenüber dem früheren Zustand spezialisierte Tätigkeit Gegenstand eines eigenen Erwerbs, eines besonderen Berufs wird, hat sich sehr stark entwickelt. Man denke an die Spezialisierung im Kleinhandel oder bei manchen liberalen Berufen, z. B. Ärzten.

Ein technischer Begriff ist dann wieder die Betriebspezialisierung und -kombination. Auch hier ist die erstere mit dem Fortschreiten der Technik die heute ganz überwiegende Erscheinung. In einem großen Stahlwerk werden in einem besonderen Betriebe nur Röhren, in einem anderen nur Träger, in einem dritten nur Grobbleche usw. gewalzt; auch die Gießerei ist wieder in eine Anzahl selbständiger Betriebe zerlegt. Allerdings kommen aus technischen Gründen auch Betriebskombinationen vor, die man früher nicht kannte, z. B. die Verbindung von Hochofenwerken mit der Weiterverarbeitung zwecks Ausnutzung der Gichtgase. Eine Betriebskombination gegenüber dem sonst spezialisierten Ladenhandel stellen auch die Warenhäuser dar. Aber der kleine Kramladen auf dem Dorfe und in kleinen Orten weist auch schon eine solche Betriebskombination nur eben in Form des Kleinbetriebes auf.

Wirtschaftliche Begriffe sind dann endlich Unternehmensspezialisierung und -kombination, beides natürlich Weiterbildungen der entsprechenden Erscheinungen bei den Berufen. Während sonst die Spezialisierung im heutigen Wirtschaftsleben das weit Überwiegende ist, spielen auf dem Gebiete der Unternehmungen beide Erscheinungen eine große Rolle. Die Spezialisierung ist auch hier vor allem auf technische Momente zurückzuführen und auf die Zunahme des Bedarfs und der Absatzgelegenheit, die es ermöglicht, einen spezialisierten Betrieb schon zur Grundlage einer besonderen Unternehmung zu machen. So gibt es in der Textilindustrie für die verschiedenen Garne Spinnereien, welche nur feine, und solche, welche nur grobe Nummern verspinnen. Ebenso in der Weberei sehr verschiedene spezialisierte Unternehmungen. Neue Erfindungen und technische Verbesserungen führen ebenfalls zur Bildung neuer spezialisierter Unternehmungen, so in der Elektrotechnik und in der Herstellung medizinischer Apparate.

Die Vorteile dieser Spezialisierung beruhen, wie bei der Berufsspezialisierung, auf besonderer Sachkunde und auf der zweckmäßigen Ausnutzung der Produktionsmittel. Dagegen sind derartige spezialisierte Unternehmungen stark von der jeweiligen Konjunktur ihres Erwerbszweiges abhängig. Das ist vor allem der Grund, weshalb heute neben der immer noch zunehmenden Unternehmensspezialisierung auch die Unternehmenskombination eine große Rolle spielt.

Von Spezialisierung und Kombination wohl zu unterscheiden ist eine dritte Erscheinung: die Kooperation. Es ist ein technischer Begriff, der das Zusammenarbeiten mehrerer Arbeitskräfte bedeutet, und zwar teils ein Nebeneinander wie beim gemeinsamen Mähen einer Wiese, oder ein In-die-Hände-Arbeiten wie beim Steinträger, Handlanger und Maurer. Der Tauschverkehr selbst ist niemals als eine Kooperation, als Herstellung eines gemeinsamen Wertes aufzufassen.

(8) **Die Unternehmungskombination.** Wegen ihrer großen Bedeutung im heutigen Wirtschaftsleben ist über die Unternehmungskombination noch einiges zu sagen. Sie vollzieht sich entweder in der Weise, daß von vornherein Unternehmungen gegründet werden, in denen verschiedene Betriebe vereinigt sind, die sonst Gegenstand selbständiger Unternehmungen zu sein pflegen; oder in der Weise, daß bisher selbständige Unternehmungen sich zu einer einzigen zusammenschließen. Namentlich dies letztere ist heute sehr häufig. Der Hauptgrund dafür ist das Streben nach Risikoverteilung; spezialisierte Unternehmungen sind abhängiger von den Konjunkturen, damit hängt eng zusammen auch der Zweck der Sicherung des Rohstoffbezugs oder der Absatzgelegenheiten. Ersteres z. B. bei der in den letzten Jahrzehnten häufigen Angliederung von Kohlenzechen an Eisenwerke, letzteres bei dem ebenfalls häufigen Eindringen der großen Eisen- und Stahlwerke in die verschiedenen Zweige der Weiterverarbeitung und Verfeinerung. Die Unternehmungskombination hat natürlich ihre Grenze in der Möglichkeit, eine solche Riesenunternehmung einheitlich zu verwalten.

Diese Unternehmungskombination, die man auch als Entwicklung vom Groß- zum größeren Betriebe bezeichnet, ist eine der wichtigsten Erscheinungen im modernen Wirtschaftsleben. Es wird dadurch der Einfluß der Inhaber solcher großer Unternehmungen bzw. ihrer Leiter außerordentlich verstärkt. Ebenso auf der anderen Seite die Abhängigkeit der Arbeiterschaft von jenen, da eine einzig derartige, aus zahllosen Teilbetrieben bestehende Unternehmung, manchmal 100000 Arbeiter und mehr beschäftigt. Vor allem ist auch viel erörtert worden, wie die Zusammenballungen großer Kapitalmengen in den Händen weniger auf die ganze Volkswirtschaft wirken. Die Erscheinungen sind noch zu neu, um abschließende Urteile zu fällen, besonders da ihre Wirkungen in normalen Zeiten andere sein können als in der großen Unsicherheit des Wirtschaftslebens der Nachkriegszeit. Aber gerade diese Unsicherheit hat ohne Zweifel die Tendenz zur Unternehmungskombination sehr verstärkt.<sup>1)</sup>

Die Form des Zusammenschlusses ist zumeist die der Fusion, der völligen Verschmelzung; daneben aber kommen auch verschiedene Formen bloß effektenkapitalistischer Beherrschung einer Unternehmung durch eine andere vor, dergestalt, daß das Kapital der einen sich ganz oder zum größten Teil im Besitz der anderen befindet. In dieser Weise, durch das Prinzip der Beteiligung oder, noch weitergehend, der Kontrolle, ergibt sich das Verhältnis von Mutter- und Tochtergesellschaften, das, weitgetrieben, zum sog. Schachtelssystem führen kann. Man kann dann nicht mehr von einer einheitlichen Unternehmung sprechen, sondern nur von einem Unternehmungskomplex, der aber finanziell als eine Einheit erscheint. Infolge der politischen Verhältnisse sind in Deutschland oft aus bloßen Teilbetrieben einer großen Unternehmung äußerlich selbständige Unternehmungen gemacht worden, die aber doch einheitlich verwaltet werden.

Der heute beliebte Ausdruck Konzern umfaßt auch solche Unternehmungskombinationen, wird aber auch im weiteren Sinne zur Bezeichnung von Interessengemeinschaften (das sind Verträge über Gewinnverteilung), Delegierung von Direktoren und Aufsichtsräten und ähnliche Verbindungen gebraucht. In derartigen Konzernen ist oft eine große Zahl von Unternehmungen vereinigt. Die Kontrolle über den ganzen Konzern kann in der Hand einiger weniger liegen, wie das in Amerika schon lange und nach dem Kriege auch bei uns häufig vorgekommen ist. Beispiele sind Stinnes, Otto Wolf, Sichelkonzern u. a. Diese Konzerne sind meist an die Persönlichkeit ihrer Gründer gebunden und ihre wirtschaftliche

1) Eingehende Ausführungen hierüber und über alle Probleme der modernen Unternehmung s. in meinen beiden zusammengehörigen Schriften: Die Unternehmungsform, 4. Aufl. 1927, und „Kartelle, Konzerne und Trusts“, 7. Aufl. 1927, bei E. H. Moritz in Stuttgart.

Zweckmäßigkeit und Lebensdauer ist um so geringer, je verschiedenartiger die Unternehmungen sind, die sie vereinigen. Es ist aber auch möglich, daß keine besonders hervortretenden Einzelpersönlichkeiten vorhanden sind und nur durch ein Netz von Beteiligungen, Kontrollen und sogenannten Interessengemeinschaften eine sehr enge Verflechtung verschiedener Unternehmungen herbeigeführt wird, wie in der chemischen Großindustrie, der elektrischen Industrie u. a.

Im gewöhnlichen Sprachgebrauch bezeichnet man solche große Unternehmungskomplexe und Kombinationen auch gern als Trusts. Wissenschaftlich aber stellt der Trust nur die höchste Stufe der Unternehmungskombination dar, die vorliegt, wenn eine monopolistische Beherrschung des ganzen Gewerbes in der Weise erstrebt wird, daß der größte Teil der Unternehmungen sich zu einer einzigen zusammenschließt. Das ist in Deutschland außer in der chemischen Großindustrie bisher nur in kleineren Unternehmungsgruppen verwirklicht worden (Leimindustrie, Akkumulatoren, Reismühlen, Mühlenbau). In den Vereinigten Staaten ist er häufiger und beruht dort nicht selten auf den Spekulationen großer Kapitalisten.

(9) Die Unterscheidung der verschiedenen Erwerbszweige. Auf Grund der Berufsspezialisierung sind vor allem vier große Gruppen von Erwerbstätigkeiten zu unterscheiden, die Rohstoffgewinnung, Urproduktion (Landwirtschaft, Bergbau), die Rohstoffverarbeitung oder Gewerbe, der Handel und viertens die große Gruppe der Leistungen. Die letztere zerfällt wieder in Sachleistungen und persönliche Leistungen, die aber in unendlich zahlreichen Kombinationen ineinander übergehen. Ganz überwiegend auf dem Zurverfügungstellen von Sachgütern beruht z. B. eine Badeanstalt, während bei einem Droshkenunternehmen Sachleistung und die persönliche Leistung sich so die Wage halten, daß die Vergütung ebensowohl als Sachmiete wie als Lohn aufgefaßt werden könnte. Andererseits ist z. B. bei der Tätigkeit eines Friseurs die persönliche Leistung stark überwiegend neben dem Zurverfügungstellen von Sachgütern an den Konsumenten. Rein persönliche Leistungen sind die Tätigkeit des praktischen Arztes, abgesehen etwa von seinem Sprechzimmer, das er den Patienten zur Verfügung stellt, oder eines Sängers, ganz besonders aber die aller sogenannten unselbständigen Arbeiter, die in die Haus- und Erwerbswirtschaft der Arbeitgeber eintreten und alle Arbeitsmittel gestellt erhalten. (S. darüber unten.) Neben den vier großen Gruppen von Erwerbszweigen kann man noch die Spekulation und die Versicherung als besondere Erwerbstätigkeiten betrachten (s. u. 13).

In der üblichen materialistischen Wirtschaftslehre werden die beiden ersten Gruppen, also die beiden Zweige der Produktion, immer als selbstverständlich angesehen. Und in der Tat ist ja Herstellung von Sachgütern erste Voraussetzung der Bedarfsbefriedigung. Sie müssen daher überall die Hauptgrundlage einer Volkswirtschaft bilden, weil eine solche sonst für die Beschaffung der wichtigsten Güter in starke Abhängigkeit vom Auslande gerät. Bekanntlich ist aber in manchen Ländern, besonders in England, durch die Entwicklung der Industrie die Landwirtschaft stark zurückgedrängt worden, daher große Abhängigkeit von anderen Ländern hinsichtlich der Beschaffung von Agrarprodukten. Auch in Deutschland hat sich, wie die beiden ersten Ziffernreihen der untenstehenden Tabelle zeigen, das Verhältnis der beiden Produktionszweige innerhalb eines Menschenalters sehr verschoben. Demgegenüber gibt es überwiegende Agrarstaaten, in denen das Gewerbe eine nur geringe Rolle spielt, die daher in umgekehrter Weise wie die Industriestaaten vom Auslande abhängig sind. Mag eine solche „Arbeitsteilung nach Ländern“ für die Bedarfsversorgung der ganzen Welt vorteilhaft sein, weil die Industrieprodukte in den technisch und wissenschaftlich vorgeschrittensten Staaten, die Agrarprodukte in den unentwickeltesten Ländern mit weniger dichter Bevölkerung hergestellt werden, so gilt doch aus politischen Gründen der Zustand der

Abhängigkeit in beiden Fällen für unvorteilhaft. Die daraus sich ergebenden Gesichtspunkte bestimmen vor allem die äußere Wirtschaftspolitik der Staaten, ja z. T. die äußere Politik überhaupt. Ihre Besprechung gehört nicht hierher.

Betont sei noch, daß eine übermäßig starke Zunahme der Erwerbstätigen in den anderen Berufszweigen außerhalb der Produktion als ungünstig anzusehen ist, weil diese eben letzten Endes von der Produktion erhalten werden müssen. Aber das ist auf Grund der durch die Arbeitsteilung und durch technische Fortschritte bewirkten Steigerung der Produktion auch möglich, namentlich in reichen Ländern, die aus Kapitalanlagen im Auslande große Förderungen an dasselbe haben und damit ausländische Waren beziehen können. Eine höhere Kultur erfordert auch eine ganze Anzahl von Leistungen immaterieller Art, die ebenso Preise erhalten wie materielle Leistungen und der Verkauf von Waren. Die „Produktivität“ des einzelnen Erwerbszweiges, sein „gesellschaftlicher Nutzen“ läßt sich wissenschaftlich nicht feststellen.

Für das Verständnis des Tauschverkehrs handelt es sich nicht um Unterscheidung technischer Tätigkeiten, sondern von tauschwirtschaftlichen Funktionen, und daher gehört ein Arbeiter, der in der Landwirtschaft oder im Gewerbe tätig ist, nicht zu den Landwirten oder Gewerbetreibenden, sondern seine Erwerbstätigkeit, seine tauschwirtschaftliche Stellung beruht auf einer persönlichen Leistung. Landwirtschaft, Gewerbe, Handel üben daher nur die selbständigen Erwerbstätigen aus, die Produkte oder Waren verkaufen, nicht die in derartigen Betrieben Angestellten. Entscheidend ist also für die wirtschaftliche Abgrenzung nicht die technische Tätigkeit, sondern die tauschwirtschaftliche Funktion.

Die Art und Weise der Verteilung aller Erwerbszweige in der Volkswirtschaft, die von der Berufstatistik festgestellt wird, ist von großer Bedeutung, und die einzelnen Volkswirtschaften weisen hierin ebenso wie hinsichtlich des Verhältnisses der Erwerbstätigen und Nichterwerbstätigen sehr große Verschiedenheiten auf.<sup>1)</sup> Im allgemeinen macht auf dem Gebiete der persönlichen Leistungen die Spezialisierung immer noch weitere Fortschritte.

Die folgende Statistik gibt in Prozentzahlen Aufschluß über das Verhältnis und über die Verschiebungen der verschiedenen Erwerbszweige in Deutschland nach den Berufszählungen von 1882 bis 1920 und in den Vereinigten Staaten von 1920.<sup>2)</sup>

Deutschland:				Vereinigte Staaten:		
	1920	1907	1895	1882	1920	
Landwirtschaft . . . . .	23,0	28,6	35,74	42,51	Land- u. Forstwirtschaft . . . . .	26,32
Industrie u. Handwerk . . . . .	49,5	42,8	39,12	35,31	Industrie u. Handwerk . . . . .	33,43
Handel und Verkehr . . . . .	15,6	13,4	11,52	10,02	Handel und Verkehr . . . . .	17,56
Häusliche Dienstleistungen . . . . .	1,0	1,3	1,71	2,07	Öffentliche Dienste . . . . .	1,85
Freie Berufe u. öff. Dienste . . . . .	5,3	5,5	5,48	4,92	Freie Berufe . . . . .	5,15
Ohne Beruf . . . . .	5,6	8,4	6,43	4,97	Häusliche u. persönl. Dienste . . . . .	8,18
					Bureaupersonal . . . . .	7,51

(10) **Der Handel.** Wenn man berücksichtigt, daß die wirtschaftliche Abgrenzung der Berufstätigen nach ihrer tauschwirtschaftlichen Funktion zu erfolgen hat, wird auch die Auffassung des Handels klar, die in der bisherigen Wirtschaftstheorie viel umstritten war. Handel ist nicht diejenige Tätigkeit, die eine Ortsveränderung der Güter besorgt, das ist eine Verwechslung mit dem Transportwesen, das zur Gruppe der Leistungen gehört, sondern Handel ist diejenige Tätigkeit, die das Vorrathalten und Zurverfügungstellen von Waren zum Gegenstand des Erwerbs macht. Die tauschwirtschaftliche Leistung des Handels beruht darauf, daß er einerseits den Konsumenten die Bedarfsversorgung erleichtert, indem er

1) Nach der Zählung von 1925 hat sich die Zahl der Erwerbstätigen gegenüber 1907 von 46,5% auf 54% erhöht.

2) In beiden Ländern sind die unselbständigen Arbeiter der Art von Erwerbswirtschaft zugezählt, in der sie tätig sind. Die Gruppierung der Leistungen ist aber sehr verschieden.

ihnen in ihrer Nähe und zumeist in größerer Auswahl die Waren jederzeit vorrätig und zur Verfügung hält. Sehr viele Konsumenten ziehen es vor, die Waren in dieser Weise nach Besicht vom Händler zu kaufen, wenn auch zu einem höheren Preise, statt ihre Herstellung den Produzenten, die sie heute zumeist gar nicht kennen, in Auftrag zu geben. Auf dieser Leistung beruht also der Gewinn des Handels nach dieser Seite hin. Auf der anderen Seite ziehen aber auch die Produzenten es vor, statt von zahllosen Konsumenten Aufträge anzunehmen oder bei ihnen Absatz zu suchen, mit einer kleinen Zahl von Händlern in Beziehung zu treten, die ihnen große Mengen und zumeist viel regelmäßiger abnehmen. Sie sind dafür bereit, den Händlern ihre Produkte billiger zu lassen, und darauf beruht der Gewinn des Handels nach dieser Seite hin. Das Interesse von Produzenten und Konsumenten an einem solchen Dazwischentreten des Handels ist oft so groß, daß sich vielfach zwei selbständige Händlerexistenzen zwischen beide einschieben. Der Produzent verkauft an den Großhändler, der seinerseits erst wieder an den Klein- oder Detailhändler verkauft, von dem dann der Konsument die Waren bezieht. Der Gewinn beider Händlergruppen beruht also darauf, daß sie den übrigen Wirtschaftspersonen im Kaufverkehr etwas leisten, wofür diese bereit sind, etwas zu bezahlen bzw. einen Teil des beim direkten Abgabe an die Konsumenten möglichen Gewinnes abzugeben.

Der Handel ist also ebenso „berechtigt“ wie die anderen Erwerbstätigkeiten. Damit ist aber nicht gesagt, daß nicht in einer Volkswirtschaft zu viel Händler, Großhändler wie Detailhändler, sein können und daß sie nicht ebenso wie andere Wirtschaftspersonen oft durch monopolistische Vereinigungen die Waren übermäßig verteuern können. Das ist im gewissen Umfange in der heutigen Volkswirtschaft zweifellos der Fall, weil gerade in Zeiten starker Preisschwankungen die ausgleichende Funktion des Handels zwar besonders wichtig ist, aber sich auch oft zu viele Personen diesem ziemlich mühelosen, aber auch riskanten Erwerbszweige zuwenden. In solchen Zeiten berührt sich der Handel besonders eng mit der Spekulation, von der im übernächsten Abschnitt die Rede sein wird. Die gegenwärtige starke Ausdehnung des Handels und der Spekulation ist daher sehr bedenklich, und es wird dagegen viel energischer als bisher eingeschritten werden müssen. Das Hauptmittel der Selbsthilfe gegen ein Übermaß des Handels ist das Genossenschaftswesen (s. IV).

Natürlich müssen die beiden Zweige der Produktion immer die Grundlage jeder Volkswirtschaft bleiben, weil diese sonst in zu große Abhängigkeit vom Ausland gerät. Namentlich in dem verarmten Deutschland, dem der größte Teil seiner ausländischen Einnahmen genommen ist, ist das von entscheidender Bedeutung für Produzenten und Konsumenten.

**(11) Das Bankwesen.** Zwischen der Gruppe des Handels und der der Leistungen steht das Bankwesen in der Mitte. Entstanden ist es aus dem Handel mit fremden Geldsorten. Sein heutiges Hauptgeschäft aber, die Kreditgewährung ist an sich, wie Sachleihe, eine Leistung. Aber das Wesen der Banken besteht in der Verbindung von aktiven und passiven Kreditgeschäften, und da Geld wegen seiner absoluten Vertretbarkeit auch bei der Leihe in das Eigentum des Entleihers übergeht, kann man auch hier von Handel sprechen. Die Banken nehmen also im passiven Kreditgeschäft Gelder auf, die die Erwerbs- oder Konsumwirtschaften momentan nicht benötigen (das Depositengeschäft), und leihen sie im Wege der aktiven Kreditgeschäfte (Diskont-, Lombardgeschäft) wieder aus. Sie handeln also mit Kapital gewordenem Geld (Geld- oder Leihkapitalhandel). Das sog. Kontoforrentgeschäft (Kassenführung für die Kunden) gehört beiden Formen der Kreditgeschäfte an, denn es kann auf einer Verfügung des Kunden über ein Guthaben bei der Bank, als auch auf einer Schuld, auf Grund eines von der Bank gewährten Kredits beruhen.

Spezialbanken sind die Sparkassen, die, meist als öffentliche Anstalten, Einlagen kleiner Sparer annehmen und in sicherer Weise wieder ausleihen. Ferner die Hypothekbanken,

die durch Ausgabe von Pfandbriefen Kapitalien für den Grundstückskredit zusammenbringen, die im Gegensatz zur Individualhypothek durch eine Solidarhaft der betreffenden Grundstücke gesichert sind.

Eine besondere Art von Banken sind die Notenbanken, die das Recht der Banknotenausgabe haben. Zumeist behält der Staat dieses Recht einer staatlichen oder privaten, dann aber von ihm kontrollierten Zentralnotenbank vor, die leider oft von ihm für seine Geldbedürfnisse mißbraucht wird. Die Notenbank muß, da die Banknoten, solange Metallwährung besteht, jederzeit einlösbar sind, sich sehr liquide halten, d. h. ihre Gelder im aktiven Kreditgeschäft nur kurzfristig, am besten gegen gute Wechsel ausleihen (s. Teil IV, 6 und 7). Daher sind ihr alle Geschäfte verboten, die eine längere Kapitalfestlegung bedeuten.

Die Banken oder Bankiers können natürlich auch mit ihrem eigenen Kapital Kredit geben. Aber ihre volkswirtschaftliche Bedeutung liegt in der Verbindung aktiver und passiver Kreditgeschäfte, also darin, daß die Kreditgewährung mit fremdem Gelde, das ihnen auf Grund des Depositengeschäfts zufließt, das überwiegende ist. Für dessen Heranziehung ist der Zins, den sie auf Depositengelder gewähren, von großer Bedeutung. Seine Höhe aber richtet sich natürlich nach dem, was ihre Kreditnehmer ihnen an Zins zahlen können, d. h. nach den Erträgen, die die Anbieter von Waren und Leistungen mit der Verwendung des geliehenen Kapitals im Tauschverkehr zu erzielen erwarten. Nach beiden Seiten können die Banken durch ihre Zinsforderungen oder -versprechungen hemmend oder fördernd auf die Bereitstellung und die Inanspruchnahme von Geldkapital einwirken, und darin liegt ihre große, weit über die Vermittlungstätigkeit des Handels hinausgehende Bedeutung, insbesondere auch für den Ablauf der Konjunkturen (s. V, 5). Die Notenbanken spielen bei dieser Festsetzung des Zinses, namentlich für die aktiven Kreditgeschäfte) eine sehr große Rolle, um so mehr, weil alle privaten Banken für Zwecke des Wechselgeschäfts, der Abrechnung und der Reservenhaltung mit den Notenbanken in Verbindung zu stehen pflegen (s. IV, 7).

Da bei den Banken große Kapitalmengen zusammenströmen, sind sie auch in der Lage, die Gründung großer Gesellschaftsunternehmungen in die Wege zu leiten, und so haben sich in manchen Ländern, besonders auch in Deutschland, die Gründungs- und Effektenbanken entwickelt. Aber natürlich müssen sie immer suchen, die so geschaffenen Aktien bald ans Publikum zu emittieren, daher auch Emissionsbanken genannt —, und auf diese Weise die hineingesteckten Kapitalien wieder herauszuziehen. Kurzfristige Schulden der Banken müssen auch durch kurzfristige Forderungen gedeckt sein, das ist die Grundregel alles Bankwesens. Die Geldbeschaffung zur Errichtung von Unternehmungen sollte daher im wesentlichen nur mit dem Eigenkapital der Banken erfolgen. Aber die Emissionsbanken haben auch vielfach die Aufgabe, kurzfristige, von ihnen gewährte Kredite an Unternehmungen in langfristige umzuwandeln, d. h. sie strecken für größere Unternehmungen oft das Anlagekapital (s. I, 6) zu Erweiterungen, Angliederungen usw. vor, suchen es aber alsbald durch Emission von Obligationen (evtl. auch „junge“ Aktien) jener Gesellschaft wieder herauszuziehen. Diese Gewährung von Anlagekapital für Unternehmungen nennt man finanzieren. Je mehr die Banken die Effekten von ihnen finanzierter Unternehmungen in Besitz behalten, sei es, daß sie sie nicht ans Publikum emittieren können, sei es, daß sie sie nicht emittieren wollen, um so mehr werden sie zu Finanzierungsgesellschaften. Das Finanzieren darf natürlich nicht mit Depositengeldern, sondern nur mit dem eigenen Kapital der Banken erfolgen.

Als Sammelfstellen des Geld- und Kapitalverkehrs haben die Banken in den modernen Volkswirtschaften die größte Bedeutung. Doch wird die Herrschaft des „Sinanzkapitals“ von Leuten, die die komplizierten Zusammenhänge des Geld- und Kreditverkehrs nicht kennen,

auch oft übertrieben, sei es, daß man die Macht des abstrakten Geldkapitals, sei es, daß man die einzelner führenden Kapitalisten überschätzt.

**(12) Die Leistungstätigkeiten.** Die außerordentlich große Zahl der Leistungstätigkeiten läßt sich in zwei Gruppen einteilen: Sachleistungen und persönliche Leistungen, zwischen denen aber mancherlei Übergänge vorkommen, weil die Sachleistungen meist mit persönlichen Leistungen verbunden sind. Am reinsten verkörpert die Sachleistungen wohl die Wohnungsvermietung als Erwerbszweig, ferner die Lieferung von Gas, Wasser und elektrischem Strom. Sehr viel mehr mit persönlichen Leistungen verbunden ist dann schon das Beherbergungsgewerbe und die große Gruppe der Transportleistungen, Eisenbahnen, Schifffahrt, Trambahnen bis hinab zum Fuhrwerksgewerbe. Das Transportwesen bildet wiederum nur einen Teil des sogenannten Verkehrswezens, zu welchem auch noch Post und Telegraph und das Speditionsgewerbe gehören. Die Bedeutung dieses großes Zweiges der Leistungen für das ganze Wirtschaftsleben ist bekannt. Die von diesen Erwerbszweigen geforderten Tarife sind natürlich auch Preise, aber sie sind vielfach nicht frei zustande gekommen, sondern wegen der dabei häufig vorkommenden Monopolbestrebungen in der Regel obrigkeitlich festgestellt. Ein großer Teil dieser Leistungen erfolgt auch im öffentlichen Betriebe.

Auf der Übergangsstufe zwischen persönlichen und Sachleistungen stehen dann manche Wirtschaftstätigkeiten, bei welchen neben persönlichen Leistungen auch Sachgüter geliefert werden, wie bei den zahlreichen Reparatur- und Anbringungsgewerben.

Das weite Gebiet der persönlichen Leistungen läßt sich dann in selbständige und un= selbständige einteilen. In die letzte Gruppe gehören alle diejenigen Erwerbstätigen, die in eine fremde Erwerbswirtschaft, Hauswirtschaft oder Anstalt eintreten. Das sind also die eigentlichen Arbeiter in Landwirtschaft und Gewerbe und alle Angestellten und Beamten in allen Erwerbszweigen sowie in privaten Hauswirtschaften und öffentlichen und kommunalen Diensten. Die ökonomische und soziale Lage dieser zahlreichsten Gruppe der Bevölkerung in den modernen Volkswirtschaften ist wie bekannt sehr verschieden. Auf die Arbeiter in den Großbetrieben sind wir schon oben eingegangen. Man kann hier wieder gelernte und ungelernte Arbeitskräfte unterscheiden, bei den ersteren stellen in Deutschland wiederum die akademisch Gebildeten eine besondere Gruppe dar. Bei der reinen Handarbeit beginnen sich aber mit der immer zunehmenden Anwendung von Maschinen die Gegensätze zwischen gelernter und ungelernter Arbeit zu verwischen. Der Vorteil vieler maschineller Einrichtungen beruht darauf, daß dafür in kurzer Zeit angelernte Arbeiter verwendet werden können. Je nach dem Erfordernis der Ausbildung und nach dem gesellschaftlichen Ansehen sind auch die sozialen Schichten, aus denen sich die verschiedenen Gruppen dieser Erwerbstätigen rekrutieren, wieder sehr verschieden.

Ebenso außerordentlich differenziert ist dann die Gruppe der selbständigen persönlichen Leistungen. Dahin gehören, um nur die wichtigsten zu nennen, die in den modernen Volkswirtschaften sehr zahlreichen Agenten- und Vermittlertätigkeiten, sofern sie nicht im Dienste einer fremden Erwerbswirtschaft stehen. Ferner unter derselben Voraussetzung die verschiedenen liberalen Berufe, also wenn sie selbständig betrieben werden: Ärzte, Rechtsanwälte, Schriftsteller, freie darstellende und bildende Künstler usw.

Die Einkommensverhältnisse der verschiedenen Gruppen persönlicher Leistungen sind je nach der Tauschkonstellation, in der sie stehen, sehr verschieden. Von sehr großer Bedeutung ist immer für die soziale Stellung, ob die Betreffenden außer ihrem Arbeitseinkommen noch Einkommen aus Vermögensbesitz ziehen. Bei manchen Beamten öffentlicher Körperschaften ist dies geradezu Voraussetzung, weil die Ausbildungskosten sehr hoch und die Ausbildungs- und Wartezeit oft sehr lang ist.

Wenn auch, wie wir sahen, wesentliche Unterschiede zwischen der Erzielung von Arbeits- erträgen und Besitzträgen bestehen, so übertreiben doch die sozialistischen Doktrinen und die meisten „soziologischen“ Theorien stark den Klassencharakter der unselbständigen Arbeit und ihren Gegensatz zum „Kapitalismus“. Die Idee des Klassenkampfes ist ein Erzeugnis politischer Ideologie und zwar nur politisch unreifer Völker. Mit wirtschaftlichen Argumenten ist sie gar nicht zu rechtfertigen — geschweige denn mit wissenschaftlichen.

**(13) Spekulation und Versicherung.** Neben den vier schon behandelten Gruppen von Erwerbstätigkeiten sind noch als zwei weitere die Spekulation und die Versicherung zu nennen, die eine tauschwirtschaftliche Funktion erfüllen. Die Spekulation, die zeitliche Preisdifferenzen zum Zwecke der Gewinnerzielung auszunutzen sucht<sup>1)</sup>, steht zwar in formaler Hinsicht dem Handel sehr nahe, denn sie beruht wie dieser auf dem An- und Verkaufen von Waren ohne dazwischenliegende Verarbeitung. Aber ihre tauschwirtschaftliche Leistung ist ein ganz andere. Während der Handel zwischen Produzenten und Konsumenten oder zwischen verschiedenen Produzenten vermittelt, jedenfalls die Ware auf dem Wege zum Konsumenten weiter zu bringen sucht und sie daher für seine Abnehmer vorrätig und zur Verfügung stellt, ist das bei der Spekulation keineswegs der Fall. Sie schiebt sich regelmäßig zwischen den Händlern ein, und zwar in der Weise, daß ein und dieselbe Ware oft durch die Hände vieler Spekulanten geht, bis sie wieder einen regulären Händler oder einen Produzenten erreicht.

Diese Spekulation vollzieht sich vor allem in zwei ganz verschiedenen Arten von Gütern, börsenmäßig gehandelten Massengütern, die in einer großen Zahl gleichartiger Stücke vorkommen, wozu auch Effekten gehören, und ferner in Seltenheitsgütern, namentlich in Grund und Boden. Die Warenspekulation hat ihren größten Umfang in Getreide, Baumwolle, Wolle, Zucker, Petroleum, Kupfer und anderen Metallen. Der Handel darin ist an den Börsen sehr einheitlich organisiert. Es werden immer nur bestimmte Qualitäten und in bestimmten Mengen umgesetzt. In der Regel werden die Abschlüsse auch auf bestimmte Termine gemacht, sogenannter Terminhandel. An eine wirkliche Lieferung der Ware wird dabei in der Regel nicht gedacht, weil zumeist ein Spekulant vom anderen kauft und jeder keine Ware haben, sondern nur aus den zu erwartenden Preisschwankungen Gewinn erzielen will. Voraussetzung ist daher immer, daß der Verkäufer über die voraussichtliche Preisgestaltung entgegengesetzter Meinung ist wie der Käufer. Jener spekuliert auf ein späteres Fallen der Preise, daher verkauft er jetzt, dieser erwartet umgekehrt Preissteigerung. Daher knüpft die Spekulation auch nur an solche Waren an, die wegen wechselnder Ernten oder unsicherer Produktionsergebnisse stark im Preise schwanken. Auf dem Effektenmarkte sind darum vor allem auch Aktien Gegenstand der Spekulation, daneben ausländische Renten, die mit den Kursen der fremden Wechsel starken Preisschwankungen unterliegen. In Zeiten starker Geldwertschwankungen nimmt die Spekulation in fremden Geldsorten, besonders aber in ausländischen Wechseln, Devisen, einen außerordentlichen Umfang an, sie ist aber, wie gleich zu zeigen sein wird, auch für das legitime Export- und Importgeschäft nicht ohne Bedeutung.

Diese Waren- und Effektenpekulation erscheint auf den ersten Blick als ein reines Hazardspiel, zum mindesten ohne jeden volkswirtschaftlichen Nutzen. Doch übt auch die Spekulation Wirkungen aus, welche sowohl für die beteiligten regulären Händler und Produzenten, als auch für die ganze Volkswirtschaft nützlich sein können, nämlich die zeitliche (und örtliche) Preisausgleichung und die sogenannte Verbreiterung des Marktes. Letztere ermöglicht es den Produzenten und Händlern, jederzeit beliebige große Mengen von Ware

1) Es gibt auch eine Ausnutzung örtlicher Preisverschiedenheiten im selben Zeitpunkt, nämlich bei börsenmäßig gehandelten Waren oder Wertpapieren, die sogenannte Arbitrage.

zu festen Preisen kaufen oder verkaufen zu können. Die Spekulation nimmt also den Beteiligten einen Teil des Risikos ab. Die preisausgleichende Wirkung beruht darauf, daß bei der Spekulation regelmäßig zwei Parteien sich gegenüberstehen, die sogenannte Hausse- oder Baisseseite, von der die letztere um so mächtiger wird, je mehr die erstere die Preise in die Höhe gesetzt hat. Eine solche Spekulation, Termingeschäft, kann einen durchaus berechtigten Zweck haben. Eine Spinnerei z. B. sichert sich den gegenwärtigen Preis der Baumwolle und gegen Verluste aus Schwankungen desselben, indem sie auf den Zeitpunkt des Eintreffens Baumwolle auf Termin verkauft. Steigt der Preis bis dahin, so hat sie vorteilhaft gekauft und zahlt dem Spekulantem gern die Preisdifferenz als Risikoprämie. Sinkt der Preis, so erhält sie von jenem, der ja keine Baumwolle geliefert haben will, sondern nur auf die Differenz spekuliert, diese Differenz und damit Entschädigung für den unvorteilhaften Einkauf. Sie gewinnt also weder, noch verliert sie an dem Geschäft, sichert sich vielmehr nur einen festen Preis. Voraussetzung ist natürlich immer, daß Spekulantem über die zukünftige Preisgestaltung anderer Meinung waren, also ein möglichst breiter Markt.

Wenn also auch volkswirtschaftlich nützliche Wirkungen der Spekulation nicht zu verkennen sind, so ist doch andererseits ihre zu weite Ausdehnung, namentlich auch in sozialer Hinsicht, sehr unerwünscht. Dies insbesondere, wenn sich, wie es vor allem bei der Effektenpekulation zu gewissen Zeiten der Fall zu sein pflegt, nicht nur berufsmäßige Spekulantem diesen relativ mühelosen aber riskanten Geschäften zuwenden, sondern weitere Bevölkerungskreise. Viel ungünstiger zu beurteilen ist noch die Spekulation in Seltenheitsgütern, namentlich in Grund und Boden, weil hier nur eine Spekulation à la hausse möglich ist und die Spekulantem zumeist bestrebt sind, durch Aufkaufen und Zurückhalten mit dem Angebot die Preise zu steigern.

In Zeiten starker Geldwertänderungen nimmt jeder Güterumsatz einen außerordentlich spekulativen, d. h. riskanten Charakter an. Zahlreiche Waren bekommen dann einen Seltenheitscharakter, und der Kreis der berufsmäßigen und nichtberufsmäßigen Spekulantem wird dann sehr zum Schaden der ganzen Volkswirtschaft übermäßig ausgedehnt.

Was die Spekulation gegenüber den Zufälligkeiten der Preisgestaltung, das ist die Versicherung gegenüber mancherlei anderen Zufälligkeiten des Lebens. Auch hier wird eine Risikoübernahme zum Gegenstand des Erwerbs gemacht. Die Versicherung beruht darauf, daß eine Geldleistung für den Fall des Eintritts eines Ereignisses versprochen wird, von dem erwartet wird, daß es nicht oder nicht gleichzeitig bei allen eintritt, die sich dagegen versichern. Diese haben in der Regel jährliche Prämien zu zahlen, die so hoch bemessen sind, daß sie je nach der Wahrscheinlichkeit des Eintritts des Ereignisses, die auf Grund der Statistik berechnet wird, dem Versicherungsunternehmer noch einen Gewinn lassen. Das Versicherungsgewerbe hat sich zuerst für Lebens- und Feuerversicherung entwickelt, es ist aber heute auch auf verschiedenen anderen Gebieten, Transport-, Diebstahl-, Unfall-, Haftpflicht-, Hagelversicherung usw. von sehr großer Bedeutung für das Wirtschaftsleben.

## IV. Einrichtungen für den Tauschverkehr.

### A. Private Einrichtungen (die Förderungsgemeinschaften).

(1) **Übersicht über die Förderungsgemeinschaften.** In diesem Teil soll eine Reihe sehr verschiedenartiger Einrichtungen besprochen werden, welche der Förderung des Tauschverkehrs dienen. Sie sind teils von den Wirtschaftspersonen selbst geschaffen worden, teils sind es Einrichtungen des Staates oder der anderen öffentlichen Körperschaften. Zu den ersteren gehören insbesondere die zahlreichen Vereinigungen von Wirtschaftspersonen, durch welche sie den Tauschverkehr, der ja an sich zwischen lauter isolierten Erwerbs- und

Konsumwirtschaften erfolgt, gemeinsam fördern wollen. Man kann sie als Förderungs-gemeinschaften zusammenfassen und zunächst danach unterscheiden, ob sie die Erwerbs-wirtschaften oder die Konsumwirtschaften in ihren wirtschaftlichen Zwecken fördern wollen. Ebenso wichtig ist aber eine andere Unterscheidung nach der Form und dem Zweck der Vereinigung, oder was dasselbe ist, nach der Stellung, die sie den Mitgliedern gegenüber einnimmt. Danach ergeben sich drei Formen von Förderungsgemeinschaften: Vereine, Verbände und Genossenschaften. Alle Formen der Förderungsgemeinschaften sind wohl zu unterscheiden von den Erwerbsgesellschaften. Sie bezwecken nicht selbst Erwerb, sondern sollen nur die Erwerbstätigkeit ihrer Mitglieder (in einzelnen Fällen auch ihre Konsumwirtschaften) fördern.

Die Vereine sind die loseste Form. Sie bezwecken nur gemeinsame Vertretung der wirtschaftlichen Interessen der Mitglieder nach außen, verlangen aber von ihnen kein besonderes Tun und Unterlassen in wirtschaftlicher Hinsicht. Von größter Bedeutung sind hier die sogenannten Fachvereine, in welchen die verschiedenen Berufsgruppen teils lokal, teils darüber hinaus für das ganze Land, zur Vertretung ihrer Interessen zusammengeschlossen sind. Solche gibt es für alle selbständigen und unselbständigen Erwerbstätigkeiten, auch für die freien Berufe und Beamten. Daneben gibt es auch allgemeinere Vereine für die gemeinsamen Interessen ganzer Berufsgruppen und Klassen, so neben den einzelnen Fachvereinen des Maschinenbaues einen großen allgemeinen Verein der Maschinenfabriken, ebenso in der chemischen Industrie u. a. Dann Vereine für die ganze Großindustrie, Verein deutscher Industrieller, Allgemeiner deutscher Gewerkschaftsbund, Hanfabund, ebenso in der Landwirtschaft und anderen Erwerbszweigen.

Die zweite Gruppe bilden die wirtschaftlichen Verbände. Hier wird immer ein bestimmtes Tun oder Unterlassen von den Mitgliedern im Hinblick auf den Verbandszweck gefordert. Sie bedeuten eine gewisse Regelung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit. Vereine und Verbände gehen natürlich vielfach ineinander über. Oft können sich Vereinigungen so oder so betätigen, so namentlich bei den Gewerksvereinen der Arbeiter und den Innungen der Handwerker. Die Zwecke der Verbände können wieder sehr verschieden sein, haben aber natürlich, wie auch die Vereine, um so größere Wirksamkeit, je mehr sie das ganze Gewerbe umfassen. Die höchste Stufe sind die monopolistischen Verbände, unter denen die Gewerksvereine der Arbeiter und die Kartelle der Unternehmer die wichtigsten sind. Ein Gewerksverein ist an sich ein bloßer Verein, der bei Verhandlungen mit den Arbeitgebern, durch Unterstützungswesen u. dgl. die wirtschaftliche Lage seiner Mitglieder zu verbessern sucht. Er wird aber zu einem Verband, sobald die Mitglieder z. B. an einen Tarifvertrag gebunden werden, sich verpflichten, unter gewissen Bedingungen die Arbeit niederzulegen u. dgl. Alle diese Organisationen sind ein Gegengewicht gegen das individualistische Prinzip des Tauschverkehrs, bedeuten den Zusammenschluß von Konkurrenten und sind volkswirtschaftlich von größter Bedeutung.

Die dritte Form der Förderungsgemeinschaften sind dann die Genossenschaften. Hier handelt es sich um eine gemeinsame Wirtschaftsführung, welche sich entweder an Vereine oder an Verbände anschließt und den Zweck hat, die private Wirtschaft der Mitglieder zu fördern oder zu ergänzen. Zu den auf der Grundlage von Vereinen beruhenden Genossenschaften gehören z. B. die Konsumvereine und die Kreditgenossenschaften. Hier findet eine Bindung der Mitglieder an die Genossenschaft nicht statt, sie sind nicht gezwungen, von dem Konsumverein oder gar nur von dem Konsumverein zu kaufen oder von der Genossenschaft Kredit in Anspruch zu nehmen. Aber diese will ihnen den Bezug oder den Kredit verbilligen. Auf der Grundlage von Verbänden beruhen dagegen vor allem die Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften in den verschiedenen Erwerbszweigen. Wichtiger als diese Unterscheidung

ist aber die Trennung der Genossenschaften danach, ob sie der Förderung der Konsumwirtschaft oder der Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder dienen. Zu den erstern gehören die Konsumvereine und Baugenossenschaften, zu den letzteren Einkaufs-, Verkaufs- und Leihgenossenschaften.

Die Genossenschaften lassen sich also definieren als Vereinigungen, welche der Förderung oder Ergänzung der privaten Haus- oder Erwerbswirtschaften ihrer Mitglieder mittels gemeinsamer Wirtschaftsführung dienen. Die Genossenschaften sind keine Unternehmungen, sie bezwecken nicht selbständigen Erwerb, stellen nicht wie die Erwerbsgesellschaften die gemeinsame Erwerbswirtschaft ihrer Mitglieder dar, sondern sie fördern oder ergänzen, wie gesagt, nur die privaten Erwerbswirtschaften oder auch die Hauswirtschaften der Mitglieder. Sie sind nur ein gemeinsames Organ bei deren privater Wirtschaftsführung. Sie sind Förderungswirtschaften auf der Grundlage eines Vereins oder Verbandes, während diese selbst keine Wirtschaften sind. Die enge Beziehung der Mitglieder, ihre Verpflichtungen an die gemeinsame Wirtschaft kommt in der Bezeichnung Genosse, Genossenschaftler zum Ausdruck. Die Genossenschaften beruhen auf dem Prinzip: Einigkeit macht stark, und haben daher vor allem für kleinere und mittlere Haus- oder Erwerbswirtschaften die größte Bedeutung. Falsch ist es, wie es bisher zumeist geschieht, das Wesen der Genossenschaften im „Zusammenarbeiten“, in der „Kooperation“ zu sehen und die Genossenschaften als Organisationen der Arbeit den Gesellschaften als Organisationen des Besitzes entgegenzustellen. Mit diesem Gegensatz haben die Genossenschaften nichts zu tun. Sie dienen wohl als Form des Zusammenschlusses hauptsächlich kleineren und schwächeren Wirtschaftspersonen, aber die Organisationen zu gemeinsamem Zusammenarbeiten sind im wesentlichen die Gesellschaften (besonders die offene Handelsgesellschaft). Das Wesen der Genossenschaften ist nicht Erwerb sondern Förderung der Wirtschaft der Mitglieder und es geschieht zu allermeist nicht durch gemeinsame Arbeit sondern durch gemeinsames Aufbringen und Zusammenziehen von Kapital. Auf die wichtigsten Genossenschaftsformen soll im § 4 noch näher eingegangen werden.

**(2) Die Verbände der Arbeiter, Gewerksvereine.** Am ersten haben mit dem Aufkommen des modernen Großbetriebs die Arbeiter das Bedürfnis des Zusammenschlusses zur Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage gefühlt. Es sind die Gewerksvereine. Sie sind Vereine, soweit sie nur Vertretung ihrer wirtschaftlichen Interessen nach außen bezwecken, Verbände, soweit sie die Mitglieder zu einem bestimmten Tun oder Unterlassen verpflichten, z. B. bei Unterstützungskassen, monopolistische Verbände, sobald sie durch den Zusammenschluß der Mitglieder im Wege des wirtschaftlichen Kampfes günstigere Arbeitsbedingungen durchsetzen wollen. Hier wird also der freie Wettbewerb unter den Angehörigen desselben Erwerbszweiges ausgeschlossen, was nur möglich ist, wenn sich der größte Teil der in Betracht kommenden Arbeiter den gemeinsamen Vereinbarungen anschließt.

Durch solche Gewerksvereine erstreben die Arbeiter nicht nur Erhöhung ihre Lohnes, sondern Regelung der gesamten Arbeitsbedingungen. Die Folge des Zusammenschlusses ist, daß die Unternehmer, die früher mit jedem einzelnen Arbeiter einen individuellen Arbeitsvertrag schlossen, nun genötigt sind, mit der Gesamtheit der Arbeiter zu verhandeln. So entstehen die Kollektivverträge, in denen ein größerer oder geringerer Teil der gesamten Arbeitsbedingungen für die ganze Arbeiterschaft, zum mindesten, soweit sie dem Gewerksverein angeschlossen ist, einheitlich geregelt wird. Natürlich spielt die Festsetzung der Lohnsätze dabei die Hauptrolle. Daher spricht man von Tarifverträgen. Ihr Geltungsbereich ist sehr verschieden, unter Umständen nur für einen Betrieb, je nach dem Umfange der Arbeiterkoalition aber auch für alle Betriebe eines Ortes, selbst eines ganzen Landes.

Wegen ihrer großen Zahl ist der Zusammenschluß der Arbeiter in fest organisierten Gewerksvereinen nicht leicht durchzuführen und hat sich erst allmählich entwickelt, besonders bei den gelernten Arbeitern, die vor der Unterbietung ihrer Forderungen durch außenstehende Arbeiter mehr gesichert sind als die ungelernten. Der Erfolg eines Gewerksvereins bei Arbeitskämpfen ist von der Festigkeit des Zusammenhalts, der Geschlossenheit des Verbandes, zum Teil auch von der Verfügung über Unterhaltungsmittel abhängig. Schon das geschlossene Auftreten der Arbeiter eines Erwerbszweiges kann einen Druck auf die Unternehmer ausüben, das Hauptmittel der Arbeiter diesen gegenüber aber ist die Arbeitsniederlegung, der Streik. Der Erfolg eines solchen hängt stark ab von der wirtschaftlichen Konjunktur — in Zeiten des Aufschwunges werden die Unternehmer leichter zur Erfüllung der Wünsche der Arbeiter geneigt sein — ferner wie gesagt von der Geschlossenheit ihrer Monopolstellung. Hier wird oft ein weitgehender Zwang ausgeübt, um Streikbrecher fernzuhalten. Der Streik ist jedenfalls immer nur das äußerste Mittel zur Durchsetzung besserer Arbeitsbedingungen durch die Gewerksvereine, da er unter allen Umständen bei längerer Dauer nicht nur die Beteiligten, sondern auch das ganze Wirtschaftsleben außerordentlich schädigt. Die Grenzen des Streikrechts festzustellen, z. B. bei lebenswichtigen Betriebszweigen, ist ein schwieriges Problem der Wirtschaftspolitik.

Die Frage, in welchem Grade Arbeiter sich durch die Gewerksvereine höhere Löhne erkämpfen können, ergibt sich aus der Preis- und Monopoltheorie. Die Unternehmer können für irgendein Kostengut und so auch für die Arbeit nur so viel bezahlen, daß sie mit ihren gesamten Kostenaufwendungen noch den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag ihres Erwerbszweiges erzielen. Ein Gewerksverein kann also höhere Löhne durchsetzen

a) je mehr die Unternehmer andere Kosten verbilligen können, ohne daß ihre Versorgung mit diesen anderen Kostengütern leidet. Es hängt das wieder sehr von ihrer relativen Monopolstellung als Nachfragende ab;

b) indem sie ihre Preise erhöhen können, ohne daß ihr Absatz und damit die Beschäftigung ihrer Arbeiter leidet. Es hängt das wieder von ihrer relativen Monopolstellung als Anbieter ab;

c) je nachdem die Arbeiter, auch wenn der Absatz der Unternehmer zurückgeht, Entlassung von Arbeitern verhindern können, was aber wieder von a) und b) abhängig ist;

d) je nachdem sie den Zustrom von neuen Arbeitern verhindern können.

Tatsächlich sind also Lohnerhöhungen einer Arbeitergruppe sehr enge Grenzen gesetzt; denn auch bei einer natürlichen Monopolstellung der Unternehmer werden sich b) und c) selten verwirklichen lassen. Schließlich kommen, wenn die betr. Arbeitergruppe sehr zahlreich ist und ihre Produkte sehr wichtige Güter darstellen, Änderungen in der Kaufkraft des Geldes als Folgeerscheinung in Betracht, d. h. viele und wichtige andere Güter steigen ebenfalls im Preise (sog. „allgemeines Preisniveau“). Die Arbeiter können dann also mit ihren höheren Löhnen nicht mehr kaufen. Mit anderen Worten: der Lohn der großen Masse der ungelernten Arbeiter ist ein tauschwirtschaftlicher Grenzertrag. Damit ist nicht gesagt, daß mit Zunahme des Reichtums bei intensiver Arbeit und mit den Fortschritten der Technik nicht auch die Lebenshaltung der unteren Schichten der Arbeiterschaft steigen kann, wie das in den letzten Jahrzehnten vor dem Weltkriege zweifellos der Fall war.

**(3) Die Verbände der Unternehmer, Kartelle.** Auch die Unternehmer haben sich im größten Umfange in Vereinen und Verbänden zwecks Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage zusammengeschlossen. Zu den Verbänden gehören z. B. die sog. Konditionenverbände, in denen die Unternehmer Vereinbarungen über Rabattgewährung, Anrechnung von Verpackung, Zielgewährung (Stundungskredit) vereinbaren, ferner die Fertigungs-

verbände, in denen sie gemeinsame Normen für die Produktion, Herstellung von Typen vereinbaren.

Von der größten Bedeutung sind auch hier die monopolistischen Verbände, die Kartelle. Sie sind eine Folge der wachsenden Konkurrenz der Unternehmer mit der Zunahme des Großbetriebes und erst seit kaum 50 Jahren in größerer Zahl zustande gekommen. Sie bezwecken vor allem Beschränkung der Konkurrenz durch gemeinsame Preisfestsetzungen, Preiskartelle. Ferner auch Regelung der Produktion und des Angebots, Produktionskartelle, sowie Verteilung der Absatzgebiete, Gebietskartelle. Die einzelnen Erwerbszweige sind aber in sehr verschiedenem Umfange zur Kartellbildung geeignet. Am wenigsten vielleicht die Landwirtschaft wegen der großen Zahl von Produzenten, die auch sehr verschiedenartige Produkte in sehr verschiedenen Qualitäten auf den Markt bringen. Doch sind für landwirtschaftliche Weiterverarbeitung, vor allem Zucker und Spiritus, große Kartelle zustande gekommen.

Am geeignetsten zur Kartellbildung ist die Großindustrie, namentlich die Rohstoff- und Halbfabrikationsindustrie (Schwerindustrie), weil hier die Zahl der Unternehmungen nicht sehr groß und die Produkte und Qualitäten nicht sehr verschiedenartig sind. Hier ist es auch ganz besonders zum Zusammenschluß in fest organisierten, sog. Syndikaten gekommen, welche die Produktion ihrer Mitglieder nach Maßgabe der einem jeden zugebilligten Beteiligungsziffer gemeinsam verkaufen. Die Schwerindustrie ist auch ganz besonders an möglichster Stetigkeit der Produktion und des Absatzes interessiert. Die Fertigwarenindustrie ist wegen der großen Verschiedenheit der Produkte und Qualitäten weniger zur Kartellbildung geeignet. Ebenso der Handel, weil hier das Aufkommen neuer Konkurrenten leichter ist, wenn durch den Zusammenschluß die Preise übermäßig gesteigert werden. Tatsächlich aber umfaßt die Kartellbildung nicht nur die Großindustrie und den Großhandel, sondern auch monopolistische Vereinigungen im Handwerk und Kleinhandel spielen heute eine große Rolle und sind ganz ebenso zu beurteilen. Diese sind lokaler Natur und heute besonders häufig, um die Preise ihrer Produkte und Leistungen schnell den Veränderungen des Geldwertes anpassen zu können, allerdings besonders dem Sinken des Geldwertes, also durch Preisfestsetzungen nach oben. Sie können unter Umständen für die letzten Konsumenten eine große Gefahr bedeuten. Dem gegenüber stehen die Kartelle der Großindustrie und des Großhandels doch mehr unter der Kontrolle der Allgemeinheit, und man muß anerkennen, daß sie bis zum Weltkrieg in Deutschland im allgemeinen maßvoll in ihren Preisfestsetzungen waren. Andererseits aber haben diese Verbände großer und wichtiger Industrien eine sehr große Macht, und insbesondere die Rohstoffindustrie kann durch starke Preiserhöhungen die Abnehmer und das gesamte Wirtschaftsleben sehr schädigen. Die Frage, wie solche Schädigungen durch staatliches Eingreifen, insbesondere in die Preisfestsetzung, verhütet werden können, gehört zu den schwierigsten der Wirtschaftspolitik. Vor dem Kriege haben einige große Kartelle dadurch, daß sie die Preise gleichmäßiger hielten als bei freier Konkurrenz, eine größere Stabilität im Wirtschaftsleben herbeigeführt und damit im ganzen doch günstig gewirkt. In Zeiten starker Preisschwankungen ist jedoch davon wenig zu bemerken. Immerhin haben die Weiterverarbeiter von den Kartellen der Rohstoffproduzenten ebensowenig nur Nachteile, wie die Unternehmer von den Gewerksvereinen der Arbeiter. Ein Vorteil ist vielmehr, daß dadurch alle Produzenten hinsichtlich der betreffenden Kosten auf die gleiche Grundlage gestellt werden. Auf der anderen Seite aber passen die Kartelle oft ihre Preisfestsetzungen den schwächeren, teurer arbeitenden Mitgliedern an, ebenso wie die Gewerksvereine dafür sorgen, daß die Löhne für eine möglichst geringe Leistung bezahlt werden. Es können so durch die Kartelle schwächere Unternehmungen am Leben erhalten werden, die bei freier Konkurrenz schneller ausgeschaltet würden. Aus diesem Grunde spielen neben den Kartellen

die schon erwähnten Formen engeren Zusammenschlusses, Fusionen, Konzernbildung, eine große Rolle (s. III, 8) und werden 3. T. auch durch die Kartellbildung gefördert.

Während sich die Unternehmer in den Kartellen gegen ihren Abnehmer richten, wenden sie sich in den Arbeitgeberverbänden gegen die Arbeiter und ihre Gewerksvereine. Deren Zusammenschluß machte auch vielfach einen solchen der Unternehmer erforderlich.

Im ganzen kann nicht verkannt werden, daß die Organisierung der Erwerbstätigen, Arbeiter sowohl wie Unternehmer einen gewissen wirtschaftlichen Fortschritt bedeutet gegenüber dem rein individualistischen Kampf aller gegen alle. Fraglich ist nur, in wie weit sich auch die letzten Konsumenten, die zahlreichste Gruppe im Wirtschaftsleben, werden organisieren können. Hier liegt vielleicht die größte Bedeutung des Genossenschaftswesens, der Konsumvereine für die Zukunft.

**(4) Die einzelnen Genossenschaftsarten.** Der Förderung der Hauswirtschaft dienen vor allem die Konsumvereine. Sie bezwecken billigere Beschaffung von wichtigen Gebrauchsgütern durch Bezug im großen. Sie beschränken sich daher meist auf den Verkauf der gangbarsten Waren und Qualitäten, gerade damit machen sie aber dem selbständigen Detailhandel eine sehr erhebliche Konkurrenz. Nichtsdestoweniger sind die Konsumvereine von der größten volkswirtschaftlichen Bedeutung, und ihre immer weitere Ausbreitung ist zu wünschen, denn sie ersparen den Konsumenten doch zu einem erheblichen Teile die Gewinne des Zwischenhandels. Dieser leidet auch mehr an der Überfüllung seines Berufs als unter der Konkurrenz der Konsumvereine (und Warenhäuser). Große Konsumvereine sind auch häufig zu eigener Produktion mancher Waren, namentlich Badwaren, übergegangen, und vor allem haben sich die Konsumvereine wieder zu gemeinsamen Einkaufsgesellschaften zusammengeschlossen, die ihrerseits die Selbstherstellung einer ganzen Reihe von Waren für die angeschlossenen Vereine vornehmen konnten. Die Konsumvereine verkaufen in der Regel zu ortsüblichen Preisen und gewähren am Jahreschluß eine Rückvergütung nach Maßgabe der von jedem Mitglied getätigten Einkäufe. Ein Mangel der Konsumvereine wie der meisten Genossenschaften liegt darin, daß das Interesse der Leiter in der Regel geringer zu sein pflegt als bei den Erwerbswirtschaften und daß sich geeignete tatkräftige Persönlichkeiten zur Leitung daher selten finden, weil sie in Erwerbsgesellschaften mehr verdienen. Auch pflegt das Interesse der größeren Mehrzahl der Mitglieder eines Konsumvereins an der Organisation und der Geschäftsführung gering zu sein.

Zu den Genossenschaften zur Förderung der Hauswirtschaft gehören ferner die Baugenossenschaften. Sie sollen in verschiedenen Formen dem Wohnungsbedürfnis der ärmeren Klassen abhelfen. In den meisten Fällen ist ihre Errichtung aber nur möglich mit weitgehender Kreditgewährung durch die öffentlichen Körperschaften, und wegen der Regelung der Benutzung der Wohnungen und der Verwaltung sind sie mit erheblichen Schwierigkeiten verbunden. Noch schwieriger sind die Siedlungsgenossenschaften durchzuführen, in denen die Mitglieder sich für die Urbarmachung von Land oder zur Einrichtung von Wohnstätten zusammenschließen. Vereinigungen zum gemeinsamen Betriebe der ganzen landwirtschaftlichen Tätigkeit sind keine Genossenschaften, sondern Erwerbsgesellschaften.

Die Genossenschaften zur Förderung der Erwerbswirtschaften kann man in Einkaufs-, Verkaufs- und Leihgenossenschaften einteilen. Letztere zerfallen wiederum in Sachleihe-, sogenannte Werkgenossenschaften und Geldleihe-, Kreditgenossenschaften. Diese sind die wichtigsten, in Deutschland vor allem die landwirtschaftlichen Darlehnskassenvereine. Sie beruhen, ähnlich wie schon ältere Genossenschaften der Rittergutsbesitzer aus dem 18. Jh., die sogenannten Landschaften, auf dem Prinzip der Solidarhaftung, die Darlehnskassenvereine jetzt in der Rechtsform der Genossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht. Diese

Genossenschaften geben Personalkredit, der in der Landwirtschaft auch länger sein muß (1—2 Jahre) als im Gewerbe und Handel. Sie dienen vor allem dem Kreditbedürfnis kleiner und mittlerer Besitzer und haben mit der Einschränkung des Wuchers die segensreichste Wirkung entfaltet. Für die kleinen und Mittelbetriebe in Gewerbe und Handel sind besondere Kreditgenossenschaften mit etwas anderer Organisation zustande gekommen, haben aber nicht die Bedeutung erlangt wie in der Landwirtschaft.

Die Werkgenossenschaften dienen der gemeinsamen Beschaffung und Benutzung von Maschinen, z. B. Dreschmaschinen oder sonstiger Einrichtungen, z. B. Backöfen u. dgl. Auch die in neuester Zeit zahlreichen Elektrizitätsgesellschaften kann man hierher rechnen, ebenso Magazingenossenschaften und Kornhausgenossenschaften.

Die Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften bezwecken den gemeinsamen Einkauf von Rohstoffen für die Weiterverarbeiter, von Waren für die Kleinhändler bzw. den gemeinsamen Verkauf der von den einzelnen hergestellten Produkte. Erstere haben für die Erhaltung der Konkurrenzfähigkeit von Klein- und Mittelbetrieben gegenüber den Großbetrieben erhebliche Bedeutung. Letztere verlangen große Einigkeit und sind schwer durchzuführen, da die Verwaltung meist Schwierigkeiten macht.

Über die sog. Produktionsgenossenschaften s. u. Teil V, 7.

Die Bedeutung der Genossenschaften liegt also im allgemeinen darin, daß sie ein Mittel sind gegen zu weit getriebene Spezialisierung, sie wollen eine Instanz im Tauschverkehr ausschalten, zumeist den Handel. Das setzt einen gewissen Gemeinschaftsgeist zwischen den betreffenden Konsumwirtschaften oder Erwerbswirtschaften voraus, einen Zusammenhalt, der in dem heutigen individualistischen Wirtschaftsleben nicht leicht durchzuführen ist. Kein Wunder, daß Idealisten, die von einem solchen Gemeinschaftsgeist die Neugestaltung unserer ganzen Wirtschaftsordnung erwarten, in den Genossenschaften die Anfänge einer solchen sehen und ihre Durchführung überstürzen, ihre Aussichten übertreiben. Wohl aber kann man sagen, daß die Genossenschaften, zum Teil möglicherweise auch die anderen Förderungsgemeinschaften, vielleicht dazu beitragen werden, allmählich einen solchen Gemeinschaftsgeist bei ihren Mitgliedern zu entwickeln. So ist es möglich, daß die Genossenschaften allmählich die heutige Wirtschaft umgestalten werden, aber jedenfalls nur langsam, und in welcher Weise, vermag heute noch niemand zu sagen.

## B. Öffentliche Einrichtungen für den Tauschverkehr.

(5) **Die Währungen.** Das eigentliche Geld, die abstrakte Rechnungseinheit, Preiseinheit, ist kein Geschöpf des Staates, wie eine neuere Theorie behauptet, sondern entwickelte sich, wie wir gesehen haben (II), von selbst aus der Benutzung von Tauschmitteln, an welche die Preisvorstellungen sich anknüpfen. Aber was als reales Tauschmittel dienen soll, die Geldzeichen, welche die Preiseinheit verkörpern, darauf hat der Staat einen großen Einfluß. Ein großer Teil dieser Geldzeichen wird auch direkt vom Staate geschaffen, und zwar heute in zweierlei Form: Metallgeld und Papiergeld. Der große Einfluß des Staates beruht darauf, daß er bestimmen kann, welcher Art die Geldzeichen sein sollen, die man im Tauschverkehr annehmen muß, mit denen man also Schulden, die auf die bisherige Preiseinheit lauten, tilgen kann. Diese Geldzeichen nennt man gesetzliche Zahlungsmittel. Der Staat kann bestimmen, was gesetzliches Zahlungsmittel sein soll, aber nicht, welche Kaufkraft die Einheit dieser Zahlungsmittel haben soll, also die Preise. Wohl aber kann der Staat, wie wir wissen, auch das Preissystem beeinflussen, und zwar sowohl durch Vermehrung und Verminderung der Geldzeichen als auch durch Schaffung künstlicher Kaufkraft im Wege der Kreditinanspruchnahme.

Serner kann der Staat die Preiseinheit verändern, eine neue Einheit und damit ein neues Preissystem schaffen, muß aber dabei immer an die alte Preiseinheit anknüpfen. So hat er an Stelle des auf Taler oder Gulden lautenden ein Marktpreissystem geschaffen. Aber die alten Preise wurden damals im Verhältnis von 1 : 3 oder 1 : 2 in Mark umgerechnet. Ebenso hat das Deutsche Reich jetzt nicht nur die alte Rechnungseinheit (Goldmark: 10 Mark = 3,585 g Feingold) wieder eingeführt, sondern auch das Verhältnis zur Papiermark entsprechend dem zuletzt im allgemeinen bestehenden Verhältnis 1 : 1 Billion festgesetzt.

Das System der vom Staate geschaffenen Geldzeichen, das auf der von ihm gewählten Rechnungseinheit aufgebaut ist, nennt man die Währung. Man kann im wesentlichen zwei Arten von Währungen unterscheiden, Metallwährung, heute regelmäßig Goldwährung, und Papierwährung. Das besagt nicht, daß im ersteren Falle nur Metallgeld, im letzteren nur Papiergeld zirkuliert. Entscheidend ist vielmehr, was als gesetzliches Zahlungsmittel bestimmt ist. Neben den gesetzlichen Zahlungsmitteln, bei der Goldwährung, also Goldmünzen, den sog. Kurantmünzen, gibt es aber noch andere Münzen aus anderen Metallen für geringere Summen, für die Goldmünzen zu klein wären, die sog. Scheidemünzen. Außerdem gibt es auch bei der Goldwährung papierne Zahlungsmittel für größere Summen, für die auch Goldstücke zu groß werden würden, vor allem die Banknoten. Diese Banknoten, die meist nicht vom Staat direkt, sondern von einer besonderen Notenbank ausgegeben werden, haben bei den modernen Goldwährungen, in Deutschland seit 1910, auch die Funktion als gesetzliches Zahlungsmittel, d. h. sie mußten von jedem angenommen werden. Aber solange die Goldwährung bestand, waren sie einlösbar, die Reichsbank mußte sie in Gold einlösen. Freilich waren sie niemals voll durch Gold gedeckt, hätten also, wenn sie auf einmal zur Einlösung präsentiert worden wären — es waren vor dem Kriege ca. zwei Milliarden Mark Banknoten im Umlauf — doch nicht sämtlich eingelöst werden können. Daher haben Deutschland und alle anderen Staaten gleich bei Kriegsbeginn die Goldwährung aufgehoben und noch keiner der kriegführenden Staaten Europas hat sie, d. h. die Einlösbarkeit der Banknoten in Gold, wieder eingeführt. Übrigens gibt es neben den Banknoten auch noch zahlreiche Arten staatlichen Papiergeldes, und in Zeiten der Währungszerrüttung geben auch Kommunen, ja Private manchmal Papiergeld aus, um dem Mangel an Geldzeichen abzuwehren, weil bei gesunkenem Vertrauen die Preise oft schneller steigen als das Papiergeld vermehrt wird und bei der bargeldlosen Übertragung von Forderungsrechten in der Zwischenzeit Verluste entstehen.

Bei der Schaffung realer Zahlungsmittel wird meist noch von der falschen Ansicht ausgegangen, daß solche beliebig ausgegeben werden könnten, wenn sie nur durch irgendwelche Werte „gedeckt“ seien. Das ist aber ein fundamentaler Irrtum, es liegt hier überall eine Schaffung künstlicher Kaufkraft vor, da in Wirklichkeit nur mit im regulären Tauschverkehr erzielten Erträgen, kurz gesagt also, mit den Einkommen die Genussgüter gekauft werden können. Daher ist sogar mit Gold eine Inflation möglich, und solche heute in den Vereinigten Staaten, wohin etwa die Hälfte der Goldmenge der ganzen Welt geflossen ist, tatsächlich zu verzeichnen.

**(6) Die Beurteilung der beiden Währungssysteme.** Der Vorteil der Edelmetallwährung gegenüber der Papierwährung liegt einzig und allein darin, daß bei ihr eine starke Vermehrung der Geldzeichen, die so unheilvoll auf das Preissystem wirkt, sehr erschwert ist. Je geringer freilich die Quote der Banknoten ist, die nach den gesetzlichen Bestimmungen durch Gold gedeckt sein muß (meist  $\frac{1}{3}$ ), um so mehr kann ein vielfaches der vorhandenen Goldmenge in Banknoten ausgegeben werden. Daher suchen seit längerer Zeit die Staaten den Goldumlauf im freien Verkehr möglichst einzuschränken, das Gold bei der Notenbank zu konzentrieren, um daraufhin möglichst viele Banknoten ausgeben zu können. Der Teil der Banknoten, der nicht durch Gold gedeckt ist, muß nach den Bankgesetzen durch andere,

leicht realisierbare Waren oder Forderungen gedeckt sein, unter denen sichere Wechsel mit den Unterschriften guter Handelsfirmen die wichtigsten sind.

Solange die Banknoten in Gold eingelöst werden, verhindert die Einlösungspflicht natürlich ein Sinken der Kaufkraft des Papiergeldes. Dagegen könnte in einem Lande, das sich von andern abschließen wollte, sowohl bei Metall- wie bei Papierwährung das Geld unbegrenzt an Kaufkraft steigen, wenn es mit wachsender Zunahme des Reichtums nicht vermehrt wird. Solche Steigerung wird aber bei Goldwährung verhindert durch die Bestimmung der sog. freien Prägung, d. h. jeder kann Gold ins Inland bringen und sich daraus inländische Goldmünzen prägen oder dafür Banknoten geben lassen, sich also gesetzliche Zahlungsmittel verschaffen. Man wird das tun, wenn man mit dem Golde im Inland mehr kaufen kann als im Auslande, und dadurch wird eine Ausgleichung der Preise, d. h. der Kaufkraft der Rechnungseinheiten in den verschiedenen Ländern herbeigeführt, die sog. Parität der Rechnungseinheiten erhalten. Wird die freie Prägung aufgehoben, so kann die Kaufkraft des inländischen Geldes auch bei einer reinen Papierwährung unbegrenzt steigen und über die Kaufkraft früher vorhandener Goldmünzen hinausgehen. Andererseits kann, wie oben erwähnt, übermäßiger Goldzufluß auch zu einem Sinken der Kaufkraft des Goldes führen, und daselbe ist auch möglich durch Kreditgewährung, sei es, indem die Notenbank ihre Kreditgewährung sehr stark ausdehnt, sei es durch Aufnahme großer ausländischer Kredite. Auch große einseitige Zahlungen des Auslandes (Kriegsentschädigungen) können zu einem Sinken der Kaufkraft des Geldes, also zu Preissteigerungen auch bei Goldwährung führen, die für kurze Zeit eine Aufschwungsperiode schaffen, der aber bald, durch Erleichterung des Imports und Erschwerung des Exports, eine Krise zu folgen pflegt. Ein Zirkulieren von Goldmünzen ist zweifellos ein Luxus und hindert nicht, daß in kritischen Zeiten die Einlösung der Banknoten doch aufgehoben werden muß. Die Stabilität der Währung wird nicht durch Golddeckung sondern nur durch Verhinderung der Inflationsursachen bewirkt. Ein Goldschatz kleineren Umfanges ist höchstens erwünscht für Zahlungsausgleichungen gegenüber dem Auslande. Hier aber leistet ein Bestand an Auslandswechseln (s. u.) dasselbe, und die Kosten ihrer Versendung sind geringer als beim Golde. Die Vereinigten Staaten möchten aber, um ihre großen Goldvorräte loszuwerden, in den europäischen Ländern gern wieder die Rückkehr zur freien Prägung bewirken. Daher hat sich die Reichsbank im Londoner Abkommen von 1924 (§ 22 des Bankgesetzes) verpflichten müssen, Gold zum festen Satz von 1392 *R.M.* für ein Pfund zu kaufen, wie nach dem früheren Bankgesetz. Die Reichsbank hat tatsächlich über das nach dem Bankgesetz Nötige noch einige Hundert Millionen Mark Gold den Amerikanern abgekauft, eine höchst überflüssige Konzession an den bei den breiten Massen noch vorhandenen „Goldwahn“. Die viel wichtigere Einlösung der Banknoten in Gold hat von europäischen Staaten nur Schweden wieder eingeführt und selbst England hat, trotzdem es der größte Goldproduzent ist und vor dem Kriege den Goldmarkt beherrschte, in dem Gold Standard Act 1925 sein Papiergeld ausdrücklich als uneinlöslich erklärt.

Deutschland, England und die meisten Länder mit geordnetem Geldwesen haben also eine sog. Goldfernwährung, d. h. sie haben einen größeren oder geringeren Goldschatz, der aber im wesentlichen nur als Reserve in Betracht kommt, während in der Regel die Stabilität der Valuta den ausländischen gegenüber durch die Diskont- und Devisenpolitik der Zentralnotenbank (s. § 7) erfolgt.

Ohne Zweifel ermöglicht an sich die Goldwährung keine größere Stabilität des Preissystems und keine solidere Organisation des Wirtschaftslebens als die Papierwährung. Nur auf Stabilität des Geldwesens kommt es aber im Wirtschaftsleben an und dafür ist die Geld- und Kreditpolitik entscheidend, also die Einsicht in die wirtschaftlichen Zusammenhänge, nicht schon die Geldverfassung. Wenn es gelänge, die übermäßige Vermehrung

der Geldzeichen auszuspalten und eine vorsichtige und geschickte Kreditpolitik zu treiben, so könnte eine Papierwährung gerade so gut funktionieren. Faktisch wird auch in kritischen Zeiten die Goldwährung immer aufgehoben, sie versagt also gerade dann, wenn man sie eben braucht. In normalen Zeiten aber kann eine Papierwährung gerade so gut funktionieren. Der Staat hat dann auch keine Veranlassung, seine Geldzeichen übermäßig zu vermehren, oder, was auf dasselbe hinauskommt, den Kredit bei der Notenbank übermäßig in Anspruch zu nehmen.

In kritischen Zeiten geschieht das aber regelmäßig. Die Banknoten werden dann nicht gedeckt durch Gold oder gute Handelswechsel, sondern durch sog. Finanzwechsel, die der Staat auf sich selbst in unbegrenzter Menge ausgeben kann. Das ist natürlich keine wirkliche Deckung. In kritischen Zeiten darf sich der Staat vielmehr neue Einnahmen nur verschaffen durch Steuern und vorübergehend durch Verkauf von Staatseigentum. Das Geldsystem aber sollte er möglichst in Ruhe lassen, höchstens für eine langsame Vermehrung der Geldzeichen entsprechend der Steigerung des Reichtums sorgen. Die übliche Verbindung der Geldzeichenausgabe mit dem Kreditwesen ist also ohne Zweifel sehr bedenklich. Aber auch, wenn es keine Banknoten, sondern nur Staatsnoten gäbe, die unermehrbar oder höchstens mit der Zunahme der Bevölkerung vermehrbar wären, würde durch starke staatliche Kreditanspruchnahme bei den Banken eine Inflation, ein Steigen vieler, ja selbst aller Preise eintreten. Den Umfang von 1922—23 könnte es allerdings nicht entfernt annehmen, weil die Banken bald zusammenbrechen würden, wenn sie weit über ihre Depositionen hinausgehende Kredite gewähren würden.

Die Goldwährungen und Goldkernwährungen verknüpfen anscheinend die Währung mit dem „Werte“ des Goldes, weil die Notenbanken Gold zu einem bestimmten Preise mit ihren Banknoten kaufen und unter Umständen dieselben auch gegen ein bestimmtes Quantum Gold einlösen. Tatsächlich aber beruht die Währung nicht auf dem „Werte“ des Goldes, dieses ist nicht der „allgemeine Wertmesser“, wie heute die meisten Geldlehren auf Grund mangelhafter Preis- und allgemeiner Wirtschaftstheorie noch glauben, sondern die Preisbildung des Goldes vollzieht sich ganz nach der hier entwickelten Preistheorie. Nur ist wegen der freien Prägung eine sozusagen unbegrenzte Nachfrage nach Gold vorhanden und die Begrenzung des Angebots vollzieht sich hier in der Weise, daß allzu starkes Angebot durch Geldvermehrung (Goldinflation) die übrigen Preise steigert und damit in den Goldproduktionsländern die Produktionskosten verteuert. Das führt zu einer Einschränkung der Goldproduktion, weil eine Anzahl von Minen dann nicht mehr den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag bzw. überhaupt keine Beträge erzielen. Der Preis des Goldes ist daher auch in das internationale Preisystem eingegliedert, in dem durch den Warenaustausch (und nicht nur durch das Gold) die Währungen aller Länder in Zusammenhang stehen.

Heute ist die Kaufkraft des Goldes allen anderen Waren gegenüber, also die Kaufkraft der Rechnungseinheit der verschiedenen Länder, die in ihrer Währung den Preis des Goldes stabil erhalten, vor allem mit dem Preisystem des wichtigsten Goldwährungslandes, der Vereinigten Staaten verknüpft, die etwa die Hälfte des monetären Goldvorrats der Welt besitzen. Aber wenn auch die Vereinigten Staaten zeitweise eine Goldinflation hätten, so ist doch das hohe Preisniveau daselbst nicht in erster Linie auf Goldüberfluß, sondern allgemeiner auf großen Reichtum, große Produktionsfähigkeit sowie auf riesige Forderungen an andere Länder zurückzuführen, und die Übertragung eines Teiles des Goldes nach Europa würde, wenn die sonstigen Reichtumsverschiedenheiten aufrechterhalten bleiben, an den Preisverhältnissen nichts wesentliches ändern.<sup>1)</sup>

1) Von diesem Standpunkt aus die Politik der Zentralnotenbanken zu beurteilen, gehört nicht zu den Aufgaben dieser Schrift. Vgl. dazu mein Buch „Von Reichtum der Nationen“. Karlsruhe 1925, S. Brauns Verlag.

**(7) Der Wechsel.** In sehr viel größerem Umfange als unter Benutzung von Geldzeichen erfolgen Zahlungen im heutigen Tauschverkehr „bargeldlos“ auf Grund einer Übertragung von Bankguthaben oder sonstigen Forderungen. Dafür ist ausgebildet der Überweisungs- (Giro-)verkehr, entweder zwischen den Kunden einer Bank oder zwischen denen verschiedener Banken. Im letzteren Falle gleichen die Banken ihre gegenseitigen Forderungen und Schulden im Wege eines besonderen Abrechnungsverkehrs untereinander aus.

Ein anderes höchst wichtiges Mittel, Zahlungen bargeldlos zu entrichten oder Forderungen einzuziehen, ist der Wechsel. Man unterscheidet eigenen Wechsel, ein Zahlungssprechen (gegen diesen Wechsel zahle ich!) und gezogenen Wechsel oder Tratte, einen Zahlungsauftrag (gegen diesen Wechsel zahlen Sie!). Namentlich der letztere spielt im kaufmännischen Verkehr in normalen Zeiten eine sehr große Rolle, und zwar wegen der besonderen Eigenschaften, die ihm die Strenge des Wechselrechtes verleiht. Der Aussteller nämlich und der Bezogene, wenn er durch Unterschrift sich zur Zahlung bereit erklärt hat, haften wechselfähig, d. h. es ist keine Einrede aus dem dem Wechsel etwa zugrundeliegendem Geschäft zulässig, und der Wechselgläubiger kann sich sehr rasch im Wege eines besonderen Gerichtsverfahrens befriedigen. Ein Wechsel kann von dem Inhaber seinerseits wieder zu weiteren Zahlungen verwendet werden, was durch Indossament (auf der Rückseite: Für mich an . . .) geschieht.

Solche Wechsel, welche die Unterschrift als solide bekannter Firmen tragen, werden nun in großem Umfange auch als Kreditmittel benutzt, d. h. man kann sie vor Fälligkeit der Forderung verkaufen. Es kaufen sie vor allem die Banken, für welche Wechsel wegen ihrer kurzen Laufzeit (in der Regel bis zu drei Monaten) die liquideste, d. h. am leichtesten realisierbare Anlage für ihre Depositengelder sind. Für die Auszahlung der Forderung vor Verfall machen die Banken einen Zinsabzug, den Diskont. In dieser Weise benutzen die Geschäftsleute den Wechsel und die Banken in großem Umfange für kurzfristigen Umlaufkredit. Werden die Banken zu stark in Anspruch genommen, so können sie durch Erhöhung des Diskontsatzes die Kreditinanspruchnahme erschweren. Es können dann nur solche Unternehmer Kredit in Anspruch nehmen, die mit dem Gelde besonders hohe Erträge zu erzielen erwarten. Die Banken geben die von ihnen diskontierten Wechsel zu einem großen Teile an die Zentralnotenbanken weiter, bei denen solche, mit guten Unterschriften versehenen Wechsel auch die beste Deckung für den Teil des Banknotenumlaufs bilden, der nicht durch Edelmetall gedeckt ist. Die Notenbank hat ihrerseits wieder durch Festsetzung ihres Diskontsatzes ein Mittel in der Hand, die Einreichung solcher Wechsel bei ihr zu erschweren oder zu erleichtern. Erhöhungen dieses „Bankdiskonts“, wie der Diskontsatz der Notenbank zum Unterschied vom „Privatdiskont“ der privaten Bankanstalten genannt wird, sind das wichtigste Mittel, die Kreditinanspruchnahme der Erwerbswirtschaften einzuschränken. Da die Banken, wie gesagt, in größtem Umfange die bei ihnen eingereichten Wechsel bei der Notenbank „rediskontieren“, d. h. selbst wieder kurzfristigen Kredit in Anspruch nehmen, so sind sie meist gezwungen für ihre Kreditgewährung den Zinssätzen der Notenbank zu folgen. Es ergibt sich daraus die große volkswirtschaftliche Bedeutung der letzteren für den Geldmarkt, wie man die kurzfristigen Kreditgeschäfte im Gegensatz zu den langfristigen, den Kapitalmarkt, nennt, aber auch die Notwendigkeit eines verständnisvollen Zusammenwirkens dieser „Zentralbank“ mit den privaten Banken.

Die „Diskontpolitik“ ist daher von größtem Einfluß auf das Geschäftsleben. Je mehr der Kredit verteuert wird, um so mehr sind Produzenten und Händler gezwungen, ihre Ware rasch umzusetzen und das kann zunächst zu Preisermäßigungen führen. Aber auf die Dauer wirken hohe Zinssätze natürlich lähmend auf die Geschäftstätigkeit und leicht preissteigernd. Die richtige Diskonthöhe zu finden, bei welcher die Kapitalbildung, evtl. die Heranziehung

ausländischen Kapitals, genügend angeregt, der auf Kredit angewiesene Geschäftsverkehr aber nicht zu sehr erschwert wird, ist eine sehr schwierige Aufgabe, zumal auch die Verhältnisse des langfristigen Kredites, der also besonders zu Anlagen, Erweiterung von Unternehmungen dient, berücksichtigt werden müssen.

Während den Handelswechseln, die aus Leistungen im regulären Kaufverkehr entstehen, tatsächliche Umsätze und damit Erträge zugrunde liegen, sind die sog. Finanzwechsel, die der Staat bei der Notenbank diskontiert, in der Regel nur begründet auf künftige Steuereinnahmen. Wenn solche Begebung von Finanzwechseln in sehr großem Umfange erfolgt und sie, statt eingelöst (in der Regel durch eine Anleihe), immer wieder erneuert werden, ist das ein Zeichen einer schlechten und bedenklichen Finanzverwaltung. Ein großer Teil der sog. „Deckung“ der in den meisten Ländern in und nach dem Weltkrieg ausgegebenen Banknoten, namentlich auch in Deutschland und Österreich beruhte aber auf solchen Finanzwechseln. Das ist natürlich ein Mißbrauch, denn ein tatsächlich realisierbarer Gegenwert stand ihnen nicht gegenüber, und so kam es zur Inflation, zur Schaffung künstlicher Kaufkraft mit ihren unheilvollen Wirkungen auf die Preise.

**(8) Der ausländische Zahlungsverkehr.** Eine noch größere Bedeutung als im inländischen Zahlungsverkehr hat der Wechsel für die Ausgleichung von Schulden und Forderungen dem Auslande gegenüber. Solche Wechsel nennt man Devisen. Im Auslande kann man ja nicht mit inländischem Gelde Schulden tilgen, höchstens mit Gold, das aber eingeschmolzen werden müßte und dessen Versendungskosten hoch sind. Hier tritt der Wechsel ein. Wenn z. B. A in Berlin eine Forderung an B in London hat, zieht er auf ihn einen Wechsel. Diesen Wechsel kauft in Berlin C, der umgekehrt in England eine Zahlung zu leisten hat, von A. Er schickt ihn an seinen Gläubiger D in London, und dieser kassiert den Wechsel dann bei B ein. Dadurch werden zwei internationale Zahlungen, herüber und hinüber, zerlegt in zwei nationale Zahlungen, eine in Deutschland und eine in England. Die Benutzung solcher Devisen ist das wichtigste Mittel, ausländische Zahlungen zu leisten und zu empfangen. Wenn nun in Deutschland viele Zahlungen nach England zu leisten sind, ist die Nachfrage nach Wechseln groß, aber wenn andererseits nicht viele Forderungen auf England vorhanden sind, stehen ihr nicht genügend Wechsel auf England gegenüber, daher steigt der Preis der englischen Wechsel. Man muß mehr für ein £ geben als bisher. Bei Goldwährung in Deutschland steigt aber der Preis nur soweit, als evtl. die Versendung von Gold nach England zweckmäßiger wird. Das ist der sog. obere Goldpunkt, der durch die Versendungs- und Versicherungskosten von Gold in das Gläubigerland bestimmt wird. Umgekehrt gibt es einen unteren Goldpunkt für das £ in Deutschland, wenn viele deutsche Forderungen an England vorhanden sind, ihnen aber nicht genügend Verpflichtungen nach England gegenüber stehen. Dann werden englische Wechsel in Deutschland billig angeboten, und es kann evtl. Zahlung der Forderung in Gold, also Goldversendung nach Deutschland vorteilhafter sein.

Ist die Goldwährung aber aufgehoben — und sie wird immer aufgehoben werden müssen, wenn die Schulden eines Landes seine Forderungen im Auslande dauernd übersteigen — so sind den Schwankungen der Wechselkurse keine derartigen Grenzen gesetzt. Doch können auch hier die Banken, insbesondere die Notenbank, durch die Diskontpolitik in normalen Zeiten eine Ausgleichung herbeiführen, indem sie durch Erhöhung des Diskonts aus dem Auslande Geld zu kurzfristiger Anlage im Inland heranziehen. Wenn aber dauernd Deutschland anderen Ländern mehr Zahlungen zu leisten hat als es selbst Forderungen an sie hat<sup>1)</sup>, wie infolge des Friedensdiktats, so versagt die Diskontpolitik. Jede Forderung an Deutschland wird dann in ausländischem Gelde immer geringer bewertet, und der Preis der deutschen Wechsel und

1) Den höchst i. reführenden Ausdruck „Zahlungsbilanz“ sollte man vermeiden.

aller auf die deutsche Rechnungseinheit lautenden Zahlungsmittel und Forderungen sinkt und kann auf Bruchteile eines Prozents hinabgehen.

Den Preis der Rechnungseinheit eines Landes in der eines anderen Landes nennt man seine Valuta. Dieser Preis steht mit dem inländischen Preissystem in einer doppelten Beziehung; einmal durch das, was man mit der inländischen Rechnungseinheit im Auslande, ferner durch das, was man mit ihr im Inlande kaufen bzw. bezahlen kann. Im Auslande kann man mit dem inländischen Gelde nur auf den Devisenmärkten, Börsen, kaufen bzw. es verkaufen. Hier wird der Valutastand also durch das Verhältnis von Zahlungsverpflichtungen und Forderungen des betr. Landes bestimmt, und zwar wegen der Internationalität des Devisenverkehrs nicht nur zu dem einen Lande, sondern mehr oder weniger zu allen anderen Ländern. Zugleich aber hängt der Kurs der Rechnungseinheit eines Landes auch von den Preisverhältnissen in diesem Lande selbst ab, indem, wenn man mit der Mark in Deutschland mehr kaufen kann, als ihrem Kurse z. B. in England entspricht, englische Kaufleute es vorziehen werden, die für sie billigeren Waren aus Deutschland zu beziehen und dafür Mark zu kaufen. Das kann zu einer Steigerung der deutschen Valuta in England führen, kann aber auch zugleich die Preise deutscher Waren steigern.

Die Ausgleichung zwischen inländischen und ausländischen Preisen im Verhältnis zum Valutastande vollzieht sich aber nicht so schnell. Die Kaufkraft der inländischen Rechnungseinheit kann, namentlich in Inflationszeiten, längere Zeit größer sein als es dem Valutastande entspricht. Ist aber das Vertrauen zur inländischen Währung im Auslande stark erschüttert — wobei politische Verhältnisse oft eine ausschlaggebendere Rolle spielen als wirtschaftliche — so kann das Sinken der Valutakurse dem Sinken der inländischen Kaufkraft auch vorausziehen. Ja, es kann, wie die Mark es 1923 erlebte, der Valutastand so niedrig werden, daß die Währung überhaupt nicht mehr offiziell im Auslande gehandelt wird. Dann können nur noch fremde Zahlungsmittel für den Außenhandel verwendet werden und einer Mehreinfuhr über den inländischen Besitz von solchen hinaus ist ausgeschlossen.

Eine sinkende Valuta bedeutet solange eine Förderung des Exportes, als die Preise der inländischen Waren und die Löhne sich noch nicht ganz dem gesunkenen Preis des inländischen Geldes im Ausland angepaßt haben. Das Ausland kann dann im Inlande billiger kaufen als im eigenen Lande, weil es für das inländische Zahlungsmittel zu geben braucht. Der internationale Wirtschaftsverkehr versucht sich dadurch wieder auszugleichen und auch ohne Goldwährung eine gewisse Stabilität im Verhältnis der Währungen zueinander, also der Preise, herbeizuführen. Wird diese Ausgleichung durch politische Maßnahmen, Einfuhrverbote, große Tributzahlungen u. dgl. gehemmt, so ist eine Wiederherstellung der gesunkenen Valuta selbst dann ausgeschlossen, wenn der Staat im Inlande die Schaffung künstlicher Kaufkraft verhindern würde. Die verminderte Kaufkraft jenes Staates im Auslande muß aber alle anderen Länder schädigen.

**(9) Märkte, Messen und Börsen.** Wie das Geld, so haben sich auch mit der Ausbreitung des Tauschverkehrs die verschiedenen Arten der Märkte von selbst entwickelt. Markt ist der Ort, wo Angebot und Nachfrage sich treffen. Schon auf sehr frühen Stufen des Tauschverkehrs, beim Austausch von Stamm zu Stamm, kamen die Tauschenden zu bestimmten Zeiten und an bestimmten Orten an den Stammesgrenzen zusammen. Im frühen Mittelalter haben sich dann zwei noch heute zu unterscheidende Arten von Märkten entwickelt, die Wochenmärkte und die Jahrmärkte. Erstere dienten dem Austausch zwischen ländlicher und städtischer Bevölkerung und gewannen um so größere Bedeutung, je mehr mit dem Anwachsen der Städte die Stadtbewohner aufhörten, zugleich „Ackerbürger“ zu sein. Die Jahrmärkte brachten vor allem auswärtige Waren in die Stadt. In Verbindung mit ihnen hat sich der Handel entwickelt. Aber auch die städtischen Handwerker legten in

späterer Zeit, als sie über die Stufe des reinen Lohnwerks hinausgekommen waren, ihre Waren oft in öffentlichen Verkaufsanstalten, Tuchhallen u. dgl. aus.

Heute vollzieht sich ein großer Teil des Tauschverkehrs mit den letzten Konsumenten nicht mehr auf öffentlichem Markte, sondern in privaten Verkaufsstellen, in Läden, aber noch immer spielen auch bei diesem Verkehr Wochen- und Jahrmärkte eine gewisse Rolle. Daneben hat sich nun auch ein großer Marktverkehr mit verschiedenen Organisationen zwischen den stark spezialisierten Erwerbstätigen entwickelt. Eine dieser Organisationen sind die Messen. Ihre Anfänge gehen auch schon ins frühe Mittelalter zurück, und zwar dienten sie damals außer dem Warenumsatz vor allem auch der Ausgleichung von Forderungen und Schulden zwischen den Kaufleuten verschiedener Länder, die sog. Wechselmessen. Heute sind Messen große Märkte an bedeutenden Handelsplätzen, auf denen zumeist in bestimmten Warengruppen in der Regel auf Grund von Mustern und Ausstellungen große Geschäfte zwischen Produzenten und Kaufleuten abgeschlossen werden. Auch Abrechnungen sind noch manchmal damit verbunden, wie bei der Leipziger Buchhändlermesse.

Ebenfalls schon ins Mittelalter zurück reichen die Anfänge einer anderen Marktorganisation, der Börsen. Ihr Charakteristikum ist, daß es sich dabei um stark vertretbare Gegenstände handelt, die in wenigen genau bestimmten Qualitäten gehandelt werden, so daß die Ware am Markte selbst gar nicht vorgeführt zu werden braucht. Dafür sind aber die Geschäftsbedingungen sehr eingehend geregelt, es werden nur Abschlüsse über bestimmte Qualitäten, oft auch Mindestquantitäten nach allgemein gültigen Normen gemacht. Es haben sich nun zwei Arten von Börsen entwickelt, die Warenbörsen und die Wertpapierbörsen. Beide sind als Zentralmärkte, die auf die Preisgestaltung einen maßgebenden Einfluß haben, volkswirtschaftlich von größter Bedeutung. Die wichtigsten Handelsartikel der Warenbörsen, immer wie gesagt in bestimmten Normalqualitäten, sind Getreide, Baumwolle, Wolle, Kaffee, Zucker, Petroleum, auch Kupfer, Eisen und andere Metalle. Diese Warenbörsen sind an den größten Produktions- oder Handelsplätzen konzentriert.

Von noch allgemeinerer wirtschaftlicher Bedeutung sind die Wertpapierbörsen. Sie beruhen darauf, daß in ihnen erstens der inländische Kreditverkehr und zweitens der ausländische Zahlungsverkehr stark konzentriert ist und daß drittens vor allem auch der Effektenverkehr hier die denkbar größte Konzentration gefunden hat. Daher sind innerhalb der Börse die Zahlungsmittelbörse und die Effektenbörse zu unterscheiden. Diese Börsen sind die höchste bisher erreichte Form der Marktkonzentration. Auch hier ist der Verkehr sehr weitgehend bestimmten Normen unterworfen, meist unter staatlicher Regelung. An den Börsen treten regelmäßig nur die Kaufleute auf, oft vertreten durch Agenten, und die Abschlüsse erfolgen unter Vermittlung besonderer Makler, denen die wichtige Aufgabe der Preis- und Kursfeststellung obliegt, deren Ergebnisse für das ganze Wirtschaftsleben von höchster Bedeutung sind. Im übrigen sind die Einrichtungen auch an den deutschen Börsen sehr verschieden.

An den Zahlungsmittelbörsen werden in- und ausländische Zahlungsmittel, Banknoten, auch Münzen, vor allem aber ausländische Wechsel gehandelt. In den Zeiten starker Schwankungen in der Kaufkraft des Geldes sind die Preisnotierungen der letzteren das wichtigste Barometer für den ganzen Geschäftsverkehr. Dabei üben, wie bekannt, nicht nur wirtschaftliche Verhältnisse, der augenblickliche Bedarf an ausländischen Zahlungsmitteln, sondern auch die verschiedensten politischen und sonstigen Verhältnisse den allergrößten Einfluß auf die Preisgestaltung aus. Eine ausgedehnte Spekulation verbreitert stark den Kreis der Anbietenden und Nachfragenden und sucht die künftige Preisgestaltung vorwegzunehmen. Die Zinssätze, die an der Zahlungsmittelbörse für den Einzug der Wechsel vor Verfall gezahlt werden, der sogenannte Diskont, sind von größter Wichtigkeit für das ganze Kreditwesen.

Don ebenso großer Bedeutung sind die Effektenbörsen. Im Laufe des 19. Jahrhunderts ist mit der Entwicklung der Staats- und Kommunalanleihen, der Pfandbriefe und insbesondere der Aktiengesellschaften ein immer größerer Teil des Kapitals in den fortgeschrittenen Volkswirtschaften in Effekten verkörpert worden, die schon im ersten Teil erwähnte Mobilisierung des Kapitals. Diese Effekten verkörpern also teils Leihkapital, teils Beteiligungskapital. An den Börsen werden alltäglich die Kurse aller dieser Effekten festgestellt, man kann also täglich die größten Kapitalien anlegen, sie herausziehen und die Anlage verändern. Das erleichtert ganz außerordentlich die Kapitalbeschaffung. Die große Zunahme des langfristigen öffentlichen und privaten Kredits und die Entwicklung des modernen Großbetriebs und der Riesenunternehmungen ist nur auf diese Weise möglich gewesen. Auch der internationale Kredit, Kapitalanlagen in anderen Volkswirtschaften, beruht zum größten Teil auf den an der Börse gehandelten Effekten. Auf der anderen Seite hat sich aber auch, namentlich in Zeiten großer Kurschwankungen, eine ausgedehnte Spekulation daran angeschlossen, und die mühelosen Gewinne, die dabei erzielt werden können, denen aber natürlich auch die Gefahr großer Verluste gegenübersteht, sind in sozialer Hinsicht sehr unerwünscht.

Die Bezeichnung „Markt“ wird auch vielfach im übertragenen Sinne gebraucht, so wenn man von Geldmarkt, Kapitalmarkt, Arbeitsmarkt u. dgl. spricht. Es bedeutet nichts anderes, als das Verhältnis des Angebots zur Nachfrage, das sich in Zinsen, Kursen, beim Arbeitsmarkt auch in Arbeitslosenziffern u. dgl. ausdrückt.

Dem Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage dienen in dem weitspezialisierten Tauschverkehr noch mancherlei sonstige Einrichtungen. Genannt seien die Reklame in ihren verschiedenen Formen und das Anzeigewesen, auf dem zu einem großen Teil wieder das ausgedehnte Zeitungswesen beruht. Ferner die zahlreichen Vermittler-, Reisenden-, Agententätigkeiten, für Arbeitsleistungen vor allem auch der von privaten und öffentlichen Organisationen geschaffene Arbeitsnachweis.

## V. Die Regelung des Tauschverkehrs.

**(1) Staat und Wirtschaft.** Der Staat beeinflusst das Wirtschaftsleben in hohem Grade, obwohl der Tauschverkehr im wesentlichen sich selbst überlassen ist. Der Staat organisiert ihn nicht, das Selbstinteresse, das private Ertragsstreben ist vielmehr Organisationsprinzip des Tauschverkehrs. Aber der Staat greift in vieler Hinsicht regelnd in ihn ein, geht also noch über manche von ihm geschaffenen Einrichtungen hinaus, von denen wir die wichtigsten, Währungen, Märkte u. dgl. schon betrachtet haben. Der Einfluß des Staates durch seine Gebietshoheit, seine Rechtsordnung usw. ist so groß, daß man unter seinem Gesichtspunkt die in ihm vorhandenen Wirtschaften zur sog. Volkswirtschaft zusammenfaßt, was aber in keinem Falle eine wirkliche Wirtschaft, sondern immer nur eine begriffliche Zusammenfassung der in einem Staate befindlichen Wirtschaften, namentlich den Wirtschaften anderer Staaten gegenüber bedeutet.

Das Wesen des Staates zu erörtern, ist hier nicht unsere Aufgabe, ebensowenig das Wesen des Rechtes, durch welches er das Zusammenleben der Menschen in seinem Gebiet regelt. Hier sei nur erwähnt, daß ein großer Teil des Rechtes wirtschaftlichen Charakter hat. Das gilt natürlich vor allem für das sog. bürgerliche Recht, aber selbst auch für einen Teil des öffentlichen Rechtes. Die wichtigste und allgemeinste Rechtsinstitution von wirtschaftlicher Bedeutung ist das Eigentum. Eigentum ist die rechtlich geordnete Herrschaft einer Person über eine Sache. Für die Wirtschaftstheorie kommt freilich nur das tatsächliche Innehaben in Betracht, da sie die Tauschvorgänge betrachtet, die daran anknüpfen. Nichtsdestoweniger ist auch für das Wirtschaftsleben von Bedeutung, in welchem Grade das Eigentum gesichert

ist und ob und in welcher Hinsicht Beschränkungen des privaten Eigentums vorliegen. Diese sind in der Frühzeit der wirtschaftlichen Entwicklung zahlreich gewesen. Sie sind dann bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts immer mehr zurückgedrängt worden, aber seither ist unter dem Einfluß des Sozialismus wieder eine starke Tendenz zur Beschränkung des Privateigentums, besonders an den wichtigsten Produktionsmitteln, und zu ihrer Überführung in öffentlichen Besitz vorhanden.

Mit dem Problem des Privateigentums ist dann eng verknüpft das des Erbrechtes, weil dessen Beschränkung als das beste Mittel erscheint, die Überführung der Produktionsmittel in öffentlichen Besitz herbeizuführen und weil die von ihm ermöglichte Erzielung arbeitsloser Einkommen mit Recht als unsozial empfunden wird (s. II, 15).

In großem Maße beeinflussen ferner andere Teile des Privatrechtes das Wirtschaftsleben, so z. B. das Hypothekenrecht, von dessen Gestaltung (Haftung der Gebäude zusammen mit dem Boden für dadurch sicher gestellte Schulden) vielfach die Probleme der Wohnungsfrage bestimmt werden. Ferner die rechtliche Regelung des Gründungswesens von Aktiengesellschaften, wo die verschiedenen Rechtsbestimmungen in Deutschland einerseits, den Ländern des englischen Rechtes andererseits stark die ganz verschiedene Gestaltung des Bankwesens beeinflusst haben.

Auch auf dem Gebiete des Personenrechtes ist der Einfluß des Staates und seiner Rechtsordnung auf das Wirtschaftsleben weitgehend. In Deutschland und manchen anderen Ländern ist ja erst seit etwas mehr als 100 Jahren die persönliche Freiheit allgemein eingeführt, noch später die Niederlassungsfreiheit (Freizügigkeit) und etwa erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts die Gewerbefreiheit. Diese, das Recht, sich jedem Erwerbszweig zuzuwenden, ist auch heute nicht unbeschränkt, sondern im Interesse der öffentlichen Ordnung, Hygiene, Moral usw. an mancherlei staatliche Beschränkungen gebunden. Noch jünger ist überall die Koalitionsfreiheit, das Recht der Erwerbstätigen, sich in Verbänden zur Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage zusammenzuschließen. Dieses Recht ist im wesentlichen überall erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gewährt worden, in Deutschland für landwirtschaftliche Arbeiter und Dienstboten erst mit der Revolution. Andererseits sind jetzt mit dem modernen Arbeitsrecht auch mancherlei staatliche Beschränkungen wieder neu eingeführt worden, welche teils den Arbeitgeber, teils aber auch den Arbeiter beschränken. Erwähnt sei hier auch der weitgehende Einfluß, welchen die staatlichen Zwangsverordnungen gegen Krankheit, Unfälle und Invalidität, zum Teil auch gegen Arbeitslosigkeit auf das Wirtschaftsleben gehabt haben.

In welchem Umfang der Staat seinen Einfluß auf die Wirtschaft geltend macht, wird natürlich stark durch die politischen Machtverhältnisse der verschiedenen wirtschaftlichen und sozialen Klassen bestimmt. Darauf einzugehen ist hier nicht der Ort. Hier sollen nur noch die Erscheinungen betrachtet werden, durch die der Staat immer wieder von neuem in den Austauschverkehr eingreift und die Preis- und Einkommensbildung, also die ganzen Grundlagen des Austauschverkehrs beeinflusst. Das sind vor allem die Abgaben in ihren verschiedenen Formen und ferner die Erwerbstätigkeit des Staates selbst.

Der Staat ist, wie schon gesagt (III, 1), in vielen seiner Tätigkeiten selbst Wirtschaftssubjekt, indem er seinen Bedürfnissen die Kosten in Geld gegenüberstellt. Soweit er sich dieses Geld durch Leistungen im Austauschverkehr verschafft, betreibt er Erwerbswirtschaften, wobei jedoch die mannigfachen Übergänge zu konsumwirtschaftlicher Befriedigung von Kollektivbedürfnissen vorkommen und die Erzielung eines Geldertrages oft zurücktritt (s. 4). Außerdem aber — und heute in erster Linie — beschafft er sich das Geld für solche Kollektivbedürfnisse durch den „Zwangserwerb“ im Wege von Abgaben, vor allem der Steuern. Bei deren Erhebung gilt aber nicht das Prinzip von Leistung und Gegenleistung,

also eine „spezielle Entgeltlichkeit“ — jeder schätzt beim Tausch die Gegenleistung des anderen höher — sondern nur eine „generelle Entgeltlichkeit“, d. h. die Leistungen, die der Staat mit den erhobenen Steuern übernimmt, sollen prinzipiell allen zugute kommen. Jeder einzelne wird aber nicht belastet entsprechend dem Vorteil, den er von der betreffenden Staatseinrichtung hat — das ließe sich auch gar nicht feststellen — sondern die Grundlage für die Erhebung der Steuern, die dem Prinzip der Zwangsbeiträge entspricht, ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des einzelnen. Dabei kann aber nicht die leztthin entscheidende individuelle Lastempfindung berücksichtigt werden, sondern das Prinzip ist nur nach äußeren Merkmalen, Vermögen, Einkommen, Alter, Zahl der Familienmitglieder u. dgl. durchzuführen und zwar um so weniger vollkommen, als die die Leistungsfähigkeit bestimmenden Verhältnisse sehr verschieden und auch die Arten der Abgaben heutzutage sehr mannigfaltig sind.

(2) **Steuern und Zölle.** Die Steuern dienen an sich nur dazu, den öffentlichen Körperschaften Einnahmen zu verschaffen, soweit ihnen solche nicht aus eigenen Erwerbswirtschaften zufließen. Mit dem wachsenden Geldbedarf wurden aber die Steuern immer wichtiger und damit auch die Frage, wie sie auf die Staatsbürger am zweckmäßigsten verteilt werden und wie sie auf das Wirtschaftsleben wirken. So kam man schließlich dazu, mit den Steuern auch den Zweck zu verbinden, in die Einkommens- und Vermögensgestaltung regelnd einzugreifen. In der Tat ist so der Einfluß der Besteuerung auf den ganzen Tauschverkehr heute außerordentlich groß.

Es sind vor allem drei große Gruppen von Steuern zu unterscheiden:

1. die Einkommens- und Besitzsteuern, sog. direkte Steuern,
2. die Verbrauchssteuern oder indirekten Steuern,
3. die Verkehrssteuern.

Die ersteren sollen überall die Grundlage des Steuer systems bilden, weil Einkommen und Besitz am meisten eine steuerliche Leistungsfähigkeit begründen. Daher ist vor allem die Einkommensteuer, die die mehr oder weniger periodischen Erwerbserträge trifft, auch die ohne Erwerbstätigkeit erzielten der Rentner u. dgl., heute die Grundlage des Steuer systems, und zwar in progressiver Form, so daß also höhere Einkommen nicht nur absolut, sondern auch relativ stärker belastet werden (aber erst seit dem Weltkriege in einer wirklich ihrer größeren Leistungsfähigkeit entsprechenden Weise). Bei den Einkommen ist aber die Unterscheidung von Arbeits- und Besitzeinkommen (fundiertem Einkommen) wichtig, weil der Vermögensbesitz sehr häufig auch ohne Arbeit ein Einkommen ermöglicht, bzw. neben solchem noch ein Arbeitseinkommen erzielt werden kann. Infolgedessen treten neben die Einkommensteuer noch Besitzsteuern, Vermögens- und Vermögenszuwachssteuern. In normalen Zeiten sollen diese aber auch aus dem Einkommen gezahlt werden und nur eine stärkere Belastung des fundierten Einkommens bedeuten. Eine Konfiskation von Vermögensteilen für den Staat ist natürlich nur ausnahmsweise in Notzeiten und zum Nachteil des Wirtschaftslebens möglich.

Eine besondere Form der Besitzsteuern sind die Objekts- oder Ertragssteuern, die nicht das ganze Einkommen einer Konsumwirtschaft, sondern die Erträge einzelner Erwerbstätigkeiten, bezogen auf die Objekte, mit denen sie erzielt werden<sup>1)</sup>, treffen, und zwar im allgemeinen auch nach objektiven Merkmalen, nicht den wirklich erzielten Jahresertrag. Dahin gehören die Grund-, Gebäude- und Gewerbesteuern. Im Gegensatz zu diesen werden die allgemeinen Einkommens- und Vermögenssteuern auch Subjektssteuern genannt.

Diese sog. direkten Steuern werden zweckmäßig ergänzt durch die indirekten, die Verbrauchssteuern. Sie schließen nicht direkt aus dem Besitz, sondern indirekt aus dem Ver-

1) Die bisherige Wirtschaftstheorie sagt in der bekannten Verwechslung des wirtschaftlichen und des technisch-naturwissenschaftlichen Kausalzusammenhangs immer: „aus denen sie fließen“.

brauch oder Aufwand einer Person auf die steuerliche Leistungsfähigkeit. Sie werden zu meist erhoben von den Produzenten oder Händlern gewisser Waren, sollen aber von ihnen auf die letzten Konsumenten abgewälzt werden. Sie verteuern daher die Preise für die Konsumenten um den Betrag der Steuer und werden deshalb in der Regel heute nicht mehr von den notwendigsten Gebrauchsgütern erhoben, sondern von entbehrlichen, aber verbreiteten Genußmitteln, alkoholischen Getränken, Tabak, aber auch noch von Zucker, Salz und mancherlei anderen Produkten, manchmal in Form eines staatlichen Monopols.

Zu diesen indirekten Steuern gehören auch die Zölle, die von gewissen Waren aus Anlaß des Überschreitens der Grenze, meist als Einfuhrzölle erhoben werden. Hier treten ganz besonders die finanziellen Zwecke oft zurück, und manche Zölle (z. B. Getreidezölle) dienen in erster Linie dem Schutz der inländischen Produzenten vor ausländischer Konkurrenz. Die indirekten Steuern und Zölle haben also eine große Bedeutung für das inländische Preisystem, in der Regel werden die Waren im Verhältnis derselben verteuert. Steuern und Zölle auf wichtige Lebensmittel können aber dadurch, daß sie die Lebenshaltung der breiten Massen verteuern, auch die Löhne und damit die Preise der sonstigen Güter in die Höhe treiben. Die Frage, inwieweit derartige Abgaben wirklich auf die letzten Konsumenten abgewälzt werden, oder inwieweit die Produzenten und Händler (bei den Zöllen evtl. das Ausland) einen Teil der Abgaben auf sich nehmen muß und nicht abwälzen kann, ist ein Problem der Preistheorie und oft recht schwierig zu beantworten. Im allgemeinen ist es nicht richtig, daß diese Abgaben immer auf den schwächsten Schultern liegen bleiben, sondern es gilt auch hier die Lehre vom tauschwirtschaftlichen Grenzertrag. Wer nur ein gewisses Minimum an Ertrag und Einkommen erzielt, der ist gezwungen, die Abgabe abzuwälzen, und zwar entweder rückwärts auf den Produzenten oder Händler oder vorwärts auf seine Abnehmer. In der letzteren Weise ist auch die Einkommensteuer insbesondere in Form der Lohnsteuer abwälzbar. Andererseits kann ein Monopolist im allgemeinen eine auf seinen Reinertrag gelegte Steuer nicht überwälzen, weil er eben die Preise schon so festgesetzt hat, um angesichts der Schätzungen der Konsumenten den höchsten Gesamtertrag herauszuholen.

Die dritte Gruppe der Steuern bilden dann die Verkehrssteuern, welche an Umsätze im Tauschverkehr, z. B. von Immobilien, von Effekten (Börsensteuern) anknüpfen. Auch hier liegt der Gedanke zugrunde, daß jeder Umsatz im Tauschverkehr einen Ertrag und damit eine Leistungsfähigkeit bedeutet. Doch werden auch diese Steuern vielfach abgewälzt und sollen es auch zum Teil werden, z. B. die heute erhobene allgemeine Umsatzsteuer, die dann eben eine entsprechende Erhöhung aller Preise bedeutet.

Zu dieser Gruppe kann auch die Erbschaftssteuer gerechnet werden, die aber auch zu den Besitzsteuern gezählt wird. Auch sie ist, außer in England, erst seit dem Weltkriege wirklich ausgebaut worden und hat vor allem auch den sozialen Zweck, den Bezug arbeitslosen Einkommens einzuschränken. Doch findet auch sie an der notwendigen Kontinuität vieler Wirtschaften, namentlich in Landwirtschaft und Gewerbe, ihre Grenze.

In sehr vielen Ländern, insbesondere auch in Deutschland, ist durch den Weltkrieg und seine Folgen eine Überspannung der Besteuerung eingetreten, welche wohl nicht auf die Dauer aufrechterhalten werden kann, weil sie einerseits nur die Preise steigert und die Kapitalbildung erschwert, andererseits das Wirtschaftsleben übermäßig beschränkt, infolge ihrer Höhe auch oft sehr ungerecht wirkt, zu Hinterziehungen anreizt und endlich zu ihrer Durchführung ein ganzes Heer von Beamten erfordert.

**(3) Die Wirkung der Steuern.** Die Steuern und Zölle wirken also auf die Preise, auf die Einkommen (evtl. auch Vermögen), und auch auf beide zugleich. Sie wirken entweder direkt oder indirekt, und die Wirkung ist entweder von den öffentlichen Körperschaften beabsichtigt oder nicht beabsichtigt. Letzteres z. B. wenn die Überwälzung von Verbrauchs-

Steuern auf die Konsumenten nicht gelingt. Werden die Steuern nicht verändert, so tritt unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen in dem bisherigen Preis- und Einkommenssystem auch keine Änderung ein. Aber dieses wird beeinflusst durch Einführung neuer Steuern und Veränderung schon bestehender.

Die wichtigste Erscheinung dabei ist die Kapitalisierung derjenigen Steuern, die an dauerbare Kostengüter und damit erzielte Erträge anknüpfen. Sie erfolgt, wenn solche Güter im Tauschverkehr umgesetzt werden. So wird die Grund- und Gebäudesteuer, die aus dem Ertrag des Gutes bezahlt werden soll, von denen, die dasselbe nach Einführung der Steuer erwerben wollen, kapitalisiert und der kapitalisierte Betrag vom sonstigen Verkaufspreis des Grundstücks in Abrechnung gebracht. Der neue Käufer zahlt eben nur den kapitalisierten Reinertrag nach Abzug der Steuer als Kaufpreis. Das kommt daher, daß Kapitalisieren im letzten Grunde nichts anderes heißt, als den Preis eines dauerbaren Kostengutes so hoch veranschlagen, daß der Ertrag zum tauschwirtschaftlichen Grenzertrag wird. Unter diesem Ertrag kann der Erwerber das Gut nicht übernehmen, und daher muß eine auf dem Ertrag liegende Steuer kapitalisiert und vom Verkaufspreis abgezogen werden. Er hat sich also von der Steuer befreit. Ob der Erwerber überhaupt geneigt ist, das Gut so hoch zu bezahlen, daß er im Ertrag nur den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielt, hängt, wie wir wissen, von der Tauschkonstellation ab, der Nachfrage nach solchen Gütern im Verhältnis zum Angebot (s. Teil II, 2). Jedenfalls hat der Verkäufer immer das Bestreben, einen so hohen Verkaufspreis zu fordern, daß der Erwerber mit dem Gute nur den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag erzielt. In dicht besiedelten Ländern herrscht in der Regel große Nachfrage nach land- und forstwirtschaftlichen Grundstücken, weshalb sie im Verhältnis zum Ertrage hohe Preise erzielen.

Diese Kapitalisierung hat besondere Bedeutung in umgekehrter Richtung bei Zöllen, indem z. B., wenn die Getreidezölle erhöht werden und dadurch der inländische Getreidepreis steigt (wenn auch nicht immer im selben Verhältnis), der höhere Ertrag des Gutes bei der Veranschlagung seines Verkaufspreises kapitalisiert wird, und der neue Erwerber keinen Vorteil mehr von der Zollerhöhung hat. Er erzielt dann nur den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag und verlangt wieder höheren Schutz gegenüber dem Auslande, die bekannte Schraube ohne Ende. Die alten Besitzer aber erzielen überdurchschnittliche Erträge, erhalten also von den Konsumenten der zollgeschützten Ware ein Geschenk.

Auch bei Effekten vollzieht sich eine solche Kapitalisierung neuer Steuern zum Nachteil der Verkäufer. Wird z. B. eine 10%-ige Kapitalertrags- oder Einkommenssteuer erhoben, so daß 5%-ige Wertpapiere nur mit  $4\frac{1}{2}\%$  rentieren, so wird ihr Kurs, wenn er vorher pari (100%) war, auf etwa 90% sinken, so daß der spätere Erwerber trotz der Steuer 5% Rente erzielt. Dies ist eben dann der landesübliche Zinsfuß (tauschwirtschaftliche Grenzertrag). Aus diesem Beispiel ergibt sich auch, daß der Staat, der eine solche Steuer eingeführt hat, danach neue Anleihen nur unter entsprechend ungünstigeren Bedingungen wird aufnehmen können. Alles das natürlich unter der Voraussetzung, daß sich in den sonstigen Angebots- und Nachfrageverhältnissen nichts verändert.

Eine solche Kapitalisierung von Steuern vollzieht sich aber nur bei dauerbaren Kostengütern, mit denen wiederholte Erträge erzielt werden, und auch nur dann, wenn die Steuer wiederholt erhoben wird und wenn sie auch den größten Teil der betreffenden Güter und nicht nur einzelne Objekte, z. B. einzelne Gattungen von Effekten trifft. Die bisherigen Besitzer können sich von solchen Steuern befreien, wenn sie die Preise ihrer Güter oder Leistungen entsprechend erhöhen können, wofür die Tauschkonstellation entscheidend ist.

Im allgemeinen bewirkt natürlich jede neue Steuer eine Veränderung und Verschiebung der Preise und Einkommen, die aber nicht immer statistisch festzustellen ist. Bei einer

Erhöhung der Einkommensteuer verzichtet dieser auf diese, jener auf jene Bedürfnisbefriedigung, ein dritter schränkt die Kapitalbildung ein. Ist die Erhöhung stark und trifft sie weite Kreise, so werden die Preise aller Genußgüter nach dem Grade ihrer Entbehrlichkeit davon betroffen. Die Steuer kann sich so in unendlich viele und kleine Teilchen verflüchtigen und in ihren Wirkungen auf die weitesten Personenzreise verteilen. Das gilt sowohl für die direkten, wie für die indirekten Steuern.

Aber selbst die feststellbaren Wirkungen einer Steuer sind oft ganz anders, als erwartet war. Hier hat die ökonomische Theorie noch eine große Aufgabe. Im letzten Grunde haben alle Abgaben alle Glieder des Tauschverkehrs mitzutragen, auch diejenigen, die die Abgabe erheben, wofür sie nicht in der produktivsten Weise wieder im Tauschverkehr verwenden. Das Wirtschaftsleben tendiert immer auf einen Ausgleich der Grenzerträge, und Erträge werden immer nur erzielt auf Grund von Leistungen und nach ihrer Seltenheit im Verhältnis zur Nachfrage. Das gilt auch, mit gewissen Abweichungen, auf die hier nicht eingegangen werden kann, für den Tauschverkehr zwischen verschiedenen Ländern. Einseitige, dauernde Tributzahlungen eines Landes an andere sind letzten Endes immer nur auf Grund von Mehrausfuhr möglich, und müssen daher von allen Ländern, die durch das Schuldnerland unterboten werden, mitgetragen werden.

**(4) Öffentliche Wirtschaften und Unternehmungen.** In früheren Jahrhunderten beschafften sich die öffentlichen Körperschaften einen großen Teil ihrer Einnahmen durch die sog. Erwerbseinkünfte, also durch Wirtschaftsbetriebe, die sie entweder selbst verwalteten oder verpachteten, so die Domänen (staatliche Feldgüter und Forsten) und die staatlichen Bergwerke. Heute noch haben diese in manchen Ländern, namentlich auch in Deutschland ziemlich großen Umfang, aber die Einnahmen daraus spielen im Staatshaushalt keine große Rolle mehr. Im 19. Jahrhundert sind dann aber namentlich die Eisenbahnen in vielen Ländern zu öffentlichen Wirtschaften geworden, die zum Teil dem Staat große Einnahmen liefern. Ebenso bei Kommunen und anderen öffentlichen Körperschaften die Licht- und Kraftanlagen, Straßenbahnen, Wasserwerke u. dgl.

Schon die Eisenbahnen aber werden vom Staate nicht ausschließlich als Erwerbsmittel benutzt. Während die Bergwerke ganz wie private Unternehmungen und meist auch in Konkurrenz mit solchen betrieben werden, die Preisgestaltung jedenfalls durch den freien Verkehr erfolgt, sind die Eisenbahnen, wo sie sich in der Hand des Staates befinden, mehr im öffentlichen Interesse verwaltet worden, d. h. der Staat stellte oft die Erzielung möglichst großer Einnahmen aus diesen Betrieben im Interesse des Verkehrs zurück. Auch bei privaten Eisenbahnbetrieben mußte er übrigens, da hier eine relative Monopolstellung vorliegt, regelmäßig in die Festsetzung der Tarife eingreifen. Ebenso wird die Post nicht als bloße Erwerbseinrichtung betrieben.

Doch hat das Zurücktreten der Erwerbsinteressen bei den öffentlichen Wirtschaften seine Grenze. Nicht nur deswegen, weil die Staaten heute alle Einnahmequellen aufs äußerste ausnützen müssen, sondern auch weil die Vorteile niedriger Tarife für die verschiedenen Erwerbszweige sehr verschieden wären. Die Produzenten schwerer Güter und Erwerbszweige, die viel versenden, z. B. Handel, haben von billigen Tarifen der Eisenbahnen und Post sehr viel größeren Vorteil als andere. Daher ist das Verlangen, daß alle öffentlichen Wirtschaften nur ihre Kosten decken und auf Gelderträge verzichten sollen, unberechtigt; im Gegenteil ist im allgemeinen zu fordern, daß, wo öffentliche Tätigkeiten einzelnen Bevölkerungsschichten besonders zugute kommen, auch die Grundsätze der Preisbildung des freien Verkehrs im allgemeinen beibehalten werden. In einen durch das private Ertragsstreben organisierten Tauschverkehr fügen sich eben nach anderen Prinzipien geleitete Organisationen schwer ein.

Dieser Gesichtspunkt wird auch zu gelten haben, wenn nach dem Drängen der Sozialisten

im Wege der Sozialisierungen das Gebiet und die Zahl öffentlicher Wirtschaften noch weiter ausgedehnt werden sollte. Der Sozialismus verlangt solche vor allem, wo allgemeine Interessen in Frage stehen und wo heutzutage private Monopolbildungen eine Rolle spielen. Was das erstere anbetrifft, so wurde schon erwähnt, daß selbst an den allgemeinsten Gütern, Kohle, Transportwesen usw. die Interessen der verschiedenen Erwerbswirtschaften doch sehr verschieden sind. Das Vorhandensein privater Monopolbildungen (Kartelle, Trusts) bedeutet aber noch keine „Sozialisierungsreise“, vielmehr ist vor allem darauf zu sehen, ob derartige Wirtschaftstätigkeiten auch für den mehr bürokratischen Betrieb, wie ihn die öffentlichen Körperschaften nur führen können, geeignet sind. Das wird bei verhältnismäßig wenigen Wirtschaftstätigkeiten heute der Fall sein. In den meisten Fällen wirtschaften öffentliche Betriebe teurer; der heute ausschlaggebende Gesichtspunkt möglichst rationeller Wirtschaft wird also nicht gewahrt sein. Insbesondere in der Landwirtschaft und dem weitaus größten Teile von Industrie und Handel ist das private Erwerbsinteresse als Antrieb zu tauschwirtschaftlicher Tätigkeit nicht zu entbehren.

Eine Sozialisierung wird also nur als Teilsozialisierung auf verhältnismäßig wenigen Gebieten möglich sein. Eine solche ist aber gar keine wirkliche Sozialisierung. Denn die Geltendmachung des privaten Ertragsstrebens als Organisationsprinzip des Tauschverkehrs wird dadurch nicht beseitigt, daß einzelne Erwerbszweige in die Hand öffentlicher Wirtschaften gelegt werden. Solange insbesondere die Landwirtschaft nicht sozialisiert ist, wird von einer Änderung unserer Wirtschaftsordnung keine Rede sein können. Es ist nicht daran zu denken, daß die Arbeiter durch Ausschaltung der Kapitalisten und ihrer Gewinne, wenn sie möglich wäre, sich höhere Löhne oder bei Aufhebung des Lohnsystems erhöhte Bedarfsversorgung verschaffen könnten. Die Organisation der Produktion und die Verteilung von oben herab würde wahrscheinlich noch größere Kosten verursachen als heutzutage, während gleichzeitig bei Fehlen des privaten Erwerbsstrebens die Arbeitsintensität abnehmen würde. (Näheres über diese Probleme s. in meinen Büchern: Die Unternehmungsformen, 4. Aufl., 1927, und Geschichte und Kritik des Sozialismus. 2. Aufl., 1923.)

Bei den heute beliebten Versuchen, wirtschaftliche Tätigkeiten dem privaten Unternehmungsgeist zu entziehen, sind auch mancherlei Mischformen aufgekommen, die sog. gemischtwirtschaftlichen Unternehmungen. Hier wird eine Beteiligung privaten und öffentlichen Kapitals und eine teils mehr öffentliche, teils mehr private Leitung kombiniert. Auch deren Anwendungsgebiet ist aber beschränkt. Eine größere Rationalisierung der Bedarfsversorgung, heute in der Tat ein höchst wichtiges Ziel, ist mit allen derartigen Mitteln nur selten zu erreichen.

**(5) Konjunkturschwankungen und Krisen. Ihre Symptome.** Nachdem wir jetzt die tauschwirtschaftliche Organisation in ihren Grundzügen dargestellt haben, kommen wir noch zu der Frage: wie funktioniert dieser ganze komplizierte Mechanismus, der auf dem individuellen Ertragsstreben beruht? Die Antwort muß lauten: er funktioniert nicht reibungslos. Seit langem werden heftige Angriffe gegen diese Organisation erhoben, die, abgesehen von den durch sie herbeigeführten großen Einkommens- und Vermögensverschiedenheiten, vor allem auf der Tatsache der Krisen und Konjunkturschwankungen beruhen. Auch der Sozialismus weist in seiner Kritik der heutigen Wirtschaftsordnung gern auf sie hin.

Es handelt sich um die Tatsache, daß von Zeit zu Zeit der ruhige Gang des Wirtschaftslebens durch mehr oder minder heftige und plötzliche Störungen erschüttert wird. Namentlich seit dem Anfang des 19. Jahrhunderts sind diese Störungen, genannt Krisen, in gewissen Zwischenräumen beobachtet worden. Mit der Entwicklung des Großbetriebes führten sie immer mehr zum Zusammenbruch mancher Unternehmungen, mit der Entwicklung des Kredits wurde auch der Geld- und Kreditmarkt immer stärker durch sie erschüttert und mit

der Entwicklung der Spekulation wurde auch sie in großem Umfange durch diese Schwankungen beeinflusst. Die Ursachen und Symptome sind aber sehr mannigfach. Schon in früheren Jahrhunderten haben elementare Ereignisse, Mißwachs, Überschwemmungen u. dgl. sowie politische Verhältnisse lang andauernde Perioden des Darniederliegens im Wirtschaftsleben der Völker herbeigeführt. Und auch heutzutage sind solche Verhältnisse natürlich für die wirtschaftliche Lage eines Landes von größter Bedeutung.

Die eigentlichen Krisen sind aber mehr das plötzliche Umschlagen der wirtschaftlichen Lage aus einer Zeit günstigen Geschäftsganges in eine solche mehr oder weniger allgemeiner Depression. Früher wurden sie zu einem großen Teil durch sinnlose Spekulationen veranlaßt, so der Tulpenschwindel 1634 in Holland, die erste Epoche der Gründung von Aktiengesellschaften Ende des 17. und Anfang des 18. Jahrhunderts in England (Seifenblasen), die erste große Emission von Banknoten durch John Law in Frankreich (1717—1720), gleichfalls in Verbindung mit schwindelhaften Gründungen.

In den letzten Jahrzehnten ist der Umschlag in den meisten Fällen nicht mehr so plötzlich erfolgt wie früher, was aber zum Teil auch auf besserer Beobachtung und besserer Voraussicht der wirtschaftlichen Entwicklung beruht. Das eigentliche Problem sind also nicht nur die Krisen, die Depressionszeiten an sich, sondern überhaupt das Auf und Ab im Wirtschaftsleben, die Konjunkturschwankungen.

Die Erscheinung ist die, daß nach einer Zeit ruhigen Geschäftsganges, die die Geschäftsleute gern Stagnation nennen, eine Zeit des Aufschwungs, der Blüte eintritt, die steigende Konjunktur. Die Nachfrage steigt, die Preise, Löhne und Gewinne steigen, die Arbeitslosigkeit ist sehr gering, neue Unternehmungen werden in Angriff genommen und alte vergrößert. Infolgedessen wächst der Kapitalbedarf, der Zinsfuß steigt, festverzinsliche Effekten pflegen im Kurse zu fallen, Aktien aber pflegen auf Grund höherer Ertragsersparungen zu steigen. Mehr oder weniger plötzlich tritt dann ein Umschwung ein, sei es, daß er sich zuerst in einzelnen Industrien äußert, wo die Aufträge nachlassen, z. B. in der Schwerindustrie oder der Exportindustrie, sei es, daß einzelne Banken infolge übermäßiger Kreditgewährung oder Festlegung des Kapitals in langwierigen Gründungen illiquider werden oder gar zusammenbrechen, sei es, daß bei der Börsenspekulation die auf einen Umschlag spekulierende Baisspartei plötzlich die Oberhand bekommt oder der mit Kredit arbeitenden Spekulation die Kredite zu sehr verteuert werden. Verhältnismäßig schnell pflegt sich der Umschlag im Wirtschaftsleben auszubreiten. Beschäftigungsmangel und Arbeitslosigkeit nehmen zu, die Preise sinken; eine allgemeine Unsicherheit greift Platz, schwache Unternehmungen, die ihren Kredit zu stark angespannt hatten, brechen zusammen, die Aktienkurse fallen stark, bald gehen auch die Erträge in immer weiteren Erwerbszweigen stark zurück, da jeder zuwartet und auf ein weiteres Fallen der Preise rechnet. Besonders ungünstig ist es, wenn größere Banken, die sich mit Kreditgewährung und vor allem mit Gründungen zu sehr eingelassen haben, ihre Zahlungen einstellen müssen. Die Krisis, der eigentliche Umschlag, mündet regelmäßig in einer mehrjährigen Depression, die mehr oder weniger alle Teile der Volkswirtschaft ergreift. Allmählich macht sich der bisher zurückgehaltene Bedarf wieder geltend, das Vertrauen wächst, die Annahme, daß der Tiefpunkt erreicht sei, breitet sich aus, die Kauflust steigt und so kommt allmählich eine neue Aufschwungsperiode zustande, und der Vorgang spielt sich von neuem ab.

In den letzten Jahrzehnten vor dem Kriege hat sich gezeigt, daß wirtschaftliche Voraussicht und vorsichtiges Eingreifen die Krisenfolgen nicht unerheblich mildern kann. Insbesondere wirken in dieser Hinsicht die festgeschlossenen Kartelle, die für eine gleichmäßigere Preisgestaltung sorgen, indem sie in der Hochkonjunktur ein allzustarkes Steigen, in der Depression ein allzu starkes Sinken der Preise verhindern. Auch von Seiten der Banken kann durch recht-

zeitige Krediteinschränkung u. dgl. viel zur Abschwächung der Konjunkturschwankungen geschehen. Es muß aber auch allgemein bei den Erwerbstätigen die Einsicht Platz greifen, daß Hochkonjunktur kein normaler und dauernder Zustand sein kann, sondern eine Art Sieber ist, dem notwendig früher oder später eine um so tiefere Ermattung folgen muß.

Möglichst große Gleichmäßigkeit im Wirtschaftsleben herbeizuführen ist daher eine der wichtigsten Aufgaben der volkswirtschaftlichen Organisationen und der Wirtschaftspolitik. Ein geordnetes und stabiles Geldwesen ist dafür die Voraussetzung. Es wird, wie erwähnt, vor allem durch Kreditgewährung an den Staat erschüttert, aber die Konjunktur kann auch durch zu starke Kreditgewährung an die Industrie und vor allem auch an die Spekulation übermäßig aufgetrieben werden, so daß ein Rückschlag erfolgen muß. Wie oben ausgeführt (IV, 7), ist zwar die Kreditpolitik (Diskontopolitik) der Banken von der größten Wichtigkeit, aber der Glaube, daß man durch solche Mittel eine „konjunkturlose“ Wirtschaft herbeiführen könne, beruht auf Irrtümern über die letzten Gründe der Konjunkturschwankungen, wie aus dem folgenden Paragraphen hervorgehen wird.

**(6) Die Gründe der Konjunkturschwankungen.** Die letzten Ursachen der Konjunkturschwankungen und Krisen sind von der Wissenschaft sehr viel erörtert worden, klare theoretische Einsicht ist auch hier Voraussetzung für ihre wirksame Bekämpfung. Man führte die Krisen früher vor allem auch auf äußere Einflüsse zurück, wechselnde Ernten, die man wieder mit den Sonnenflecken in Verbindung bringen und daraus eine periodische Wiederkehr in 10—12 Jahren ableiten wollte. Das hat sich alles als unhaltbar erwiesen, wenigstens für die modernen Industriestaaten, während natürlich in einem Agrarstaate eine allgemeine Mißernte eine tiefgehende Depression herbeiführen muß. Große Reiche, in denen ein Ausgleich verschiedener Gebiete stattfinden kann, sind in dieser Hinsicht besser daran als kleine Länder.

Bei den tatsächlichen Konjunkturschwankungen und Krisen wirken sehr viele Momente zusammen. Eine Krisentheorie gibt daher kein vollständiges Bild. Irrationalität, Irrtümer u. dgl. spielen natürlich im praktischen Wirtschaftsleben eine große Rolle, die letzten Ursachen der Konjunkturschwankungen liegen aber in zwei Momenten, die beide in der Organisation des modernen Tauschverkehrs begründet sind. Einmal in der weitgehenden Spezialisierung der Erwerbstätigkeiten, ferner darin, daß das private Ertragsstreben das einzige Organisationsprinzip des Tauschverkehrs ist. Die weitgehende Spezialisierung führt dahin, daß leicht die Verhältnismäßigkeit in der Produktion zwischen den einzelnen spezialisierten Produktionszweigen verloren geht. Insbesondere macht sich dies bei den Produktionsmittelindustrien geltend. Mit dem Anwachsen der Bevölkerung erfolgt von selbst eine Zunahme des Bedarfs von Konsumgütern, die betreffenden Unternehmungen müssen sich ausdehnen, so steigert sich auch die Nachfrage nach dauerbaren Kostengütern, z. B. Maschinen. Auch die Maschinenfabriken vergrößern sich, und das wirkt weiter bis in die Rohstoffindustrien. Die Maschinenfabriken können nun aber mit ihren vergrößerten Anlagen dauernd mehr Maschinen liefern, während die Nachfrage nach solchen seitens der Konsummittelindustrien nur eine einmalige war, ihre vergrößerten Anlagen längere Zeit zur Befriedigung des Bedarfs ausreichen. Daraus muß sich mit Notwendigkeit ein stoßweiser Vollzug der wirtschaftlichen Entwicklung ergeben. Eine starke Tendenz zu Preissteigerungen wird auch dadurch herbeigeführt, daß die Ausdehnung der Rohstoffindustrien nur mit steigenden Kosten möglich ist.

Noch tiefer greifend ist das zweite Moment. Es hängt eng zusammen mit dem technischen Fortschritt. Dieser, z. B. eine Verbilligung der Produktionsmethoden, ist für den ersten Unternehmer, der sie anwendet, unter allen Umständen rentabel, er kann sich durch Unterbieten der anderen den Absatz sichern. Aber die früher investierten Kapitalien, die jetzt nicht mehr beschäftigt werden, sind ja auch noch vorhanden, sie müßten amortisiert werden, und

das allgemeine volkswirtschaftliche Interesse verlangte, daß technische Fortschritte nicht schneller eingeführt werden, als der Amortisation des alten Kapitals entspricht. Dem steht aber das private Gewinninteresse der sie zuerst anwendenden Unternehmer entgegen, und so kommt es, daß, wo größere Erträge winken, neue Unternehmungen gegründet werden, ohne Rücksicht auf eine dadurch etwa eintretende Überproduktion. Folgen sich technische Fortschritte sehr rasch und in vielen Industrien, so kann es zu einer sehr verbreiteten Überkapitalisation und Überproduktion kommen, da die älteren Unternehmungen natürlich ihre Produktion nicht ohne weiteres einstellen. Das investierte ältere Kapital müßte daher erst allmählich durch die Gewinne der neuen, billiger arbeitenden Produktionen amortisiert werden.<sup>1)</sup> Man hat daher in neuerer Zeit, um Überkapitalisation und Arbeitslosigkeit auf Grund technischer Fortschritte zu verhindern, hier und da durch Vereinbarungen der Produzenten dafür gesorgt, daß die Einführung neuer billiger Produktionsmethoden nicht zu schnell erfolgt. So bei der Einführung der Sechsmaschine und der Flaschenblasmaschine.

Diese Verhältnisse äußern sich dann auch auf dem Geld- und Kapitalmarkt, indem bei Aussicht auf hohe Erträge die Unternehmer für Leihkapital hohe Zinsen geben können, was die Konsumenten zu verstärkter Kapitalbildung und damit zu relativer Einschränkung des Konsums veranlaßt. So kann schließlich steigendes Angebot und abnehmende Nachfrage nach manchen Gütern zusammentreffen und zu einer wirtschaftlichen Erschütterung führen. Daneben können noch mancherlei sonstige Vorgänge auf dem Geld- und Kapitalmarkt krisenfördernd wirken, so die Festlegung von Kapitalien der Banken in langfristigen Gründungen oder übermäßige Kreditgewährung an die Spekulation, die in der Aufschwungsperiode hohe Zinsen bezahlen kann. Die Banken können ihre Depositen- und Girogelder wieder ausleihen bzw. auf Grund dieser Aktiva Kredit geben und dabei auch, bei der rein rechnungsmäßigen Grundlage aller dieser Geld- und Kreditvorgänge, auch von sich aus neuen Kredit schöpfen. Diese Krediterschöpfung ist nur durch ihre Liquidität beschränkt, steigert aber in der Hochkonjunktur die Kaufkraft der Kreditnehmer und damit die Preise. Werden bei sinkender Konjunktur diese Kredite eingeschränkt, so verschärft das den Preisrückgang und die Depression. Hier liegt also ebenfalls ein die Wellenbewegungen des Wirtschaftslebens begünstigendes Moment.

In diesen Verhältnissen, dem Auseinanderfallen von privatem Gewinninteresse und dem volkswirtschaftlich zweckmäßigsten Umfang der Kapitalbildung auf Grund technischer Fortschritte, liegt offenbar der letzte Grund der Konjunkturschwankungen und Krisen. Er ist namentlich auch in der großen, nach der Aufschwungsperiode von 1895—1900 einsetzenden Krisis maßgebend gewesen, da die großen technischen Fortschritte in der Eisenindustrie, elektrischen, chemischen Industrie u. a. eine Überkapitalisation erzeugt hatten. Dieser Krisengrund, daß also die Anwendung technischer Fortschritte schneller erfolgen kann, als dem verfügbaren Kapital der Volkswirtschaft entspricht, bleibt auch bei völliger Einsicht aller Erwerbstätigen in die wirtschaftlichen Verhältnisse wirksam. Er ist also der theoretisch am tiefsten liegende, ein „Konstruktionsfehler“ der auf dem Ertragsstreben beruhenden Wirtschaftsordnung. Daneben gibt es noch manche besondere Krisengründe, z. B. wechselnde Ernten, und zwar sowohl überreichliche wie besonders geringe, wichtige Bedarfsverchiebungen u. dgl.

Die auch über die Kreise des Sozialismus hinaus vielfach vertretene Ansicht, daß ungenügende Entlohnung der Arbeiter, allzugroße Einkommensverschiedenheiten der Hauptkrisengrund seien, die sogenannte Unterkonsumtionstheorie, ist in dieser Allgemeinheit nicht richtig. Denn gerade bei starken technischen Fortschritten ist eine erhebliche Kapitalbildung erforderlich, die nur von denen ausgehen kann, die überdurchschnittliche Einkommen er-

1) Die Anwendung dieser Gedanken auf die Lösung des Produktivitätsproblems kann hier nicht erfolgen. Dgl. dafür meine „Grundsätze“ Bd. II, Teil 10.

zielen. Aber allerdings besteht in solchen Zeiten ein Mißverhältnis zwischen der augenblicklichen Kaufkraft der Bevölkerung und der Ausdehnung ihres Produktionsapparates. Doch wächst eine an Zahl und Reichtum zunehmende Bevölkerung allmählich in ihn hinein.

Dieß schwieriger ist die Lage in Deutschland nach dem Kriege, wo auch eine weitgehende Umstellung des Produktionsapparates auf die durch das Friedensdiktat geschaffenen Verhältnisse nötig ist. Diese erfordert ein großes mobiles Kapital, dessen Rentabilitätsaussichten zweifelhaft sind und dessen Beschaffung infolge der Verarmung Deutschlands schwierig ist. Durch ausländische Kredite kann diesem Kapitalmangel nur in beschränktem Umfange abgeholfen werden, da dieselben in Mark umgewandelt werden müssen und damit die Gefahren einer Geldvermehrung verbunden sind.

**(7) Organisationsbestrebungen und Entwicklungstendenzen.** Die Behauptung des Sozialismus, daß in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung die Krisen immer mehr an Schärfe zunehmen und schließlich zu ihrem Zusammenbruch führen müßten (sogenannte Zusammenbruchstheorie) hat sich nicht bestätigt. Vielmehr hat gerade die wachsende „Konzentration“ des Kapitals in Verbänden und großen kombinierten Unternehmungen schon manches zur Ausgleichung der Konjunkturschwankungen beigetragen. Nichtsdestoweniger hat die Ansicht von dem Zusammenbruch der sogenannten kapitalistischen Wirtschaftsordnung immer noch Millionen von Anhängern, die durch die im Gefolge des Weltkrieges eingetretenen wirtschaftlichen Erschütterungen noch vermehrt wurden. Was aber an ihre Stelle treten soll, darüber ist sich der Sozialismus durchaus im unklaren. Bis in die neueste Zeit war in Deutschland und Rußland der von den Marxisten vertretene Staatssozialismus Dogma, der die Ordnung des Wirtschaftslebens einfach dem Staate überlassen will. Seit dem Weltkriege und dem russischen Experiment erkennt man aber immer mehr, daß der Staat in den meisten Fällen ganz ungeeignet ist, die Wirtschaft in die Hand zu nehmen. Infolgedessen spricht man jetzt von „Gemeinwirtschaften“, Selbstverwaltungskörpern, denen die privaten Unternehmungen unter staatlicher Regelung übertragen werden sollen, sogenannte Planwirtschaft. Ihre innere Organisation bleibt aber durchaus unklar, nur komplizierte Konstruktionen von Kommissionen und „Räten“ werden vorgeschlagen. Die dadurch herbeigeführte Bürokratisierung wird aber in absehbarer Zeit den privaten Unternehmungsgeist nicht ersetzen können.

In den westlichen Ländern, wo man den Staatseingriffen in das Wirtschaftsleben immer skeptischer gegenüberstand, vertritt man in verschiedenen Formen einen Genossenschaftssozialismus (Syndikalismus, Gildensozialismus). Man knüpft an das alte sozialistische Ideal der Produktivgenossenschaften an, welche die Arbeiter zu Unternehmern machen sollen. Doch haben derartige Versuche innerhalb der sonst auf dem privaten Erwerbstreben beruhenden Wirtschaftsordnung fast regelmäßig mit einem Mißerfolg geendet, und an die Auflösung des gesamten Wirtschaftslebens in solche ist erst recht bei dem heutigen Kulturzustande nicht zu denken. Ebensovienig ist die Angliederung der gesamten Produktion an die Konsumvereine, von der man namentlich in Frankreich eine Umbildung der heutigen Wirtschaftsordnung erwartete, praktisch durchführbar und ein Fortschritt. Alle diese Vorschläge erscheinen ungeheuer plump gegenüber der feinen Organisation des Tauschverkehrs, die sich in jahrtausendelanger Entwicklung allmählich von selbst herausgebildet hat.

Sobald man das private Erwerbstreben als Organisationsprinzip der Bedarfsbefriedigung beseitigt, wird immer der Staat als der größte Machtfaktor im menschlichen Zusammenleben an die Stelle treten und eine Regelung von oben herab vornehmen müssen. Das würde Wirtschaft und Politik noch viel mehr, als das heute schon der Fall ist, verquiden und die Kämpfe um die politische Macht im Staate, die damit zugleich ökonomische Überlegenheit bedeuten würde, außerordentlich verschärfen. In dieser Richtung kann also der soziale

Schritt zweifellos nicht liegen. Es kommt hinzu, daß man klare Gesichtspunkte, nach welchen die Verteilung der in der gemeinsamen Wirtschaft hergestellten Produkte erfolgen könnte, bisher noch nicht aufzustellen vermocht hat. Das roheste Prinzip ist die allgemeine gleiche Verteilung der Güter, das Ideal des Kommunismus, aber auch allein schon wegen der verschieden empfundenen Arbeitsmühe nicht gerecht und außerdem auf die Dauer undurchführbar. Andere Prinzipien nach der Zahl der Arbeitsstunden u. dgl. sind ebenso wenig gerecht, Willkür und Zwang würden dabei immer die allergrößte Rolle spielen.

Mit alledem ist nicht gesagt, daß die heutige Wirtschaftsordnung für alle Zeiten weiter bestehen wird. Es ist denkbar, namentlich wenn die Bevölkerungszunahme nachläßt, daß einmal die Bedarfsversorgung nicht mehr so große Probleme stellt wie heute, daß sie viel gleichmäßiger wird und einen viel geringeren Teil der menschlichen Lebenszeit in Anspruch nimmt. So lange das aber nicht der Fall ist, wird wohl das private Ertragsstreben das zweckmäßigste Organisationsprinzip der Bedarfsversorgung bleiben und, wie gesagt, ist ein anderes, das es ersetzen könnte, bisher überhaupt nicht aufgestellt worden.

Wohl aber kann man innerhalb der heutigen Wirtschaftsordnung einer übermäßigen Geltendmachung des Ertragsstrebens seitens einzelner Wirtschaftsgruppen Schranken anlegen. Dies einmal bei den beweglichsten Elementen im Wirtschaftsleben, die aus den Konjunkturschwankungen am meisten Gewinn zu ziehen vermögen, dem Handel und der Spekulation, ferner aber bei denjenigen, die stark monopolisiert und zugleich doch für die Bedarfsversorgung am unentbehrlichsten sind, Eisenbahnen, Licht- und Kraftversorgung usw. Hier wäre auch das Streikrecht der Arbeiter zu beschränken, indem an Stelle des Arbeitsvertrages ein besonderer Beamtenvertrag tritt.

Im übrigen wird man die Organisation der Wirtschaftssubjekte in Vereinen, Verbänden und Gesellschaften nicht hindern können und dürfen. Das Prinzip der heutigen Wirtschaftsordnung verlangt keineswegs den Kampf aller gegen alle. Vielmehr liegen gerade in den mancherlei Gemeinschaftsbildungen, Gesellschaften, Genossenschaften, vielleicht auch in den Vereinen und Verbänden Ansätze zu einer Weiterbildung der heutigen Wirtschaftsordnung, deren Ziel wir aber noch nicht kennen. Sie mag vielleicht einmal zu einer Organisation der Bedarfsversorgung führen, in der das private Ertragsstreben keinen Platz mehr hat. Aber erfinden läßt sich eine solche nicht, namentlich, solange man die heutige Wirtschaftsordnung noch so wenig begriffen hat wie bisher. Sie muß sich langsam entwickeln.

Einstweilen kann im Wege der Besteuerung dafür gesorgt werden, daß allzugroße Einkommens- und Vermögensverschiedenheiten, die hauptsächlich die Ursache der Angriffe gegen die kapitalistische Wirtschaftsordnung bilden, eingeschränkt werden. Insbesondere die Erzielung arbeitsloser Einkommen, außer bei Alter und Erwerbsunfähigkeit, sollte eingeschränkt werden. Das Hauptmittel dafür ist eine starke Erbschaftsbesteuerung, welche wohl die Hauptsteuer der Zukunft werden wird. Sie darf aber nicht zu dem Ziele eingeführt werden, irgendwelche unklaren sozialistischen Ideale zu verwirklichen und alles Vermögen auf diesem Wege dem Staat in die Hände zu spielen. Sondern sie findet ihre Grenze da, wo das private Ertragsstreben vermindert werden würde, das die Grundlage der heutigen Wirtschaftsordnung bildet und einstweilen noch durch nichts anderes ersetzt werden kann.

## VI. Entwicklung und Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft.

(1) **Die merkantilistische Richtung.** Die Wirtschaftswissenschaft ist entstanden aus der Wirtschaftspolitik. Zwar sind schon im Altertum sehr tiefgreifende wirtschaftspolitische Maßnahmen vorgekommen, so in Israel, in Ägypten, in Griechenland (Solons Schuldentlastung 594 v. Chr.). Aber sie führten nicht zu einer wissenschaftlichen Erörterung der wirtschaftlichen Verhältnisse; man beschäftigte sich im wesentlichen mit der Frage der besten

Staatsverfassung, konstruierte Idealstaaten (Platon u. a.), in denen aber die wirtschaftlichen Dinge nur sehr oberflächlich erörtert wurden. Bis ins Mittelalter hinein bildeten solche Fragen einen Teil der damaligen Universalwissenschaft, der Philosophie, und sind im wesentlichen nicht über die Lehren des Aristoteles (384—322 v. Chr.) hinausgekommen. Ökonomik (von Oikos, das Haus) ist für ihn die Lehre von der Produktion. Die Regeln für den Tausch nennt er Chrematistik (Wucherlehre). Der Tausch ist etwas Künstliches und führt zu illegitimem Reichtum, der Anhäufung von Tauschmitteln. Diese Anschauungen, Abneigung gegen den Tausch, Verwerfung des Zinses haben bis ins Mittelalter hinein geherrscht, wenn auch manche der Kirchenväter (Thomas von Aquino im 13. Jh.) in einzelnen Punkten vorgeschrittenere Auffassungen befanden.

Eine systematische Wirtschaftspolitik und Untersuchungen darüber entwickeln sich erst am Ausgang des Mittelalters mit der weiteren Durchsetzung des Geldtauschverkehrs, und damit im Zusammenhang stehend, mit der Bildung großer Nationalstaaten und dem Übergang vom Volks- zum Söldnerheer, das, wie die Beamten, mit Geld bezahlt werden mußte. So wird die Frage, wie in den großen Monarchien die erforderlichen Geldmittel zu ammengebracht werden können, viel erörtert, und es entsteht das erste ökonomische, im wesentlichen wirtschaftspolitische System des Merkantilismus. Seine Vertreter, meistens Staatsmänner, gingen aus von der Frage, wie der Reichtum des Volkes am besten vermehrt werde, und diesen Reichtum erblickten sie im baren Gelde, in einem möglichst großen Edelmetallbesitz. Aus dieser Auffassung ergaben sich die Grundgedanken der merkantilistischen Wirtschaftspolitik, die darin bestanden, einen möglichst großen Ausfuhrüberschuß zu erzielen, möglichst viel aus- und möglichst wenig einzuführen, damit die Differenz in barem Gelde geleistet werden müsse. Auch suchte man die Industrie zu fördern, weil durch sie hochwertigere Produkte ins Ausland verkauft werden können als durch die Landwirtschaft; ebenso die Bevölkerungsvermehrung, um recht viel Produkte exportieren zu können. Doch waren hierbei auch machtpolitische Gesichtspunkte maßgebend.

Die merkantilistischen Ideen führten überall zu einem sehr weitgehenden Eingreifen des Staates. Im Inland suchte man mit allen Mitteln die noch wenig entwickelte Industrie zu fördern. Die Konkurrenz des Auslandes aber suchte man durch hohe Schutzzölle abzuhalten und ließ nur unentbehrliche Rohstoffe ins Inland. Man erkannte nicht, daß der Tauschverkehr sowohl zwischen Individuen wie zwischen Ländern etwas Wechselseitiges ist, daß beim Tausch beide Teile einen Vorteil haben, der den einzigen Grund zum Tausch bildet. Man glaubte, daß beim auswärtigen Handel das kaufende Land verliere, und erkannte nicht, daß das Ausland nur dann im Inland kaufen kann, wenn das Inland auch im Ausland kauft.<sup>1)</sup> Man lernte auch erst allmählich, daß die Anhäufung von Edelmetall an sich keinen Reichtum bedeutet und daß es keinen Sinn hat, mehr Geld zu schaffen, als der Verkehr gebraucht.

Diese merkantilistische Lehre, Staats- und Wirtschaftspolitik hat in Westeuropa vom 16. bis ins 18. Jh. geherrscht. In England Cromwell, in Frankreich Sully, Mazarin, Colbert gehören zu ihren Hauptvertretern. Wissenschaftlich finden sich diese Lehren nirgendswo systematisch entwickelt, aber die meisten Schriftsteller jener Epoche stehen mehr oder weniger auf ihrem Boden. Am schärfsten wurde der Merkantilismus im 18. Jh. in Politik und Literatur in Deutschland und Österreich vertreten (Friedrich Wilhelm I., Friedrich der Große, Joseph II.), als er in den westlichen Ländern schon abgenommen hatte.

Die einseitige Betrachtung und Überschätzung des Geldes durch den Merkantilismus hat die ökonomische Wissenschaft bis in die neueste Zeit zur „Güterlehre“ gemacht, zu einer

1) Das ist noch im Friedensdiktat von Versailles Deutschland gegenüber nicht berücksichtigt worden, wie überhaupt manche merkantilistische Irrtümer noch heute nicht selten vertreten werden.

ebenso einseitigen naturwissenschaftlich-materialistischen Auffassung des Wirtschaftslebens geführt, die den „Geldschleier“ beiseite schieben wollte und dahinter statt individueller Zwecke, also statt psychischer Faktoren, die technischen Vorgänge der Produktion und die Verhältnisse von Güterquantitäten sah. Am einseitigsten ist dieser Standpunkt von der folgenden Richtung, der physiokratischen Schule vertreten worden.

**(2) Die physiokratische Richtung.** Schon seit dem 17. Jahrhundert waren, namentlich in England, Schriftsteller aufgetreten, welche sich gegen die Überschätzung des Edelmetallbesitzes und der Industrie wandten. Hier liegen die Anfänge der modernen Wirtschaftswissenschaft. W. Petty (1623—87), W. Locke (1632—1704), D. North (1644—91) sind hier zu nennen. Namentlich der letztere betont, daß der Reichtum nicht in Edelmetall besteht, sondern daß seine Quelle die wirtschaftliche Tätigkeit des Menschen sei. Die für den Handel notwendige Menge an Geld regle sich von selbst. Auch die ungünstige wirtschaftliche Lage weiter Bevölkerungsklassen beruhe nicht auf dem Mangel an barem Gelde, sondern auf ungenügendem Einkommen (Unterkonsumtionstheorie). Nicht nur die Exportindustrie und der auswärtige Handel, sondern alle Gewerbe seien nützlich. North wendet sich gegen das merkantilistische Schutzzollsystem und ist der erste entschiedene Vertreter des Freihandels zwischen den Nationen: Nicht durch staatliche Regelung wird ein Volk reich, sondern durch Frieden, Fleiß und Freiheit. Er ist schon ein Vorläufer der späteren liberalen Schule (Smith).

Ähnliche Gedanken wurden Ende des 17., Anfang des 18. Jhs. auch in Holland und Frankreich vertreten. (P. Boisguillebert 1697, Dauban 1707). Zu einer neuen wissenschaftlichen Richtung aber führten sie erst durch Fr. Quesnay, den Leibarzt Ludwigs XIV., Hauptwerk das „Tableau économique“ 1758. Hier wurde nun der Merkantilismus in allem in sein Gegenteil verkehrt. Vom Gelde wollte man nichts mehr wissen, sondern betrachtete nur die Produktion und diese Ausschaltung des Geldes ist in der Wissenschaft bis in die neueste Zeit beibehalten worden. Man blieb aber bei der alten Fragestellung nach den Quellen des Volksreichtums und bemühte sich nicht, die tatsächlichen Vorgänge des Tauschverkehrs mit Geld zu analysieren. Als Quelle des Volksreichtums bezeichnete man den Boden und als allein produktiv daher die Landwirtschaft, weil aus dem Boden eben allein Produkte hervorgehen. Die Tätigkeit des Handwerkers und Kaufmanns ist wohl nützlich und erhöht den Wert der Gegenstände, aber sie verbrauchen auch das Rohmaterial und landwirtschaftliche Produkte für ihren eigenen Unterhalt. Nur die Urproduktion liefert also mehr Güter, als die Kosten ihrer Gewinnung betragen, einen Reinertrag, einen Product net.<sup>1)</sup>

Man untersuchte nun, wie dieser landwirtschaftliche „Reinertrag“ an die verschiedenen Klassen der Bevölkerung verteilt wird, und so ist bis in die neueste Zeit hinein der Gedanke eines Volkseinkommens als einer Gütermenge und seiner Verteilung, die sogenannte Verteilungslehre, rein materiell unter Ausschaltung des Geldes beibehalten worden. Damit im Zusammenhang stehend auch die Vorstellung, die die Gesamtbevölkerung in 2 oder 3 Klassen zusammenfaßt, statt einer Betrachtung des individualistischen Tauschverkehrs. Quesnay kannte nur 2 Klassen, Grundbesitzer und sterile Klasse. Später wurden noch Kapitalisten- und Arbeiterklasse unterschieden.

In wirtschaftspolitischer Hinsicht vertraten die Physiokraten auf Grund der damals herrschenden Anschauungen des Naturrechts (Rousseau) den Standpunkt des Individualismus,

1) Schon von hier stammt der fast unglaublich scheinende logische Fehler, die Begriffe Roh-ertrag und Reinertrag, die nur bei der Geldrechnung einen Sinn haben, auf die sachliche Betrachtung der Produkte anzuwenden, was auch noch bei modernen Wirtschaftstheoretikern wiederkehrt und nie kritisiert wurde.

d. h. möglicher Freiheit des einzelnen im wirtschaftlichen Verkehr. Dies spricht sich aus in der berühmten *Maxime*: *laissez faire, laissez passer, le monde va de lui-même*.

Praktischen Einfluß auf die Wirtschaftspolitik haben die Physiokraten nur kurze Zeit 1774—76 gehabt, als J. Turgot, der sich auch als physiokratischer Schriftsteller betätigt hat, Finanzminister Ludwigs XVI. war. Aber ihre Ideen haben die späteren Nationalökonomien sehr stark beeinflusst.

(3) **Die liberale (klassische) Richtung. Adam Smith.** Als Urheber einer neuen Schule der Nationalökonomie, ja vielfach als Begründer dieser Wissenschaft wird Adam Smith bezeichnet, der 1776 sein Buch, *Untersuchungen über die Natur und Ursachen des Volkseinkommens*, erscheinen ließ. Seine Richtung wird als die klassische oder liberale, auch als Arbeits- und Industriesystem bezeichnet. Smith war sowohl von den schon genannten Engländern, ganz besonders auch von seinem Freunde David Hume (*Politische Diskurse* 1752) beeinflusst, als auch von den Physiokraten, die er auf seiner Reise nach Frankreich persönlich kennengelernt hatte. Auch er geht noch aus von der Frage nach den Quellen des Einkommens. Als solche bezeichnet er die Arbeit. Der Einkommensbestand besteht in den fortwährend neu erzeugten und zur Verfügung stehenden Gütern. Smith zeigt dann, wie durch Arbeitsteilung die Leistungskraft der Arbeit außerordentlich gesteigert werden kann. Bei weitgehender Arbeitsteilung ist aber Austausch der spezialisierten Produkte erforderlich, und zwar unter Benutzung eines Tauschmittels, des Geldes.

Mit dem Tausch und der Benutzung des Geldes bekommen die Güter einen „Tauschwert“, und so tritt von jetzt ab der Wertbegriff in den Mittelpunkt der ökonomischen Theorie, der dort über 100 Jahre lang eine ungeheure Konfusion angerichtet hat. Smith kennt zwar auch den Begriff des „Gebrauchswertes“, untersucht aber nur den Tauschwert. Tauschwert ist aber nur ein anderer Name für Preis, und da hierbei ein angeblicher „Wert“ in Geld ausgedrückt wird, so glaubte man, daß es möglich sei, überhaupt „den Wert auf ein Maß zu bringen“. Adam Smith erklärt: „Die Arbeit ist das wirkliche Maß des Tauschwertes aller Waren. Gleiche Arbeitsmengen sind zu jeder Zeit und an jedem Ort für den Arbeiter von gleichem Wert.“ Das ist die sogenannte Arbeitswerttheorie der klassischen Schule, die dann auch der wissenschaftliche Sozialismus (Marx) übernommen hat, weil sie z. B. seiner Begründung die alleinherrschende war. Sie ist eine Kostentheorie, der Preis der Güter wird durch die Kosten bestimmt, die letzten Endes in Arbeit bestehen.

Smith, der mehr als die folgenden Theoretiker noch auf dem Boden praktischer Beobachtung stand, hat aber neben diese Lehre vom „natürlichen Preis“ noch die vom Marktpreis gesetzt, der je nach den Angebots- und Nachfrageverhältnissen um den natürlichen Preis herum gravitiert. Eine nähere Untersuchung von Angebot und Nachfrage liefert er aber nicht.

Durch das Privateigentum und die Rechtsordnung gehört aber zu den Kosten, die den Preis bestimmen, nicht nur Arbeit, sondern im Preise ist auch enthalten ein Anteil für den Kapitalbesitzer, der Kapitalzins, und ein Anteil für den Bodenbesitzer, die Grundrente. Der Boden ist ein Produktionsmittel eigener Art, die Grundrente des Bodenbesitzers ist ein Monopolgewinn. Hier kommt also die physiokratische Verteilungslehre, nur lose verknüpft mit der Preislehre, wieder zum Ausdruck. So hat sich die Lehre von den Produktionsfaktoren entwickelt: Arbeit, Boden und Kapital, die auf Grund ihrer Mitwirkung beim Produktionsprozesse jeder einen bestimmten Anteil am Produkt (oder „Wert“ des Produkts) erhalten (Ertragszurechnung). Alles dies, die Auffassung, daß die Gelderträge in gleicher Weise entstehen wie die Produkte, also eine technische Produktivitätsauffassung der Wirtschaft, d. e. Wirtschaftslehre als „Güterlehre“, ist bis in die neueste Zeit hinein beibehalten worden.

Smith hat dann weiter die bis in die Gegenwart herrschende materialistische Lehre vom Kapital aufgestellt. Kapital sind die Produktionsmittel, außer dem Boden. Smith unterscheidet stehendes und umlaufendes Kapital. Je mehr Kapital vorhanden ist, desto größer ist die Nachfrage nach Arbeit und um so höher der Lohn. Er ist daher ein Gegner des Luxus und glaubt, daß, je mehr gespart wird, um so mehr der Reichtum wachse. Er verkennt, daß Sparen, d. h. Kapitalbildung, doch nur insoweit in der ganzen Volkswirtschaft Sinn hat, als Nachfrage nach Genussgütern und damit nach neuen Produktionsmitteln vorhanden ist. Entsprechend den physiokratischen Anschauungen erscheint auch ihm als vorteilhafteste Kapitalanlage die in der Landwirtschaft.

Wirtschaftspolitisch vertritt Smith in Anlehnung an die Physiokraten ebenfalls den Gedanken des laissez faire. Die Befolgung des eigenen Interesses werde im Wirtschaftsleben auch dem allgemeinen Interesse am förderlichsten sein. Jeder Arbeiter und jedes Kapital werde so an dem Platze tätig sein, der dem einzelnen den größten Gewinn verspricht, aber auch der Allgemeinheit am nützlichsten ist. Doch ist er kein unbedingter Gegner von Schutzzöllen.

Saßt man die ganze Geschichte der ökonomischen Wissenschaft ins Auge, so liegt die Hauptbedeutung von Smith wohl darin, daß er den Anfang bedeutet zur individualistischen Betrachtung, zum Ausgang vom einzelnen Menschen bei der Erklärung des Tauschverkehrs. Denn damit war erst eine wissenschaftliche Untersuchung der wirtschaftlichen Zusammenhänge, eine Trennung von der Wirtschaftspolitik angebahnt. Insofern ist Smith nicht ganz mit Unrecht als der Begründer der Nationalökonomie bezeichnet worden. Zwar ist seine Wertlehre auch noch keine „subjektive“, sondern eine solche des Tauschwertes, aber in der Bezugnahme auf die Arbeit als Grundlage des Wertes liegt immerhin schon ein individualistisches Element. Doch bleibt bis zum Aufkommen der subjektiven Wertlehre (§ 7) die Volkswirtschaftslehre noch eng mit der Wirtschaftspolitik verknüpft. Der Unterschied kausaler Erklärung wirtschaftlicher Zusammenhänge und der Empfehlung wirtschaftspolitischer Maßnahmen wird nicht erkannt.

**(4) Die Weiterbildung der klassischen Lehre (Ricardo).** Für die Weiterbildung der Wissenschaft nach der theoretischen und individualistischen Seite hin ist David Ricardo von größtem Einfluß gewesen (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre und Besteuerung 1817). Er hat keine systematische Darstellung seiner Lehre gegeben, aber die Wertlehre und die individualistische Betrachtung noch mehr in den Mittelpunkt gestellt und damit die spätere Theorie stark beeinflusst. Er vertritt die Arbeitswerttheorie in noch schärferer Form als Adam Smith: nur die zur Herstellung eines Gutes notwendige Arbeitsmenge bestimme ihren Wert. Das Kapital sei nur vorgetane Arbeit. Besonders bemerkenswert ist seine Lehre von der Grundrente, die allerdings schon vorher von anderen englischen Nationalökonomien [Anderson, West, Malthus]<sup>1)</sup> ausgesprochen wurde. Mit wachsender Bevölkerung müsse Boden von immer geringerer Qualität bebaut werden, der Preis der Produkte müsse steigen, und so erziele der bessere Boden eine Rente (Monopol- oder Differenzialgewinn). Später ist dann von dem deutschen Nationalökonom von Thünen (Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, 1826) gezeigt worden, daß auch wegen der verschiedenen Transportkosten zum Markttorte Differenzialgewinne entstehen, weil eben auch entferntere Produzenten noch zur Deckung des Bedarfs herangezogen werden müssen. Über Ricardo hinaus hat aber Thünen diesen Gedanken auch auf die Arbeitsleistung angewendet: Der Lohn wird bestimmt durch die „Grenzproduktivität“, den Gewinn, den der Unternehmer mit der Verwendung des letzten Arbeiters noch erzielen

1) Die Bevölkerungslehre dieses Schriftstellers gehört nicht in das Gebiet der Erklärung des Tauschverkehrs.

kann. Von dieser „Grenzkostenlehre“, die in neuerer Zeit in Amerika, durch J. B. Clark, noch weiter ausgebildet wurde und ganz auf dem Zurechnungsgedanken beruht, ist freilich noch ein weiter Weg bis zu der hier vertretenen Lehre vom Ausgleich der Grenzverträge, die nicht nur die Organisation des Tauschverkehrs, sondern auch das Handeln des einzelnen Wirtschafters erklärt.

Ricardo ist auch gleichzeitig der Urheber der beiden heute noch in fast allen Lehrbüchern vertretenen „Preisgesetze“. Während, wie wir sahen, bei Bodenprodukten, d. h. „für nicht beliebig vermehrbare Güter“, die Produktionskosten der teuersten Produzenten den Preis bestimmen sollen, gilt nach ihm für beliebig vermehrbare Güter der Satz, daß hier der Preis nach den geringsten Kosten, den Kosten des billigsten Anbieters gravitiere. Dies deshalb, weil hier die Konkurrenz ungehindert schalten könne und so den Preis herabdrücke. Diese beiden Preisgesetze werden auch heute noch (von Sombart u. a.) als die beste Formulierung der die Preise bestimmenden Faktoren bezeichnet. In der Tat sind sie der sogenannten Preistheorie der Grenznutzenlehre (s. unten) überlegen.

Aber man hat bis zu meinen Schriften nicht erkannt, daß die Unterscheidung von beliebig und nicht beliebig vermehrbaren Gütern nur technisch ist, und hat das wirtschaftliche Problem verkannt. Auch die Gewinnung von Bodenprodukten ist noch außerordentlich zu vermehren, nur erfordert sie vermehrte Arbeit. Die Frage, ob solche aufgewendet wird, wird aber durch die Intensität des Bedarfs bestimmt. Die Arbeitsmühe ist also heutzutage, von ganz wenigen für das Wirtschaftsleben nicht in Betracht kommenden Seltenheitsgütern abgesehen, das einzige „nicht beliebig vermehrbare“ Gut. Jene Unterscheidung verkennt das allen Wirtschaften zugrunde liegende Dispositionsproblem. Nicht darauf, ob dieses oder jenes Gut noch technisch vermehrbar ist, sondern auf welche Produktionen noch Arbeit aufgewendet werden soll, kommt es an. An der zunehmenden Unlustempfindung der Arbeitsmühe, nicht aber an der objektiven Seltenheit der Bodenprodukte scheitert die weitere Befriedigung der Bedürfnisse.

Das eine Preisgesetz ist also ebenso falsch wie das andere: die Konkurrenz hat wohl, auf die Spitze getrieben, die Tendenz, schließlich nur den billigsten Produzenten übrig zu lassen, also zu dessen Monopol zu führen. Aber fast nie gelangt sie so weit, fast immer gibt es verschiedene Anbieter mit verschiedenen Kosten. Doch bestimmen auch nicht die Kosten der teuersten Produzenten den Preis, sondern wer der teuerste Produzent ist, der auf die Dauer noch Absatz findet, und was die höchsten Kosten sind, die noch aufgewandt werden können, das wird, wie wir gesehen haben, durch ein Minimum von Ertrag, den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag bestimmt, den die letzten Anbieter auf die Dauer noch erzielen müssen.

Die Arbeitswerttheorie hat Ricardo auch auf die Lehre vom Arbeitslohn angewendet. Die Höhe des Arbeitslohnes wird durch die Produktionskosten der Arbeit bestimmt, das sind die Kosten für die Unterhaltungsmittel des Arbeiters und seiner Familie. Auch hier hat der tatsächliche Preis die Tendenz, sich diesem „natürlichen Preise“ zu nähern. Denn wenn der Arbeitslohn unter den notwendigen Lebensbedarf sinkt, so verringert größere Sterblichkeit, verminderte Eheschließung das Angebot von Arbeitskräften. Steigt aber der Arbeitslohn über jenen natürlichen Preis, so entsteht durch vermehrte Eheschließung und Kindererzeugung ein größeres Angebot von Arbeitskräften, das den Lohn wieder auf seinen natürlichen Stand herabdrückt. Übrigens hat schon Ricardo betont, daß diese Produktionskosten der Arbeit nicht im Sinne des gerade zur Friftung der Existenz erforderlichen Minimums aufzufassen sind, sondern mit der Zunahme der Kultur und des Reichtums steigen können.

Serdinand Cassalle (gest. 1864) hat dieses Gesetz als das „eiserne Lohngesetz“ bezeichnet und für die sozialistische Propaganda nutzbar gemacht. Eine gewisse Berechtigung ist ihm

unter jenem Vorbehalte nicht abzuspochen, aber die physiologische Begründung ist zweifellos verfehrt; richtig ist nur, daß eben des Faktors zunehmender Arbeitsmühe wegen die unterste Schicht der Arbeiterschaft bei keiner Wirtschaftsordnung sich mehr Bedarfsbefriedigung wird verschaffen können, als gerade noch zur Fristung einer kulturgemäßen Lebenshaltung notwendig ist.

Die Lehren von Smith und Ricardo haben als klassisch bis in die neueste Zeit hinein die ökonomische Wissenschaft bestimmt. Sie wurden systematischer formuliert in Frankreich vor allem durch J. B. Say (*traité d'économie politique* 1803), in England durch John Stuart Mill (*Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1848).

Die Anwendung der liberalen Ideen in der Handelspolitik zu schildern, ist nicht Aufgabe dieser Darstellung.

**(5) Der sogenannte wissenschaftliche Sozialismus.** Die Bekämpfung des Privateigentums und der wirtschaftlichen Ungleichheit ist uralt. Bis in die Gegenwart war sie auch vielfach mit der Bekämpfung der Standesvorrechte und politischen Ungleichheit verbunden. Zu allen Zeiten, namentlich auch unter dem Einfluß der christlichen Lehren, hat es auch nicht an Forderungen und Versuchen gefehlt, die wirtschaftliche Gleichheit der Menschen durch Einschränkung des Privateigentums herbeizuführen. Das ist, auf die kürzeste Formel gebracht, das Ziel des Sozialismus.

Diese Gedanken gewannen aber erst allgemeinere Bedeutung, als sich im Laufe des 19. Jh. der vierte Stand, die Arbeiterklasse, entwickelte. Die erste, wenn auch unklare Erkenntnis dieser Entwicklung ist vielleicht dem französischen Grafen St. Simon († 1825) zuzuschreiben, nachdem schon vorher seit Rousseau und namentlich in der französischen Revolution die Aufhebung des Privateigentums gefordert worden war. Auf Grund der äußerst ungünstigen Lage der englischen industriellen Arbeiter kam auch der englische Fabrikant Robert Owen zu sozialistischen Ideen (*Neue Ansicht der Gesellschaft*, 1813) und auch zu Versuchen, sie praktisch zu verwirklichen. Er ist der Begründer des englischen Genossenschaftswesens, insbesondere der Konsumvereine, die für alle Länder vorbildlich wurden. Eine tiefere Begründung sozialistischer Ideen versuchte in Frankreich namentlich Pierre Proudhon (*System der ökonomischen Widersprüche*, 1846), der schon von der Wertlehre ausging, und das Geld und den Zins bekämpft.

Doch pflegt man von einem „wissenschaftlichen Sozialismus“ erst mit dem Auftreten von Karl Marx (1818—83) zu sprechen, der in seinen Schriften weitgehend von Friedrich Engels (1820—95) unterstützt wurde (das *Kommunistische Manifest* 1848, das „*Kapital, Kritik der politischen Ökonomie*“, 1867). Die Marxsche Lehre hat ungeheuren Einfluß erlangt, allerdings im wesentlichen nur in Deutschland und in den östlichen Ländern. Wissenschaftlich steht sie durchaus auf dem Boden der Smith-Ricardoschen Lehre. Daneben aber hat Marx in seinem Werke die sogenannte „materialistische Geschichtsauffassung“ vertreten, wonach die „letzten Ursachen aller gesellschaftlichen Veränderungen und politischen Umwälzungen nicht zu suchen sind in den Köpfen der Menschen, in ihrer zunehmenden Einsicht in die ewige Wahrheit und Gerechtigkeit, sondern in den Veränderungen der Produktions- und Austauschweise. Sie sind zu suchen nicht in der Philosophie, sondern in der Ökonomie der betreffenden Epoche.“

Wir haben es hier nur mit der Wirtschaftstheorie von Marx, seiner Auffassung der Tauschverkehrsvorgänge, zu tun. Diese ist eine konsequente Weiterführung aller Irrtümer der klassischen Lehre: Die Waren, die „gegeneinander ausgetauscht“ werden, d. h. gleiche Preise erzielen, würden durch den Verkehr einander gleichgesetzt (Irrtum des Äquivalenttauschs, s. Teil II, 1). Das Gleichartige, was in ihnen enthalten ist, könne nur die darin verkörperte Arbeitszeit sein. Wenn nun die Unterhaltsmittel, die sich der Arbeiter kaufen

kann, in 6 Stunden hergestellt werden können, der Unternehmer läßt ihn aber 10 Stunden und mehr arbeiten, so produziert der Arbeiter mehr als den Wert seines Lohnes. Dieser „Mehrwert“ fällt dem Kapitalisten zu, beruht daher auf einer Aneignung unbezahlter Arbeit, auf der „Ausbeutung“ des Arbeiters.

Während Ricardo den Kostenfaktor „Arbeit“ vielfach psychisch, als Unlust, auffaßt, ohne freilich konsequent zum psychischen Kostenbegriff zu gelangen, ist Marx' Lehre eine streng zahlenmäßig-quantitativ aufgefaßte Arbeitszeit-Theorie. Marx hat die individualistische Betrachtungsweise Ricardos auch dadurch wieder mehr nach der „sozialen“ volkswirtschaftlichen Auffassung hin umgebogen, daß er betont, nicht die individuelle Arbeitszeit bestimme den Wert des Produktes sondern die „gesellschaftlich notwendige“ Arbeitszeit. Indem das zugleich bedeuten soll, daß sich die Arbeit in gesellschaftlich notwendigen Produkten verkörpern müsse, ist der „Gebrauchswert“, den Marx mit den Klassikern vorher als Grundlage des Güterwertes abgelehnt hatte, doch unklar wieder hineingebracht.

Eine Kritik dieser Irrtümer ist nach dem früher Gesagten kaum mehr nötig. Sie wechseln den wirtschaftlichen Kausalzusammenhang der Erzielung von Gelderträgen mit dem technischen Kausalzusammenhang der Herstellung von Produkten. Nur der letztere führt auf die Arbeit als Ursache zurück, wirtschaftlich ist sie nur Mittel, Kosten. Ursache der wirtschaftlichen Vorgänge sind die Nutzenerwägungen, die Wertschätzungen der Konsumenten. Aber die Marxschen Irrtümer waren die der gesamten damaligen Wirtschaftswissenschaft, und auch heute noch sind sie in ihr nicht überwunden. So lange man die Gelderträge anteilig auf die Produktionsfaktoren entsprechend ihrer Mitwirkung verteilen und zurechnen zu können glaubt, ist man der Marxschen Dialektik unrettbar verfallen.

Es soll nicht verkannt werden, daß die wütenden Angriffe von Marx auf die Kapitalistenklasse durch die damals höchst ungünstige Lage der englischen Arbeiter zu einem großen Teil berechtigt waren. Wir haben es hier aber nur mit seinen theoretischen Lehren zu tun. Von diesen haben sich auch die weiteren Theorien in dem schwer verständlichen und in seinen späteren Teilen auch stark widerspruchsvollen Werke ebenfalls als unhaltbar erwiesen. So besonders die sogenannte Verelendungstheorie, daß sich die Lage der Arbeiter immer mehr verschlechtern würde. Auch die Akkumulationstheorie, daß der größere Kapitalist alle kleineren totschiage, so daß schließlich nur einige wenige große Expropriateure übrig bleiben, die dann ihrerseits vom Staate expropriert werden müßten, hat sich nicht bestätigt. Die Entwicklung des Großbetriebs und die sogenannte Konzentration der Unternehmungen hat ganz andere Wege eingeschlagen, Aktiengesellschaften, Kartelle und dergleichen.

Die sozialistische Theorie hat nach Marx keine nennenswerten Fortschritte mehr gemacht, was auch auf der Grundlage ihrer Irrtümer kaum möglich war. Der Marxismus ist heute mehr ein Dogma, eine Angelegenheit des Glaubens, als ein wissenschaftliches System zur Erklärung der wirtschaftlichen Erscheinungen. Aber ohne Zweifel hat die sozialistische Kritik der heutigen Wirtschaftsordnung die Wissenschaft, viel mehr freilich noch die Wirtschaftspolitik, angeregt (Sozialpolitik).

**(6) Die historischen und die sozialpolitischen Richtungen.** Die Einseitigkeit und starre theoretische Formulierung der klassischen Lehren, die als für alle Zeit geltende Wirtschaftsgesetze galten, namentlich aber die extreme Anwendung ihrer wirtschaftspolitischen, freihändlerischen Forderungen führten seit Mitte des 19. Jh. zu einer Reaktion. Sie erstreckte sich einerseits auf eine größere Hinneigung zu historischen Studien, die die klassische Schule vernachlässigt hatte, andererseits auf andere Grundsätze in der Wirtschaftspolitik. Ein Vorläufer in beider Richtung ist der Württemberger Friedrich List, verdient vor allem als einer der Hauptförderer des deutschen Zollvereins und des Eisenbahnwesens. Sein Haupt-

werk: Das nationale System der politischen Ökonomie, 1840, ist eine Kritik von Smith, aber im wesentlichen nur nach der wirtschaftspolitischen Seite hin. Er vertrat den Gedanken, daß man je nach der wirtschaftlichen Entwicklung mit den handelspolitischen Systemen wechseln müsse und daß in Deutschland ein industrieller Erziehungszoll notwendig sei.

Auch in anderen Ländern traten Gegner von Smith auf, so der Genfer Sismondi, in Nord-Amerika Carey. In Deutschland wandte man sich seit der Mitte des Jahrhunderts unter Einfluß der historischen Schule der Rechtswissenschaft immer mehr einer historischen Betrachtung der wirtschaftlichen Erscheinungen zu, die in der Tat durch die klassische Schule vernachlässigt worden war. Der Hauptvertreter ist Wilhelm Roscher (Grundlagen der Nationalökonomie, 1854). Noch einflußreicher wurde die Richtung Ende des Jahrhunderts unter der Führung von Gustav Schmoller (Grundriß der Volkswirtschaftslehre, 1900). Hier wird die Volkswirtschaftslehre in den breiteren Rahmen einer allgemeinen Kulturgeschichte und Kulturphilosophie hineingestellt, die Analyse der wirtschaftlichen Vorgänge aber vernachlässigt. Diese Richtung erstarrte schließlich in dem bloßen Anhäufen von Tatsachenmaterial und ist heute im wesentlichen überwunden.

Seit ungefähr der Mitte des Jahrhunderts entwickelte sich nun aber die Arbeiterbewegung, zuerst in England, dann auch in Deutschland in immer größeren Umfange und die Wirtschaftswissenschaft suchte zu ihr Stellung zu nehmen. Das Laissez-faire-Prinzip der liberalen Richtung, das bis in die 70er Jahre nicht nur in der Handelspolitik, sondern auch in dem Verhalten den Arbeitern gegenüber herrschte und einen genügenden Schutz der industriellen Arbeiterschaft hinderte, erwies sich immer mehr als unhaltbar. So trat die theoretische Erfassung der wirtschaftlichen Vorgänge, die man auch gerade damals als durch die klassische Schule vollendet ansah, zurück hinter den Problemen der neuauftkommenden Sozialpolitik.

Die meisten Nationalökonomien wurden Sozialpolitiker, und man untersuchte nicht, inwieweit die Forderung nach Eingriffen des Staates in die wirtschaftlichen Verhältnisse überhaupt Wissenschaft sein könne. Die sozialpolitische Richtung, die im Verein für Sozialpolitik 1872 ihren Mittelpunkt fand, ist zum Teil eng mit der historischen Schule verbunden. Hauptvertreter, die beiden Richtungen angehören, sind z. B. Lujo Brentano und Werner Sombart. Aber auch andere Nationalökonomien, die nicht der historischen Schule angehörten, traten für die Sozialpolitik ein, so Albert Schäffle, der das klassische System durch Einfügung der neueren Erscheinungen des Wirtschaftslebens, Unternehmungsformen u. dgl. zu ergänzen suchte, und Adolf Wagner, der insbesondere die Weiterbildung der Finanzwissenschaft förderte. Erst in der neuesten Zeit ist, namentlich unter Führung von Max Weber († 1920), im Zusammenhang mit philosophischen Erörterungen über den Charakter der Wirtschaftswissenschaft die Frage aufgeworfen worden, inwieweit die Wirtschaftspolitik überhaupt Wissenschaft sei, und es ist wohl kein Zweifel, daß diese nicht die Aufgabe hat, Forderungen des Sein-sollens zu stellen, sondern nur die Wirkungen staatlicher Eingriffe kausal untersuchen kann.

Auch die einseitige Berücksichtigung der Sozialpolitik in der Wissenschaft ist heute überwunden, da ein großer Teil ihrer Forderungen verwirklicht wurde. Sehr viele heutige Nationalökonomien sind aber Wirtschaftspolitiker, zum Teil auf eine besondere „Weltanschauung“ abgestempelt. Der unbefriedigende Zustand der ökonomischen Theorie hat viele zu „methodologischen“ Erörterungen über die Grundlagen der Wirtschaftswissenschaft veranlaßt. Doch ist bei der Anknüpfung an verschiedene philosophische Richtungen für jene nicht viel herausgekommen, weil den meisten philosophierenden Nationalökonomien der Sinn für die Beobachtung des wirtschaftlichen Lebens fehlte. Ja, selbst die Trennung von der Wirtschaftspolitik ist nicht überall anerkannt, und manche (Stolzmann, Spann)

wollen die Kausalerklärung wirtschaftlicher Zusammenhänge ganz beiseite schieben und die ganze Volkswirtschaftslehre durch Vermengung mit ethischen, politischen und soziologischen Gesichtspunkten zu einer teleologischen Wissenschaft machen. Dies ist nur dadurch möglich, daß man die „Volkswirtschaft“ als ein Gebilde mit einem eigenen selbständigen Zweck ansieht, der aber durchaus im unklaren bleibt. Von den komplizierten wirtschaftlichen Zusammenhängen haben alle diese untereinander sich wieder bekämpfenden, stark mit Weltanschauung durchsetzten Richtungen nichts erklären können. Man faßt sie wegen ihrer engen Verknüpfung mit der erst in den Anfängen befindlichen Gesellschaftslehre am besten als soziologische Richtungen zusammen. Die Neigung zu ihren durchaus unklaren Zielen und Begriffsbildungen ist nur mit dem Mangel an theoretisch-systematischen Talenten zu erklären. Sie beschränkt sich im wesentlichen auf Deutschland, wo der verbreitete Mangel an Beobachtungsgabe, eine Folge des deutschen Erziehungssystems, ihnen entgegenkam.

(7) **Die subjektive Wertlehre, Grenznutzenlehre.** In der zweiten Hälfte des 19. Jh. hielt man die theoretische Erfassung der wirtschaftlichen Erscheinungen für vollendet. Aber gerade damals traten ganz neue grundlegende Auffassungen hervor, die einen weiteren Schritt zur individualistischen Betrachtung der wirtschaftlichen Vorgänge bedeuten. Ihre Hauptvertreter sind Karl Menger in Österreich (Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 1871), St. Jevons in England (Theorie der politischen Ökonomie, 1871) und etwas später der in Lausanne lehrende Franzose Léon Walras. Alle drei weichen in Einzelheiten vielfach voneinander ab. Den meisten Einfluß haben Menger und seine Schüler ausgeübt. Sie gingen aus vom Wertbegriff und der alten Auffassung, daß es möglich sei, „den Wert auf ein Maß zu bringen“, was aber immer eine Verwechslung mit dem Preise bedeutet. Sie faßten aber diesen Wertbegriff subjektiver als die Klassiker, die nur den objektiven „Tauschwert“ berücksichtigt hatten. Dieses „Maß des Wertes“, und zwar eines subjektiven Wertes, glauben sie nur darin gefunden zu haben, daß man einen Vorrat an Genußgütern nach dem Werte des letzten Gutes, also je nach der vorhandenen Menge schätze. Sie gehen dabei davon aus, daß man, wie im Teil I ausgeführt, bei wiederholtem Genuße einen abnehmenden Nutzen habe, und glauben mit dem Nutzen des letzten Gutes den „Wert“ des ganzen Vorrates bestimmen zu können. Diesen Nutzen des letzten Gutes nannte man den Grenznutzen, daher die ganze Lehre Grenznutzenlehre.

Diese Bestimmung eines Güterwertes durch den Grenznutzen erscheint auf den ersten Blick sehr plausibel. Man hat aber nicht das geringste damit erklären können. Sie versagt schon für die Produktionsmittel, die Güter entfernterer Ordnung, wo ihre Vertreter dann eine Zurechnung vom Werte des Produktes vornehmen zu können glauben. Die ganze Vorstellung verkennt aber überhaupt die wirtschaftliche Aufgabe, indem sie einen Vorrat von Genußgütern als gegeben voraussetzt, während doch die wirtschaftliche Aufgabe in der Frage besteht, welche Güter und wieviel von jeder Art beschaffe ich mir? Statt nun dabei auf die psychische Kostenvorstellung und den letzten Kostenfaktor Arbeitsmühe zu kommen, verbindet diese angeblich subjektive Theorie den Nutzen als subjektiven Faktor des „Wertes“ mit der objektiven Seltenheit und „bestimmt“ damit den „wirtschaftlichen Wert“ der Güter. Diese Wertbestimmung durch Grenznutzen und Seltenheit ist aber eine willkürliche Konstruktion. Man hat keine Veranlassung, einen vom Nutzen jedes einzelnen Gutes verschiedenen „Wert“ eines Vorrates von Genußgütern zu „ermitteln“. Auf einen solchen erstrecken sich die wirtschaftlichen Erwägungen überhaupt nicht mehr. Ohne eine besondere „Wert“bestimmung stellt der wirtschaftende Mensch seinen Bedürfnissen die zu ihrer Befriedigung aufzuwendenden Kosten gegenüber. Für deren Schätzung gilt, wie wir oben ausführten (I, 5), eine ähnliche Schätzung eines Gütervorrates, nicht aber für die Wertvorstellung.

Ebenso wenig erklärt die Preistheorie, die Menger aufstellte, die wirklichen Vorgänge. Sie gipfelt darin: Wenn sich verschiedene Anbieter und verschiedene Nachfragende mit verschiedenen Wertschätzungen für ihre Tauschgüter einander gegenüberstehen, also auf beiden Seiten Konkurrenz besteht, z. B.

die Anbieter je mit den Schätzungen	5 6 7	8 9 ...
die Nachfragenden mit den Schätzungen	10 9 8	7 6 ...

so werden drei Paare zum Austausch gelangen, und es wird sich der „Preis“ der Ware für alle zwischen 7 und 8 stellen. Denn die Konsumenten, die 7 oder weniger zu geben bereit sind, werden von denjenigen, die auch 8 (oder mehr) bezahlen würden, gerade so weit überboten, daß die Anbieter, die Wertschätzungen von 7 oder weniger haben, noch zum Tausch gelangen.

Es ist nun ein fundamentaler Irrtum dieser vermeintlichen Preistheorie, ebenso wie der klassischen, zu glauben, daß man den Preis eines Gutes nur aus Angebot und Nachfrage für diese Güterart erklären könne. Ebenso ist es grundfalsch, bestimmte „Wertschätzungen“ der Anbieter für ihre Güter und von vornherein gegebene Angebotsmengen anzunehmen. Ganz abgesehen davon, daß „Wertschätzungen“ verschiedener Personen nie zahlenmäßig miteinander verglichen werden können. Alle diese Anschauungen beruhen immer auf einer vollständigen Verkennung der Preise und ihrer Entstehung. Die Anbieter haben keine „Wertschätzungen“ für ihre Güter, sondern verwenden Kosten auf sie im Hinblick auf den zu erzielenden Ertrag; und auf welche Güter sie Kosten aufwenden, das wird durch die Ertragsaussichten bestimmt. Mit der Untersuchung eines Naturaltausches unter jenen Bedingungen läßt sich das Phänomen der Preisbildung, das eine spezifische Gelderscheinung ist, nicht erklären.

Infolge völligen Versagens ihrer Preistheorie kann die Grenznutzenlehre auch die Einkommen nicht als Preise erklären, die mit Boden und Arbeit erzielten Erträge sieht sie entsprechend der materialistischen Auffassung als selbstverständlich an. Überall liegt auch bei ihr die Entgeltsvorstellung und Ertragszurechnung an die Produktionsfaktoren, die sog. Verteilungslehre, zugrunde. Trotz subjektiven Ausgangspunktes hat sie daher in der Preis- und Einkommenslehre alle Irrtümer der klassischen Theorie beibehalten. Auch sie ist eine „Güterlehre“, geht aus von dem Begriff des wirtschaftlichen Gutes statt von den wirtschaftlichen Erwägungen der Menschen, setzt einen schon vorhandenen Gütervorrat voraus. Auch bei ihr wird der Preis letzten Endes durch die Kosten bestimmt, auch für sie ist die Gleichheit des wirtschaftlichen Kausalzusammenhanges der Entstehung der Gelderträge mit dem naturwissenschaftlich technischen der Entstehung der Produkte aus den Produktionsmitteln ein Axiom, auch sie sucht den Geldschleier beiseite zu schieben und sieht dahinter Vorgänge der Produktion, verwechselt ebenso Wirtschaft und Technik, auch für sie ist Kosten eine Gütermenge usw. Man kann daher zweifeln, ob die Grenznutzenlehre überhaupt als ein eigenes theoretisches System zu betrachten und ihre Wertlehre nicht nur eine Art Vorbau vor dem sonst beibehaltenen objektivistischen System der Klassiker ist.

Die Grenznutzenlehre ist hauptsächlich von Österreichern vertreten worden und wird daher auch österreichische Theorie genannt. Ihr einflußreichster Vertreter war Böhm-Bawerk, der in einem dreibändigen Werke den Kapitalzins auf Grund einer Zurechnungslehre zu erklären und die Lehre Mengers weiterzubilden versuchte. Die Wert-, Zins- und Preistheorie der Österreicher wird zwar in vielen Lehrbüchern vorgetragen, aber im ganzen hat die Lehre doch nicht viel Anhänger gefunden, weil man mit ihr von den wirklichen Erscheinungen des Wirtschaftslebens gar nichts erklären konnte. Auch weichen ihre Anhänger in Einzelheiten vielfach voneinander ab.

**(8) Der moderne Objektivismus.** Außerhalb des deutschen Sprachgebietes und der von ihm besonders beeinflussten Länder herrscht noch stark die klassische Lehre, die man nur mehrfach durch Erkenntnisse der subjektiven Wertlehre und durch tiefere Erfassung der Preiszusammenhänge zu verbessern versucht hat. Aber auch eine objektive Wertlehre, beruhend auf der Arbeitswerttheorie, wird noch verteidigt (S. Oppenheimer), allerdings nur auf Grund politischer, sozialistischer Einstellung, und zur Verdeckung ihrer Mängel verquidt mit ebenso einseitigen soziologischen Betrachtungen (Übertreibung des Klassengedankens).

In der englischen und amerikanischen Literatur hält man mehr als in Deutschland an der volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise fest mit dem Ausgang vom Volksreichtum (viele Lehrbücher führen den Titel „Distribution of wealth“), mit der „Verteilungslehre“ und der Vermischung von Theorie und Wirtschaftspolitik. Überall liegt noch die Vorstellung der Einkommen als spezielle Entgelte für die Produktionsfaktoren, also die Zurechnungslehre, Ertragszurechnung zugrunde, der Ertrag der Arbeit und des Bodens wird als selbstverständlich angesehen und für den Kapitalzins und den Unternehmergewinn eine Menge komplizierter Theorien aufgestellt. Nirgends wird das Ertragsstreben als regelndes Prinzip der Wirtschaft erkannt.

Alles das hängt damit zusammen, daß die Volkswirtschaftslehre immer noch als Güterlehre aufgefaßt wird, der Reichtum, die Güterversorgung des ganzen Volkes betrachtet wird. Ja, in der Regel gilt noch die „Tauschwirtschaft“ selbst als eine Wirtschaft mit eigenem Zweck. Daß Wirtschaften ein Ergebnis wollender Menschen ist, es daher nicht auf technische Verursachung und nicht auf Austauschverhältnisse von Gütermengen ankommt, sondern daß Grundlage der Wirtschaftswissenschaft die logischen Kategorien Zweck und Mittel, also Erwägungen der Individuen, kurz, das private Ertragsstreben sind, wird noch immer verkannt. Man kann diese Güterlehren, wenn sie auch im einzelnen vielfach voneinander abweichen, manche auch von einer Wertbestimmung durch den Grenznutzen ausgehen, als modernen Objektivismus zusammenfassen, denn sie sind sämtlich materialistisch-naturwissenschaftlich, erklären die Einkommensarten aus der Produktivität der verschiedenen Produktionsfaktoren, und sind sämtlich Kostentheorien. Hauptvertreter dieser Richtung sind in England A. Marshall, in Amerika J. B. Clark, S. W. Taussig u. a.

In deutscher Sprache vertritt der schwedische Nationalökonom Gustav Cassel insofern einen extremen Objektivismus, als er nicht nur auf den Wertbegriff, sondern auf die Erklärung des Zusammenhangs der tauschwirtschaftlichen Vorgänge mit den Bedürfnissen überhaupt verzichtet und die ganze Theorie auf die Preiserscheinungen beschränken will. Er kann das nur, indem er den grundlegenden Fehler macht, die „Tauschwirtschaft“ selbst als eine Wirtschaft anzusehen und indem er an der Stelle des Wertbegriffes das noch mehr objektivierete „Prinzip der Knappheit“ setzt und darin das regelnde Prinzip der Wirtschaft erblickt. Er muß daher das Angebot der letzten Produktionsmittel als gegeben annehmen. Die Auffassung, daß der Mensch wegen der Knappheit der äußeren Güter wirtschaftet, ist aber ein fundamentaler Irrtum, den freilich die ganze, ebendeshalb „materialistische“ Theorie teilt. Beschränkt vorhanden ist, wie oben (VI, 4) ausgeführt, von allen wichtigen Gütern nur die Arbeitsmühe. Es ist daher auch nicht richtig, wenn Efflektiker behaupten, daß das Wirtschaftliche eine geistig-psychische und eine tauschwirtschaftlich-technische Komponente enthalte, in einer Beziehung zwischen Subjekt und Objekt bestehe. Die technischen Erfordernisse an Arbeit und Sachgütern sind ebenso vorwirtschaftlich wie die Bedürfnisse. Bei dem wirtschaftlichen Problem, ob und in welchem Umfange jene verwendet werden, werden sie, wie in I, 6 u. 8 geschildert, in bestimmter Weise, als Kosten, als Mittelvorstellung betrachtet. Wirtschaften ist ein Denktakt, das Prinzip der Kostenverteilung. Die allgemeine Wirtschaftstheorie ist also „rein subjektiv“, objektive naturwissenschaftliche

Momente treten erst in der besonderen Theorie der Preisänderungen zutage, die freilich erst in meinem System überhaupt von der allgemeinen Preistheorie unterschieden wurde.

Mit alledem ergibt sich als selbstverständlich eine individualistische, subjektive, also letzten Endes vom Psychischen ausgehende Wirtschaftstheorie. Es ist auch schon ein logischer Fehler, in einem objektiven Prinzip der Knappheit statt in menschlichen Vorstellungen das Organisationsprinzip des Tauschverkehrs zu erblicken. Die Gleichungen, welche alle diese Nationalökonomien als Preistheorie ausgaben, zeigen wohl die gegenseitige Bedingtheit von Preisen, Angebot und Nachfrage, aber erklären sie nicht, geben keine Erklärung des Zusammenhanges der Preise mit den Bedürfnissen. Das gilt dann noch viel mehr für die Preise der Kostengüter und die Erträge, die mit der Verwendung der verschiedenen Kostenfaktoren erzielt werden.

Auch der in dieser Literatur ebenso wie in der Grenznutzenlehre vertretene Gedanke des Gleichgewichts von Angebot und Nachfrage, das die Preise bewirken, ist verkehrt und wird nur durch das Fehlen des Ertragsgedankens als Richtschnur für das wirtschaftliche Handeln erzwungen. Die Wirtschaftsführung ist ein kontinuierlicher Vorgang und unsere ganze Wirtschaftsorganisation darauf aufgebaut, nicht daß Angebot und Nachfrage sich ausgleichen, sondern, daß für alle wichtigeren Güter in der Regel mehr angeboten sind, als zu dem betr. Preise Nachfrage vorhanden ist (II, 6). Ist das längere Zeit anders wie in Deutschland während der Blockade, so führt das zu den schwersten Erschütterungen und erfordert staatliches Eingreifen, weil der Steigerung der Preise keine Zunahme des Angebots folgen kann. Mit anderen Worten ein subjektives Moment, das Ertragsstreben, der tauschwirtschaftliche Grenzertrag bestimmt das Angebot, nicht objektive Knappheit oder Seltenheit.

Vom Standpunkt dieser Erkenntnis aus sind alle anderen Lehren außer der hier vorgelegenen objektivistisch, gehen davon aus, daß das Wirtschaften durch die Beschränktheit der Naturgüter veranlaßt sei und kommen nicht darüber hinaus, daß die Preisbildung durch objektiv aufgefaßte Kosten bestimmt werde. Aber die zuletzt genannten Richtungen ignorieren auch den richtigen Grundgedanken der subjektiven Wertlehre, daß von den individuellen Bedürfnissen aus alle wirtschaftlichen Erscheinungen zu erklären sind.

**(9) Die Lehre Gossens und die Grenzertragslehre.** Übrigens ist schon 20 Jahre, bevor jene drei Begründer der Grenznutzenlehre auftraten, der ihr zugrunde liegende richtige Kern, der „Grenzgedanke“, ohne den Wertbegriff sehr viel richtiger ausgesprochen worden. Das geschah durch den rheinischen Privatgelehrten und früheren Regierungsassessor Hermann Heinrich Gossen, der 1853 sein Buch: *Entwicklung des Gesetzes des menschlichen Verkehrs* erscheinen ließ. Es blieb aber völlig unbeachtet und wurde erst in den 80er Jahren wieder entdeckt. Gossen übertreibt aber die subjektive, individualistische Betrachtung: Die Nationalökonomie sei bisher eine „Güterlehre“ gewesen, er will daraus eine „Genußlehre“ machen. Er glaubt nicht, den „Wert“ der Güter auf ein Maß bringen zu können, vermeidet den Wertbegriff, geht aus vom subjektiven Nutzen, der bei wachsender Befriedigung abnehme. Vor allem hat er auch als erster erkannt, daß dem Wirtschaften das Problem zugrunde liege: Der Mensch, der verschiedene Bedürfnisse habe, dessen Zeit aber nicht ausreiche, alle vollständig zu befriedigen, müsse, um ein Maximum von Genuß zu erlangen, jede Bedürfnisart soweit befriedigen, daß die Genuße, die mit der letzten beschafften Einheit befriedigt werden, bei allen Bedürfnisarten gleich groß sind. Er hat also ein Gesetz des Ausgleichs der Grenzgenüsse aufgestellt, und nicht nur den Grenzgedanken, sondern auch den Ausgleichsgedanken, die beim wirtschaftlichen Handeln eine Rolle spielen, richtig erkannt. Gossens Fehler ist nur, daß er den Genußen nicht die Opfer, die mit ihrer Bereitung verbunden sind, die Kosten gegenüberstellt und daß er so nicht zu dem für das

wirtschaftliche Handeln entscheidenden Begriff des Nutzenüberschusses, des Ertrages gelangt. Er hat daher seiner Lehre auch vor allem keine Anwendung auf die Preistheorie geben können, bei welcher der Begriff des Ertrages ganz unentbehrlich ist. Aber auch die wirtschaftlichen Erwägungen des einzelnen Menschen sind mit der Betrachtung des Nutzens allein, dem Prinzip des Ausgleichs der Grenznutzen noch nicht richtig gekennzeichnet.

Daher hat der Verfasser dieser Schrift zuerst in verschiedenen Aufsätzen seit 1907, dann in seinen seit 1917 erschienenen „Grundsätzen der Volkswirtschaftslehre“ (2 Bde., Stuttgart, 3. Aufl. 1923) auf Grund von Beobachtungen des Tauschverkehrs die hier vorgetragene Grenzertragstheorie entwickelt. Sie erkennt als das Wesen aller Wirtschaft die Erlangung eines Überschusses von Nutzen über die Kosten und findet, daß das Prinzip des Ausgleichs der Grenzerträge ebensowohl den ganzen Tauschverkehr bestimmt und die Preisbildung erklärt, wie es innerhalb der Psyche des einzelnen Menschen wirkt. Die Grenzertragstheorie ist die erste, die den Gedanken, daß das private Ertragsstreben den Tauschverkehr organisiert, zu einem geschlossenen System der Erklärung desselben verwendet. Es sind mit diesem Gedanken nicht nur die im Mittelpunkt aller Probleme stehende Preisbildung und damit die Einkommensbildung ohne alle falschen Voraussetzungen erklärt worden, welche die früheren Theorien machen mußten, sondern auch noch verschiedene andere Probleme der Wirtschaftstheorie (Kapitalbildung, Produktivitätstheorie), auf die hier nicht näher eingegangen werden konnte. Die hier vorgetragene Theorie unterscheidet sich aber schon dadurch von allen übrigen, daß sie von dem wirtschaftlichen Prinzip, dem Ertragsstreben der Menschen ausgehend, konsequent individualistisch ist, während alle früheren zumindest in der „Verteilungslehre“ in die volkswirtschaftliche Betrachtungsweise zurückfallen und die Einkommen als Klassenvergütung, die Volkswirtschaft selbst als eine Wirtschaft ansehen. Trotzdem erklärt sie aber die Preisbildung viel „sozialer“, d. h. zeigt die gegenseitige Bedingtheit aller Preise und Einkommen viel schärfer als die bisherige Theorien. Sie ist also viel weniger „atomistisch“ als diese. Das ist möglich, weil wir die materialistische Auffassung der Wirtschaft, die Verwechslung von wirtschaftlichem und technischem Zusammenhang als falsch erkennen, des Wirtschaftliche nicht in den Gütern, sondern in den Erwägungen finden, unter deren Einfluß gewisse, an sich technische Handlungen erst zu wirtschaftlichen werden. Unsere Wirtschaftstheorie steht daher im Gegensatz zu der ganzen bisherigen naturwissenschaftlichen Auffassung der Zusammenhänge und ist als „abstrakt-psychisch“, im Gegensatz zu der bisherigen „materialistischen“ nicht unzutreffend bezeichnet, d. h. sie beruht auf einem psychischen Ausgangspunkt und erkennt, daß die wirtschaftlichen Zusammenhänge nicht als Güterlehre, nicht mit einem objektiven Prinzip der Knappheit, die Einkommen, Preise und Kosten nicht als Gütermengen erklärt werden können. Ihrem Inhalt nach wird sie am kürzesten als Grenzertragslehre charakterisiert.

Diese Wirtschaftstheorie hat sich schon bei den verschiedensten Erklärungen praktischer wirtschaftlicher Zusammenhänge bewährt, und wird sich daher allmählich durchsetzen, wenn sie auch heute noch mit dem allgemeinen theoretischen Verständnis und dem in der Wissenschaft verbreiteten Trägheitsmoment zu kämpfen hat. Denn während jeder einigermaßen gebildete Praktiker des Wirtschaftslebens die hier vorgetragene Lehre ohne weiteres durchaus verstehen wird, sind bei den Vertretern der bisherigen Wissenschaft noch ungeheure Mißverständnisse darüber vorhanden, weil sie sich meist nicht die Mühe geben, sich in die ganz anderen Grundgedanken dieses Systems hineinzuwerfen. Doch geht die ganze neuere Entwicklung der Wirtschaftstheorie offenbar in der hier gegebenen Richtung. Ohne klare Erkenntnis des hier aufgezeigten Gegensatzes von wirtschaftlichem und technischem Kausalzusammenhang ist insbesondere auch eine Widerlegung der sozialistischen Irrtümer: Mehrwertlehre usw. und der darauf beruhenden Forderungen auf Umgestaltung der heu-

tigen Wirtschaftsordnung nicht möglich. Daher gibt die hier vorgetragene Lehre auch die erste wirkliche Widerlegung der sozialistischen Wirtschaftstheorie. (Näher ausgeführt in meinem Buch: Geschichte und Kritik des Sozialismus, 2. Aufl., Leipzig 1923). Bei dem großen Einfluß, den die Arbeiterklasse heute auf die politische und wirtschaftliche Entwicklung hat, ist es besonders wichtig zu betonen, daß man die Forderungen einer neuen Wirtschaftsordnung erst wirklich begründen kann, wenn man die bisherige richtig verstanden hat. Bei den vielen Irrtümern, die die bisherige Wirtschaftswissenschaft und mit ihr der Sozialismus gerade hinsichtlich der Grundlagen unserer Wirtschaftsordnung vertritt, hat die Wirtschaftstheorie noch eine Aufgabe von höchster Bedeutung zu erfüllen, so daß der oft zitierte Satz: Nichts ist praktischer als die Theorie, hier tatsächlich eine große Wahrheit enthält.

**(10) Das Wesen der Wirtschaftswissenschaft.** Es sei hier noch über das Wesen und die Aufgaben der Wirtschaftswissenschaft das Wichtigste gesagt. Bei der bekannten Einteilung der Wissenschaften in Natur- und Geistes- oder Kulturwissenschaften gehört die Nationalökonomie sicher zu den letzteren. Denn sie legt nicht den seienden, sondern den wollenen Menschen zugrunde. Aber sie steht in gewisser Hinsicht den Naturwissenschaften besonders nahe, denn sie betrachtet ja nicht die Zwecke der wollenen Menschen selbst, sondern die Erscheinungen des Tauschverkehrs. Dieser ist aber nicht bewußt geschaffen worden, sondern eine Art Naturerzeugnis im menschlichen Zusammenleben. In diesem Punkte steht der Nationalökonomie am nächsten die Sprachwissenschaft, deren Gegenstand auch keine bewußt geschaffene, sondern eine von selbst entstandene, aber doch zweifellos aus individuellen Zwecken entstandene Erscheinung ist. Ebenso sind die Preise zwar anscheinend objektive Größen, aber ihr Zustandekommen ist doch nur aus menschlichen Zwecken, psychisch zu erklären.

Beide Wissenschaften gehören dann zu der engeren Gruppe der Sozialwissenschaften. Das ist keine einheitliche Wissenschaft, sondern die Zusammenfassung der sehr verschiedenen Wissenschaften, die sich mit dem Zusammenleben der Menschen beschäftigen. In bezug nun auf die Probleme, die den Inhalt der Wirtschaftswissenschaft bilden, steht sie am nächsten zwei anderen Sozialwissenschaften, der Rechtswissenschaft und der Gesellschaftslehre (Soziologie). Die Rechtswissenschaft aber gehört auch einer ganz anderen Gruppe von Wissenschaften an, den normativen Wissenschaften, die nicht nur kausal erklären, sondern von gewissen obersten Normen (Recht, Moral) für das Handeln des Menschen ausgehend, selbst Zwecke setzen. Die Berührung mit der Wirtschaftswissenschaft liegt nur darin, daß ein großer Teil des Rechtes auch wirtschaftlichen Charakter hat, wirtschaftliche Vorgänge regelt. Aber Rechtswissenschaft und Wirtschaftswissenschaft behandeln ihre Objekte von einem ganz verschiedenen Standpunkt. Die Rechtswissenschaft berührt sich besonders eng mit der Wirtschaftspolitik als Zweig der Wirtschaftswissenschaft (s. 11.).

Die Behauptung, daß die heutige Wirtschaft nur auf Grund gewisser Rechtsnormen (Privateigentum, Gewerbefreiheit) gedacht werden könne und die Wirtschaftswissenschaft daher nur eine Art Spezialzweig der Rechtswissenschaft sei, verkennt den ganz verschiedenen Standpunkt beider Wissenschaften. Der Tausch setzt nicht Privateigentum, rechtlich geordnete Herrschaft, sondern nur tatsächliches Innehaben von Sachen voraus. Jene Auffassung übertreibt daher stark den Einfluß des Staates auf das Wirtschaftsleben, wie das ja bei der Entstehung der Nationalökonomie aus der Wirtschaftspolitik erklärlich ist. Daher wird sie noch heute oft als „Staatswissenschaft“ oder zu den Staatswissenschaften gehörig bezeichnet. Das ist aber viel zu eng. Die Wirtschaftswissenschaft hat zwar viele Beziehungen zu denen, die sich mit dem Staate beschäftigen, aber sie geht in entscheidenden und grundlegenden Punkten über sie hinaus.

Wie schon betont, gibt es eine einheitliche Sozialwissenschaft nicht. Aber zur Gruppe der Sozialwissenschaften gehört auch die Gesellschaftslehre, Soziologie, eine noch in den Anfängen begriffene Wissenschaft. Da die Erklärung vieler wirtschaftlicher Erscheinungen infolge der Mängel der ökonomischen Theorie versagte, suchten neuere Richtungen die wirtschaftlichen Vorgänge in den breiteren Kreis des „Sozialen“ hineinzustellen, sie also mit der Gesellschaftslehre zu verquicken. Dabei ist man so weit gegangen, den Begriffen Volkswirtschaftslehre und Sozialökonomik zuliebe zu leugnen, daß der Tauschverkehr, die „Volkswirtschaft“ von den Individuen und ihren Erwägungen aus erklärt werden müsse. Alle Fiktionen einer „Sozialwirtschaft“ aber haben zu keiner besseren Einsicht in die wirtschaftlichen Vorgänge, sondern im Gegenteil zur Verdunklung vieler Probleme und zum Eindringen zahlreicher unklarer soziologischer Phrasen in die Wirtschaftswissenschaft geführt. Tatsächlich sind alle Erkenntnisse wirtschaftlicher Zusammenhänge ohne jede Ausnahme von Petty und Smith bis zur Gegenwart mit der individualistischen Betrachtungsweise gefunden worden, die man nur nicht konsequent festhielt. Daher ist die Geschichte der Wirtschaftstheorie gekennzeichnet durch das immer weitere Vordringen des „Subjektivismus“. Man kann nicht unter Berufung darauf, daß die Bedürfnisse sozial bedingt seien, die logische Notwendigkeit leugnen, daß die grundlegenden Erscheinungen des Tauschverkehrs individualistisch, von den wirtschaftenden Menschen aus erklärt werden müssen. Die verschiedenen z. T. sehr anspruchsvoll auftretenden „universalistischen“, „sozialorganischen“ Methoden und Richtungen (Spann, Stolzmann u. a.) leugnen sogar den Charakter der Wirtschaftswissenschaft als Kausalwissenschaft, die Aufgabe kausaler Erklärung der wirtschaftlichen Vorgänge, haben aber mit ihrem Hineintragen ethischer, politischer und soziologischer Zwecke und Gesichtspunkte keinen einzigen der wirtschaftlichen Zusammenhänge besser erklären können, sondern arbeiten mit ihren unklaren Sozialbegriffen nur dem ebenfalls auf solche sich stützenden Marxismus in die Hand.

Die Förderung der Soziologie ist eine wichtige Aufgabe, aber sie kann, ebenso wie die der Wirtschaftswissenschaft, nur bei einer klaren Trennung beider, nicht aber bei ihrer heute beliebten Vermischung geschehen. Das Wesen der Gesellschaftslehre erblicke ich darin, daß sie diejenigen Erscheinungen im Zusammenleben der Menschen zu betrachten hat, bei denen sie das Bewußtsein der Einheit, ihrer Zusammengehörigkeit haben. Daher gehören in die Gesellschaftslehre solche Bildungen wie Volk, Partei, Klasse, Kirche, Familie u. dgl. Der Tauschverkehr aber ist keine gesellschaftliche Bildung in diesem Sinne, entsteht nicht aus gemeinsamen, sondern aus entgegengesetzten Interessen. Doch gibt es auch natürlich mancherlei Berührungspunkte zwischen beiden Wissenschaften, nur bei jeder von ihrem besonderen Standpunkte aus betrachtet, so z. B. die wirtschaftlichen Vereine, Kartelle, Gewervereine, bei welchen die Gesellschaftslehre die inneren Beziehungen der Mitglieder, die Wirtschaftswissenschaft aber ihre Einwirkungen auf den Tauschverkehr zu betrachten hat.

Als eine besondere Wissenschaft ist endlich noch aufzufassen die Bevölkerungslehre, die alle mit der Bevölkerung als soziale Erscheinung zusammenhängenden Fragen betrachtet. In ihr spielt die Statistik eine sehr große Rolle, das ist keine besondere Wissenschaft, sondern nur eine Methode, die zahlenmäßige Erfassung von Massenvorgängen, die auch für die Erfassung mancher wirtschaftlicher Erscheinungen sehr wichtig ist. Auch bei der Bevölkerungslehre ergeben sich manche Beziehungen zur Wirtschaftswissenschaft, weil Unterhaltsfürsorge, Erwerbstätigkeit und Zusammenziehung der Bevölkerung natürlich viele Berührungspunkte haben.

**(11) Die Zweige der Wirtschaftswissenschaft.** Die Wirtschaftswissenschaft läßt sich ihrerseits wieder in eine Anzahl von Zweigen einteilen. Grundlegend ist die Allgemeine Volkswirtschaftslehre oder Wirtschaftstheorie, die theoretische und systematische Erklärung

der wirtschaftlichen Erscheinungen, wie sie in der vorliegenden Schrift in möglichster Kürze versucht wurde. Sie hat nicht nur die Erklärung wirtschaftlicher Kausalzusammenhänge zur Aufgabe, sondern ebenso die Begriffs-, Kategorien- und Typenbildung. Diese können aber nicht für jede einzelne wirtschaftliche Erscheinung getrennt erfolgen, sondern nur im Rahmen eines alle wirtschaftlichen Vorgänge erfassenden Systems. Wenn daher die bisherigen Wirtschaftstheorie immer in eine besondere Wert-, Preis-, Zins-, Lohn-, Geld-, Krisentheorie usw. zerfiel, die in keiner näheren Beziehung zueinander stehen, so zeigt das den unvollkommenen Zustand derselben, der sich durch ihre falschen Voraussetzungen erklärt.

Innerhalb der Wirtschaftstheorie kann man noch die reine und die politische Wirtschaftstheorie unterscheiden. Erstere liefert die Erklärung des Tauschverkehrs unabhängig von den Eingriffen des Staates in das Wirtschaftsleben. Letztere untersucht auch die staatlichen Einwirkungen durch Steuern, Zölle usw., aber nur allgemein theoretisch, nicht mit Beziehung auf die Verhältnisse eines bestimmten Staates und auf einen bestimmten Fall (das ist dann Wirtschaftspolitik, s. u.). Die besonderen Erscheinungen des Tauschverkehrs zwischen den Nationen hat man neuerdings in einem besonderen Zweig als Weltwirtschaftslehre zusammenzufassen versucht, doch ist ihre Systematik noch in den Anfängen.

Neben der Wirtschaftstheorie gibt es dann eine Wirtschaftsbeschreibung, die nur darstellende Beschreibung von Vorgängen und Erscheinungen, die aber, um wissenschaftlich klar zu sein, sich immer der von der Wirtschaftstheorie abgegrenzten Begriffe bedienen muß. Dasselbe gilt von der Wirtschaftsgeschichte, der Schilderung wirtschaftlicher Entwicklungsvorgänge. Da wir nur die heutigen wirtschaftlichen Erscheinungen wirklich beobachten können, wird die Wissenschaft immer von ihrer theoretischen Analyse und Erklärung auszugehen haben, wird aber nach derselben auch durch die Kenntnis ihrer historischen Entwicklung mancherlei Einsichten gewinnen können.

Ein anderer Zweig der Wirtschaftswissenschaft ist die Wirtschaftspolitik. Ihre Aufgabe besteht nicht darin, Vorschläge für das Eingreifen des Staates und der übrigen öffentlichen Körperschaften in die wirtschaftlichen Vorgänge im einzelnen konkreten Falle zu machen, sondern sie ist Wissenschaft auch nur bei kausaler Betrachtung. Damit verbleibt ihr aber noch ein sehr großes Gebiet, sie hat die Folgen wirtschaftspolitischer Maßnahmen zu erörtern, sei es, daß sie nur vorgeschlagen, oder schon angewendet sind. Sie kann also auch wohl untersuchen, wie diese oder jene Maßregel auf das Wirtschaftsleben oder seine einzelnen Zweige wirken würde. Diese Maßregeln sind teils fördernder, teils hemmender Natur, betreffen für gewöhnlich nur einzelne Zweige des Wirtschaftslebens, z. B. bestimmte Erwerbszweige, haben aber oft indirekt sehr viele weitergreifende Wirkungen. Die einzelnen Wirtschaftszweige sind oft geneigt, sie betreffende staatliche Maßregeln als für die ganze Volkswirtschaft förderlich oder hemmend anzusehen, und auch die Wirtschaftspolitiker laufen leicht Gefahr, ihre Urteile als „vom Standpunkt der ganzen Volkswirtschaft“ abgegeben zu bezeichnen, während in Wahrheit, bewußt oder unbewußt, Interessen einzelner Wirtschaftsgruppen dabei überwiegend sind. Durch die übliche „volkswirtschaftliche Betrachtungsweise“ wird das gefördert und mit den Ausdrücken: vom volkswirtschaftlichen Standpunkt, im volkswirtschaftlichen Sinn u. dgl. auch in der Wirtschaftstheorie sehr viel Mißbrauch getrieben. Wegen der Gefahr der Vermischung mit der Wirtschaftspolitik sollten die wissenschaftlichen Nationalökonomien nicht zugleich selbst Politiker sein, weil die heutigen politischen Parteien, zumal in Deutschland, z. T. sehr eng mit bestimmten wirtschaftlichen Interessengruppen verbunden sind.

Die Wirtschaftspolitik bezeichnet man auch als Praktische Nationalökonomie, und sie wird meist eingeteilt nach den Hauptgruppen von Erwerbstätigkeiten, also Agrarpolitik, Gewerbepolitik, Handelspolitik, Sozialpolitik. Letztere umfaßt die Förderung der Arbeiter-

klasse durch staatliches Eingreifen. Daneben spricht man auch von Mittelstandspolitik, worunter man insbesondere das Eingreifen des Staates zum Schutze von Kleingewerbe und Kleinhandel gegenüber dem Großbetrieb, neuerdings auch den Schutz von Kleinrentnern, Pensionären usw. versteht. Man kann so das Wort Politik mit den meisten wirtschaftlichen Erscheinungen verbinden, z. B. Geldpolitik, Tarifpolitik der Verkehrsanstalten usw., da der Staat auf den verschiedensten Gebieten in das Wirtschaftsleben eingreift. Ein besonderer Zweig der Wirtschaftspolitik ist die äußere Handelspolitik. Hier ist wirklich die inländische „Volkswirtschaft“ in ihrer Gesamtheit, die Summe aller in einem Staate befindlichen Wirtschaften denjenigen anderer Staaten gegenübergestellt. Sie betrifft natürlich nicht nur den Handel, der den Austausch mit den Wirtschaften anderer Länder vermittelt, sondern alle Zweige der inländischen Produktion und das gesamte Wirtschaftsleben eines Landes in seinem Verhältnis zu anderen.

Ein Spezialzweig der Wirtschaftswissenschaft ist dann die Finanzwissenschaft. Sie hat es mit der Wirtschaft des Staates und der übrigen öffentlichen Körperschaften, sowohl als Konsum- wie als Erwerbswirtschaft zu tun, die sowohl hinsichtlich der Ausgaben als namentlich hinsichtlich der Einnahmen manche Besonderheiten aufweisen (s. Teil V (2)). Sie ist also im Gegensatz zur „Volkswirtschaftslehre“ die Lehre von einer wirklichen, aber besonders komplizierten und besonders gearteten Einzelwirtschaft.

Auch die nähere Untersuchung der privaten Erwerbswirtschaften ist heute Gegenstand einer sich ausbildenden wirtschaftlichen Spezialwissenschaft der Erwerbs-, Betriebs- oder Privatwirtschaftslehre. Sie betrachtet die innere Organisation der größeren Erwerbswirtschaften und beschäftigt sich namentlich mit den Grundsätzen der Kostenberechnung, Buchführung und Bilanzaufstellung. Sie teilt sich wieder in die landwirtschaftliche, forstliche, gewerbliche (i. e. S. sogenannte Betriebswirtschaftslehre), Handels-Betriebslehre. Die Organisation dieser Erwerbswirtschaften ist von dem eigentlich wirtschaftlichen Ziel, Bedarfsbefriedigung, aus, nur als Mittel zu betrachten, also Technik der Wirtschaft (s. I, 9). Und ebenso aufzufassen sind die Untersuchungen über die Technik des Zahlungsverkehrs, des Effektenwesens, der Börse usw., die mit der eigentlichen „Betriebswirtschaftslehre“ nichts zu tun haben, weshalb man diesen ganzen Wirtschaftszweig richtiger als „Technik der Wirtschaft“ bezeichnen würde. Auch für diese beiden Teilwissenschaften, die Finanzwissenschaft und die Wirtschaftstechnik, gibt die allgemeine Wirtschaftstheorie natürlich die theoretische Grundlage. So z. B. hinsichtlich der Wirkung von Steuern auf die Preisbildung für die Finanzwissenschaft, hinsichtlich der Begriffe Kosten, Ertrag, Kapital usw. für die Privatwirtschaftslehre.

## Repetitorium.

(Die arabischen Ziffern bezeichnen die Paragraphen des betr. Teiles.)

### Teil I.

- Worin besteht die Aufgabe der allgemeinen und theoretischen Nationalökonomie? 1
- Worauf sind vor allem die heute in ihr noch herrschenden Meinungsverschiedenheiten zurückzuführen? 1
- Wie ist der Glaube entstanden, daß Wirtschaften und Produzieren identisch sei? 1, VI 1 ff.
- An welche Erscheinungen knüpfen an und worin bestehen die Hauptprobleme der Nationalökonomie? 1
- Welche Tatsache ist aber der Ausgangspunkt aller wirtschaftlichen Erscheinungen? 1
- Was ist, zunächst ganz allgemein, Tauschverkehr, und wie ist er organisiert? 1
- Kann man die Wirtschaft nach der Art der Bedürfnisse definieren? 2
- Worin besteht das wirtschaftliche Prinzip? Wie kann man es formulieren? 2
- In welcher Fassung ist es Grundlage der Wirtschaft? 2
- Welches Gesetz gilt für die Bedürfnisse der Menschen? Was versteht man unter Nutzen? 2
- Warum ist der Akt der Bedürfnisbefriedigung nicht selbst wirtschaften? 2
- Was ergibt sich daraus für den Charakter der Bedürfnisse und der Güter, die beim wirtschaftlichen Handeln berücksichtigt werden? 2
- Welche Tatsachen führen zum Wirtschaften? 2
- Woran knüpfen die Unlustgefühle an, die mit den wirtschaftlichen Handlungen verbunden sind? 2
- Welche beiden Vorstellungen werden beim Wirtschaften einander gegenübergestellt und worin beruht das wirtschaftliche Prinzip dabei? 2
- Ist die Befriedigung eines einzelnen, isolierten Bedürfnisses schon Wirtschaften? 2
- Worin beruht vielmehr die wirtschaftliche Aufgabe? Siegt das Wirtschaftliche in der Handlung selbst und worin? Beispiele dafür 2
- Was ergibt sich daraus für den Begriff des wirtschaftlichen Gutes? 2
- Was ist entscheidend bei der Gegenüberstellung von Nutzen und Kosten? 3
- Wie muß der Wirtschaftler vorgehen, wenn er verschiedene Bedürfnisse hat und nicht alle voll befriedigen kann? 3
- Worauf beruht der Ausgleich der Grenzerträge? 3
- Was besagt dieses „Gesetz“? 3.
- Warum charakterisiert ein Ausgleich der Grenzgenüsse die wirtschaftlichen Erwägungen nicht? 3, VI 9
- Ist das Prinzip des Ausgleichs der Grenzerträge nur auf das wirtschaftliche Handeln des einzelnen Menschen anwendbar? 3, II 6, 7
- Als was charakterisiert sich der Ertrag als Richtschnur für die wirtschaftlichen Erwägungen des einzelnen Menschen und wie wird er in dieser Form genannt? 3
- Was versteht man unter Wirtschaft? 4
- Gibt es auch wirtschaftliche Tätigkeiten ohne eigene Wirtschaft? 4
- Was versteht man unter Betrieb? 4
- Welche zwei großen Gruppen von Wirtschaften sind zu unterscheiden? Worauf beruht die Unterscheidung? 4
- Welche Gruppe von Wirtschaften ist aber letztlich für den Tauschverkehr entscheidend? 4
- Wie unterscheidet sich Erwerbswirtschaft und Erwerbstätigkeit? 4
- Wie hat sich die Trennung von Haus- und Erwerbswirtschaft allmählich vollzogen? 4, III 2
- Bei welchen Erwerbstätigkeiten sind beide noch am engsten verbunden? 4, III 2
- Welche Rolle spielt der Geldertrag der Erwerbstätigkeiten in der Konsumwirtschaft? 4
- Wo ist die Trennung von Konsum- und Erwerbswirtschaft am vollkommensten durchgeführt? 4, III 2
- Wie vollziehen sich in den selbständigen Erwerbswirtschaften die wirtschaftlichen Erwägungen? 4
- Wie vollziehen sie sich da, wo die eigene Arbeitsmühe überwiegt? 4
- Beispiele für eine psychische Nutzen- und Kostenvergleiche? 4
- Was gilt ganz allgemein für das Verhältnis von Konsum- und Erwerbswirtschaft? 4
- Woran knüpft in der Konsumwirtschaft die Kostenvorstellung? 5
- Welche Arten von Kostengütern gibt es? 5
- Was ist das allgemeinste Kostengut? 5
- Wie unterscheiden sich Arbeitsmühe und Kostengüter als Kostenfaktoren? 5
- Wie wird eine gegebene Güter- oder Geldmenge als Kosten geschätzt? 5
- Was gilt für die Schätzung dauerbarer Kostengüter? 5
- Was gilt, wenn mehrere Kostengüter bei Erzielung eines Nutzens zusammenwirken müssen? 5
- Was ist über den Wertbegriff ganz allgemein und über den „Wert“ eines Kostengutes im besonderen zu sagen? 5, VI 7
- Was versteht man unter Kostenfaktoren? 5
- Inwiefern ist das Geld Kostenfaktor? 5
- Wie unterscheiden sich die Begriffe Kostengüter und Güter entfernterer Ordnung? 5

- Wie betrachtet die Konsumwirtschaft die Kostenfaktoren? 5
- Wie unterscheiden sich Arbeitsmühe und Kostengüter bei der Kostenbetrachtung? Wie vollzieht sie sich bei jener, wie bei diesen? 5
- Wie stehen sich also die Nutzen- und die Kostenbetrachtung einander gegenüber? 5
- Wie wird der Verlust eines Kostengutes geschätzt, wenn dadurch kein Nutzen verloren geht? 5
- Wie vollzieht sich die Schätzung dauerbarer Kostengüter? 5
- Was gilt, wenn nur mit Zusammenwirken mehrerer Kostengüter ein Nutzen erzielt werden kann? 5
- Welche Kostenbetrachtungen kommen bei den Erwerbstätigen vor? 6
- Was gilt für fremde Arbeit als Kosten in den Erwerbswirtschaften? 6
- Welche Unterscheidung wird betr. der Sachgüter als Kosten in den Erwerbswirtschaften gemacht? 6
- Was will die Zurechnungslehre und worauf beruht ihr Irrtum? 6, VI 7
- Wie ist das Kaufverhältnis zwischen Kosten und Ertrag? 6, II 11
- Welchen Zweck hat der Begriff Kapital im Wirtschaftsleben? 6
- Worin liegt das Wesen des Kapitals, was ist der übergeordnete Begriff? 6
- In welcher Weise kann man mit Kapital Erträge erzielen? 6
- Warum sind nicht die Produktionsmittel und die Waren als solche Kapital? 6
- Worauf beruht die Unterscheidung von stehendem und umlaufendem Kapital? 6
- Wann wird das Geld Kapital? 6
- Wie lautet also die alle Kapitalformen berücksichtigende, zweckmäßigste Definition des Kapitals? 6
- Wie entsteht im Wirtschaftsleben neues Kapital? 6, II 18
- Was versteht man unter Kapitalisierung? 6
- Was unter Ertragswert? 6
- Wo spielt die Selbststellung eines Ertragswertes eine Rolle? 6
- Was versteht man unter Vermögen? Welche Formen kann man unterscheiden? 7
- Welche Beziehungen bestehen zum Kapitalbegriff? 7
- Warum ist das Kapital zum Hauptpunkt der sozialistischen Angriffe geworden? 7, II 14, VI 6
- Welche richtigen und welche unrichtigen Vorstellungen liegen diesen Angriffen und dem Schlagwort „Kapitalismus“ zugrunde? 7, II 14, VI 5.
- Welcher Gegensatz ist durch die sogenannte kapitalistische Entwicklung verschärft worden? 7
- Wie kann man die neueste Stufe der kapitalistischen Entwicklung bezeichnen? 7
- Was versteht man unter Effekten? In welchen Hauptformen kommen sie vor? 7
- Wodurch ist die Erzielung arbeitsloser Einkommen sehr verbreitet worden? 7
- Welcher wichtige Gegensatz ergibt sich daraus für die Einkommenserzielung? 7, II 14, V 2
- Warum ist aber der heutige soziale Gegensatz mehr eine Folge der Rechtsordnung als der Wirtschaftsordnung? 7
- Wodurch kann dieser Gegensatz vermindert werden? 7, III, V 2
- Worin haben die älteren Wirtschaftstheorien die Quellen des Reichtums gesehen? 8, VI 1, 2
- Welcher Irrtum liegt beiden zugrunde? 8, II, VI 1—3
- Welches ist der wirtschaftliche Oberbegriff für Arbeit? 8
- In welcher verschiedener Weise wird Arbeit im Tauschverkehr als Kosten aufgefaßt? 8
- Was ist über den Geldertrag als Zweck der Arbeit zu sagen?
- Wird Arbeit immer als Kosten aufgefaßt? Beispiele? 8
- Warum ist die Arbeit das wichtigste beschränkt vorhandene Gut? 8
- Worin beruht die Nützlichkeit anderer als auf die Produktion gerichteten Arbeiten? 8, III 2, 10
- Was gilt ganz allgemein über beschränkt vorhandene Güter? 5, 8
- Warum ist auch der Boden nur in relativem Sinne beschränkt vorhanden? 8
- Inwiefern wirkt verschiedene Bodenqualität auf die Wirtschaft ein? 8, II 11, 14
- Wann liegen aber Monopolstellungen beim Boden vor? 8
- Welche Bewegung richtet sich gegen diese? 8
- Welche Folgen hat die beschränkte Verfügung über Boden in einem Lande, also die dichte Bevölkerung für die Wirtschaft? 8
- Was haben Technik und Wirtschaft gemeinsam, wie unterscheiden sie sich? 9, 2
- Was ist Zweck, was Mittel in Wirtschaft und Technik? 9
- Wie kann man die Technik wieder einteilen? Beispiele? 9
- Was ist ökonomische Technik, wie unterscheidet sie sich von der Wirtschaft, was ist ihr Gebiet? 9
- Um welche beiden logischen Kategorien handelt es sich bei Wirtschaft und Technik, wie unterscheidet sich ihre Betrachtung in beiden Fällen? 9
- Was ergibt sich daraus für die innerwirtschaftliche Bedeutung des Geldes? 9, II 3

## Teil II.

- Wie unterscheiden sich Arbeitsteilung und Tausch? 1
- Unter welchen Umständen findet ein Tausch nur statt? 1
- Was besagt die sogenannte Äquivalenz-Theorie? 1, VI 3—5
- Was versteht man unter indirektem Tausch? 1
- Welche Arten von Gütern kann man schon auf den frühesten Stufen des Tausches unterscheiden? 1
- Was versteht man unter Waren? 1
- Was ist der Gegensatz zum Naturaltausch? 1
- Welche wirtschaftlichen Erscheinungen konnten sich erst mit dem Aufkommen des Geldes entwickeln? 1
- Welche Arten des Tausches gibt es hinsichtlich seines Objektes? 1
- In welchen zwei Formen können Sachgüter in Tausch genommen werden? 1
- Was ist Leihe und was kann Gegenstand derselben sein? 1
- Was versteht man unter Kredit? 1, 5
- Worauf beruht die Unterscheidung von Angebot und Nachfrage und was bedeuten beide Begriffe? 1
- Was ist Konkurrenz und Konkurrenzkampf? 2
- Worauf beruht der Konkurrenzkampf? 2
- Was versteht man unter Monopol? 2
- In welchen Formen kommt eine Monopolstellung vor? 2
- Wie kann man die natürlichen Monopole unterscheiden? 2
- Beispiele für die verschiedenen Arten von Monopolen? 2
- Was bedeuten die Begriffe Konkurrenz und Monopol als Relationsbegriffe? 2
- Worauf beruht die Bedeutung beider Begriffe in dieser Form? 2
- Wann liegen Monopol-, wann Konkurrenzwirkungen vor? 2
- Was versteht man unter Tauschkonstellationen? 2
- Wie müssen die Begriffe Monopol und Konkurrenz als Relationsbegriffe definiert werden? 2
- Welche Unterscheidung ist in beiden Fällen noch nötig? 2
- Sind Konkurrenz oder Monopol die Organisationsprinzipien des Tauschverkehrs? 2
- Was versteht man unter Qualitätsmonopol, was unter relativer Konkurrenz? Beispiele für beide. 2
- Was versteht die ältere Theorie unter Grundrente? 2, VI 4
- Inwiefern liegt ihrer Erzielung ein Qualitätsmonopol, inwiefern relative Konkurrenz zugrunde? 2
- Worauf beruhen die sogenannten Differenzialgewinne? 2
- Wie ist das Geld entstanden? 23
- Welche Wirkung hat die allgemeine Benutzung eines Tauschmittels und zu welchem Begriff führt sie? 3
- Warum hat es keinen Sinn, beim Naturaltausch von Preis zu sprechen? 2
- Versteht man unter Preisen nur bezahlte Geldsummen? 3
- Zu welcher Gruppe von Gütern ist das Geld zu rechnen? 3
- Welches ist die Funktion des Geldes in der Konsumwirtschaft? 3
- Was versteht man unter Kaufkraft und wonach richtet sie sich? 3
- Wovon hängen die Preise aller Güter im letzten Grunde ab? 3
- Wie schätzt die Konsumwirtschaft die Geldeinheit? 3
- Wie läßt sich also das Geld in der Konsumwirtschaft definieren? 3
- Welches Prinzip gilt für die Verteilung des Geldes in den Konsumwirtschaften? 3, I 3
- Welches ist die Funktion des Geldes in den selbständigen Erwerbswirtschaften? 3
- Was geschieht, wenn Erwerbstätige nicht ihr ganzes Einkommen zum Konsum verwenden? 3, I 6
- Wann und in welchen Formen wird Geld Kapital? 3, I 6
- Inwiefern bedeutet Geld konzentrierte Vermögensmacht? 3, I 7
- Warum ist die Bezeichnung des Geldes als „Wertmesser“ irreführend? 3, 6
- Wie hat sich die Geldeinheit entwickelt? 4
- Wodurch wurde die Benutzung von Metallmengen als Geldeinheit vereinfacht? 4, IV 5
- Welches ist der abstrakte Begriff des Geldes und wie ist es zu ihm gekommen? 4
- Wie erfolgt heute die Übertragung von Forderungsrechten? 4, 5, IV 7
- In welcher Form treten die Preise und Einkommen in der Regel auf? 4
- Welche beiden Geldbegriffe gibt es also? 4
- In welcher Weise kann der Staat die Geldeinheit verändern? 4
- Was ist Kaufkraft des Geldes? Wie ist der Begriff immer zu verstehen? 3, 4
- Wie kann der Staat die Kaufkraft des Geldes beeinflussen? 4, 10, IV 6
- Was ist Inflation? In welchen beiden Formen ist sie möglich? 4, 10, IV 6
- Wann liegt Kreditinflation vor? 4, 10 IV 6
- Was gilt für den Bedarf an Geldzeichen und an Kreditzahlungsmitteln? 4

Was ist Kredit in weiterem Sinne? 5  
 Woraus ergibt er sich? Wann ist er unzweckmäßig? 5  
 Wodurch unterscheidet sich von ihm der Kredit im engeren Sinne? 5  
 In welcher Weise wird er gewährt? 5  
 Welche Arten dieses Kredits sind zu unterscheiden? Welche Aufgaben haben beide Arten? 5  
 Was wird aus den kreditierten Geldsummen bei den Erwerbstätigen? 5  
 Worauf beruht die volkswirtschaftliche Bedeutung des Kredits? 5  
 Welche Gefahren sind mit ihm verbunden? 5  
 Weshalb kann der Schuldner einen Zins zahlen? Wovon ist die Höhe des Zinses u. a. abhängig? 5  
 Welche Mittel gibt es, die Sicherheit des Kredits zu erhöhen? 5, IV 7  
 In welchen Formen nehmen die öffentlichen Körperschaften Kredit in Anspruch? 5  
 Was ist über öffentlichen und privaten Konsumtiv-Kredit zu sagen? 5  
 Wie vollzieht sich der „Kreislauf des Geldes“? 6  
 Warum sind die Preise kein Ausdruck eines Wertes? 6, 3.  
 Wie werden aber die Preise bewertet? 6, I 5  
 Welche beiden Aufgaben hat die Preistheorie? 6  
 Wie ist aber das erste Zustandekommen des Phänomens Preis zu erklären? 6  
 In welcher Weise kommt es zur Nachfrage? 6  
 Ist „die Nachfrage“ als gegebene Größe anzusehen? 6  
 Was gilt für die Nachfrage nach Kostengütern? 6  
 Was ist Angebot? Inwieweit befriedigt es die Nachfrage? 6  
 In welcher Weise ist das Angebot zu erklären? 6  
 Warum vollzieht sich das Angebot nicht vollkommen nach dem Prinzip des Grenzertragsausgleichs? 6  
 Was ist von der Vorstellung eines „Gleichgewichts“ zwischen Angebot und Nachfrage zu sagen? 6, VI 8  
 Was ist Grenzerwerbsertrag? In welchen Formen kommt er vor? 6  
 Was sind und wie entstehen die sogenannten Differentialgewinne? 6  
 Warum kommt es zu einem für alle Anbieter und Nachfragenden gleichen Preise? 7  
 Bestimmt der Preis die Kosten oder bestimmen die Kosten den Preis? 7  
 Was ist die die Kosten und das Angebot bestimmende Größe? 7  
 Worin liegt die Gleichartigkeit des regelnden Prinzips innerhalb der Einzelwirtschaft und im ganzen Tauschverkehr? 7, I  
 Warum muß diese Gleichartigkeit vorhanden sein? 7  
 Wie kann man den Konkurrenzpreis definieren? 7

Wie hängt der Konkurrenzpreis auch mit den Schätzungen der Konsumenten zusammen? 7  
 In welcher Weise kommen Monopolpreise zustande? 7  
 Wie hängen sie mit den Wertschätzungen der Konsumenten zusammen? 7 (18)  
 Was ist das Charakteristische der Preisforderungen in Theatern, Konzerten, auf der Eisenbahn und dgl.? 7  
 Welche Grenzen hat die Preisbildung bei monopolistischen Vereinigungen? 7  
 Wird der Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt, oder bestimmt der Preis das Angebot und die Nachfrage? 8  
 Wovon hängt es ab, inwieweit eine an sich unbegrenzte Nachfrage befriedigt wird? 8  
 Wie kommt der Preis der Kostengüter zustande? 8  
 Wie hängt der Preis des entferntesten Kostengutes mit den Schätzungen der Konsumenten für die Genußgüter zusammen? 8  
 Wie kommt es zum Preise eines einzelnen Kostengutes, wenn bei der Produktion mehrere zusammenwirken müssen? 8  
 Wie hängt der Preis des letzten Kostengutes, der Arbeit, direkt wieder mit denen der Genußgüter zusammen? 8  
 In welcher Weise stehen alle Preise aller Güter im Zusammenhang? 8  
 Wodurch unterscheidet sich die Lehre von den Preisveränderungen von der allgemeinen Theorie der Preisbildung? 9  
 Wie kann man die preisverändernden Umstände unterscheiden? 9  
 Wodurch werden Preisveränderungen von der Nachfrageseite herbeigeführt? 9  
 Welches sind die wichtigsten Ursachen der Preisveränderungen von der Angebotsseite her? 9  
 Inwiefern liegen in dem sog. „Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag“ preisverändernde Ursachen? 9, I 8  
 Wie kommt es durch das Angebot zu Preissteigerungen, wie zu Preisverbilligungen? 9  
 Welches sind die Grenzen für die Macht der Arbeiter, Preissteigerungen herbeizuführen? 9  
 Welche Theorie gilt seit langem für die von der Geldseite herkommenden Preisveränderungen? 10  
 Inwiefern ist sie richtig, mit welchen Behauptungen wird sie aber übertrieben? 10  
 Was ist Umlaufgeschwindigkeit des Geldes? Wie wirkt auf sie sinkendes Vertrauen in die Stabilität der Kaufkraft? 10  
 Wie hilft sich das Wirtschaftsleben bei stark gesunkenem Vertrauen? 10  
 In welcher Weise wirkt eine Geldvermehrung preissteigernd? 10  
 Inwieweit kann sie mit Wirkungen von der Angebotsseite kombiniert sein? 10

- In welcher Weise kann auch eine starke Anspannung des Kredits preissteigernd wirken? 10, IV 5—7
- Unter welcher Voraussetzung wird eine Geldvermehrung nicht preissteigernd wirken? 10
- In welcher Weise vollzieht sich die Wirkung der Geldvermehrung auf die Preise? 10
- Was sind Indexziffern? Wovon ist ihre Bedeutung nach dem Gesagten abhängig? 10
- Warum ist möglichste Stabilität der Preise wirtschaftlich von so großer Bedeutung? 10
- Wer hat durch Inflation Vorteil, wer wird geschädigt? 10
- Wie erklärte die ältere Theorie die Einkommen? Den Kapitalzins im besonderen? 11
- Welche Einkommensarten unterschied sie demnach? 11
- Wie nennt man die dieser Auffassung zugrunde liegende Lehre? 11, I 6
- Was ist ihr Grundfehler? 11
- Worauf beruht ihre Bedeutung auch in der Wirtschaftspolitik? 11, VI 5
- Was ist das Recht auf den vollen Arbeitsertrag? Was ist Mehrwertlehre? 11, VI 5
- Welche Verfälschung der Kausalzusammenhänge liegt bei diesen Theorien vor? 11
- Wie stehen alle Gelderträge und Einkommen mit den Preisen im Zusammenhang? 12
- Woraus ergibt sich die Höhe der verschiedenen Einkommen? 12
- Warum ist der Lohn ungelerner Arbeiter Grenzertrag? 12
- Was besagt das „eiserne Lohngesetz“? In welcher Formulierung ist es zutreffend? 12, VI 4, 5
- Wie erklären sich die hohen Einnahmen mancher Leistungstätigkeiten? 12
- Warum ist der Geldleihspreis, Zins ein tauschwirtschaftlicher Grenzertrag? Wie erklärt er sich? 12
- Warum ist die Bezeichnung des Wohnungsmietzinses als „abgeleitetes Einkommen“ irreführend? 12.
- Was ist also über die Auffassung der Erträge als Entgelte zu sagen? 11, 12, 13
- Kommen alle Erträge und Einkommen durch die Preisbildung des freien Verkehrs zustande? 12
- Was gilt aber auch für die nicht so zustande gekommenen Preise und Einkommen? Beispiele dafür? 12
- Welche Schwierigkeiten sind mit staatlichen Preisregelungen verbunden? 12
- Unter welchen Bedingungen aber werden solche doch nötig? 12, IV 3
- Wie unterscheiden sich Erträge und Einkommen? 13
- In welche Gruppen können die Erträge wieder eingeteilt werden? 13
- Beispiele berufsloser Erträge und Einkommen. 13
- Was sind bedungene Erträge und was ist der Gegensatz dazu? 13
- Was sind Leistungserträge und was ist der Gegensatz dazu? 13
- Worauf beruht die Unterscheidung, welcher Irrtum ist aber dabei zu vermeiden? 13
- Beispiele von Übergängen zwischen Leistungs- und Besitzerträgen? 13
- Was ist über das sogenannte Entgeltprinzip im Tauschverkehr zu sagen? Was für ein Prinzip gilt in Wirklichkeit? 13, 11
- In welcher Form können bedungene Erträge erzielt werden? 13
- Wie unterscheiden sich bedungene Erträge und Gewinnerträge bezüglich der Kosten? 13
- Welche Arten von Besitzerträgen sind zu unterscheiden? 14
- Mit welchen Gütern kann man einen Zins erzielen? 14
- Was verstand die bisherige Theorie unter Grundrente, und welcher Irrtum war mit dieser Vorstellung verbunden? 14, VI 4
- Worauf beruht der Zins aus der Verpachtung von Boden sowohl wie der aus dem Entleihen von Geldkapital? 14
- Wie werden die Besitzgewinne auch genannt? Beispiele von Übergängen zwischen solchen und bedungenen Besitzerträgen? 14
- Woraus ergeben sich die sogenannten Differenzialgewinne? 14
- Kommen sie nur bei der Benutzung von Grund und Boden vor? 14
- Kann man vom Ertrag einer Unternehmung Anteile an die mitwirkenden Produktionsfaktoren zurechnen? Worauf beruht der zugrunde liegende Irrtum? 14, 11.
- Welche Gruppen von Leistungserträgen sind zu unterscheiden? 15
- Worauf beruht die Unterscheidung? 15
- Beispiele von Übergängen zwischen Besitz- und Leistungserträgen? 15
- Welche Besonderheiten weist die Gewährung unselbständiger Leistungen auf? 15
- Welche Lohnformen kommen dabei vor? Welches sind ihre Vor- und Nachteile? 15
- Was sind Arbeitsgewinne? 15
- Worauf beruht hier die Erzielung überdurchschnittlicher Erträge? 15
- Auf dem Gebiet welcher Leistungen finden wir den typischen Konkurrenzpreis und den tauschwirtschaftlichen Grenzertrag? 15, 12
- Was versteht man unter Reallohn? 15
- Ist er eine feste Größe? 15
- Warum werden die Erträge gewöhnlich für eine feste Wirtschaftsperiode berechnet? 16
- Worauf beruhen einmalige Erträge? 16

Wann werden einmalige Erträge zum Einkommen gerechnet werden können, wann nicht? 16  
 Warum und in welcher Form spielt die Erzielung einmaliger Erträge heute eine so große Rolle? 16  
 Worauf beruhen die ungünstigen Wirkungen der Spekulation hinsichtlich der Einkommenserzielung? 16, III 13  
 Was bedeutet Einkommensverteilung im Sinne der „Verteilungslehre“? 17  
 Welche Irrtümer sind mit dieser Auffassung verbunden und worauf beruhen sie? 17, 11, 12, VI 2f.  
 In welchem Sinne kann man nur von Einkommensverteilung sprechen, und was ist über das hier vorliegende Problem zu sagen? 17, 11, 12, VI 2f.  
 Was lehren Sozialismus und Kommunismus über die Einkommensverhältnisse, und wie sind ihre Forderungen zu beurteilen? 17, IV, 5  
 Worin liegt der berechtigte Kern der wirtschaftl. Forderungen des Sozialismus? 17  
 Worin finden die Beschränkung arbeitsloser Einkommen und das Erbrecht ihre Grenzen? 17, 18

In welcher Weise erfolgt die Kapitalbildung? 18, I 7  
 In welchen Formen ist Kapital erforderlich? 18, I 6  
 In wiefern hängt die Höhe der Löhne auch von den Kapitalgewinnen ab? 18  
 Kann zu viel Kapital gebildet werden? Welches sind die Wirkungen? 18, V 6  
 Warum ist es erwünscht, daß sich möglichst weite Kreise an der Kapitalbildung beteiligen? 18  
 Welche Hindernisse stehen dem entgegen? 18  
 Wie stehen alle Arten von Erträgen im Zusammenhang und bedingen sich gegenseitig? 18. 6 u. folg.  
 Ist eine unbegrenzte Kapitalbildung zweckmäßig, und worin findet sie ihre Grenze? 18  
 Wie hängt die Kapitalbildung mit der Bestimmung einer oberen Preisgrenze zusammen? 18, 7  
 Inwiefern erfolgt die Kapitalbildung auch in den Erwerbswirtschaften? 18  
 Aus welchen Gründen kann ein Sparzwang zweckmäßig erscheinen? 18

## Teil III.

Was für Personengesamtheiten kennt man als Wirtschaftssubjekte unterscheiden? 1  
 Was versteht man unter juristischen Personen? 1  
 Wie heißt der Staat als Wirtschaftssubjekt, und wie unterscheidet sich seine Wirtschaft von der Privater? 1, V 2  
 Welches sind die wichtigsten öffentlichen Bedürfnisse und wie werden sie befriedigt? 1  
 Wie kann man die öffentlichen Betriebe einteilen? 1, V 1  
 Inwiefern stellen die Gemeinden eigene Wirtschaften dar? 1  
 Was sind Förderungswirtschaften, was Stiftungs-wirtschaften? 1  
 Was ist über das Wesen der sogenannten Volkswirtschaft zu sagen? 1, I 1  
 Wie hat sich allmählich die Trennung von Haus- und Erwerbswirtschaft vollzogen? 2  
 Wie war die Stellung der fremden Arbeitskräfte in den ungetrennten Haus- und Erwerbswirtschaften? 2  
 Was ist Lohnwert? In welchen Erscheinungen findet es sich noch heute? 2  
 Auf welchem tauschwirtschaftlichen Gedanken beruht es? 2  
 Wie unterscheidet sich von ihm das eigentliche Handwerk? 2  
 Was versteht man unter Unternehmung? In welchem Erwerbszweig erscheint sie zuerst? 2  
 Welche Formen des Handels gibt es? Wie unterscheiden sie sich? 2, 10

Was ist Hausindustrie? Wodurch entsteht sie, und wie wird sie noch genannt? 2  
 Wie unterscheidet sie sich vom Lohnwert? 2  
 Welche Formen der Hausindustrie gibt es und in welchen Erwerbszweigen vor allem? 2  
 Worauf beruht der gewerbliche Großbetrieb? 2  
 Wodurch kennzeichnet er sich als Unternehmung? 2  
 Wie wirtete der gewerbliche Großbetrieb auf das Handwerk? 2  
 Wie nennt man die Bestrebungen, diese Wirkungen zu verlangsamen? 2  
 Was ist über die Entwicklung des Großbetriebs im Handel zu sagen? 2  
 Beruht die ungünstige Lage des Detailhandels nur auf der Entwicklung der Großbetriebe? 2  
 Wonach und in welcher Weise unterscheidet die Statistik verschiedene Betriebsgrößen im Gewerbe und in der Landwirtschaft? 3  
 Welche Merkmale kommen wissenschaftlich für die Unterscheidung von Groß- und Kleinbetrieb in Betracht? 3  
 Wodurch charakterisieren sich besonders die Aktiengesellschaften als Großbetriebe? 3, 6  
 Worin liegen die Vorteile, worin die Gefahren des Großbetriebs im Gewerbe? 3, 4, I 7  
 Wie ist der Gegensatz von Groß- und Kleinbetrieb in der Landwirtschaft zu beurteilen? 3  
 Was ist allgemein über die Stellung der Arbeiter im Großbetriebe zu sagen? 4  
 Wodurch unterscheidet sie sich von der im Kleinbetriebe? 4

- Was ist über die sog. Verelendungstheorie zu sagen? 4, VI 5
- Worauf beruht der Gegensatz von Arbeitern und Arbeitgebern im Großbetriebe? 4
- Welche Vorteile und welche Nachteile sind mit der weitgehenden Spezialisierung der Arbeiter im Großbetriebe verbunden? 4, 7
- Wodurch haben die Arbeiter die Nachteile ihrer Stellung im Großbetriebe zu vermindern gesucht? 4, VI 2
- Welche zwei große Gruppen von Arbeitern sind zu unterscheiden? Wie ist ihre Stellung gegenüber den Arbeitgebern? 4, 12
- Welche Organisationen dienen der Verständigung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern? 4
- Was ist Gewinnbeteiligung? In welchen Formen kommt sie vor? 5
- Welche beiden großen Gruppen von Gesellschaftsunternehmungen sind zu unterscheiden? 5
- Wie ist das Zahlenverhältnis von Einzelunternehmungen und Gesellschaftsunternehmungen? 5
- Worauf beruht die Zunahme der letzteren? 5
- Worin liegen die Vorteile der Einzelunternehmungen? Worin ihre Grenzen? 5
- Welche Vorzüge haben ganz allgemein die Gesellschaftsunternehmungen? 5
- In welchen juristischen Formen kommen die Gesellschaftsunternehmungen vor? 5
- Wodurch unterscheidet sich die G. m. b. H. von andern Gesellschaftsformen? 5
- Worin besteht das Wesen und die Organisation der Aktiengesellschaft? 6
- Nach welchen zwei Richtungen liegt hauptsächlich die Bedeutung der Aktiengesellschaften? 6, I 7
- Worin liegen die Gefahren der Aktiengesellschaften? 6
- Welche Aufgaben hat die Rechtsordnung gegenüber den Aktiengesellschaften? 6
- Mit welchen Erscheinungen können die Begriffe Spezialisierung und Kombination verbunden werden? 7
- Was ist Arbeitsteilung? Welche Vorteile und Nachteile sind mit ihr verbunden? 7
- Wie unterscheiden sich Arbeits- und Berufsspezialisierung und -Kombination? 7
- Beispiele für Arbeitsspezialisierung? 7
- Was versteht man unter Betriebspezialisierung und -Kombination? Beispiele beider. 7
- Was ist Unternehmungsspezialisierung und -Kombination? Beispiele beider. 7
- Worin bestehen die Vorteile der Unternehmungsspezialisierung? 7
- Was ist Kooperation? 7
- Welches sind die Formen und Zwecke der Unternehmungskombination? 8
- Wie und nach welchen Richtungen wirkt die Unternehmungskombination? 8
- Was versteht man unter Beteiligung, Kontrolle, Fusionen? 8
- Was sind Konzerne und wie kommen sie zustande? 8
- Was versteht man unter Trusts? 8
- Welche großen Gruppen von Leistungstätigkeiten kann man unterscheiden? 9
- Beispiele, daß sich Sachleistungen und persönliche Leistungen berühren? 9. 12
- Was ist entscheidend für die Unterscheidung der Erwerbstätigkeiten? 9
- Wie ist ganz allgemein die Entwicklung der großen Erwerbsgruppen in ihrem Verhältnis zueinander in Deutschland in den letzten Jahrzehnten vor sich gegangen? 9
- Welche Gefahren können mit der einseitigen Entwicklung einzelner Erwerbszweige verbunden sein? 9
- Worin besteht das Wesen des Handels? Mit welcher Tätigkeit ist er nicht zu verwechseln? 10
- Woraus zieht der Handel seinen Gewinn, und woraus leitet er seine „Berechtigung“ ab? 10
- Wie unterscheiden sich Groß- und Klein- (Detail-) Handel? 10
- Welche Gefahren können mit dem Handel für das ganze Wirtschaftsleben verbunden sein? 10
- Welches Hauptmittel haben Produzenten und Konsumenten gegenüber dem Handel? 10, IV 4
- Worin besteht das Wesen der Banken und zu welcher Gruppe von Erwerbswirtschaften gehören sie? 11
- Wie unterscheiden sich die Kreditgeschäfte? Welche Arten gibt es? 11
- Welches sind die wichtigsten Arten der Banken? 11, V
- Welche Aufgaben haben die Sparkassen und Hypothekendarlehenbanken? 11
- Was ist eine Notenbank? Wie muß sie ihre Gelder anlegen? 11, V
- Welche Aufgabe hat die Zinspolitik der Banken und worauf beruht ihre große Bedeutung? 11
- Was gilt in dieser Hinsicht besonders für die Notenbanken? 11
- Was ist die Grundregel alles Bankwesens? 11
- Was sind die Aufgaben und Gefahren der Effektenbanken? 11
- Was versteht man unter Finanzieren, was unter Emissionstätigkeit? 11
- Wie sind die Finanzierungsgesellschaften von den Banken zu unterscheiden? 11
- Welche Rolle spielt heute ganz allgemein das Bankwesen und das mobile Kapital? 11
- Welche Gruppen von Leistungstätigkeiten sind zu unterscheiden? 12, 8
- Wozu gehört das Verkehrswesen? 12

Wie sind die Tarife der Verkehrsanstalten aufzufassen? 12  
 Wie lassen sich die persönlichen Leistungstätigkeiten wieder unterscheiden? 12  
 Zu welchen Gruppen können z. B. Ärzte und Schriftsteller gehören? 12  
 Was ist über die Einkommensverhältnisse der verschiedenen Arten von Leistungstätigkeiten zu sagen? 12, II 15  
 Was versteht man unter Spekulation, und welches ist ihre tauschwirtschaftliche Funktion? 13  
 Wie unterscheidet sie sich vom Handel? 13  
 An welche Arten von Gütern knüpft die Spekulation vor allem an? 13

Wie und wo vollzieht sich die Spekulation in Massengütern? 13  
 Welche Vorteile, welche Gefahren sind mit ihr verbunden? 13  
 Was sind Termingeschäfte, und welchen Nutzen können sie haben?  
 Welcher Unterschied besteht zwischen der Spekulation in Massengütern und der in Seltenheitsgütern? 13  
 Unter welchen Verhältnissen ist eine zu starke Ausdehnung, besonders des nicht berufsmäßigen Spekulantentums naheliegend? 13  
 Worin besteht die Versicherung als Erwerbszweig? 13  
 Worauf beruht sie, und auf welchen Gebieten betätigt sie sich? 13

Teil IV.

Welche Erscheinungen kann man als Förderungsgemeinschaften zusammenfassen? Wie unterscheiden sich ihre Formen? 1  
 Zu welchen Zwecken kommen die sog. Sachvereine vor? 1  
 Wie unterscheiden sich alle Förderungsgemeinschaften von den Erwerbsgesellschaften? 1  
 Was ist das Wesen der wirtschaftlichen Verbände? 1  
 In welcher Form haben sie die intensivsten Wirkungen? 1  
 Was sind die wichtigsten Organisationen, die hierher gehören?  
 Welchen Formen der Förderungsgemeinschaften kann ein Gewerbeverein angehören und warum? 1, 2  
 Worin besteht das Wesen der Genossenschaften? 1  
 Welche Beziehung haben sie zu den Vereinen, welche zu den Verbänden?  
 Sind die Genossenschaften Erwerbsunternehmungen? 1  
 Welche Aufgaben haben die Gewerbevereine? 2  
 Welche sind ihre Wirkungen? 2  
 Mit welchen Schwierigkeiten haben sie zu kämpfen? 2  
 Welches ist ihr Hauptmittel im Wirtschaftskampf, und was ist Voraussetzung ihres Erfolges? 2  
 Was ist für die Frage entscheidend, inwieweit die Arbeiter durch die Gewerbevereine die Löhne erhöhen können? 2, II 15  
 Wo liegen die Grenzen der Lohnerhöhungen? 2, II 15  
 Was versteht man unter Konditionenverbänden, was unter Fertigungsverbänden? 3  
 Worin besteht das Wesen der Kartelle? 3  
 Welches sind die Gründe ihres Entstehens? 3  
 Welche wichtigsten Formen kann man unterscheiden? 3  
 Welche Erwerbszweige sind am wenigsten, welche am meisten zur Kartellbildung geeignet? 3

Warum ist die Fertigwaren-Industrie, warum der Handel weniger zur Kartellbildung geeignet? 3  
 Wie steht es mit der Kartellbildung im Handwerk und Kleinhandel? 3  
 Welches sind die Hauptgefahren der Kartelle? 3  
 Wodurch können sie aber auch für die Abnehmer von Nutzen sein? 3  
 Worin liegt ein Hauptmittel der Selbsthilfe gegenüber den Kartellen? 3  
 Wie unterscheiden sich die Arbeitgeberverbände von den Kartellen? 3  
 In welche beiden großen Gruppen kann man die Genossenschaften einteilen? 4  
 Was ist die Aufgabe der Konsumvereine? 4  
 Worauf beruht der Widerstand des Detailhandels gegen sie? 4  
 In welcher Weise vollzieht sich die Wirksamkeit der Konsumvereine? 4  
 Worauf beruht der Nutzen, aber auch die Schwierigkeit der Baugenossenschaften? 4  
 Was sind Siedlungsgenossenschaften? 4  
 Wie kann man die Genossenschaften zur Förderung der Erwerbswirtschaften einteilen?  
 Welche sind in Deutschland die wichtigsten? 4  
 Worauf beruhen die Kreditgenossenschaften? Was ist ihre Aufgabe und ihre Wirkung? 4  
 Was sind Wertgenossenschaften? 4  
 Was sind Einkaufs- und Verkaufsgenossenschaften? 4  
 Worin liegt ganz allgemein heute die Bedeutung des Genossenschaftswesens? 4  
 Welche Bedeutung haben sie möglicherweise für die Zukunft? 4  
 Was sind die beiden Geldbegriffe? 5, II 4  
 Worin besteht der Einfluß des Staates auf die Geldzeichen? Beispiele? 5  
 In welcher Form kommen Geldzeichen vor? 5  
 Was versteht man unter gesetzlichen Zahlungsmitteln? 5

Wie kann der Staat das Geld als abstrakte Rechnungseinheit beeinflussen? 5, II 3, 10  
 Was muß geschehen, wenn der Staat eine neue Preiseinheit einführen will? 5  
 Was versteht man unter Währung? 5  
 Welche Hauptarten sind zu unterscheiden? 5  
 Muß bei Metallwährung nur Metallgeld, bei Papierwährung nur Papiergeld zirkulieren? 5  
 Was sind Kurant-Münzen? 5  
 Welches ist die Stellung der Banknoten bei den modernen Goldwährungen? 5  
 Was bedeutet die Einlöschungspflicht für Banknoten? 5  
 Wie steht es damit seit dem Kriege? 5  
 Welche andere Arten Papiergeld gibt es noch? 5  
 Was ist über die Vermehrung des Papiergeldes zu sagen? 5, II 10  
 Kann beliebig Papiergeld ausgegeben werden, wenn es nur gedeckt ist? Warum nicht? 5  
 Worin bestehen die Vorteile der Goldwährung? 6  
 Welches Mittel wählte man an, um trotz der Deckungsbestimmungen möglichst viel Banknoten ausgeben zu können? 6  
 Welche Bestimmungen gelten sonst über die Deckung der Banknoten? 6  
 Was ist und was bewirkt die sogenannte freie Prägung? 6  
 Warum und unter welchen Bedingungen kann die Kaufkraft des Papiergeldes über der des Edelmetalles stehen? 6  
 Warum ist auch eine Inflation durch Goldzufluß möglich? 6, 5  
 Was ist und wie wirkt die Kreditinflation? 6, II 10  
 Warum muß in kritischen Zeiten die Goldwährung immer aufgehoben werden? 6  
 Warum kann aber in normalen Zeiten eine Papierwährung ebenso gut funktionieren? 6  
 Ist Gold für den Auslandsverkehr notwendig? 6  
 Worin besteht die Gefahr staatlicher Eingriffe in das Geldwesen? 6  
 Mit welchen Mitteln erfolgen Zahlungen ohne Benutzung von Geldzeichen? 7  
 Was ist Überweisungs-, was Abrechnungsverkehr? 7  
 Welche Arten des Wechsels gibt es? 7  
 Worauf beruht seine Nützlichkeit im inneren Verkehr? 7

Wie vollzieht sich die Benutzung des Wechsels als Kreditmittel? 7  
 Was ist Diskont? Welche Arten sind zu unterscheiden? 7  
 Worauf beruht die Wichtigkeit des Diskontsatzes? 7  
 Was sind Finanzwechsel, und worin liegen ihre Gefahren? 7  
 Wie vollzieht sich die Benutzung des Wechsels im ausländischen Verkehr? 8  
 Wann steht der Wechselkurs eines Landes in einem andern Lande niedrig, wann hoch? 8  
 Was versteht man unter den Goldpunkten? 8  
 Durch welche Mittel können die Banken in normalen Zeiten einem zu starken Sinken der Wechselkurse ihres Landes vorbeugen? 8  
 Unter welchen Verhältnissen gibt es keine Grenze für das Sinken der Wechselkurse? 8  
 Was versteht man unter Valuta? 8  
 Wie stehen die Valuten mit dem inländischen Preissystem, das inländische Geld mit den ausländischen Preisen in Beziehung? 8  
 Worauf beruht die Tendenz zur Ausgleichung der Valutakurse? 8  
 Wodurch wird sie verhindert und was sind die Folgen? 8  
 Welche Wirkung hat ein Sinken der Valuta? 8  
 Inwiefern strebt der internationale Verkehr zu einer Ausgleichung und zu einer gewissen Stabilität? 8  
 Was ist ein Markt? Welche Arten gibt es? 9  
 Wodurch ist heute ein großer Teil des früheren Marktverkehrs ersetzt? 9  
 Was versteht man unter Messen? 9  
 Worin liegt das Wesen der Börsen? 9  
 Welche Arten von Börsen gibt es? 9  
 In welche beiden Zweige zerfällt die Wertpapierbörse? 9  
 Welche Güter werden an den Zahlungsmittelbörsen gehandelt, und worin liegt ihre Bedeutung? 9  
 Worin liegt die Bedeutung der Effektenbörsen? 9, I 7, III 6  
 Was versteht man unter Geld- und Kapitalmarkt? 9  
 Welche Einrichtungen dienen sonst noch dem Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage? 9

## Teil V.

Wie unterscheiden sich die Begriffe Tauschverkehr und Volkswirtschaft? 1, I 1  
 Welche Rechtsinstitute sind für das Wirtschaftsleben besonders wichtig? 1  
 Worin liegt die wirtschaftliche Bedeutung des Erbrechts? 1  
 Was ist Gewerbe-, was Koalitionsfreiheit? 1, II 2  
 Wie beschafft sich der Staat Einnahmen? 1, 2, 4

Zu welchem Zweck? 1, 2, III 1.  
 Was ist Zwangserwerb? 1, III 1  
 Wodurch unterscheidet er sich vom Tauschverkehr? 1  
 Wie wird das Prinzip der „generellen Entgeltlichkeit“ verwirklicht? 1  
 Wie kann man die Steuern einteilen? Welche Zwecke haben sie insgesamt und jede Gruppe? 2

Welche Unterscheidungen werden bei der Einkommensteuer gemacht, und warum? 2  
 Was sind Ertrags- oder Objektsteuern? Worauf beruht der Unterschied gegenüber den Subjektsteuern? 2  
 Welche Art von Leistungsfähigkeit trifft jede dieser Gruppen? 2  
 Welche Aufgaben haben die Besitzsteuern, welche die Verbrauchssteuern? 2  
 Welche Aufgaben und Wirkungen haben die Zölle? 2  
 Was versteht man unter Abwälzung der Steuer, wie vollzieht sie sich? 2, 3  
 Welche Aufgaben haben die Verkehrssteuern, welche Steuern gehören unter diese Gruppe? 2  
 Worin liegt die Bedeutung der Erbschaftsteuer? 2, 7  
 Worauf wirken die Steuern und Zölle ein, und ganz allgemein, in welcher Weise? 3  
 Nur wann führen Steuern keine Veränderung in den Preis- und Einkommensverhältnissen herbei? 3  
 Was ist Kapitalisierung der Steuern, und wie erfolgt sie? 3, 16  
 Wie vollzieht sich die Kapitalisierung bei Zöllen, und worauf beruht sie? Beispiele. 3  
 Wie vollzieht sich die Steuerkapitalisierung bei Effekten? Beispiele. 3  
 Wie wirkt die Steuerkapitalisierung auf den Staat bei Aufnahme neuer Anleihen? 3  
 Welche Voraussetzungen sind aber sonst noch für die Kapitalisierung von Steuern nötig? 3  
 Wie und unter welchen Verhältnissen können sich die bisherigen Besitzer von einer Steuer auf den Ertrag ihrer Güter befreien? 3  
 Wie kann eine Erhöhung der Einkommensteuer wirken, wie eine solche der Verbrauchssteuern? 3  
 Inwiefern haben die öffentlichen Körperschaften selbst an den von ihnen erhobenen Abgaben mitzutragen? 3  
 Was gilt für Tributzahlungen eines Landes an andere? 3

Wer wird durch solche Tributzahlungen betroffen? 3  
 Was versteht man unter Erwerbseinkünften der öffentlichen Körperschaften? 4  
 Welche Betriebszweige kommen dafür besonders in Betracht? 4  
 Welche anderen Gesichtspunkte kommen bei der Bewirtschaftung öffentlicher Betriebe noch in Betracht? 4, IV  
 Sollen öffentliche Betriebe nur ihre Kosten decken? 4  
 Welche Gründe sprechen gegen die Ausdehnung des öffentlichen Betriebs? 4  
 Sind Erwerbszweige, in denen private Monopolbildungen eine Rolle spielen, deswegen sozialisierungsreif? 4  
 Warum sind Teilsocialisierungen keine eigentlichen Socialisierungen? 4  
 Welche Bedenken stehen auch Teilsocialisierungen entgegen? 4  
 Was sind gemischt-wirtschaftliche Unternehmungen? 4  
 Was versteht man unter Wirtschaftskrisen? Wodurch unterscheiden sie sich von langanhaltenden Depressionen? 5  
 Wodurch wurden die letzteren früher vor allem herbeigeführt? 5  
 Unter welchen Symptomen vollzieht sich das Auf und Ab im Wirtschaftsleben? 5  
 Was kann geschehen, um die Krisen zu mildern? 5  
 Welches sind die beiden letzten Gründe der Konjunkturschwankungen? 6  
 Was ist über die Unterkonjunktion als Krisengrund zu sagen? 6, VI 2  
 Was will der Staatssozialismus, was der Genossenschaftssozialismus, was die Planwirtschaft? Was sind die Gefahren aller derartigen Pläne zur Beseitigung der heutigen Wirtschaftsordnung? 5, VI  
 Welche Organisationen dienen aber möglicherweise der Weiterbildung? 7  
 Was kann im Rahmen der heutigen Wirtschaftsordnung geschehen zur Einschränkung ihrer Mängel? 7

Teil VI.

Wie ist die Wirtschaftswissenschaft entstanden? Im Zusammenhang mit was für Erörterungen und mit welcher Wissenschaft? 1  
 Was lehrt Aristoteles über das Wirtschaftsleben? 1  
 Wann und unter welchen Umständen beginnt eine bewußte Wirtschaftspolitik? 1  
 Welches ist das erste wirtschaftstheoretische und politische System? Von welcher Frage gingen seine Vertreter aus? Worin bestanden seine Grundsätze? 1  
 Wann und von wem wurde dieses System praktisch vertreten? 1

Wer sind die ersten Kritiker dieses Systems in England und Frankreich? Was lehrten sie? 2  
 Was behauptete die Unterkonjunktionstheorie? 2, V 6  
 Durch wen kam es zur Aufstellung eines neuen, jenem entgegengesetzten Systems? 2  
 Auf Grund welcher Lehren? 2  
 Was ist die sogenannte Verteilungslehre? 2  
 Wie kam man zu ihr? Was ist der ihr zugrunde liegende Irrtum? 2, II 11, 17  
 Wie unterscheiden sich die beiden ersten ökonomischen Richtungen in der Wirtschaftspolitik? 1, 2

Welches sind ihre Irrtümer in der Wirtschaftstheorie? 1—9

Was lehrte Adam Smith über die Quellen des Reichtums? Welcher Begriff tritt jetzt in den Mittelpunkt und in welcher Form? 3

Was lehrte er über den Tausch? 3, II 1

Was ist über den Begriff des Tauschwertes und die Arbeit als „Maß des Tauschwertes“ zu sagen? 3, II 1, 15

Was lehrt Smith über natürlichen Preis und Marktpreis? 3

Was ist nach Smith außer den Arbeitskosten im Preise enthalten? 3

Welche Grundirrtümer vertritt aber hier sowohl Smith wie die ganze ältere Theorie?

Was lehrt Smith über das Kapital und die Kapitalbildung? 3

Worin liegt ganz allgemein die Bedeutung von Smith für die Entwicklung der Wirtschaftswissenschaft? 4

Wer führte die Wissenschaft zuerst auf diesem Wege weiter? 4

Durch welche Lehren ist Ricardo von besonderer Bedeutung? 4

Was ist der Inhalt und der richtige Gedanke der sogenannten Grundrentenlehre? Welcher fundamentale Irrtum liegt aber zugrunde? 4, II 11—14

Wer hat neben Ricardo eine eigene Grundrententheorie aufgestellt und worauf beruht sie? 4

Was besagen die Ricardoschen Preisgesetze? Kritik derselben 4, II 6, 7

Was lehrte Ricardo über den Arbeitslohn? 4

Wer hat diese Lehre vor allem verwendet? 4

Was ist über diese Lehre zu sagen? 4

Wer hat Ricardos Lehren weitergebildet? 3, 8, 9

Was ist ganz allgemein das wirtschaftliche Ziel des Sozialismus? 5, II 11

Wann gewannen sozialistische Ideen allgemeine Verbreitung, und wer sind ihre ersten Vertreter? 5

Worin liegt die Bedeutung von Robert Owen? 5

Wer sind die Begründer des sogenannten wissenschaftlichen Sozialismus? Mit welchen Schriften? 5

Was besagt die materialistische Geschichtsauffassung? 5

Von welchen Grundirrtümern ging Marx aus? 5, II 1

Was behauptet die Mehrwertlehre? Kritik derselben 5, II 11, 14

Wie ist die Marxsche Kostentheorie zu charakterisieren? 5

Welche sonstigen Theorien hat Marx noch aufgestellt? 5

Was ist über die sogenannte Verelendungstheorie zu sagen? 5, III 4

Was besagt die Affumulationstheorie? 5, V 6

Inwiefern ist die Entwicklung des Großbetriebs und die sogenannte Konzentration andere Wege gegangen? 5, III 6, 8, IV 3

Worin liegt die Bedeutung von Sr. List? 6

Welche außerdeutschen Kritiker der Smithschen Lehre sind erwähnenswert? 6

Aus welchen Gründen entstand die historische Richtung in der Wirtschaftswissenschaft? 6

Wer sind ihre Hauptvertreter? Und was sind ihre Grundanschauungen? 6

Worauf beruht das Aufkommen der sozialpolitischen Richtungen? Wer sind ihre Hauptvertreter? 6

Wie ist die weitere Entwicklung dieser beiden Richtungen gewesen? 6

Was versteht man unter subjektiver Wertlehre? Worauf beruht sie und wie wird sie noch genannt? Wer sind ihre Hauptvertreter? 7

Von welcher unzutreffenden Behauptung geht sie aus? 7

Was ist ihr richtiger Grundgedanke? 7, I 3, 5

Worauf beruht die falsche Anwendung des Wertbegriffs? 7

Was lehrt die österreichische sogenannte Preistheorie? 7, II 6—8

Welche Gedanken liegen ihrer Einkommens- theorie zugrunde? Kritik derselben 7, II 11—14

Welche Verwandtschaft hat die Grenznutzenlehre mit der klassischen Theorie? 7

Wo und in welcher Weise wird noch heute im wesentlichen die klassische Lehre vertreten? 8

Welches sind die Grundgedanken und Grundfehler dieser Richtungen? 8

Was ist Ertrags-, was Wertzurechnung? 8, 7, II 11

In welchen Formen hat auch in Deutschland der „Objektivismus“ noch Anhänger? 8

Liegt das Wirtschaftliche in einer Beziehung zwischen Subjekt und Objekt? Worin sonst? Welche Irrtümer liegen dem Gedanken des Gleichgewichts von Angebot und Nachfrage zugrunde? 8

Warum ist eine individualistische Wirtschaftstheorie logisch selbstverständlich? 8, 10

Wer hat den subjektivistischen Ausgangspunkt und den Grenzgedanken schon früher verwendet und in welcher Form? 9

Welchen für die Erklärung der Wirtschaft entscheidenden Gedanken hat Gossen ebenfalls gehabt? 9

Was ist aber der Fehler der Gossenschen Lehre? 9

Welches ist der Grundgedanke des diesem Buche zugrunde liegenden Systems? 9, I 1, 3

Worin liegt die Bedeutung einer richtigen und klaren ökonomischen Theorie? 9

Zu welchen Wissenschaftsgruppen kann man die Volkswirtschaftslehre rechnen? 10

Welche Wissenschaften stehen ihr am nächsten?  
10

Welche Beziehungen hat sie zu den Staatswissenschaften? Weshalb? 10

Welches ist die Aufgabe der Soziologie? 10.

Welche Berührungspunkte hat die Volkswirtschaftslehre mit ihr? Welche mit der Bevölkerungslehre? 10

Worin besteht Wesen und Aufgabe der Statistik?  
10

In welche Zweige zerfällt die Wirtschaftswissenschaft? 10

Was ist die Aufgabe der Wirtschaftstheorie? 10

Kann die Wissenschaft in eine Reihe voneinander unabhängiger Theorien zerlegt werden? 10

Worauf beruht die Unterscheidung von reiner und politischer Wirtschaftstheorie? 11

Wie unterscheiden sich beide von der Wirtschaftspolitik? 11

Worin liegt die Bedeutung der Wirtschaftsgeschichte? Was ist bei ihr Voraussetzung? 10

Inwieweit ist die Wirtschaftspolitik Wissenschaft? 11

Wovon hat sich die wissenschaftliche Nationalökonomie, die sich mit der Wirtschaftspolitik beschäftigt, zu hüten? 11

In welche Hauptzweige zerfällt die Wirtschaftspolitik? 11

Was ist äußere Handelspolitik? 11

Was ist die Aufgabe der Finanzwissenschaft? 11

Wodurch berührt sich diese mit der Privatwirtschaftslehre? 11

Was ist deren Inhalt? 11

Versehe, eine Darstellung der Grundprinzipien der heutigen Wirtschaftsordnung auf wenigen Seiten zu geben.<sup>1)</sup> Das Wichtigste daraus wieder in einigen Sätzen. Erkläre in möglichst kurzer Kürze den Zusammenhang der Begriffe Geld, Preis und Einkommen. Ebenso den Zusammenhang der Geldtauschvorgänge mit den Bedürfnissen.

Wer im praktischen Wirtschaftsleben steht, möge versuchen, den Begriff Kosten auf ihm bekannte Wirtschaftstätigkeiten anzuwenden und danach noch näher zu analysieren.

Gib eine Übersicht über die verschiedenen Einkommensarten, ihre Unterscheidung und ihre Erklärung.

Welche Formen des gewerblichen Betriebes gibt es und wie unterscheiden sie sich?

Die Stellung der Arbeiter im heutigen Großbetriebe.

Die Bedeutung der Aktiengesellschaften im heutigen Wirtschaftsleben.

Die Lage selbständiger Kleingewerbetreibender und Kaufleute.

Die Bedeutung und Gefahren des Handels im heutigen Wirtschaftsleben.

Gib eine Übersicht über die verschiedenen Formen von Personenvereinigungen und ihre Unterscheidung.

Arbeiter- und Unternehmerverbände, ihre Ähnlichkeiten und Unterschiede.

Die Bedeutung des Kredits und seine Gefahren. Wesen, Formen und Wirkungen der Spekulation.

Wie entsteht neues Kapital? Welche Gefahren sind mit ungenügender, welche mit übermäßiger Kapitalbildung verbunden?

Wie entstehen und vollziehen sich Konjunkturschwankungen und Krisen?

Wie unterscheiden sich objektive und subjektive Wertlehre und worin liegen die Irrtümer beider?

Gib eine kurze Geschichte der Preistheorie. Ebenso der Einkommenslehre.

Gib eine kurze Darstellung und Kritik der allgemeinen theoretischen Grundlehren des Sozialismus. Ebenso der marxistischen Theorien.

Wie unterscheidet sich die hier vorgetragene Wirtschaftstheorie von den bisherigen?

### Literatur.

Die Darstellung beruht auf: R. Liefmann, „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, 2 Bände, 3. Aufl., Stuttgart 1923.

Für Teil III und IV ist auch zugrunde gelegt: R. Liefmann, „Kartelle, Konzerne und Trusts“, 7. Aufl., Stuttgart 1927, und „Die Unternehmungsformen“, 3. Aufl., Stuttgart 1927. Von größeren Lehrbüchern auf Grundlage der älteren Theorie ist noch immer am empfehlenswertesten: E. v. Philippovich, „Grundriß der politischen Ökonomie“, Leipzig und Tübingen.

1) Die folgenden allgemeinen Fragen eignen sich auch für kleinere schriftliche Ausarbeitungen. Sie sollen nur einige Beispiele solcher darbieten.

**Arbeitskunde.** Grundlagen, Bedingungen und Ziele der wirtschaftlichen Arbeit. Unter Mitwirkung zahlreicher Fachleute herausgegeben von Dr.-Ing. Joh. Riedel. Mit 35 Abb. im Text und auf 2 Tafeln. In Ganzleinen geb. *RM* 15.—

„Joh. Riedels „Arbeitskunde“ kann den Vorzug für sich in Anspruch nehmen, daß er das Arbeitsproblem wirklich unterlieft betrachtet. Das ist nicht zum Wenigsten dadurch erreicht, daß sowohl Wissenschaftler als auch Praktiker aller Schattierungen an ihm mitgewirkt haben. . . So ist ein geschlossenes, den Stoff erschöpfend behandelndes Werk entstanden, das von allen mit gleichem Nutzen gelesen werden wird.“  
(Hamburger Correspondent.)

**Versicherungswesen.** Von Prof. Dr. A. Manes. 4. Aufl. I. Band: Allgemeine Versicherungslehre. Geb. *RM* 7.—. II. Band: Besondere Versicherungslehre. Geb. *RM* 10.—

„Mit einer dem Gelehrten eigenen Genauigkeit sind die kompliziertesten Begriffe des Versicherungswesens definiert, und es ist bewundernswert, mit welcher Klarheit selbst das schwer Erfassbare dem Laien verständlich gemacht wird.“  
(Technik und Wirtschaft.)

**Betriebswirtschaftslehre** in Verbindung mit Recht und Technik des Handels. Eine Einführung von Direktor Dr. P. Eckardt. Mit einem Geleitwort von Prof. R. von der Wa. I. Band. Mit 52 Abb. Geb. *RM* 3.80. II. Bd. [In Vorb. 1927]

Dieses Lehrbuch will das kaufmännische Denken bilden helfen, Erkenntnis der betriebswirtschaftlichen und betriebsstechnischen Zusammenhänge vermitteln und in das Recht des Handels einführen. Unter Berücksichtigung der Forschungsergebnisse der letzten Jahrzehnte, wird der Leser mit den Grundsätzen und Erscheinungsformen des Rechnungswesens und der Arbeitsorganisation der Unternehmung vertraut gemacht.

**Grundzüge der neueren Wirtschaftsgeschichte** (vom 17. Jahrhundert bis zur Gegenwart). Von Prof. Dr. H. Sieveking. 4. Aufl. (Grundriß der Geschichtswissenschaft II, 2.) Geb. *RM* 4.80

„Sieveking versteht mit Gesicht große praktische Vorgänge und große Persönlichkeiten in ganz konzentrierter Form zur Darstellung zu dringen. Der Verfasser hat sich mit dieser Leistung jedenfalls in die erste Reihe der heute lebenden Nationalökonomien gestellt.“ (Schmollers Jahrb. f. Gesetzgebung.)

**Die Grundlagen der Weltwirtschaft.** Eine Einführung in das internat. Wirtschaftsleben. Von Prof. Dr. H. Levy. Geb. *RM* 5.—, geb. *RM* 7.—

„Levy gilt als einer unserer besten Kenner der angloamerikanischen Wirtschaft, jenes Teiles der Weltwirtschaft, der diese beherrschend beeinflusst. Seine „Grundlagen“ sind daher aus unmittelbarer Anschauung des Wirtschaftslebens entstanden. Dabei hat das Buch den Vorzug, daß es trotz aller Wissenschaftlichkeit flüssig und allgemein verständlich geschrieben ist. Die Fülle des Tatsachenmaterials, die Levy bietet, macht das Buch unentbehrlich für jeden an der Weltwirtschaft Interessierten.“  
(Freisgauer Zeitung.)

**Der Weltmarkt 1913 und heute.** Von Prof. Dr. H. Levy. Kart. *RM* 4.—

„Der Verfasser beweist in der vorliegenden Arbeit seine intime Kenntnis der weltwirtschaftlichen Verschiebungen seit 1913 und ihrer Ursachen und zeigt überdies eine souveräne Beherrschung des reichlich zur Verfügung stehenden statistischen Materials. . . Das Wertvolle an der Levyschen Darstellung ist jedoch die eingehende zahlenmäßige Begründung und ursächliche Aufstellung von Vorgängen und Entwicklungen, die man teilweise bisher nur an den Tatsachen selbst zu erkennen vermochte.“  
(Magazin der Wirtschaft vereinigt mit „Blutus“.)

**Deutsche Handelspolitik.** Ihre Geschichte, Ziele und Mittel. Eine Einführung von Prof. Dr. Th. Plaut. Geb. *RM* 6.—, geb. *RM* 8.—

„Das Wesentliche ist, daß sich das Buch mit allen aktuellen Fragen der Handelspolitik beschäftigt, so daß es für jeden Politiker und jeden Wirtschaftler ein wertvolles Rüstzeug darstellt, noch dazu, da es Plaut gelungen ist, die vielfach verworrenen Fäden zu einem übersichtlichen Gewebe zu vernähen.“  
(Wirtschaftsdienst.)

**Deutschlands Zahlungsbilanz 1925.** Zugleich Chronik der Auslandsbeziehungen der deutschen Volkswirtschaft. Von Dr. A. Heichen. Kart. *RM* 5.—

Die Schrift macht den Versuch zu einer Feststellung des Charakters der deutschen Zahlungsbilanz für 1925 zu gelangen. Sie untersucht darum vor allem die „unsichtbaren“ Posten dieser. Zugleich stellt sie die Schrift eine Art Jahreschronik der Auslandsbeziehungen der deutschen Volkswirtschaft dar. Besondere Bedeutung gewinnt sie im Hinblick auf das Transferproblem, insofern eine Transferierung bei einer nur „geborgt-aktiven“ Zahlungsbilanz, als die sich die deutsche für 1925 darstellt, als dem Geist und dem Sinn des Dawes-Gutachtens widersprechend, erscheinen muß.

**Die Vereinigten Staaten von Amerika als Wirtschaftsmacht.** Von Prof. Dr. H. Levy. Kart. *RM* 4.—

„Das Werk ist eins der besten Bücher, das man über Amerika überhaupt zu lesen bekommt. Wir finden eine derartige Fülle von Angaben über Amerika, über das amerikanische Volk und seinen wirtschaftlichen Charakter, über alles das, was wirtschaftlich in Amerika wichtig oder grundlegend ist, daß man nur annehmen kann, daß hier jemand zum Leser spricht, der aus einer unendlichen Fülle von Kenntnissen und scharfen Beobachtungen heraus an dieses schwierige Problem herangegangen ist.“  
(Anzeiger für Berg-, Hütten- und Maschinenwesen.)

**Allgemeine Wirtschafts- und Verkehrsgeographie.** Von Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. R. Sapper. Mit 70 kartogr. u. statist.-graph. Darstellungen. Geb. *RM* 12.—

„Ein erstaunliches Werk! — Erstaunlich durch die Fülle des darin gebotenen wissenschaftlichen Inhaltes, in dem ein seltener Reichtum eigener Erfahrungen des weitgeriffenen Verfassers berwehrt ist und der noch durch eine ungewöhnlich umfangreiche und wertvolle Literaturangabe ergänzt wird. . . Sappers „Allgemeine Wirtschafts- und Verkehrsgeographie“ muß schlechthin als erschöpfend bezeichnet werden.“  
(Neues Land.)

Verlag von B. G. Teubner in Leipzig und Berlin