

**ENZYKLOPÄDIE DER
RECHTS- UND STAATSWISSENSCHAFT**

BEGRÜNDET VON

F. VON LISZT UND W. KASKEL

ABTEILUNG STAATSWISSENSCHAFT

HERAUSGEBER A. SPIETHOFF

XXXIII

OTTO v. ZWIEDINECK-SÜDENHORST

**ALLGEMEINE
VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE**

Auf die Preise der vor dem 1. Juli 1931 erschienenen Bände wird ein Nachlaß von 10% gewährt. Subskribenten auf sämtliche Bände erhalten einen Nachlaß von 10% auf die Preise der Bände, die nicht vom Nachlaß betroffen werden.

(Siehe beiliegende Bestellkarte.)

Von dem Gesamtwerk ist bereits erschienen:

1. Rechtsphilosophie 2. Aufl. Prof. Dr. Max Ernst Mayer†, Frankfurt a. M.
2. 3. Römisches Recht. Geschichte und System des Römischen Privatrechts nebst Abriß des Römischen Zivilprozeßrechts Prof. Dr. Paul Jörs†, Wien, und Prof. Dr. z. Zt. vergriffen Leopold Wenger, Wien
5. Grundzüge des Deutschen Privatrechts 2. Aufl. Prof. Dr. Hans Planitz, Köln a. Rh.
6. Rechtsentwicklung in Preußen 2. Aufl. . . Prof. Dr. Eberhard Schmidt, Kiel
7. Bürgerliches Recht: Allgemeiner Teil 4. Aufl. Geh. Justizrat Prof. Dr. Andreas v. Tuhr†, Zürich
8. Bürgerl. Recht: Recht der Schuldverhältnisse 4. Aufl. Prof. Dr. Heinrich Titze, Berlin
9. Bürgerl. Recht: Sachenrecht 2. Aufl. . . Prof. Dr. Julius v. Gierke, Göttingen
10. Bürgerl. Recht: Familienrecht 3. Aufl. . . Prof. Dr. Heinrich Mitteis, Heidelberg
11. Bürgerl. Recht: Erbrecht 2. Aufl. . . . Prof. Dr. Julius Binder, Göttingen
12. Handelsrecht mit Wechsel- und Scheckrecht 3. Aufl. Geh. Hofrat Prof. Dr. Karl Heinsheimer†, Heidelberg. Herausgegeben von Prof. Dr. Karl Geiler, Rechtsanwalt, Heidelberg
13. Privatversicherungsrecht Geh. Hofrat Prof. Dr. Viktor Ehrenberg†, Leipzig
14. Urheber- und Erfinderrecht 2. Aufl. . . Geh. Rat Prof. Dr. Philipp Allfeld, Erlangen
17. Zivilprozeßrecht Prof. Dr. James Goldschmidt, Berlin
19. Freiwillige Gerichtsbarkeit 2. Aufl. . . Prof. Dr. Friedrich Lent, Erlangen
- 22a. Preßrecht Prof. Dr. H. Mannheim, Berlin
23. Allgemeine Staatslehre Prof. Dr. Hans Kelsen, Wien
25. Verwaltungsrecht 3. Aufl. Prof. Dr. Walter Jellinek, Heidelberg
26. Österreichisches Verfassungsrecht . . . Ministerialrat Prof. Dr. Leo Wittmayer, Wien
27. Ausländisches Staatsrecht Prof. Dr. Otto Koellreutter, Jena, und Prof. Dr. Hans Gmelin, Gießen
28. Steuerrecht 2. Aufl. Prof. Dr. Albert Hensel, Bonn
29. Kirchenrecht 2. Aufl. Geh. Justizrat Prof. Dr. Erwin Ruck, Basel
31. Arbeitsrecht 4. Aufl. Prof. Dr. Walter Kaskel†, neubearbeitet von Prof. Dr. H. Dersch, Berlin
- 31a. Sozialversicherungsrecht Prof. Dr. Lutz Richter, Leipzig
- 31b. Fürsorgerecht Stadtrat Dr. H. Muthesius, Berlin
33. Allgemeine Volkswirtschaftslehre . . . Geh. Hofrat Prof. Dr. Otto von Zwiedineck-Südenhorst, München
34. Geschichte d. Volkswirtschaftslehre 2. Aufl. Professor Dr. Edgar Salin, Basel
35. Die Ordnung des Wirtschaftslebens 2. Aufl. Geh. Reg.-Rat Prof. Dr. Werner Sombart, Berlin
39. Gewerbepolitik Geh. Legationsrat Prof. Dr. Kurt Wiedenfeld, Leipzig
43. Versicherungswesen Regierungsrat a. D. Dr. Fritz Herrmannsdorfer, Hamburg
46. Grundriß der Statistik. I. Theoretische Statistik Prof. Dr. Wilhelm Winkler, Wien
48. Gesellschaftslehre Prof. Dr. Carl Brinkmann, Heidelberg
51. Chemische Technologie Prof. Dr. Arthur Binz, Berlin

Eine Übersicht sämtlicher Bände siehe 3. und 4. Umschlagseite

ENZYKLOPÄDIE DER RECHTS- UND STAATSWISSENSCHAFT

BEGRÜNDET VON

F. VON LISZT UND W. KASKEL

HERAUSGEGEBEN VON

E. KOHLRAUSCH • H. PETERS • A. SPIETHOFF

ABTEILUNG STAATSWISSENSCHAFT

HERAUSGEGEBEN VON

DR. ARTHUR SPIETHOFF
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT
BONN

XXXIII

ALLGEMEINE VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

VON

OTTO v. ZWIEDINECK-SÜDENHORST



SPRINGER-VERLAG BERLIN HEIDELBERG GMBH 1932

ALLGEMEINE VOLKSWIRTSCHAFTSLEHRE

VON

OTTO v. ZWIEDINECK-SÜDENHORST



SPRINGER-VERLAG BERLIN HEIDELBERG GMBH 1932

ISBN 978-3-662-24575-0 ISBN 978-3-662-26724-0 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-26724-0

**ALLE RECHTE, INSBESONDERE DAS DER ÜBERSETZUNG
IN FREMDE SPRACHEN, VORBEHALTEN.**

**COPYRIGHT 1982 BY SPRINGER-VERLAG BERLIN HEIDELBERG
URSPRÜNGLICH ERSCHIENEN BEI JULIUS SPRINGER IN BERLIN 1932**

Vorwort.

In einem Zeitpunkte, in dem es so sehr fraglich geworden ist, ob nicht der Rationalismus Hand in Hand mit ungeheuer gesteigerter Not die Wirtschaftsgesellschaft über die durch die Entschlußkraft der Einzelnen bestimmte Wirtschaftsgestaltung hinaus zu irgendeiner anderen Ordnung drängen wird, mag es vielleicht befremden, wenn eine Darstellung der Volkswirtschaft die Wertungen und Entscheidungen der Einzelnen als Grundlage der gesellschaftlichen Wirtschaft immer noch nicht preisgibt. Solchem Befremden gegenüber ist einmal geltend zu machen, daß eine Darstellung, die wissenschaftlich sein soll, zunächst das Wirtschaftsleben aufzuzeigen hat, wie es ist, nicht, wie man es haben möchte. Zweitens aber kann und muß gesagt werden, daß bisher wenigstens Kritik und Skepsis noch keine Kräfte nachzuweisen vermocht haben, die als zulänglicher Ersatz für die Energie des Einzelnen, noch keine Tatbestände, die als Symptome für die Entbehrlichkeit der Selbstverantwortung aller Einzelnen gewertet werden könnten.

Wie immer man das Stück Zivilisation werten mag, um das die Menschheit dadurch vorwärts gebracht worden ist, daß der Selbstverantwortung und der Spannkraft von hunderten Millionen einzelner die Güterbeschaffung im wesentlichen anvertraut gewesen ist: der damit ermöglichte Fortschritt geistiger Kultur spricht dafür, daß dieses System seine Rechtfertigung findet vor dem Forum der Vernunft. Und damit hängt die Überzeugung zusammen, daß neue Formen der gesellschaftlichen Wirtschaft wieder im wesentlichen nur als Fortbildung dieser Ordnung Bestand haben werden.

In der vorliegenden Darstellung steht demnach *die Erklärung der Wirtschaftsbewegung von den Wirtschaftsplänen der einzelnen Wirtschaften her* im Vordergrunde. Ich hoffe, daß es mir gelungen ist, dieses Erklärungselement, dem, soweit ich sehe, nur von ROBERT LIEFMANN die gebührende Beachtung zuteil geworden ist, im Sinne eines Identitätsprinzips so weit durchgeführt zu haben, daß die Darstellung nach der Seite der ursächlichen Erfassung der Vorgänge Einheitlichkeit gewonnen hat. In zweiter Linie ist mein Streben darauf gerichtet gewesen, in der Abstraktion Maß zu halten und von der Mannigfaltigkeit der Wirklichkeit nicht ganz abzusehen und damit die Darstellung, auch wo sie eigentliche Theorie zu geben hatte, möglichst *realistisch* zu halten.

Ich habe es immer als einen Erfolg im Sinne des Erstrebten empfunden, wenn mir meine Schüler — solche, die es waren und solche, die es noch sind — sagten, daß ihnen die dargestellten Zusammenhänge der Volkswirtschaft zu etwas so Selbstverständlichem geworden seien, daß sie sich dieses Besitzes als etwas Besonderen erst im Gedankenaustausch mit anderen bewußt werden. Ich wünsche dem Buche, daß es in derselben Weise überzeugend wirken möge.

Daß die Schüler an dem Werden des Werkes eines akademischen Lehrers ihr Teil haben, gehört zu den Selbstverständlichkeiten, von denen die Außenwelt so gut wie nichts weiß. Ich nehme mit Freuden die Gelegenheit wahr, das an dieser Stelle mit aufrichtigem, warmem Danke zu bezeugen und hoffe, daß viele meiner einstigen Schüler, die in meinen Seminarübungen mitgearbeitet haben, den Niederschlag der seinerzeitigen Gemeinschaftsarbeit in dem Buche wiedererkennen und willkommen heißen werden.

Besonders zu danken habe ich den Herren Reg.-Rat Dr. J. FEILEN, Dr. F. P. SCHNEIDER und Dr. G. RITIG für das Mitlesen der Korrektur, dem letztgenannten außerdem für die Anlegung der Register.

Rheinsberg, Pfingstsamstag 1932.

OTTO VON ZWIEDINECK.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung.	
I. Wirtschaften und Wirtschaft	1
II. Die Volkswirtschaft.	11
III. Die Volkswirtschaftslehre	19
Erster Teil. Grundlagen und Aufbau der Volkswirtschaft.	
I. Individualwirtschaftliche Grundlagen	32
Der Verbrauchswirtschaftsplan	41
Der Erwerbswirtschaftsplan	44
II. Gesellschaftliche Grundlagen.	48
1. Die Rechtsordnung.	48
2. Mögliche Wirtschaftsordnungen	54
3. Der Staat.	64
III. Die Wirtschaftsmittel im allgemeinen.	71
IV. Die naturgegebenen Mittel (Wirtschaftsraum)	76
V. Die menschliche Arbeit	86
VI. Kapitalgüter und Kapital.	96
VII. Betrieb und Unternehmung	108
VIII. Grundsätze der Betriebs-Rationalisierung	116
Rationalprinzip und Technik	119
Komplementarität	124
Die Ertragsgesetzmäßigkeit	126
Gesetz der Massenproduktion	129
Standort.	131
Betriebsgröße	133
Außer- und überbetriebliche Organisation.	135
Zweiter Teil. Die Bewegungsvorgänge in der Volkswirtschaft.	
I. Grundsätze der Mittelverwendung in der gesellschaftlichen Wirtschaft.	137
II. Allgemeine Preislehre	147
Preisbildung durch Angebot und Nachfrage.	152
Preis und Kosten. Das Kostengesetz	161
III. Zahlungen, Geld und Geldwirtschaft	170
IV. Kredit und Kreditwirtschaft.	179
V. Der Wert der Geldeinheit.	188
VI. Preisbildung der Produktionsmittel.	193
1. Allgemeine Grundsätze	193
2. Der Preis des Bodens und der Bodennutzung	199
3. Preisbildung für Lohnarbeit	201
4. Der Preis für Geldkapital	212
VII. Einkommen und Einkommensarten.	223
Einkommen aus dem Unternehmungsertrag (Residualeinkommen)	229
Renteneinkommen	234
VIII. Verteilung und Verteilungskämpfe	240
IX. Systembewegungen, insbesondere Konjunkturlehre.	249
X. Die Stellung der Volkswirtschaft im Gefüge der Weltwirtschaft.	262
Rückblick und Ausblick	270
Literaturverzeichnis	272
Autorenverzeichnis	273
Sachverzeichnis	275

Einleitung.

I. Wirtschaften und Wirtschaft.

Die Grundtatsache, von der jede wirtschaftswissenschaftliche Disziplin, also auch die allgemeine Volkswirtschaftslehre zweckmäßigerweise ausgeht, ist das wirtschaftliche Geschehen, aber insonderheit wirtschaftliches Handeln. Im Mittelpunkt alles Wirtschaftens steht der Mensch mit seinen Zielen und Zwecken, also auch mit seinen Bedürfnissen, denn deren Befriedigung setzt er sich als Zweck. Der Begriff „Bedürfnis“ ist nicht ohne weiteres in seinem Inhalt gesichert, aber für die wirtschaftswissenschaftliche Arbeit kommt die Ungeklärtheit des Begriffes nicht weiter zur Bedeutung. Alles, was Gegenstand der Zwecksetzung eines vernünftigen Menschen geworden ist, fällt unter den Begriff des Begehrens, des Bedürfnisses. Und wenn gleich die Bedürfnisse die treibende Kraft für jenes Handeln sind, das als Wirtschaften erscheint, so ist doch nicht etwa Bedürfnisbefriedigung das, was wir Wirtschaften nennen, vielmehr *hat es das Wirtschaften vor allem mit den Mitteln für die menschlichen Zwecke, mit den Mitteln zur Bedürfnisbefriedigung zu tun.*

Alles, an Dingen und Leistungen, was zur Erfüllung des menschlichen materiellen und kulturellen Lebens gehört, jedenfalls, was dazu verwendet wird, mag es nun dringlicheren oder weniger dringlichen Bedürfnissen abzuhelpen bestimmt sein, alles dieses sind Mittel, deren Beschaffung und zweckmäßige Verwendung Gegenstand des wirtschaftlichen Handelns ist.

„Die Wirtschaft“ im Sprachgebrauch. Der Ausdruck „die Wirtschaft“ wird vielfach in einem sehr bestimmten Sinne gebraucht. Man denkt dabei an die Stätten der Arbeit, die Sachgüter schafft, an das Wirken in der Land- und Forstwirtschaft, an die ragenden Fördertürme der Bergwerksbetriebe, an die Fabriken und die Baustellen, aber auch an die Tausende von Eisenbahnzügen, Schiffen, Lastwagen, Häfen, Kranen, Lagerhäusern, in denen die Güter bewegt und verwahrt werden, an die großen Warenhäuser, wie an die Unzahl kleiner Läden, in denen die Gütermassen täglich und in jedem Augenblick ihrem endlichen Ziele, dem Ge- oder Verbrauchwerden näher gebracht werden. Man denkt dabei aber auch an die schaffenden Menschen, an die Millionen von Arbeitern, mit ihren Verdienstinteressen, wie an die großen und kleinen Geschäftsleute und deren Erwerbstreben und man meint doch wieder, wenn man z. B. von der Wirkung eines politischen Geschehens auf die Wirtschaft oder von dem Einflusse wirtschaftlicher oder sozialpolitischer Maßnahmen auf die Wirtschaft spricht, letzten Endes nicht die körperlichen Erscheinungen, weder die Sachen noch die Menschen, sondern das Leben, das in ihnen, mehr oder weniger rege pulsierend, sich abspielt. Man meint die Bewegung, das Einsetzen von Kräften verschiedenster Art und den Erfolg dieses Einsetzens.

Von dem Sprachgebrauch kann freilich nicht die für wissenschaftliche Erörterungen notwendige Genauigkeit und Klarheit, vor allem aber nicht Folgerichtigkeit erwartet werden. Auch der angedeutete, offenbar mehrdeutige Sprachgebrauch läßt Verschiedenes ungeklärt, so, ob die Bereitstellung von Gütern an sich immer schon wirtschaftlich ist, ob sie es dadurch wird, daß der Zweck Bedarfsdeckung ist, oder ob das wirtschaftliche Moment etwa durch den Umstand in die Erscheinungen hineingetragen wird, daß sie dem Erwerb von Geld zu dienen haben. Soll das Handeln, das bloß auf zweckmäßige Verwaltung von Vermögen oder von Einkommen gerichtet

ist, nicht als zur Wirtschaft gehörig gelten? Und wie steht es mit der Arbeit in naturwissenschaftlichen Laboratorien, in den experimentellen Werkstätten, Versuchsanstalten von Hochschulen und sonstigen reinen Forschungsinstituten, die irgendwan mit ihren Ergebnissen eben doch der Güterversorgung der Gesellschaft dienen sollen? Gehören sie zur Wirtschaft oder nicht? und wenn ja, wenn ihre Bedeutung für die Bereitstellung von Gütern sie zu einem Teil der Wirtschaft stempeln soll, warum soll dann nicht auch alles Geschehen, alle Einrichtungen, die durch Entfaltung von Wissen und Können, also von der geistigen Seite her dem Bereitstellen von Gütern dienen, zur Wirtschaft gehören: alle niederen wie höheren, alle allgemeinen wie alle besonderen Schulen?

Die Unklarheiten werden vermieden, wenn man nicht von den Dingen ausgeht. Es sind *Lebensvorgänge*, ein bestimmtes Geschehen, von dem die Dinge der Außenwelt erst ihre Bestimmung, ihre Zugehörigkeit zur Wirtschaft erhalten. Freilich auch darüber, welche Merkmale diese Vorgänge menschlichen Lebens zu wirtschaftlichen machen, findet man nur allzu verschiedene Meinungen. Manche Wirtschaftstheoretiker legen das Gewicht auf das Ziel menschlichen Handelns, angeblich das Streben nach Sachgütern, andere auf die Methode des Handelns, auf die Beobachtung des „ökonomischen Prinzips“ oder die vernunftmäßige Kontrollierung des Geschehens, wieder eine andere Gruppe hält die Definierung des Begriffes der Wirtschaft im Rahmen der Volkswirtschaftslehre überhaupt für entbehrlich, weil als Gegenstand dieser Wissenschaft nur die Feststellung von Beziehungen, teils solcher zwischen Menschen (soziale Beziehungen) teils zahlenmäßig zu erfassender Beziehungen zwischen Gütermengen (funktionale) zu gelten hätte.

Die folgende Darstellung geht von der Auffassung aus, daß die Wirtschaft durch die Volkswirtschaftslehre und andere Wissenschaften wissenschaftlich zu erkennen ist und daß deshalb der Begriff des Wirtschaftens wenigstens nicht unumschrieben bleiben darf.

Wirtschaften wollen wir das Handeln vernünftigt wollender Subjekte im Hinblick auf die für Erreichung ihrer Zwecke notwendigen Mittel nennen. Diese sind das unmittelbare Objekt des Wirtschaftens. **Wirtschaften ist geordnetes Entscheiden über die Verwendung von Mitteln, es ist Widmen von knappen Mitteln für menschliche Zwecke nach dem Rationalprinzip, d. h. nach dem Grundsatz, mit den eingesetzten Mitteln das höchste Maß von Nutzen zu erreichen.** Indem das Wirtschaften ein Disponieren über Mittel ist, ist es ein *Wollen* und indem dieses Disponieren zu einem Plan der Mittelverwendung führt, ist es ein geordnetes und ordnungsmäßiges Verwenden und es ist vernünftiges Wollen, sofern die Vernunft das Ordnungsprinzip (Streben nach dem möglichst großen Nutzen) setzt.

Die Elemente des Wirtschaftens. So sind es folgende wesentliche Elemente, die das Wirtschaften ausmachen:

I. Knappheit von Mitteln für menschliche Zwecke.

II. Das Verfügen über knappe Mittel, indem sie bestimmten Zwecken gewidmet werden.

III. Die Geordntheit der Mittelverwendung durch einen Wirtschaftsplan.

IV. Das Grundprinzip dieser Ordnung.

Zwecke: Weder der Inhalt eines Zweckes noch seine Erreichung machen das darauf gerichtete Handeln zum Wirtschaftlichen. Von dieser Seite her ist eine Abgrenzung des Begriffes Wirtschaft ausgeschlossen. Welche Art Zwecke sollte nicht einbezogen sein? Sind etwa Kultus- oder Bildungs- oder künstlerische Zwecke, sind militärische und politische Zwecke aus der Welt der Wirtschaft auszuschneiden? Keineswegs. Es gibt auch eine Ökonomik der Kriegsmittel und es ist auch bei künstlerischer Zweckverfolgung Ökonomik ebenso möglich wie eine Bewirtschaftung von Mitteln für andere Kulturzwecke notwendig wird. Überall, wo Zwecke nur unter Aufopferung von knappen Mitteln erreicht werden können, steht eben ein Disponieren

über die Mittel nach einer Ordnung in Frage. *Nur die Art der Entscheidung über knappe Mittel, nicht die Zweckerfüllung durch sie, gibt dem Geschehen den Charakter des Wirtschaftens.*

Gleichwohl kann man nach der Verschiedenheit unmittelbarer Zweckverfolgung verschiedene Typen von Fällen der Mittelverfügung unterscheiden, so insbesondere:

a) die *Bewirtschaftung von Sachvorräten* (Vorratsbewirtschaftung). Es regelt jede Haushaltungsleitung den Verbrauch und Gebrauch von Sachgütern und Menschenkräften, mit denen der Haushalt jeweils ausgestattet ist, sie disponiert insbesondere über Vorräte, sei es um einen Vorrat auf verschiedene nebeneinander einhergehende Verwendungen zweckdienlich aufzuteilen, sei es um ihn nur für einen, aber nachhaltig zu verfolgenden Zweck zeitlich so aufzuteilen, daß er für die periodisch sich wiederholenden Verwendungen ausreicht. Besonders augenfällig wird die Wichtigkeit dieses Verfügens in der rationalen bäuerlichen Wirtschaft, in der es freilich beim Verfügens über die eingebrachten Produkte auch den Gelderwerb durch Verkauf zu bedenken gilt.

b) Eine Mittelbewirtschaftung, die zwar der ersten Gruppe verwandt, aber von ihr durch die eigenartige Form des Mittels, die Geldform verschieden ist, die *Einkommensbewirtschaftung*: Jede auf Geldbezügen aufgebaute Haushaltung disponiert über diese Bezüge in der Regel für die Dauer der Wirtschaftsperiode, für die die Bezüge als Einkommen ausreichen sollen. Für alle verschiedenen Bedürfnisse (Zwecke), die befriedigt und erfüllt werden sollen, werden Teilbeträge des Einkommens gewidmet. Bei Unzulänglichkeit der Kaufkraft des Einkommens müssen Bedürfnisse ausgeschieden werden. Die unmittelbare Bestimmung des Geldeinkommens ist regelmäßig Verwendung zur Mittelbeschaffung durch Einkauf, zur Beschaffung solcher Mittel, die unmittelbar der Befriedigung irgendwelcher Bedürfnisse dienen. Eine Bestimmung kann aber auch die Bildung von Reserven (Sparkapital) sein.

c) *Einkommenserwirtschaftung*: Durch zweckmäßiges Disponieren über Mittel muß Geldeinkommen erworben werden. Jedes Individuum, das wirtschaften soll und will, muß deshalb auch immer schon irgendwelche Mittel verfügbar haben; wenn nichts anderes, seine *Fähigkeiten*, Fähigkeiten geistiger oder materieller Natur, seine Arbeitskraft, gegebenenfalls auch nur seinen Körper, seine Körperbeschaffenheit, wie die Riesendame in der Schaubude u. dgl. Jeder Mensch hat bei seiner Berufswahl mit der Entscheidung zu einer bestimmten Berufstätigkeit meistens die allerentscheidendste wirtschaftliche Tat seines Lebens zu erfüllen, denn alles spätere Wirtschaften hängt von diesem Entschlusse ab. Er hat dabei die ihm a priori zur Verfügung stehenden Mittel, seine Naturgaben, sowie die durch Lernen, Üben, Sich-Mühen erworbenen und erwerbbaaren Fähigkeiten zu überlegen, die mit der Berufsarbeit verbundenen Erfolgsmöglichkeiten und Wahrscheinlichkeiten gegenüber den Beschwerden des Berufs abzuwägen, insbesondere auch mit entsprechenden Verhältnissen in anderen Berufen zu vergleichen, zu denen seine Ausstattung mit Fähigkeiten, eben seine Erwerbsmittel, ihn sonst noch geeignet erscheinen lassen. Außer diesen Fähigkeiten kommt als Mittel zur Erwerbung von Einkommen irgendwelcher *Besitz* in Betracht, Besitz an Land, Sachgütern, Geldsummen, Rechten usw. Bleibt auch hier letztes Ziel die Ermöglichung einer Lebensführung, also Bedürfnisbefriedigung (unter den „Bedürfnissen“ kann auch das Verlangen nach Erwerbung eines möglichst großen Vermögens eine Rolle spielen), so hat man es hier doch mit *Zwischenzielen* oder *Vorzwecken* zu tun, denn der unmittelbare Zweck des Disponierens über solchen Besitz als Mittel ist Erwerbung von Einkommen, hauptsächlich in Geldform, also wieder von Mitteln, und so ist auch Mittelbeschaffung Objekt des Wirtschaftens. Eine besondere, noch kompliziertere Art der Einkommens-Erwirtschaftung ist die des Unternehmers. Er beschafft Mittel: Arbeits-, Kapital- und Naturleistungen, kombiniert sie zu einem Produktions- oder Leistungs-

vorgang und damit zu neuen Gütern, durch deren Verkauf er Gewinn und Einkommen erzielt.

Je nach dem, ob die Mittelverwendung für letzte Zwecke oder für Vorzwecke erfolgt, tritt den Verbrauchswirtschaftsvorgängen, den Gruppen a und b, die *Erwerbswirtschaft* gegenüber, deren unmittelbares Ziel im wesentlichen die Beschaffung geeigneter Mittel für die Führung einer Verbrauchswirtschaft, also die Beschaffung eines Geldeinkommens ist.

Mittel. Gegenstand des Wirtschaftens sind nur knappe Mittel. Die Knappheit der Mittel ist es, die den Menschen zum Überlegen und Abwägen der Zwecke und zur Auswahl unter ihnen zwingt. Nur solche Mittel sind knapp, deren Preisgabe ein Opfer, weil einen Verlust an Zwecken bedeutet. Nun können auch Macht über Menschen und Ausübung physischer Gewalt gegen sie als Mittel zur Erreichung von Zwecken verwendet werden. Ihre Einsetzung zur Erwerbung von Gütern ist reichlich Tatsache gewesen. In der Welt HOMERS so selbstverständlich, daß zwischen friedhafter und gewalthafter Erwerbung von Gütern kein grundsätzlicher Unterschied bestand. Die Unterscheidung von wirtschaftlichem Erwerben und machtmäßigem ist erst allmählich zu einem geradezu polaren Gegensatz geworden, der, wie namentlich KURT BREYSSIG geistvoll dargetan hat, eine soziologisch wichtige, psychologische Begleiterscheinung der Kulturentwicklung ist, und so gilt heute nur friedhaftes, der Rechtsordnung entsprechendes, also im Gegensatze zu aller Gewalttätigkeit stehendes Erwerben als Wirtschaften. Auch nicht gewaltsame, aber gesetzwidrige Mittel können nicht als Gegenstand der Wirtschaftswissenschaft gelten, obgleich verbrecherisches Handeln, insbesondere alles, was in den Rahmen der Eigentumsdelikte fällt, in geordnetem planmäßigem Geschehen und entsprechendem Disponieren von Mitteln vorwalten kann. Aber es fällt aus dem Bereich des regulären Wirtschaftens. Der Umstand, daß betrügerisches Vorgehen im Wirtschaftsleben Massenerscheinung ist, ändert daran nichts, andernfalls könnte auch die Rechtsordnung nicht als Grundlage der Wirtschaft gelten. Auch politische Machtausübung muß vom ökonomischen Handeln verschieden bleiben. „Das Pragma der Gewaltsamkeit ist dem Geist der Wirtschaft im üblichen Wortsinn sehr stark entgegengesetzt“, formuliert M. WEBER und das politische Mittel ist dem ökonomischen gegenüberzustellen, wenngleich politisches, ebenso wie gesetzwidriges Geschehen auch jeder Krieg „ökonomisch orientiertes“ Handeln sein kann.

Mitteldisponierung und Wirtschaftsplan. Das Disponieren über Mittel, ihre Widmung für bestimmte Zwecke und die dieser Widmung entsprechende Verwendung hat erst dann die Eigenart des Wirtschaftlichen, wenn es in einer Ordnung geschieht. *Ordnung heißt Auswahl der zu erfüllenden Zwecke aus der zu großen Masse möglicher, und heißt Feststellung ihres Ranges in der Reihe der Erfüllung.* Willkürliche, einer spontanen Regung entspringende Mittelverwendungen können auch generell in einer Ordnung für einen Teil der Mittel eines Haushaltes z. B. vorgesehen sein, es können in einem Wirtschaftsplan Mittel für nicht vorhergesehene Bedürfnisse oder spontan auftretende Entschlüsse bereitgestellt werden: dann steht die Spontaneität des Entschlusses der Wirtschaftlichkeit nicht im Wege, solange die spontane Mittelaufwendung sich in den „vorgesehenen“ Grenzen hält. Unwirtschaftlich werden Mittelverwendungen dadurch, daß mit ihnen die Befriedigung von als dringender erkannten Bedürfnissen unmöglich gemacht wird, daher entspricht es dem Wesen einer solchen Ordnung, daß sie die Verwendung der Mittel der Laune entrückt. Das Disponieren ist dann nicht bloß Sache des Willens, sondern eines von der Vernunft geregelten Willens. Das Wirtschaften kann dann auch mit Recht *im Wesentlichen in der Denkarbeit* erkannt werden, deren Ergebnis der Wirtschaftsplan ist, d. h. die Ordnung für die Mittelverwendung.

Dieser intellektuelle, rationale Charakter des Wirtschaftens ist um so mehr zu betonen, als die Gefahr besteht, daß *das Seelische* (im Zusammenhang mit Lust-

gefühlen der Bedürfnisbefriedigung und Unlustgefühlen des Entbehrens oder der Mühe einer Güterbeschaffung) als der Kern aller Wirtschaft aufgefaßt wird. Zum Wesen der Verbrauchswirtschaft gehört natürlich das volle Erfassen des Bedürfniskreises, aber gewiß *nicht das bloß gefühlsmäßige*. Gerade darin liegt die Aufgabe des wirtschaftlichen Ordners aller Mittelverwendungen, daß die einzelnen Bedürfnisse nach Möglichkeit, jedenfalls immer mehr und immer allgemeiner aus dem rein empfindungsmäßigen in den Bereich des vernunftmäßigen Erfassens gerückt werden. Die Überwindung, d. h. intellektuelle Disziplinierung des seelischen Impulses und seine rationale Wertung durch Gegenüberstellung namentlich der Vorstellungen von zu anderen Zeiten auftretenden Impulsen gleichen Ursprungs (nämlich von Bedürfnissen) ist ein Hauptinhalt dieses Ordners.

Aus der ungeheuren Vielheit mannigfaltigster Zwecke muß der Wirtschaftler eine Auswahl treffen, entsprechend der Beschränktheit der verfügbaren Mittel. Die große Mehrheit der Wirtschaftler steht einer Vielheit gewünschter Zwecke gegenüber, von denen nur ein Teil mit den ihnen verfügbaren Mitteln verwirklicht werden kann. Die erste Aufgabe für die Gewinnung eines Wirtschaftsplanes ist im Bereich der Verbrauchswirtschaft daher die Feststellung einer *Rangordnung der Bedürfnisse nach Maßgabe ihrer Dringlichkeit*. Bei dieser gedanklichen Tätigkeit wirken wesentlich Erfahrung und Überzeugung physiologischer, technischer, auch ästhetischer Natur zusammen mit psychischen Energien, den Unlust- und Lustgefühlen.

Die Ordnung des Handelns, die im Erwerbswirtschaftsplan festgelegt wird, ist dem Einfluß *psychischer Regungen* weit mehr entzogen. Gewiß kann zunächst der Wunsch nach umfassenderer Bedürfnisdeckung oft zu größerer Anspannung der Erwerbenergie führen, man will mehr verdienen, dehnt die Erwerbstätigkeit aus, strebt Überzeitarbeit an u. dgl. m. Auch der Freude am Erfolg wird die treibende Kraft nicht abzusprechen sein, sie wird daher auch für die Vertiefung, mit der der Wirtschaftsplan durchdacht wird, mitbestimmend sein können, bestimmend jedenfalls so häufig für den Umfang, in dem ein Unternehmungsplan angelegt wird. Auch die Freude an der Arbeit spielt hier eine Rolle, und nicht nur soweit die Freude an einer bestimmten Beschäftigung für die Berufswahl entscheidend werden kann, auch in der Rücksichtnahme auf das Seelenleben Anderer kann dieses seelische Element seine Auswirkung finden, so namentlich in dem Verhältnis zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Eine Fabrikleitung, die bei der Gestaltung der Betriebsordnung — diese bildet ja auch einen Teil des Wirtschaftsplanes — nicht auch die psychologischen Wirkungen der Lohnhöhe bedenkt, wird gerade in einer modernen großen Unternehmung sich allzu leicht um manche Erfolgsmöglichkeit bringen. Im übrigen und wesentlichen aber ist die Ordnung gerade des erwerbswirtschaftlichen Handelns vor allem eine *Sache der Vernunft*. Das war freilich nicht immer so und die Geschichte der Erwerbswirtschaft, insbesondere der Unternehmung, ist zum großen Teil die Geschichte des Vordringens der Vernunft, der immer restloseren Rationalisierung im Bereiche des auf Erwerb abgestellten Handelns. Die Ordnung, die im Erwerbswirtschaftsplan für die Verwendung der einzusetzenden Mittel festgelegt wird, folgt zum großen Teil, insbesondere bei Produktionsaufgaben im engeren Sinne den Ordnungen der anzuwendenden Technik, denn auch Technik bedeutet Ordnung; aber die Wahl der Technik ist freilich selbst das Ergebnis einer wirtschaftlichen Überlegung, in der die für den Erwerbsprozeß verfügbare Menge von Mitteln eine Hauptrichtlinie gibt. *Das Wesen des Wirtschaftsplanes liegt in einer Auswahl der Zwecke* und danach in der Festlegung der Mittelverwendungen, derart, daß das mit den Mitteln erreichbare Maß von Nutzen möglichst groß wird.

Wie immer die Entscheidung über den Begriff Nutzen ausfallen mag, der Grundsatz der höchsten Nutzenerzielung mit verfügbaren Mitteln erheischt im Rahmen der Verbrauchswirtschaft die möglichste *Universalität des Wirtschaftsplanes*, d. h. der Wirtschaftsplan kann nur dann zur Erzielung des höchsten Nutzertrages führen,

wenn möglichst der ganze Kreis von Bedürfnissen bei Aufstellung der Bedürfnisskala berücksichtigt wird, also nicht bloß augenblickliche oder in nächster Zeit zu gewärtigende Bedürfnisse, sondern auch solche, die erst in späteren Wirtschaftsperioden zu erwarten sind, wie das am regelmäßigsten schon bei der Deckung des Wohn- und Hausratsbedarfs der Fall zu sein pflegt. Man kann geradezu sagen, daß sich eine *Entwicklung der Wirtschaftlichkeit* daran erkennen läßt, in welchem Ausmaße die wirtschaftenden Individuen zur Berücksichtigung zeitlich ferner liegender Bedürfnisse bei Gestaltung ihres Wirtschaftsplanes übergehen. Die Entwicklung des Versicherungswesens ist eine Auswirkung dieser Entwicklung der Wirtschaftlichkeit, sofern eben die Versicherung auch die Form ist, in der für mögliche spätere Bedürfnisse die Mittel bereitgestellt werden und die Versicherungsprämien den Gegenwartsaufwand für möglichen Zukunftsbedarf darstellen. Auch bei der Gestaltung des Erwerbswirtschaftsplanes ist eine gewisse Universalität geboten: es gilt Auswahl des Erwerbsweges aus einer Vielheit verschiedenster möglicher Wege und es gilt alle in Frage kommenden Mittel zu bedenken, diejenigen, über die man schon verfügt (Fähigkeiten, eigenes Vermögen) wie auch die erst zu beschaffenden (z. B. durch Gesellschaftsbildung, Kreditauswertung u. dgl.). Der Inhalt des Wirtschaftsplanes baut sich auf einem *Vergleich von Nutzen mit notwendigen Aufwendungen* auf und, umfaßt sofort und später fällige Dispositionen über Mittel für Betriebsanlagen-, Produktionsmittel-, Absatzorganisation usw. sowie die auch erst in der Zukunft zu erwartenden Nutzerfolge durch Geldeingänge.

Das Ordnungsprinzip des Wirtschaftsplanes. Die Erstrebung des höchsten Nutzens bedingt demnach als Maxime für die Ordnung der Mittelverwendung ein möglichst umfassendes und einheitliches Vergleichen aller sicheren wie auch der nur wahrscheinlich zu erwartenden Bedürfnisse und Erfordernisse gegeneinander. Es darf kein Verlangen befriedigt, keine Mittelverwendung in den Wirtschaftsplan aufgenommen werden, wenn mit den Mitteln bei anderer Verwendung ein höherer Nutzen erzielt werden könnte. Das ist *die Vernunftmaxime im Wirtschaften*, sie gibt das Ordnungsprinzip für den Wirtschaftsplan.

Aus diesem Grunde ist es aber auch untunlich, irgendein an sich technisch rationelles Handeln (vgl. unten) erschöpfend auf seine Wirtschaftlichkeit hin zu beurteilen; nur *im Zusammenhang mit dem Gesamtwirtschaftsplan* eines Wirtschaftenden, also mit dem Gesamtkomplex seiner Zwecke und Mittel kann die einzelne Handlung den Charakter der Wirtschaftlichkeit zu- oder abgesprochen erhalten.

So ist auch z. B. Spartätigkeit durch Zurücklegung von Geldbeträgen, der Verzicht auf die sofortige Verwendung verfügbarer Mittel zu irgendeinem Genießen keineswegs schlechthin wirtschaftlich. Ein Hausbesitzer, der Geld auf die Sparkasse legt, handelt unwirtschaftlich, wenn er eine Ausbesserung seines Hausdaches vornehmen lassen sollte, deren Unterlassung ihm größeren Schaden bringt als der Nutzertrag des ersparten Geldes — allerdings unter der Voraussetzung, daß die Erhaltung des Hauses in seinem Wirtschaftsplan vorgesehen ist. Die Prüfung einer Handlung oder Unterlassung auf ihre Wirtschaftlichkeit ist nur möglich, wenn man den ganzen Zweckkosmos übersieht, der nach den Bedürfnissen eines Wirtschaftssubjektes mit bestimmten Mitteln verwirklicht werden soll.

Dabei ist eines nicht zu übersehen: alles Wirtschaften ist nie frei von Zufällen und auf die höchste Nutzenerzielung kann nur mit *Wahrscheinlichkeit* hingestrebt werden. Einmal deshalb, weil unvorhergesehene neue Bedürfnisse auftreten können, die sich als dringlicher erweisen, als im Wirtschaftsplan vorgesehene, dann aber auch, weil sich in dem Erfordernis an Mitteln, in den Kosten der Bedürfnisbefriedigung Änderungen einstellen können und damit das Verhältnis von erforderlichen Mitteln zu den im Wirtschaftsplan bevorzugten Zwecken sich ändert. Mehr als der Verbrauchswirtschaftsplan sind in der Regel die Erwerbswirtschaftspläne der Wahrscheinlichkeit unterworfen und deshalb gilt von ihnen, daß über die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens letzten Endes der Erfolg entscheidet, d. h. das Ausmaß, in dem die tatsächliche Entwicklung der im Wirtschaftsplan als wahrscheinlich unterstellten

entspricht. Die Erwerbswirtschaft ist, wie noch zu zeigen sein wird, schon mit der zumeist unvermeidlichen Abstimmung des Wirtschaftsplanes auf lange Zeiträume ganz besonders abhängig von dem glücklichen, d. h. richtigen Erfassen künftiger Tatsachen. Die Einsetzung großer Kapitalien in den Gebäuden, Kraftanlagen, Maschinen u. dgl., die in einer langen Reihe von Jahren ausgewertet werden müssen, um „rentabel“ zu werden, geht notwendig von der Voraussetzung gewisser technischer und gewisser Marktverhältnisse aus. Tritt in diesen eine unvorhersehbare Änderung ein, so treten möglicherweise Verluste am Kapital ein und es stellt sich die Anlage des Kapitals als zweckwidrig, der Erwerbsabsicht zuwiderlaufend, also unwirtschaftlich heraus.

Wirtschaft und Eigennutz. Die oft zu hörende Auffassung, daß Wirtschaften eine Betätigung des Egoismus sei, findet ihre Erklärung in dem Hereinziehen des Inhaltes der Zwecke, für die die Bewirtschaftung der Mittel erfolgt. Aus der Ordnung der Mittelverwendung und dem Prinzip des höchsten Nutzens kann selbstsüchtige Gesinnung noch nicht abgeleitet werden. Auch der „größte Wohltäter“, ein Mensch, der die ihm verfügbaren Mittel zum größten Teil anderen zukommen läßt, wird zweckmäßigerweise in der Verfügung über seine Mittel nicht planlos, nicht ohne Ordnung vorgehen. Sieht er seinen Nutzen eben in dem Bewußtsein, Anderen geholfen zu haben, Andere vor Unlustgefühlen bewahrt zu haben, so bleibt der Altruismus dieser Gesinnung ganz unberührt davon, daß er wirtschaftlich verfährt, um das nach seiner Meinung höchste Maß des Nutzens stiften zu können¹. Gewiß kann in der Art solcher Wohltatübung auch Egoismus aufkommen, aber abgesehen davon, ob das nicht Ausnahme bleibt, ist nicht die Freude an solcher Mittelverwendung für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit das Entscheidende, sondern die Nutzhandlung. Das Motiv für das Wirtschaften ist immer nur das Erreichen eines Zweckes; das Bewegende, also ein Nutzstreben, schlechthin der ethische Charakter des konkreten Nutzinhaltes, kann sowohl egoistisch wie altruistisch sein. Die Vernünftigkeit des Verfahrens bei der Anstrengung des Nutzens ist weder egoistisch noch altruistisch. Natürlich wird die Erwerbswirtschaft nie von dem Gedanken an den materiellen Erfolg zu trennen sein, aber auch da kommt für die Frage, ob der Erwerbswirtschaftler egoistisch ist, nicht der Ablauf der Wirtschaft, sondern wieder nur die Verwendung des Ertrages der Erwerbswirtschaft in Betracht. Das Erwerben ist Zwischenzweck und es kann im höchsten Grad wirtschaftlich geschehen, um doch der absolut altruistischen Verwendung der erworbenen Mittel zu dienen. Wirtschaftlichkeit als Ausfluß des Egoismus aufzufassen, oder auch nur anzunehmen, der Erwerbswirtschaftler müsse notwendig Egoist sein, bedeutet also einen schweren Irrtum.

Das Rationalprinzip (ökonomisches Prinzip). Man hat vielfach und lange Zeit das Wirtschaften schlechthin als ein Handeln nach dem wirtschaftlichen Prinzip definiert, d. h. nach dem Grundsatz der höchsten Nutzauswertung irgendwelcher Mittel. Dieser Grundsatz wurde bald auch als Optimumprinzip, bald auch als Prinzip des kleinsten Mittels², auch als Sparprinzip bezeichnet. Das Bemühen, möglichst großen Erfolg mit möglichst geringen Kosten zu erreichen, ist aber nichts spezifisch Ökonomisches, es ist eine Maxime des vernünftigen Handelns überhaupt³, ja, es

¹ Ein historisches Beispiel für das Zusammentreffen von höchster Wirtschaftlichkeit mit dem letzten Zweck der Wohltätigkeit ist der Fall des mittelalterlichen Heiligenlebens des Engländers GODRIC VON WALPOLE, der im interlokalen Hausierhandel und darauf in der Reederei ein Vermögen sammelte, um es den Armen zu geben und sich selbst schließlich in die Einsiedelei zurückzuziehen (BRINKMANN: G. d. S. Bd. 9 S. 6).

² So insbesondere in der italienischen Literatur, während in der französischen der Ausdruck *principe édonistique* beliebt ist.

³ OPPENHEIMER weist auf die Identität des Prinzips mit dem energetischen Imperativ OSTWALDS im Bereich der physikalischen Vorgänge hin: „Vergeude keine Energie!“ oder „Erstrebe bei dem kleinsten Aufwand von Rohenergie den größten Gewinn an Nutzenergie!“ (Soziologie Bd. 3 S. 28).

ist sogar ein ästhetisches Prinzip zudem in der Kunst, jedenfalls der bildenden Künste. Es vermag deshalb schon dem wirtschaftlichen Geschehen nicht den besonderen Charakter der Wirtschaftlichkeit zu geben. Dadurch, daß er das Wesen der Wirtschaft nicht zu kennzeichnen vermag, büßt dieser Grundsatz jedoch keineswegs an Bedeutung ein. In entsprechender Fassung hat er schon deshalb wirtschaftlichen Charakter, weil er eine Mittelverwendung zum Gegenstand hat, ja für die Erwerbswirtschaft ist er, sobald einmal die Entscheidung über den Weg des Erwerbens gefallen ist, die durchgreifendste *Maxime* alles Handelns. Der Begriff des Wirtschaftens schließt ja in sich, daß nicht nur der Gesamtplan, sondern daß jedes Geschehen im einzelnen von dem Streben nach höchster Auswertung der Mittel, also nach dem kleinsten Aufwand an Mitteln für eine gegebene Aufgabe, beherrscht wird. Dem entspricht es auch wie DIETZEL dieses Sparprinzip in einer dem Wesen des Wirtschaftens am besten entsprechenden Weise beschrieben hat: es laute nicht: gib so wenig aus als möglich; sondern: gib so viel, aber nicht mehr aus, daß das Verhältnis zwischen Kosten und Nutzen sich so gestaltet, daß die Kosteneinheit das Maximum von Nutzeinheiten abwirft. Damit ist eben ausgedrückt, daß Wirtschaftlichkeit immer schon vorliege, wo das Streben nach möglichster Vergrößerung des Überschusses des Nutzens über die Kosten das Handeln leitet.

Dieses Prinzip mag nun im einzelnen Teil-Geschehen eines größeren Wirtschaftszusammenhanges, z. B. in einem Fabrikbetrieb streng beobachtet sein, alle Teilprozesse eines Produktionsverlaufes mögen ganz in diesem Sinne eingerichtet sein, so kann das Ganze des Fabrikbetriebes dennoch unwirtschaftlich sein, wenn die Mittel im ganzen unzweckmäßig eingesetzt sind, z. B. wenn auf die Marktgestaltung zu wenig Bedacht genommen und die Erzielung des beabsichtigten Gewinnes infolgedessen auf dem betr. Wege nicht erreichbar ist. Ebenso mag in der Haushaltung z. B. in der Küchenführung das Prinzip des kleinsten Mittels im einzelnen Vorgang wohl beachtet sein, die Wirtschaftlichkeit kann trotzdem fehlen, wenn z. B. mit den verfügbaren Mitteln zu kostbare Speisen hergestellt werden, die entweder, wenn die Mitteln genügen sollen, den Nahrungsbedarf nicht decken oder die, wenn dieser mit den kostbaren Speisen ausreichend gedeckt werden soll, den Aufwand von mehr Mittel als vorgesehen erheischen, so daß die Befriedigung anderer wichtigerer Bedürfnisse unmöglich wird. Das wirtschaftliche Prinzip mag also immerhin an allen einzelnen isolierten Handlungen verwirklicht sein, dennoch werden alle Handlungen dadurch unwirtschaftlich, daß das Geschehen im Rahmen eines Gesamtplanes unzweckmäßig erscheint und da gilt es das Prinzip nicht nur bei positivem Handeln anzuwenden. Wirtschaften erheischt reichlich oft auch Handlungen zu unterlassen. Es bedingt gar oft ein Verzichten auf Zwecke, für die vielleicht sogar dem Prinzip entsprechend schon Mittel im Wirtschaftsplan eingestellt waren, nämlich dann, wenn andere Zwecke im Laufe der Zeit, für die der Wirtschaftsplan gilt, wichtiger werden. Das Rationalprinzip ist innerlich mit seiner Anwendung an die Voraussetzung geknüpft, daß die Mittel, um die es sich handelt, knapp sind. Nur dann ist das sorgsame Abwägen, das Zuratehalten, das Disponieren nach dem Sparprinzip vernünftig und erforderlich, wenn die Mittel in einem für die zu verfolgenden Zwecke knappem oder eben gar nicht ausreichendem Maße vorhanden sind. Die *Knappheit*, und insbesondere die Kargheit der Natur, die, wie immer wieder erinnert werden muß, *den Menschen das Gesetz der Wirtschaftlichkeit des Handelns aufzwingt*, ist aber nicht eine sachliche Qualität der Mittel, sondern sie ist eine Tatsache, die nur im Zusammenhang mit den Zwecken, für die die Mittel gebraucht werden, zu denken ist. Ein Ding kann „selten“ sein im Verhältnis zu anderen, wie z. B. weiße Hirsche selten sind etwa verglichen mit Tannennadeln. Wirtschaftlich ist das völlig gleichgültig. Der Begriff der Knappheit bedeutet das wirtschaftlich maßgebende Mengenverhältnis, in dem die Mittel zu dem nach den Zwecken erforderlichen Bedarf stehen, er ist nur in Beziehung zu Zwecke setzenden und sie rational verfolgenden und in-

soweit wirtschaftenden Subjekten zu denken. Knappheit der Mittel, Zwecke und Wirtschaftlichkeit sind Komplementärbegriffe.

Abgrenzung des Wirtschaftens gegen die Technik. Wenn der Sprachgebrauch alles menschliche Bemühen, das auf die Beschaffung von Gütern gerichtet ist, als „die Wirtschaft“ zusammenzufassen pflegt, so geht er an das Richtige nahe heran, aber er trifft es nicht. Das Disponieren über alles das, was in den Bereich des Vermögens fällt, die Naturkräfte, soweit sie der Mensch beherrscht, über die Sachgüter, die Umsatzmittel und nicht zu vergessen die menschlichen Arbeitskräfte, findet in dem ungeheuren Komplex von technischem Geschehen seinen Niederschlag. Dieses ist zum weitaus größten Teil Ausführung von wirtschaftlich Gewolltem. Was wir als Wirtschaft zu *sehen* meinen, ist immer Technik und nur die Auswirkung des Wirtschaftlichen, so vor allem alles Produzieren und Transportieren, alle Produktions- und Transportmittel, außer der menschlichen Arbeit, und alle Produkte sind zunächst die Schöpfungen technischer Vorgänge. Aber alles, was diese technische Erscheinungswelt beeinflusst, ändert oder irgendwie berührt: sei's der Segen oder der Unsegen, mit dem die Natur waltet, sei's Aufbau, Wirken und natürlich auch Vernichten (Naturkatastrophen) von Werkanlagen, Gewinnen wie Verlieren an Boden, das Fehlen wie der Überfluß an Mitteln, Arbeitseinstellungen wie Arbeitsaussperrungen, politische wie unpolitische Hemmungen der Welthandelsvorgänge: all das wirkt sich wirtschaftlich aus, all das beeinflusst die Führung, die Richtunggebung für das ganze technische Geschehen, das auf Bedarfsdeckung gerichtet ist, bestimmt also das Zuratehalten, Überlegen und Entscheiden, das unablässig weiterfließende Gestalten an den Wirtschaftsplänen, von denen die Innervierung der Technik ihren Ausgang nimmt.

Aus der Technik ist das Gebiet ausgedehntester Verwirklichung des Rationalprinzips geworden und das ist wohl einer der Erklärungsgründe für die starke Neigung, Technik und Wirtschaft zu verwechseln oder durcheinander zu bringen, ja sie voneinander überhaupt nicht zu unterscheiden.

Wirtschaften ist ohne Technik nur noch in den Fällen allereinfachster Vorrats- und Einkommenbewirtschaftung zu denken. Technik (*τέχνη* von *τίκτω* = zeugen, schaffen) ist in erster Linie immer ein äußeres Geschehen, ein Verfahren, durch das geeignete Mittel zur Schaffung einer Sache, oder einer Dienstleistung vereinigt und aufeinander wirksam gemacht werden. So ist der Ackerbau, das Pflügen, Eggen, Walzen, Düngen und alle sonstigen Vorgänge der Bodenbehandlung *technisches* Geschehen. Das wirklich *Wirtschaftliche* an diesem „Wirtschaftszweige“ liegt in den planmäßigen Entschlüssen, bezieht sich darauf, *wieviel* an Frucht gewonnen, *wieviel* an Mitteln zu diesem Zwecke eingesetzt, *wie das Ergebnis verwendet werden soll*. Wie die Methode der Durchführung wirtschaftlicher Entschlüsse ist auch die Methode der Vorbereitung der Entschlüsse in der Regel eine Sache der Technik. Selbst der Kaufmann, der mit einem Kauf oder Verkauf einen wirtschaftlichen Entschluß ausführt, muß heute, schon um zu dem Entschluß zu kommen, zu meist eine gewisse Technik handhaben: sein Entschluß kommt auf Grund einer spekulativen Kombinationstätigkeit, also einer gedanklichen Verarbeitung verschiedener Daten, der „Marktatsachen“, zustande, und sowohl das Sammeln dieser Daten als die Aufbereitung und Durcharbeitung des gesammelten Nachrichtenmaterials erheischt auf höherer Stufe der Verkehrswirtschaft, namentlich wenn die Entschlüsse rasch ermöglicht werden sollen, eine bestimmte Technik: auch der Besitzübergang als wichtigste äußere Begleiterscheinung wirtschaftlicher Vorgänge ist in den meisten Fällen ein Transportakt, also technisches Geschehen, das immer mehr vervollkommenet wird; fehlt ein solcher technischer Transportakt wie z. B. bei Grundstückübertragungen und bei Übertragung eingelagerter Verkehrsgegenstände, dann kommt eine juristisch orientierte Technik in Frage.

Die Technik ist zwar eine allgemeine Kategorie, durchaus nicht bloß eine Begleiterscheinung des Wirtschaftens, nicht einmal bloß des rationalen Handelns, denn eine Technik liegt in jedem

Vollzug eines gewollten oder ungewollten Handelns, gibt es doch für das automatische Tun, für Reflexaktionen wie z. B. für das Atmen, das Sprechen u. ä. Techniken. Aber eine unübersehbare Menge von technischen Vorgängen hängt mit Wirtschaftszwecken so zusammen, daß es fast richtig ist, wenn GOTTL sagt, die Technik sei um der Wirtschaft willen da, aber die Wirtschaft sei nur durch Technik vollziehbar: die mit den Wirtschaftsvorgängen verbundene Technik steht allerdings im Dienste jener.

Nun ist freilich auch das Wesen der Technik mit dem der Wirtschaft insofern verwandt, als auf beiden Gebieten ein *Wahlproblem* zu lösen ist (A. VOIGT): Die meisten Rohstoffe lassen sich zu verschiedenen Gegenständen verarbeiten, sind also Mittel, die zu verschiedenen Zwecken verwendet werden können, und umgekehrt kann ein und derselbe Zweck häufig auch auf verschiedenen Wegen mit verschiedenen Mitteln erreicht werden. Derselbe Gegenstand, z. B. eine Brücke, kann in verschiedener Ausführung mit verschiedenen Mitteln (Material) nach verschiedenen Methoden hergestellt werden. Sind Mittel gegeben und ist über ihre Verwendung entschieden, so hat man es immer mit einem technischen Problem zu tun: *wie* sind die Mittel für den erstrebten Zweck am besten einzusetzen? Sind Aufgaben gestellt, also Zwecké zu verwirklichen, ohne daß bestimmte Mittel gegeben oder vorgeschrieben sind, so tritt das wirtschaftliche Problem in den Vordergrund. Es gilt wohl zunächst die möglichen und unter diesen die zweckmäßigsten Wege zu finden und darnach festzustellen, welche und wieviele Mittel erforderlich sind, um zum Ziele zu gelangen. Aber die Entscheidung, welcher Weg beschritten werden soll, welche und wie viele Mittel eingesetzt werden sollen, ist eine wirtschaftliche Aufgabe.

Ein charakteristisches Beispiel hierfür ist die Lösung des Problems, einen Kompaß herzustellen, dessen Funktion durch die Stahl- und Eisenmassen eines Schiffskörpers nicht gestört wird. Das Problem war zunächst ein rein technisches und wurde mit dem Anschließenden Kreiselkompaß einwandfrei gelöst. Aber wirtschaftlich war die Lösung unzulänglich, weil der Apparat mit annähernd 100000 R.M. Kosten für kleinere Fahrzeuge (auch für Flugzeuge) zu kostspielig ist. Die wirtschaftlich befriedigende Lösung ist erst mit dem Erdinduktor-Kompaß gefunden worden, der kaum den hundertsten Teil kostet.

Das technische Problem ist also regelmäßig „wirtschaftlich bedingt“ und es ist immer dann schon wirtschaftlich orientiert, wenn die Mittel, die auf den verschiedenen Wegen zum Ziel zur Verwendung kommen, verschieden knapp, verschieden kostspielig sind. Will also eine Gemeinde z. B. eine Brücke bauen lassen und es kommt die Wahl, zu entscheiden, ob eine Stein- oder eine Holzbrücke gebaut werden soll, so kommt es darauf an, ob nur das Brückenbedürfnis der Gemeinde, also der Verkehrszweck entscheidend, also eindeutig gegeben ist. Wenn ja, dann ist die Wahl ihrem Wesen nach technischer Natur. Zweckmäßigkeit nach Maßgabe der Verkehrsbedürfnisse wird maßgebend sein. Spricht aber bei der Entscheidung eine Begrenztheit der Mittel eines verfügenden Subjekts mit, so ist sie ökonomisch orientiert. Es ist daher ein richtiger Gedanke WAFFENSCHMIDTS, die Technik als das Gebiet absoluter Objektivität dem Wirtschaften als dem Feld der Beziehungen zwischen einem Subjekt zu Objekten gegenüberzustellen. Die Technik gestaltet nach den für die Objekte geltenden, vom Menschen unabhängigen Gesetzen, während das Wirtschaften nie vom Menschen und seinen Zwecken absehen kann.

Der reinen Technik, die sich überhaupt nur um den Weg zu einem Ziel kümmert, steht allerdings die *ökonomische Technik* gegenüber. Ihre Aufgabe ist es, neue Wege einer Zweckerreichung mit Rücksicht auf Kostengrenzen ausfindig zu machen, oder eine Lösung, die schon erfunden ist, also eine Erfindung, so auszubauen, daß sie ökonomisch befriedigt, also jene Richtung der technischen Forschung, die auf die Auffindung solcher Methoden abzielt, die dem wirtschaftlichen Prinzip genügen und weniger Mittel verbrauchen als irgendwelche andere.

Noch ein Gemeinsames zwischen Wirtschaften und technischem Wirken liegt darin, daß beide eine Ordnung bedeuten, daß die Aufgabe beider darin besteht, Ordnung zu schaffen: die Wirtschaft bringt Ordnung in die Entschließungen über das Handeln, über das Ob oder Ob-nicht, über die Menge von Mitteln, die für eine Bedarfsdeckung gewidmet werden können. Die Technik bringt Ordnung in den Vollzug des Handelns zur gewollten Bedarfsdeckung (GOTTL). Die verschiedenen Technologien, die mechanische, chemische, bergbauliche, die Buchhaltungs-Technologie usw. sind es, in denen die zweckmäßigen Ordnungen des Verfahrens für die Maschinenfabrik, für die Farbenindustrie, das Kohlenbergwerk, den Bankbetrieb usw. erfaßt und entwickelt werden: die Ordnungen als die rationalen Wege zur Verwirklichung des wirtschaftlich Gewollten. So sind also die Fabrik, der landwirtschaftliche Betrieb, das Bank-, das Speditionsbüro usw. Stätten und Organe der Wirtschaft, aber was in ihnen vorgeht, ist äußerlich gesehen technisches Geschehen, das wirtschaftlichen Entschlüssen, wirtschaftlichem Wollen entspringt und nach wirtschaftlichen Prinzipien des kleinsten Mittels, des Optimums oder wie sonst es zu formulieren ist, vollzogen werden will. *Die Herstellung von Dingen ist an sich noch nichts Wirtschaft-*

liches, nur im Zusammenhang mit einem Wirtschaftsplan wird sie es. Natürlich kann demnach kein Zweifel bestehen, daß Wirtschaft und Technik in der Welt der Wirklichkeit geradezu ineinanderfließen, daß eine Unterscheidung von mundus oeconomicus und mundus technicus in der Tat unzulässig ist (SOMBART). Technik ist die unentbehrliche Vollstreckerin des wirtschaftlichen Willens, sie verwirklicht die Mittelverwendung und die Mittelbeschaffung, die von den wirtschaftlichen Entschlüssen unablässig planmäßig bewirkt werden müssen. Beide sind eben Teilgebiete des Erscheinungskosmos, den der Sprachgebrauch immer sicherer als „die Wirtschaft“ zu bezeichnen pflegt.

II. Die Volkswirtschaft.

Doppelsinn des Wortes. Der Ausdruck Volkswirtschaft kann gewissermaßen mit verschiedener Betonung begriffsinhaltlich verschiedenen Sinn erhalten. Legt man den Ton auf das Grundwort Wirtschaft, so will man offenbar diesen einen Lebenskreis einer Volksgemeinschaft, den einen Teil des Seins eines Volks erfassen, man spricht von *Volkswirtschaft* im Unterschiede von Volkskunst, Volksbildung, Volksreligion usw. und denkt dabei an die Art und Weise, in der sich die Versorgung eines Volkes mit Gütern vollzieht, wie das Volk für diese Versorgungsaufgabe, also wirtschaftlich organisiert ist. In diesem Sinne hat es immer eine Volkswirtschaft gegeben, sobald es ein Volk gegeben hat, und es ist dieser Begriff Volkswirtschaft im wesentlichen eine ethnographische oder kulturhistorische Kategorie. Man stellt dann die Volkswirtschaft der Griechen oder der Germanenstämme, soweit sie als Völker auftraten, einander gegenüber, spricht von der Volkswirtschaft der Ägypter des alten oder des neuen Reiches im gleichen Sinne wie von der eines modernen Industrie- und Handelsreiches, obgleich man es da überall mit wesentlich verschiedenen Tatbeständen zu tun hat.

Anders, wenn man den Ton auf das Bestimmungswort Volk legt und den Ausdruck im Sinne eines bestimmten Charakters des Wirtschaftens verwendet, derart, daß man den Kreis des Volkes als den Menschenkomplex betont sehen will, innerhalb dessen sich der Prozeß der Bedarfsdeckung aller Einzelnen und der Gesamtheit abspielt. In diesem Verstande setzt man die *Volkswirtschaft* in einen Gegensatz zu anderen Wirtschaftsweisen, bei denen eben ein engerer (Haus, Dorf, Stadt) oder ein weiterer Menschengemeinschaft (Staat, Staatenverband, Welt) es ist, der als Organismus des Wirtschaftslebens funktioniert. Hier hat man es mit einem Begriff zu tun, der zu einer ausgesprochen wirtschaftswissenschaftlichen Kategorie geworden ist. Es ist nicht das Wirtschaftsleben in einem bestimmten Volk, nicht die Wirtschaftsweise zu einer bestimmten Zeit, sondern es ist eine Art von Wirtschaft, eine Organisationsform von Wirtschaft, die gleichzeitig, oder zu verschiedenen Zeiten, bei verschiedenen Völkern, in verschiedenen Staaten aufgetreten ist, die also unabhängig von einer bestimmten Zeit oder einem bestimmten Volk als Gattungskategorie zu denken ist.

Die historische Wirtschaftsforschung hat diesen Begriff Volkswirtschaft ausgebildet, insbesondere die historische Richtung der Nationalökonomie, die vornehmlich auf deutschem Boden gepflegt wurde. Mit den Namen SCHÖNBERG, SCHMOLLER, BÜCHER ist das Erfassen der Volkswirtschaft als einer Organisationsstufe in der Entwicklungsreihe, die die menschliche Wirtschaft erkennen läßt, ganz besonders verknüpft.

Natürlich kommt es dabei nicht darauf an, in welchem Sinne irgend einmal von Volkswirtschaft gesprochen wurde. Entscheidend ist nur der Sinn, den man mit dem Ausdruck in der Wissenschaft verbunden wissen will. Sich bei einer Begriffserklärung an die Etymologie, also an den Namensursprung zu hängen, ist schon deshalb verfehlt, weil der Name in verschiedenen Sprachbereichen nicht derselbe ist, die Ausdrücke *political economics*, und *économie politique* weisen beispielsweise jedenfalls viel deutlicher auf den politisch-historisch bedingten Ursprung der Probleme unserer Wissenschaft hin, als der deutsche Name Volkswirtschaftslehre. Die Kritik an dem Namen „Volkswirtschaft“ hat denn auch zu neuer Namengebung, zum Namen „Sozialwirtschaft“ geführt, die nicht weniger gerechtfertigt ist, wenn man von Sozialwirtschaft eben

in einem ähnlichen Sinne wie von Volkswirtschaft spricht. Über die Zwecke, die mit dem Namen Sozialwirtschaft verfolgt werden, schreibt SCHMOLLER: die wissenschaftliche Richtung, die diesen Namen annehme, wolle mit dem Begriff andeuten, daß die wirtschaftlichen Beziehungen der Einzelwirtschaften heute vielfach über die Staatsgrenzen hinausgehen und sie wolle das Wirtschaftsleben ohne den Einfluß der Staatsgewalt, der rechtlichen und staatlichen Institutionen sich vorstellen; sie operiere mit einer abstrakten, vom Staat losgelösten Sozialwirtschaft, nehme dabei aber als Voraussetzung neben dem abstrakten sogenannten Wirtschaftsmenschen eine fiktive Rechtsverfassung, d. h. absolute wirtschaftliche Freiheit, unbedingt freie Konkurrenz an. Im Gegensatz zu dieser Richtung vertrat SCHMOLLER, jene Begriffsbildung ablehnend, die Auffassung, daß die Volkswirtschaft stets ein integrierender Teilinhalt des ganzen gesellschaftlichen Lebens bleibe, daß zu ihren Veranstaltungen stets der Staat gehöre und die Staatsverwaltung mit, daß ohne die modernsten Staatseinrichtungen keine Volkswirtschaft zu denken sei.

Volkswirtschaft und Staat. SCHMOLLER hat bei seinem Eintreten für den älteren Namen zwar mit Recht auf die historische Tatsache abgehoben, daß das Entstehen der Volkswirtschaft im *engsten Zusammenhang mit der Entfaltung des gesellschaftlichen Lebens* überhaupt steht und daß die Einrichtungen und Veranstaltungen des Staates bei dem historischen Entstehen des gesellschaftlichen Wirtschaftsgefüges gar nicht weggedacht werden können. Aber es kann über diesem historischen Werdeprozeß doch auch nicht übersehen werden, daß das, was auch die Historiker *Volkswirtschaft* nennen, unter sehr verschiedenen sonstigen gesellschaftlichen Bedingungen bestanden hat und besteht und daß in staatsrechtlich sehr verschieden gebauten Staatswesen, unter mannigfaltigen Gesetzgebungen im Bereich der Staatsverfassung und -verwaltung die Struktur der Wirtschaftsbeziehungen nur in unwesentlichen Dingen Verschiedenartigkeiten aufweist, im wesentlichen aber dieselbe ist.

Gewiß sind im Laufe der letzten zwei Menschenalter die volkswirtschaftlichen Verhältnisse z. B. des preußischen Staates gewaltig andere geworden; es hat keineswegs nur eine mengenmäßige Steigerung der Wirtschaftsvorgänge, Vervielfachung der Verkehrsakte und dgl. stattgefunden, ja, es haben sich auch die Gewichte der verschiedenen Gebiete wirtschaftlicher Arbeit beträchtlich verschoben: die Bedeutung der bodenwirtschaftlichen Produktion hat trotz der beträchtlichen Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit gegenüber dem ungeahnten Aufschwung der gewerblichen Güterproduktion sowie der Handels- und Transport-Tätigkeit unverkennbar für die Gesamtversorgung des Staatsvolkes eine relative Beeinträchtigung erfahren, schon weil ihre Aufnahmefähigkeit für verdienstsuchende Menschen wegen des beschränkten Bodenvorrates mit der der anderen Produktionszweige und Verkehrsvorgänge nicht Schritt halten konnte und alle solchen Verschiebungen haben sich schon im Preußen der Vorkriegszeit, also noch auf der juristischen Grundlage eines ziemlich konstanten Regimes einstellen können. Aber es ist andererseits gewissermaßen das Gefäß-System des ökonomischen Gesamtlebens damit kein anderes geworden, wenngleich etwa dem einen oder anderen Organ eine stärkere Belastung zugefallen ist. Und wenn man dann auch die Nachkriegszeit mit einbezieht, ist das Charakteristische in dem Aufbau des Wirtschaftsorganismus, das Typische in der Organgliederung geblieben und doch hat innerhalb dieser zwei Menschenalter eine radikale Umwälzung der staatlichen Ordnung stattgefunden; konnte doch zu Anfang der sechziger Jahre des vorigen Jahrhunderts Lasalle als die Faktoren der staatlichen Macht der Reihe nach bezeichnen: den König von Preußen mit seiner Armee und seinen Kanonen, in zweiter Linie den adeligen Großgrundbesitz, insbesondere soweit er das preußische Herrenhaus beherrschte, in dritter Linie die Finanzaristokratie und die Schwerindustrie, in den Herren Mendelsohn und Borsig verkörpert, und erst in letzter Instanz das Kleinbürgertum und die Arbeiterschaft. Diese Machtfaktoren sind zum Teil verschwunden, zum Teil, soweit sie noch vorhanden sind, ist ihre Rolle völlig vertauscht. Die Rechtsgrundlage für die Wirtschaft ist wenigstens nach dieser Seite eine ganz andere geworden und mit ihr sind die politischen und sozialen Machtverhältnisse wesentlich verschoben.

Der Staat von 1930 ist nicht der von 1860 und ebenso ist die Rechtsordnung, auch soweit sie die Wirtschaftsorgane maßgebend bestimmt, in vielen Teilen wesentlich geändert. Aber trotz aller Entwicklungserscheinungen und der mit ihnen eingetretenen strukturellen Wandlungen ist die Wirtschaftsweise der europäischen Völker von heute immer noch wesensverwandt mit der der verschiedenen Staatsvölker vor 60 bis 80 Jahren, wenn man auch bei größerer Genauigkeit und stärkerer Betonung des weniger Typischen zuzugeben hat, daß damals die Reste aus vorausgegangenen Wirtschaftsweisen reichlicher zu finden waren als heute, daß Hemmungen gegenüber der betrieblichen Expansion, dem Wachsen der Unternehmungen noch eine gewisse Rolle spielten, auch daß in den Erscheinungsformen des Kapitalismus sich Wandlungen vollzogen haben, Steigerungen und Abschwüngen, in seinen Energien, die es nicht allein rechtfertigen, sondern im Interesse tieferer Durchdringung des Entwicklungsprozesses notwendig

erscheinen lassen, Abstufungen in dem Grade des Kapitalismus zu unterscheiden. All dieses Werden hat sich aber eben doch im Rahmen der Volkswirtschaft vollzogen und alle noch so bedeutsamen Wandlungen in der Betriebsbildung, den Betriebsformen, ja auch im Typischen der Unternehmungsformen, in der Verbandsbildung, selbst in dem Maße, in dem die Wirtschaft durch einen zentralen Willen jeweils beeinflußt ward und wird, in der Kraftverteilung und in der Machthäufung: sie alle haben die Wirtschaft noch nicht aus ihrer Verankerung in gewissen Fundamenten losgelöst und wenn, wie in der folgenden Darstellung noch zu zeigen sein wird, sich neue Gestaltungen in dem Kräftesystem der Wirtschaft vielleicht als Anzeichen einer grundlegenden Änderung auch nicht ganz übersehen lassen, so sind doch die typischen Grundlagen im Organgefüge nicht nur während der letzten 60 bis 100 Jahre in den einzelnen Staaten erhalten geblieben, sondern es sind trotz gewisser nationaler und staatlicher Mannigfaltigkeiten die Grundzüge der Wirtschaft in den meisten Staaten des europäisch-amerikanischen Kulturkreises dieselben.

Begriffsinhalt. Die Volkswirtschaft, wie sie hier gemeint ist, ist das Ganze der in einem System von Beziehungen miteinander verbundenen und dadurch voneinander abhängigen Einzelwirtschaften. Sie ist ein Ganzes, in das sich jeder Einzelne eingliedern muß, um zur Erreichung seiner vielen persönlichen Zwecke zu gelangen. Die Verbundenheit und Abhängigkeit aller Eingegliederten wurzeln in der spezialisierenden Arbeitsorganisation, in der jeder das, was er leistet, unmittelbar für andere leistet und leisten muß, um damit mittelbar für sich einen Anteil von dem, was die andern leisten, zu erringen. Der Schuhfabrikant, der Droschkenbesitzer, der Friseur, der Landwirt, wie der Anwalt und der Beamte, sie alle leisten etwas für Andere, um sich damit einen Geldertrag zu verschaffen, sie sind damit Erwerbswirtschaftler und der Geldertrag liefert die Grundlage für ihre Verbrauchswirtschaft. Der volkswirtschaftliche Zusammenhang ist nach beiden Seiten hergestellt.

Dieses System von Beziehungen ist eben zur wesentlichen Grundlage des Wirtschaftens der Einzelwirtschaften geworden, sie sind die stärkste Komponente bei der Entstehung jedes Wirtschaftsplanes, obgleich die Wirtschaftenden sich dessen oft gar nicht, jedenfalls oft genug viel zu wenig bewußt sind. Innerhalb der Volkswirtschaft erfolgt alles maßgebende Entscheiden über Mittel im Hinblick darauf, daß Andere leisten und daß Andere empfangen sollen und wollen. Die Beziehungen der Einzelwirtschaften zueinander sind scheinbar den vielen Fäden vergleichbar, die in einem Netze in den Knoten zusammenlaufen, wobei die Einzelwirtschaften als die Knotenpunkte erscheinen. Aber das Bild von dem Netze wäre ein sehr unvollkommenes, denn das Eigenartige an dem volkswirtschaftlichen Ganzen liegt vielmehr darin, daß von den Einzelwirtschaften beständig eine bewegende Energie ausgeht und daß das Netz nicht existiert, sobald die Fäden aufhören würden Bewegung, Schaffen, Empfangen usw. zu sein. Und *diese von den Einzelwirtschaften ausgehende Dynamik kann nur aus dem Zusammenhang der Einzelnen mit dem Ganzen entstehend gedacht werden*. Diese Beziehungen nach Art und Menge sind es auch, die alle jene Erscheinungen zur Ausbildung gebracht haben, die jeweils als die charakteristischen Eigenheiten gewisser Entwicklungsstufen der gesellschaftlichen Wirtschaft erscheinen, so für die Gegenwarts-Volkswirtschaft des europäisch-amerikanischen Kulturkreises die fast durchgreifende Trennung von Verbrauchs- und Erwerbswirtschaft, die Unternehmung als typische Form der letzteren, das Geld als Verkehrsmittel, das Kapital, die Märkte und ihre Ergebnisse, die Preise, die Einkommen als Arbeitslohn, Kapitalzins, Unternehmergewinn, Rente, das Problem der Rentabilität und im Zusammenhang damit Regelmäßigkeiten des sozialen Geschehens innerhalb des Gesamtgefüges u. a. m.

So ist das, was als *Volkswirtschaft* zu erfassen ist, **ganz und gar nicht eine Wirtschaft in dem Sinne, in dem der Begriff Wirtschaften oben festgelegt wurde**. Die Volkswirtschaft ist nicht die Auswirkung des rationalen Wollens eines Wirtschaftssubjektes, das einen Wirtschaftsplan aufstellt, in dem die von ihm verfolgten Zwecke unter dem Gesichtspunkte der Erzielung des höchsten Nutzens rangmäßig geordnet sind.

Es darf nicht irre machen, daß Bestrebungen, dieses Gefüge einem zentralen Willen zu unterstellen, und ihm damit eine bestimmte Richtung seiner Bewegungen zu geben, schon seit langem und zeitweise sehr bestimmte Form angenommen haben, ja, daß gerade jene Epoche der volkswirtschaftlichen Entwicklung, die am meisten zur wirklichen Zusammenfassung des Staatsvolkes zu einer in sich geschlossenen Wirtschaftseinheit, zu einem mit seiner Leistungsfähigkeit sich selbst genügenden Wirtschaftskörper beigetragen hat, daß das Zeitalter der hohen Staatsomnipotenz beinahe auf dem Wege war, das zentrale Wollen geradezu an die Stelle des wirtschaftlichen Disponierens der einzelnen treten zu lassen. Solch ein fürsorgendes zentrales Zusammenfassen der Masse von Einzelwirtschaften eines Volkes zu einem planhaften Wirken im Dienste der allgemeinen Güterausstattung vermag die Geschichtswissenschaft vielfach, auch schon im Dämmerlicht der Hammurabi-Zeit von Alt-Babylon wie im Ägypten der alten Dynastie, und später z. B. im europäischen Mittelalter im normannisch-fridericianischen Sizilien zu erkennen, am deutlichsten aber ist es in den merkantilistischen Reglementierungen der europäischen Staaten des XVII. und XVIII. Jahrhunderts zu sehen.

Immer sind die großen Akte der *Volkswirtschaftspolitik* Schritte, um das gesamtwirtschaftliche Geschehen einem zentralen Willen entsprechend in irgendeiner Beziehung in eine bestimmte Richtung zu lenken, aber reichlich genug sind die Fälle, in denen diese Bemühungen scheiterten, weil die *Eigengesetzlichkeit des volkswirtschaftlichen Gefüges* sich als stärker erwies. Denn dieses Gefüge sich frei betätigender Wirtschaftseinheiten hat eine hohe Eigenenergie und es ist bis heute die Hauptproblematik aller Wirtschafts- und Sozialpolitik, unter welchen Voraussetzungen in diesem eben doch nur scheinbar anarchischen Gewirr von unendlich vielen Interessenverfolgungen die Planmäßigkeit eines zentralen Willens jene Eigengesetzlichkeit zu überwinden vermag. Der Erfolg der machtgetragenen Volkswirtschaftspolitik, die auf eine zentrale Führung des Wirtschaftsgeschehens abzielt, bleibt namentlich deshalb problematisch, weil solche Wirtschaftspolitik die Einzelwirtschaften in der Regel ja nicht ausschaltet, sondern nur die Bewegungsfreiheit hemmt und den Wirkungskreis des Einzelwillens einengt. Gleichviel nun, ob man in der Volkswirtschaft das System von ineinandergreifenden und einander ergänzenden Wirtschaftseinheiten oder das System von Leistungen solcher (bei allem Selbstinteresse doch in gegenseitigem Füreinander wirkenden) Wirtschaftskörper erkennen will: immer wäre darnach, wenn die Eigengesetzlichkeit eines solchen Systems sich stets durchzusetzen vermöchte, zu erwarten, daß in allen Volkswirtschaften die Wirtschaft in der Hauptsache gleichartig ablaufen müßte. Das ist nun freilich einigermaßen Tatsache und doch bleibt es nur eine halbe Wahrheit. Denn die Volkswirtschaft bleibt, auch wenn sie nichts weniger denn als eine Wirtschaft im Sinne einer Zentralstelle für Mitteldisposition gelten kann, dennoch eine *Individualität*. Jeder europäische Staat umschließt eine besondere Volkswirtschaft, nicht etwa nur deswegen, weil die wirtschaftliche Gesetzgebung überall eine eigenartige ist, sondern auch, weil der Aufbau der Volkswirtschaft, die natürlichen Grundlagen, die gesellschaftlichen Beziehungen und Kräfte, der gesamte Vermögensbestand, die Menschen und, nicht zu vergessen, weil die Einzelwirtschaft des größten Wirtschafters, des Staates (als Fiskus), in allen Ländern verschieden sind. Schon das Bild des Außenhandels, das die Handelsstatistik liefert, und durch das das Maß von Selbstgenügsamkeit oder richtiger Selbst-Ungeügen der einzelnen Volkswirtschaften zum Ausdruck gebracht wird, ist in allen Fällen so eigenartig, daß über den individuellen Charakter der Volkswirtschaft kein Zweifel bestehen kann¹.

Dafür, daß an dem Namen *Volkswirtschaft* neben *Sozialwirtschaft* in der weiteren Darstellung festgehalten wird, ist vor allem die Bezeichnung maßgebend, die dem im folgenden abzuhandelnden Stoffe im Rahmen dieser Enzyklopädie zuteil geworden ist. Die Volkswirtschaft ist Sozialwirtschaft, d. h. gesellschaftliche Wirtschaft. Aber auch dieses Wort vermag ja noch nicht den Inhalt des Begriffes, den wir damit verbunden sehen wollen, eindeutig zu kennzeichnen, da Sozialwirtschaft in wesentlich verschiedenen Erscheinungsformen vorkommen kann (vgl.

¹ Ebenso sind nationalwirtschaftliche Singularitäten wie z. B. zur Zeit die unvergleichliche Zinshöhe in Deutschland oder die unvergleichliche Uniformität der Bedürfnisbefriedigung in den V. St. v. Nordamerika schicksalsbedingte historische Elemente der Volkswirtschaft.

unten S. 54ff.). Das Wort Sozialwirtschaft hilft über die Vorstellung volklicher oder staatlicher Begrenztheit der gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen hinweg, was angesichts der weltwirtschaftlichen Beziehungen zweckmäßig ist. Der Ausdruck „Marktwirtschaft“, den OPPENHEIMER bevorzugt, ist logisch richtiger, wenn man die Vorgänge in den Vordergrund rückt. Will man aber das Komplexhafte, die Vielheit zusammengehöriger Subjekte und Leistungen betonen, insbesondere auch das Zugehörige technischer Einrichtungen, so kann auch dieser Ausdruck nicht erschöpfend erscheinen.

Soziale Abhängigkeit. *Freiheit und Selbstverantwortlichkeit der Einzelwirtschaften*, diese Grundprinzipien haben auf der Bahn des rationalen Handelns zur Entstehung des Wirtschaftssystems geführt, in dem die leistungsfähigsten Völker heute ihre Bedarfsdeckung bewirken. Der Rationalismus, das „ökonomische Prinzip“ war es, das zu dieser Stufe arbeitsteiliger Organisation der Gesellschaft führen mußte, wie sie tatsächlich erreicht ist. Mit dieser Arbeitsteilung ist aber die ungeheure *Abhängigkeit jedes Einzelnen* nicht nur von den eigenen, sondern auch *von den Leistungen der Anderen* zur Grundtatsache geworden, die für alle weitere Problematik so entscheidend ist. *Es gibt auf dieser Stufe der Wirtschaft kein Wirtschaften, das nicht sozial bedingt wäre*, denn auch das Gebaren des Landwirtes, der bezüglich eines großen Teiles seines Haushaltes noch autark, nicht auf marktmäßige Beschaffung der Lebensmittel angewiesen ist, kann nicht losgelöst gedacht werden von den Überlegungen, in denen die Marktpreise eine Rolle spielen, ja, selbst die einen Vorrat Mehl oder Kartoffel oder Wäsche bewirtschaftende Hausfrau handelt unter dem Gesichtspunkte, was die Dinge kosten. Und ebenso ist es die Aussicht, auf irgendeinem Markte mit irgendeiner Leistung Erfolg zu erzielen, d. h. Käufer der Leistungen zu finden, die gute Preise zahlen, was bestimmend wird dafür, in welcher Richtung ein Wirtschaftler seine Mittel einsetzt.

Dieses Zusammenhängen aller Einzelwirtschaften, ihre Abhängigkeit vom Ganzen, in das sie eingegliedert sind, wird nun dadurch, daß sich der ganze wirtschaftliche Verkehr in Geld abspielt, verschleiert. In der entwickelten Volkswirtschaft, die nur *geldwirtschaftlich*, d. h. eben nur mit dem Funktionieren des Geldes als Verkehrsmittel gedacht werden kann, ist alles Sinnen und Trachten unmittelbar auf Geldwert gerichtet. Geld scheint das Mittel aller Mittel. Nach der Aussicht, hier mehr, dort weniger Geldertrag zu erzielen, entscheidet zumeist jeder, der Mittel einzusetzen hat, wie er sie verwenden will. Das gilt mit noch näher zu erörternden Abweichungen für den Kapitalisten, wie für denjenigen, der über nichts anderes verfügt, als über eine mehr oder weniger qualifizierte Arbeitskraft.

Ganzheitscharakter der Volkswirtschaft. In dieser Abhängigkeit jeder Einzelwirtschaft vom Markte und damit von allen Anderen, die wie sie auf den Markt eingestellt sind, liegt die Rechtfertigung dafür, daß *die Volkswirtschaft als eine Ganzheit erfaßt wird*, als eine Einheit mit selbständigem Leben, unabhängig, innerhalb gewisser Grenzen, von dem Leben bestimmter Teile, bestimmter Einzelwirtschaften. Die ungeheure Menge von Beziehungen der Einzelwirtschaften untereinander bringt es mit sich, daß die Volkswirtschaft als Ganzes von dem Wechsel in den Trägern der Beziehungen im wesentlichen unberührt bleibt. Im Dorf, ja auch in kleinen Städten wird der Wegzug eines überragend reichen Mitbewohners unter Umständen eine Störung, eine Beeinträchtigung der zurückbleibenden Wirtschaften bewirken, im Rahmen der Volkswirtschaft müssen die Veränderungen in den Einzelwirtschaften schon recht beträchtlich sein, um den Lebensprozeß des Ganzen zu stören. So gut wie ganz ohne Wirkung vollzieht sich in der Regel die mit dem natürlichen Bevölkerungswechsel (Geburt und Tod) verbundene Änderung in den Einzelwirtschaften, wenigstens auch darin zeitliche Häufungen oder das Hinausschnellen gewisser Vorgänge über das Durchschnittsmaß merkliche Störungen auslösen können.

Das sind Beobachtungen, die als Anhaltspunkte dafür dienen, in jeder konkreten Volkswirtschaft etwas *Ähnliches* wie einen Organismus zu sehen. Der Organismus erlebt unausgesetzt Veränderungen in seinem Zellaufbau, auch er wird je nach dem Umfange, in dem eine Zellen-

vernichtung oder -wucherung eintritt, mehr oder minder stark in Mitleidenschaft gezogen und wenn geltend gemacht wird, daß jeder Organismus einmal die Auflösung durch den Tod erfahren müsse, so ist auch das kein unbedingter Einwand gegenüber der Anwendung einer solchen metaphorischen Ausdrucksweise, denn daß auch eine Volkswirtschaft zur Auflösung kommen, daß sie sozusagen sterben kann, lehrt die Wirtschaftsgeschichte. So ist z. B. der Komplex von Beziehungen, der die Volkswirtschaft des alten Roms der Kaiserzeit ausmachte, zerfallen z. T. durch Um- und Rückbildung zu anderen Wirtschaftssystemen, z. T. durch das Entstehen neuer Beziehungskomplexe, neuer volkswirtschaftlicher Einheiten. Die Volkswirtschaft *ist* aber ebensowenig ein Organismus wie der Staat, nur ein Gleichnis kann in Frage kommen, um die Organhaftigkeit aller Einzelwirtschaften innerhalb des Organismus Wirtschaftsgesellschaft darzutun.

Die Arteigenheit der Volkswirtschaft als etwas von der bloßen *Summe* von Einzelwirtschaften Verschiedenem hat neben SPANN wohl AMONN am schärfsten betont, indem er sogar sagte: „In der Volkswirtschaft gibt es auch keine Einzelwirtschaft. Es gibt nur Bereitsteller von Produktionsmitteln und Empfänger von Produkten . . .“ Im gesellschaftlichen Sinne gehe nur ein Austausch von Produktionsmitteln gegen Produkte vor sich. „Damit entstehen aber erst die ganz neuen und ganz eigenartigen Probleme, die die Probleme der Volkswirtschaft sind.“ Und in derselben Richtung liegt es, wenn AMONN betont, in der Volkswirtschaft gibt es keine Erzeugung und Verwendung, sondern nur Leistung und Gegenleistung. Was AMONN sagt, ist im letzten Grunde richtig und gerade auch lehrzwecklich sehr geeignet, das Wesen der Volkswirtschaft zu betonen. Dennoch glauben wir nicht, daß es notwendig, ist den Begriff der Einzelwirtschaft völlig preiszugeben, um sich der Ganzheit und übergeordneten Einheit der Volkswirtschaft bewußt zu bleiben. OPPENHEIMER folgt mit seiner Nebeneinanderstellung von *Personalwirtschaft* und *Marktwirtschaft* dem richtigen Empfinden, daß das Verstehen des einen immer auch das Durchschauen des andern zur Voraussetzung hat. Wohl gilt es, die nichts als individualistische Auffassung nicht nur zu bekämpfen, sondern auch so zu überwinden, daß der Blick für das Individuelle von aller Trübung frei wird. Aber der Weg dahin führt u. E. vor allem über die Nachweisung, daß und inwieweit die Einzelwirtschaft mit ihren Entschlüssen von den Umwelts-, insonderheit den Markttatsachen bestimmt wird.

Die Volkswirtschaft ist ein besonderes Ganzes innerhalb der gesamten, durch die weltwirtschaftlichen Beziehungen in den weitesten Raum gerückten Sozialwirtschaft. Die Abhängigkeit jedes Einzelnen innerhalb einer Volkswirtschaft von allen übrigen, derselben Volkswirtschaft Eingegliederten, und damit vom Ganzen der Volkswirtschaft ist allerdings nur graduell abgestuft gegenüber der Abhängigkeit von den Leistungen einer fremden Volkswirtschaft. Aber es ist doch schon dank der wachsenden Aufgaben des Staates als Wirtschaftler, dank der Steigerung des kollektiven Erfüllens von Zwecken der Einzelnen der Zusammenhang zwischen allen einer Volkswirtschaft Eingegliederten unvergleichlich unmittelbarer als der zwischen den Angehörigen verschiedener Volkswirtschaften¹. Es ist gewiß ein soziologisch bedeutungsvolles Problem und es ist begreiflicherweise auch ein wirtschaftspolitisches Ideal, das Gebiet der volkswirtschaftlichen Einheit nach Raum und Menschenzahl ohne Unterschied der Nationen immer weiter zu spannen. Aber vorerst ist die Gewinnung solcher Weltweite des kollektiven Füreinander-Wirkens wie es innerhalb der staatlichen Gemeinschaft heute geschieht, Utopie. Und insoweit hat die Volkswirtschaft Kraft und Wert.

Die „Volkswirtschaft“, ein allmählich Gewordenes, selbst wandelbar.

Die Volkswirtschaft ist eine historische Kategorie. Sie ist wie alle Erscheinungen des heutigen gesellschaftlichen Lebens, die wir erfassen können, das Ergebnis eines mehrtausendjährigen Werdens. Sie ist, wie man mit einer gewissen Zurückhaltung und Vorsicht sagen darf, so wie sie heute zu beobachten ist, eine besonders leistungsfähige Art, in der die gesellschaftlichen Kräfte zu bestimmten Zwecken organisiert erscheinen, aber sie ist, soweit man diese Zweckmäßigkeit anerkennen will, sie ist — soweit geschichtliches Wissen einen Ausblick in die Zukunft

¹ Wenn ein Tornado ein Bananengebiet zerstört, so tritt für die europäischen Käufer ein anderes in die Aufgabe der Versorgung ein, wenn auch vielleicht mit etwas höheren Preisen. Wenn aber die Futterernte durch die Dürre in Deutschland katastrophal einschrumpft, dann handelt es sich nicht nur darum, daß ein Auslandsgebiet in die Bresche springt, sondern es wirkt sich in der ganzen deutschen Wirtschaftsgesellschaft diese wirtschaftliche Schwächung der Landwirte nachhaltig aus. Mit der Substitution eines Versorgungsgebietes durch ein anderes ist es nicht abgetan.

wagen läßt — gewiß durchaus nicht notwendig die letzte Form, in der die gesellschaftlichen Kräfte für die Zwecke der Ausstattung mit Gütern zusammenwirken.

Dieses Gefüge von Interessenverfolgungen, in dem Leistungen begehrt und Leistungen angeboten werden, ist im wesentlichen auf der Grundlage der Freibeweglichkeit und der Selbstverantwortlichkeit der Individuen entstanden. Es ist aber auch erst *mit der* Vervollkommnung des Wirtschaftens als einer Seite des Intellektuallebens geworden. Denn auch das individuelle Wirtschaften, das planmäßige Zurückhalten und Abwägen von Zwecken und das Verfügen über Mittel ist ein Produkt der Entwicklung, wie ja auch jeder einzelne Mensch das Wirtschaften lernen muß; mag auch immerhin der dafür Begabte spielend zur Aufstellung eines guten Wirtschaftsplanes kommen, oder selbst ohne Bewußtheit bei Verwendung seiner Mittel einem solchen folgen: in der Hauptsache und für die große Masse ist die Wirtschaftlichkeit ein Erziehungserfolg und sie kann im Flusse der Geschlechterfolge immer höher gesteigert werden, unbestritten vor allem auf dem Boden der Güterbeschaffung. Dieser Entwicklungsprozeß, der durch Vergleichung eines Anfangs- und eines Endpunktes in zeitlich größerer Entfernung oder in kultureller Distanz wie etwa eines WEDDA mit einem Hochfinanzmann unserer Tage, deutlich genug wird, ist hier wie dort, im Individuellen wie im Sozialen vom Rationalprinzip beherrscht. Vernunft und Zweckmäßigkeit führen das Individuum aus seiner Isoliertheit zu sozialen Beziehungen und so auch gerade auf dem Gebiete der Versorgung mit Gütern: von einer Wirtschaft im kleinen Kreis zu dem vom Einzelnen nicht mehr übersehbaren sozialwirtschaftlichen Gesamtzusammenhang.

Es ist an dieser Stelle nicht zu entscheiden, ob es richtig ist, wenn behauptet wird, der Mensch, wie er in die Kulturperiode eintritt, sei immer ein ausgesprochenes Einzelwesen, kein von Natur aus staatenbildendes wie etwa die Bienen oder Ameisen, er lebe in kleinen Familien und Horden ohne andere Arbeitsteilung als die zwischen Mann und Frau, er sei also ein ausgesprochenes Produkt der Anpassung reinsten biologischen Individualismus. THURNWALDS Hinweis darauf, daß auch die Naturmenschen Schutz- und Trutzverbände haben wie irgendwelche Herden, innerhalb derer ein Zusammenschluß der Familien vorhanden ist, ist gewiß richtig. Für unsere Zwecke ist nur das eine aus diesem Wissensgebiet von Bedeutung: diese Verbände der Primitivsten haben mit den wirtschaftlichen Zwecken höchstens sekundär, nämlich insoweit zu tun, als sie der Abwehr anderer von den Futterplätzen der Gesamtheit zu dienen bestimmt sind.

Der Entwicklungsgang der menschlichen Wirtschaft bildet seit langem das Objekt theoretischer Durchdenken, aber alle sogenannten *Stufentheorien*, die darauf gerichtet sind, Reihen von charakteristischen Systemen des Wirtschaftens aufzuteilen und das Durchleben der verschiedenen Systeme in der behaupteten Reihenfolge als gesetzmäßig zu behaupten, sind sehr umstritten. Daß solche Stufen nach verschiedenen Gesichtspunkten gesehen worden sind (hauptsächlich Produktionstätigkeit, Verkehrsmittel, politische Organisation, innerhalb der sich die Wirtschaft abspielte, Länge des Weges der Güter vom Erzeuger zum Verbraucher, Produktionsform usw.)¹, ist angesichts der ungeheuren Mannigfaltigkeit der Erscheinungen nicht überraschend. Der Werdegang ist außerordentlich vielgestaltig vor sich gegangen. Es ist eine Aufgabe soziologischer Forschungsarbeit, in diese Mannigfaltigkeit eine gedankliche Ordnung zu bringen, eine Ordnung, die aber nicht nur um ihrer selbst willen Wert hat, sondern auch deshalb, weil anders eine richtige Stellungnahme zu den Problemen der Gesellschaftswirtschaft undenkbar ist, wenn man sich bewußt wird und bleibt, wie sehr *man es im Bereich des Wirtschaftens mit einem unablässigen Werden zu tun hat. Allmählich geworden ist die Wirtschaftsgesellschaft*, indem sich einerseits der Kreis der Menschen, innerhalb dessen sich die Versorgung mit Gütern vollzog, immer mehr erweiterte, indem sich aber andererseits die innere Verbundenheit dieser Menschen immer mehr steigerte. Nicht eine menschlich-persönliche Verbundenheit (die hat eher eine gegenteilige Entwicklung erfahren), sondern eine Interessen-Verbundenheit durch Arbeitsteilung.

Diesem Werdeprozeß wird nach manchen bemerkenswerten Vorläufern, unter denen JOH. CHRIST. RINNE unverdient wenig beachtet geblieben war, BÜCHER mit seiner Dreigliederung von 1. geschlossener Hauswirtschaft, 2. geschlossener Stadtwirtschaft, 3. geschlossener Volkswirtschaft insofern besonders gerecht, als sie einerseits die Bedeutung des Größerwerdens des Menschenkreises für die Entwicklung typisiert zur Geltung bringt und andererseits mit dem Übergang von der Stadt- zur Volkswirtschaft neben dem quantitativen auch ein qualitatives Fortschreiten in der Vergesellschaftung andeutet. Man erfaßt die Eigenart einer Wirtschaftsverfassung oder eines Wirtschaftssystems gewiß auch durch die Gegenüberstellung einer anderen von ihnen wesensverschiedenen und so war es unverkennbar sehr zweckmäßig, der heutigen kapitalistischen Wirtschaft mit ihrer ungeheuer weitgetriebenen Arbeitsteilung und ihren kreditmäßigen Zahlungsformen die Naturalwirtschaft etwa in der Zeit der homerischen Helden und auch noch so viel später, z. B. in der karolingischen Zeit, zum Hintergrund zu geben, ein Wirtschaftssystem, das sich dadurch kennzeichnen läßt, daß die Mittelbeschaffung zur Bedarfs-

¹ Wir müssen uns hier auf die eingehendere Darstellung dieses Problems der Stufentheorien und Wirtschaftssysteme durch SOMBART beziehen (35. Beitrag zu dieser Enzyklopädie).

deckung in der Hauptsache durch den Hausfleiß der Einzelwirtschaften geleistet wurde und daß nur für eine mengenmäßig geringfügige Ergänzung dieser Wirtschaften ein naturaler Gütertausch bestand. Aber den Kern der Verschiedenheit trifft solche Gegenüberstellung nicht. Damals war eben die Einzelwirtschaft so recht eigentlich schlechthin die Einheit, in der sich die Versorgung abspielte und heute besteht zwar noch die Einzelwirtschaft als Zelle des Gesamtgebildes Volkswirtschaft oder Wirtschaftsgesellschaft, es ist aber eben doch dieser gesamtgesellschaftliche Verkehrsorganismus als eine, ja als „die“ Einheit entstanden, in der die Zellen ein völlig abhängiges Leben haben.

Die Volkswirtschaft ist in einem sehr allmählichen Werdeprozeß entstanden, in dessen Verlauf zwar nicht zeitlich genauer bestimmbare, aber doch im Sinne des Fortschrittes der Vergesellschaftung einander ablösende Perioden gedanklich unterschieden werden können, die sich durch das *Maß und die Intensität der Vergesellschaftung* und die hierdurch bedingten *Formen des Verkehrs* kennzeichnen lassen. Solche Abschnitte sind:

1. ein Zustand ohne Marktverkehr: die *marktlose Wirtschaft*; ein Zustand, in dem die Haushaltungen, irgendeine Naturausstattung bewirtschaftend, die Wirtschaftseinheiten sind; ein Volkszusammenhang besteht für Wirtschaftszwecke nicht, das Zusammenwirken der Wirtschaftseinheiten tritt nur bei säkularen Vorgängen (Siedlung, Elementarkatastrophen und dgl.) in die Erscheinung, Güterverkehr kommt mehr oder minder zufallsbedingt mit Fremden (Gastfreunden, von auswärts kommenden Reisenden, insbesondere bei den Inselvölkern eintreffenden fremden Schiffen und dgl.) vor, er ist von keiner oder nur nebensächlicher Bedeutung für den Wirtschaftsplan der Wirtschaftseinheiten.

2. ein Zustand mit *ergänzendem Marktverkehr*: a) die Hauswirtschaften der Besitzenden sind mit einem Großteil ihres Bedarfs noch naturalwirtschaftlich versorgt, sie bewirtschaften ihre Naturalvermögen, Ackerland, Wald, Weide, Garten, Wasser (Fischgewässer) und dgl., beschaffen aber einen Teil des Bedarfs schon regelmäßig marktmäßig; b) ein Teil der Bevölkerung, insbesondere die Nichtshäbigen, sind vollständig auf marktmäßige Versorgung angewiesen, soweit sie nicht durch Anlehnung an andere Wirtschaften natural (eventuell karitativ) versorgt werden. Dieser ergänzende Marktverkehr (vielfach ohne Zwischenhand) hält sich in engeren, jedenfalls leicht übersehbaren Mengen und ist hinsichtlich der Kosten der Marktgüter leicht kontrollierbar, daher in der Regel auch weitgehend geregelt.

3. Ein Zustand *allgemeiner und freier Marktversorgung*: die ausgebildete Volkswirtschaft. Alle Wirtschaftspläne sind restlos und unvermeidlich auf die Marktgestaltung und ihr wichtigstes Ergebnis, die Preise, eingestellt, Markt und Marktverlauf sind zum ausschlaggebenden Faktor für das Schicksal der Erwerbs- und Verbrauchswirtschaft geworden, denn sie entscheiden über die Geldpreise als Grundlage der *Erträge* der Erwerbswirtschaften und damit der *Geldeinkommen*, auf die alle Wirtschaftler bei Beschaffung ihres Bedarfs als Glieder dieser Wirtschaftsgesellschaft nicht verzichten können. Die Gesamtwirtschaft, die mit Rücksicht auf die volklich-staatliche Begrenztheit der Verkehrsbeziehungen dann eben Volkswirtschaft genannt werden kann, ist schlechthin mit all der Summe von Märkten, die sie umschließt, *die* Wirtschaftseinheit, sie ist die Ganzheit, in der all die zahlreichen Einzelwirtschaften als Erwerbs- und als Verbrauchswirtschaften das Zellularleben führen, gedeihen, wenn der Gesamtkörper voll funktioniert, zugrunde gehen oder wenigstens notleidend, mangelhaft ernährt und defekt werden, wenn er nicht voll, nicht richtig, sondern mangelhaft funktioniert.

Dieser dritte Zustand ist gewiß kein letzter. Es gibt keine Stützpunkte für die Behauptung, er sei es. Das Gewebe der Beziehungen zwischen den Einzelwirtschaften wird immer dichter, wird immer undurchdringlicher und droht für den Einzelnen auch im engen Bereich seiner Interessen zu unübersichtlich zu werden, und so ist es fraglich, ob die Initiative des Einzelnen und seine Energie durch das ungeheure Gewirr wirksam werdender Kräfte sich auf die Dauer werden durchsetzen können.

III. Die Volkswirtschaftslehre.

Wissenschaften von der Wirtschaft. Die Artverschiedenheit der beiden Kategorien Wirtschaft und Volkswirtschaft macht es ohne weiteres verständlich, daß die wissenschaftliche Bearbeitung der wirtschaftlichen Erscheinungswelt keine einheitliche Wissenschaft sein kann. Tatsächlich ist es ein ganzes System von Wissenschaften, die zum Teil schlechthin dem Zwecke dienen, zum Teil wenigstens dazu beitragen, wirtschaftliches Geschehen wissenschaftlich zu durchdringen. Einen ungefähren Einblick in dieses System möge die folgende Gruppierung sowohl schlechthin und rein wirtschaftswissenschaftlicher als auch bloß wirtschaftswissenschaftlich orientierter Arbeitsgebiete geben. Es sind zu unterscheiden¹:

I. Beschreibende Wissenschaften.

- a) Wissenschaften, die das *Tatsachenmaterial* zu erarbeiten haben.
1. *Wirtschaftsgeschichte*: Ihr Objekt ist die Erscheinungswelt der Vergangenheit.
 2. *Wirtschaftskunde*: Die Schilderung der konkreten Welt der Mittel, ihrer Beschaffung und Verwendung, einschließlich der Arbeiten der Ethnographie, Ethnologie, Wirtschaftsgeographie, Gesellschaftsbiologie.
 3. *Wirtschaftsstatistik*: Die zahlenmäßige Erfassung der Erscheinungsmassen.
- b) Wissenschaften, die das *Wesen der Erscheinungen* erfassen. Darin lassen sich unterscheiden:
1. *Wirtschaftsphänomenologie*: die aus dem Erfahrungsmaterial namentlich mit Hilfe statistischer Methoden die Erscheinungen herauszuarbeiten hat, sie in ihrem Wesen und begrifflich zu erkennen hat, z. B. die Unternehmung, das Kartell, den Konjunktur-Zyklus, die Preisbewegungen, die Steuerungsarten usw.
 2. *Wirtschaftstypologie*: mit ähnlichen Zwecken, aber methodisch anders, mit Konstruierung von Idealtypen verfahrend.
- Beide Unterarten der Wesenswissenschaft sind schon auf das Interesse an der Erklärung (II.) hin orientiert.

II. Erklärende Wissenschaften.

- a) Wissenschaften, die bestimmt sind, das *Zweck-Mittel-Verhältnis* der Wirtschafts-Tatbestände und -Vorgänge zu erklären:
1. Wissenschaften, die die Bedeutung der Mittel für die menschlichen Zwecke ergründen, und das Zweck-Mittel-Verhältnis rationalisieren, alle Naturwissenschaften, soweit sie ihre Forschungsobjekte auf diese *Mittel-Qualität* hin bearbeiten (z. B. physiologische Chemie.)
 2. Wissenschaften über die *menschliche Natur*, die die individuellen Grundlagen für das Verhalten der Menschen zu den Mitteln erkennen lehren, insbesondere Physiologie und Psychologie, z. B. Veränderungen in der Konsumrichtung einer Bevölkerung mit ihrer Industrialisierung.
- b) Wissenschaften, die die Bedeutung *gesellschaftlicher Beziehungen* und gesellschaftlicher Gestaltungen für den Wirtschaftsverlauf und die Struktur der Wirtschaft ergründen: Soziologie der Wirtschaft, Wirtschaftsrecht.
- c) Die *Wirtschaftstheorie im engeren Sinne*: die sich die Erklärung der phänomenologisch erfaßten (vgl. I b 1) Tatsachen aus Ursachen sowie ihre Wirksamkeit für weiteres wirtschaftliches Geschehen zur Aufgabe stellt.

III. Wirtschaftliche Kunstlehren.

- a) *Technologien*: Wissenschaften von dem zweckmäßigen Verfahren:
1. bei der Gewinnung von Mitteln: chemische, mechanische Technologien der Güterproduktion und des Gütertransportes.
 2. bei der Durchführung eines Wirtschaftsplanes:
 - α) Betriebsführungslehre über die Kunst der Betriebsorganisierung.
 - β) Buchhaltungslehre über die Kunst der rechnerischen Kontrollierung der Wirtschaftsführung.
- b) *Praktische Volkswirtschaftslehre*: Wissenschaft von der Verwendung politischer Mittel zu dem Zwecke
- α) der Förderung der Leistungsfähigkeit eines Wirtschaftszweiges (Forstwirtschaft, Landbau, Viehzucht, Bergbau, Industrie, Kreditwesen, Kolonialwesen, Transportwesen usw.) oder
 - β) der Förderung des wirtschaftlichen Erfolges der privaten Unternehmungen und
 - γ) der Förderung und Sicherung der sonstigen Gesellschaftszwecke.

¹ Die hier gegebene Übersicht gibt eine auf das Identitätsprinzip, das mit dem Begriff Wirtschaft gewonnen ist, eingestellte Systematik wie sie ähnlich WOLFG. COHN entwickelt hat. Arch. f. Soz. Bd. 49.

c) *Praktische Finanzwissenschaft*: Sie ist ihrem Wesen nach auch eine Kunstlehre über die zweckmäßige Verwendung von Mitteln der öffentlichen Körperschaften als Haushaltsträger, über deren rationale Mittelbeschaffung. Sie steht sowohl der Wissenschaft von der Betriebsführung (einschl. Finanzierung) als auch der praktischen Volkswirtschaftslehre nahe.

Die Volkswirtschaftslehre. In der vorstehenden systematischen Gliederung der Wirtschaftswissenschaften fehlt die allgemeine Volkswirtschaftslehre. Sie ist eben keine einheitliche Wissenschaft, sondern umschließt verschiedene der vorgenannten Wissenschaftsgebiete. Ihr Gegenstand ist allerdings die Volkswirtschaft, aber damit ist zu wenig gesagt. Bei der Festlegung des Objektes einer Disziplin muß ihren Aufgaben Rechnung getragen werden, wie sie sich freilich zumeist erst im Laufe der Entwicklung einer Wissenschaft herausstellten, so daß je nach dem diese oder jene Aufgabe stärker in den Vordergrund tritt, auch der Charakter der Wissenschaft Veränderungen unterworfen sein kann.

Ihre philosophische Wurzel. Die Lehre von der gesellschaftlichen Wirtschaft hat in der Hauptsache zwei Wurzeln: eine philosophisch-soziologische und eine praktische.

Man mag die Anfänge der neuzeitlichen Sozialwirtschaftslehre immerhin „naiv“ nennen, soweit sie ihre Erörterungen wesentlich auf jene Wirksamkeit der Regierungen erstreckte, die auf die Entfaltung und Verdichtung der verkehrswirtschaftlichen Beziehungen, also eben der „Volkswirtschaft“ gerichtet war, soweit sie sozusagen die zumeist zustimmende und rechtfertigende *Chorbegleitung* zu dieser merkantilistischen Politik bildet. Aber es trat doch schon recht merklich im XVII. Jahrhundert, namentlich in der englischen Literatur, das Bedürfnis zutage, die ganze Welt des wirtschaftlichen Geschehens als ein Stück des gesellschaftlichen Lebens überhaupt zu erfassen und zu verstehen, es unter größere Gesichtspunkte zu bringen, als sie die Grundanschauungen des am Gang des Alltags Kritik übenden Untertanen boten.

Der wirtschaftsgesellschaftliche Zusammenhang als solcher war als Problem erfaßt worden, indem, was in diesem wirtschaftlichen Geschehen als rationalistisch erkennbar war, tatsächlich in den Zusammenhang von Ursache und Folge gerückt wurde, indem es der natürlichen Ordnung der Dinge eingeordnet wurde, was alles letzten Endes auf das Individuum als Energiequelle, also auf die Notwendigkeit einer *individualistischen Wirtschaftsauffassung* hinausführte, die in der klassischen politischen Ökonomie ihre monumentale Form gefunden hat. So ist es nur ganz selbstverständlich, daß das Aufkommen einer im strengeren Sinne wissenschaftlichen Beschäftigung mit sozialwirtschaftlichen Erscheinungen in der Hauptsache zeitlich zusammenfällt mit dem *Siege des individualistischen Geistes* über die vielfachen Bindungen, in denen der Einzelne mit seinem Willen und Handeln, ja auch mit seinem Denken, vor allem jedenfalls mit einem großen Teil seines äußeren Lebens durch Jahrhunderte gestanden hatte, Bindungen des Glaubens, der Sitte und des Rechts, die auch für die Art, Richtung und Maß des Wirtschaftsgeschehens entscheidend gewesen waren.

Das Loslösen des Individuums aus diesen Bindungen, die Freigabe des Gewinnstrebens, ja sogar seine Bekräftigung von Seite der religiösen Ethik und damit die immer stärkere Entfaltung der Persönlichkeit im Bereiche der Mittelauswertung, der Güterbeschaffung und des Gelderwerbes, all das führte weit mehr als je vorher zu einem Durch- und Gegeneinanderwirken von bis hin ungekannten Einzelenergien, so daß damit mindestens in viel höherem Maße als vorher der *Eindruck des Anarchischen und Chaotischen* im Wirtschaftsleben aufkommen konnte.

Da ist es nichts Überraschendes, daß damals, also vornehmlich von der zweiten Hälfte des XVII. Jahrhunderts ab, und wieder am lebhaftesten in jenem Kulturkreise und bei jenen Nationen, bei denen (wie bei der britischen) die Lockerung jener Bindungen im Zusammenhang mit dem Anwachsen politischer Macht des Staates sich in der Wirtschaft am stärksten auswirken konnte und fühlbar werden mußte, der Wandel der Dinge zum Nachdenken über die Kräfte drängte, die an die Stelle der alten Gewalten, Gesetz und Herkommen getreten waren.

Es ist nur selbstverständlich, daß die wissenschaftliche Durchdringung der individualistischer gewordenen Wirtschaftswelt bemüht war, in dieser Welt Ordnung und Gesetzmäßigkeit zu suchen und zu erkennen: ein Hauptinhalt der sozialwirtschaftswissenschaftlichen Arbeit.

Die realistische Wurzel. Die *praktischen Probleme*, die der Alltag brachte, haben wesentlich mitgewirkt, die philosophische, die nur der Erkenntnis um ihrer selbst willen dienende wissenschaftliche Arbeit zu befruchten.

Je enger das Gewebe der wirtschaftlichen Beziehungen wurde, je dichter und undurchsichtiger es wurde, um so weniger konnten der Staat und die staatlich geeinte

Wirtschaftsgesellschaft darauf verzichten, daß gegenüber den immer stärker aufkommenden Interessengegensätzen von Landwirtschaft und Gewerbe, Manufaktur und Handwerk, Arbeitgeber und Arbeitnehmer, Anbieter von Ware und Nachfrager nach ihr, Produzent und Konsument, Steuerfiskus und Steuerzahler usw. eine von keinerlei Interessen beeinflusste Wissenschaft das Rüstzeug erarbeitet, mit dem sich erkennen läßt, auf welchem Wege der wahre Volkswohlstand am sichersten zu erreichen ist und mit dessen Hilfe sich entscheiden läßt, ob durch das Eingreifen der staatlichen Gewalt und wenn ja, mit welchen staatlichen Mitteln dieser dann eben eindeutige gesamtgesellschaftliche und staatliche Zweck der Wohlförderung erreicht werden kann.

Unverkennbar war es auch da der *Individualismus*, der die Gegensätze zwischen den Gruppen und damit wirtschaftspolitische Probleme besonders reichlich heraufführte. Neue technische Tatsachen, von ihnen abhängig neue Gestaltungen in der Organisation der Güterherstellung, der Mittelbeschaffung, Wandlungen in den materiellen Daseinsbedingungen der verschiedenen Schichten der Gesellschaft, absolut und relativ, gesellschaftliche Umschichtungen, Aufstieg des einen, Niedergang anderer Berufsstände: *all das* hat in unablässiger Folge für Gesetzgebung und Verwaltung neue Probleme gebracht, deren Lösung (sei es durch Ignorierung oder durch positives Eingreifen), rationellerweise niemals der Durchschauung des ökonomischen Kräftesystems entraten kann, und eben auf diese Durchschauung will die über allen materiellen Interessen stehende Wissenschaft von den gesellschaftlichen Beziehungen und Abhängigkeiten in der Güterverwendung und -beschaffung hinführen.

Dieser Sachverhalt war es wohl, der auch wesentlich dazu beigetragen hat, daß der Name „*politische Ökonomie*“ (*économie politique*, wie er schon 1615 in Frankreich zum ersten Male vorkommt) sich in den romanischen und angelsächsischen Ländern für unsere Wissenschaft erhalten hat. Er weist unverkennbar auf das Zusammenhängen der Wissenschaftsaufgaben mit äußerem, insbesondere politischem Geschehen hin. Und das ist heute wie vor 100 und 200 Jahren der Fall. Mögen es auch alte, oft erörterte, scheinbar gelöste Probleme sein, sie treten immer wieder, wenn auch im Gewande neuer Voraussetzungen auf. So sind Fragen, die in der klassischen Literatur schon reichlich erörtert wurden, z. B. etwa wie sich eine Erhöhung des Arbeitslohnes in der Industrie oder der Zustrom ausländischen Kapitals in einer Volkswirtschaft auswirken, im Zusammenhang mit der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit im höchsten Maße aktuell geworden.

Ihre Aufgaben. Aber die Volkswirtschaftslehre hat nicht schlechthin die Aufgabe, solche Probleme zu lösen, sondern sie hat, wie gesagt, nur das Rüstzeug für die Stellungnahme zu ihnen zu liefern, sie hat die Erkenntnisgrundlagen zu schaffen, sie hat die dafür erforderliche Denkschulung zu bewirken. Die Volkswirtschaftslehre muß daher vor allem mit der Struktur der Volkswirtschaft und mit den innerhalb dieser Struktur wirksamen Kräften vertraut machen.

Das läßt sich, wenn man die Parallele zum Organismus verwerten will, auch bildlich ausdrücken: die Sozialökonomie hat den Aufbau des sozialökonomischen Organismus und den dank der Energie der Teile (der Zellfunktion) sich abspielenden Lebensprozeß sowie die Abhängigkeit der einzelnen Organe untereinander darzustellen.

Als Aufgabe der Volkswirtschaftslehre hat LEXIS die Beantwortung der Frage bezeichnet: *Wie kommt bei einer gegebenen Gesellschaftsordnung die Güterproduktion als ein gesellschaftlicher Vorgang zustande und wie erhalten die in verschiedener Art an ihr beteiligten Einzelnen aus diesem gesellschaftlichen Prozeß ihren Anteil an den erzeugten Gütern?* Diese Formulierung trifft das Wesen der Sache. Gegenstand dieser Disziplin sind die Probleme des Zusammenhanges der Tatsachen der Versorgung der Gesellschaft mit Gütern (AMONN) und das bedeutet insbesondere die Erkenntnis der *Gesellschaftlichkeit* der Vorgänge und der Tragweite dieser Gesellschaftlichkeit für die wirtschaftlichen Überlegungen und Entschlüsse der Einzelnen. Mit Recht

betont LEXIS mit dem Hinweise auf die bestimmende Bedeutung einer „gegebenen Gesellschaftsordnung“ die historische Bedingtheit jedes Systems der gesellschaftlichen Mittelbeschaffung. Wenngleich gewisse Regelmäßigkeiten in der Erscheinung des Wirtschaftens von historischen Bedingtheiten unabhängig, also absolut erscheinen — wir werden sie in den individualwirtschaftlichen Grundlagen der Sozialwirtschaft kennenlernen —, so sind die gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen doch immer durch gewisse historische Momente mitbestimmt: durch das *öffentliche* und durch das *private Recht*. Diese sind vor allem die historisch veränderlichen Größen, mit denen auch die Gestaltung der gesellschaftlichen Güterbeschaffung, sowie die Verteilung der Güter auf die an ihr Beteiligten sich verändert hat und weiter verändern wird, sobald jene primären Änderungen des Rechtes erheblich genug sind. Die Volkswirtschaftslehre kann daher keine universale Darstellung der gesellschaftlichen Wirtschaft sein, sie kann immer nur einen Typus von Wirtschaftsablauf, wie er durch eine gegebene Rechtslage bedingt ist, vor Augen haben, muß aber allerdings gelegentlich erkennbar machen, auf welchen Gebieten und in welchen Richtungen die Andersartigkeit der Rechtsgrundlagen sich auswirken muß. Den Ausgang nimmt die folgende Darstellung daher immer von der Sozialwirtschaft, wie sie durch die z. Z. in den Staaten des europäisch-amerikanischen Kulturkreises geltenden Rechtsgrundsätze fundamentiert ist, die zwar durchaus nicht überall gleichartig, im wesentlichen aber allenthalben die Grundlage für den kapitalistischen Charakter der Gesellschaftswirtschaft, des ganzen Kosmos von Mittelverwendung und Mittelbeschaffung bilden.

Inhalt und Umfang der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Die allgemeine Volkswirtschaftslehre umfaßt, wenn wir auf das oben gegebene System von Wirtschaftswissenschaften zurückgreifen, sowohl soziologische als auch spezifisch wirtschafts-theoretische Wissenschaften. Indem sie die *Struktur* der Volkswirtschaft darstellt, sind die Leistungen der *beschreibenden* Wissenschaften heranzuziehen, unter ihnen vor allem die der *Tatsachenanalyse* (oben I, b).

Aber für unsere Wissenschaft gilt ganz besonders: *vere scire est per causas scire*, und die Erscheinungen des gesellschaftlichen Lebens erklären wollen heißt: sie aus ihren Ursachen heraus verstehen lehren. Und zu diesem „Erklären“ der Erscheinungen aus ihren Ursachen wirken die beschreibenden und die eigentlich erklärenden Wissenschaften zusammen.

Das Erfahrungsobjekt, von dem die wirtschaftswissenschaftliche Arbeit überhaupt ausgeht, ist die unendliche Vielheit von einzelnen Handlungen, von Bewegungen, in denen sich wirtschaftliches Wollen bekundet. Ihre systematische Beobachtung und Registrierung als maßgebliche Kategorie, also auf das an ihnen Bedeutsame hin, setzt schon ein Erkennen gewisser Zusammenhänge voraus und so ist die gegenseitige Befruchtung zwischen beschreibender und erklärender Arbeit eine notwendige Voraussetzung des Fortschreitens in der Erkenntnis. Die für die Volkswirtschaftslehre wertvollen Leistungen der Wirtschaftsgeschichte wie der Wirtschaftsstatistik sind erst auf Grund volkswirtschaftlicher Schulung der Wirtschaftshistoriker und der Statistiker möglich geworden.

In das Gebiet der Wesenserfassung fällt auch die Feststellung von *Beziehungen* und *Entsprechungen* zwischen den Erscheinungen. Solche Beziehungen bestehen namentlich zwischen den Preisen untereinander, sowohl zwischen den Preisen verschiedener Güter derselben Ordnung, z. B. verschiedener Lebensmittel, als auch zwischen den Preisen der Dinge und den Preisen der zu ihrer Herstellung notwendigen Güter, ihrer Produktivgüter; sie bestehen zwischen den Einkommen untereinander, zwischen den Erträgen der Arbeit und des Kapitals, zwischen dem Lohn und der Grundrente, zwischen Geldmarktpreis und Kapitalzins, zwischen dem mengenmäßigen Auf- und Absteigen der Produktion in verschiedenen Wirtschaftszweigen u. dgl. m. Bei allen solchen Beziehungen ist das zeitliche Moment in der Beziehung, zeitliche Aufeinanderfolge oder Gleichzeitigkeit, von besonderem Interesse und eine besondere Wichtigkeit haben die *funktionellen Beziehungen*, die gegenseitige Abhängigkeit gewisser Größen voneinander in neuerer Zeit gewonnen. Auch die Feststellung solcher Funktionen, wie z. B. der Tatsache, daß Änderungen des Preises einer Ware von Änderungen der Nachfrage und des Angebotes in dieser Ware gefolgt zu sein pflegen, sind zunächst nichts anderes als das Ergebnis von Tatsachen-Beobachtungen und der Durchdenkung dieser.

Die Darstellung aller solchen Ergebnisse ist wohl der umfangreichste Teil des Inhaltes der Sozialökonomie, aber für die möglichst umfassende Durchdringung der ganzen Wirtschafts-

wirklichkeit, des Erfahrungsobjektes unserer Wissenschaft, ist sie nur eine Vorstufe, denn die Feststellung solcher Beziehungen bedeutet wohl vielfach, aber durchaus nicht immer schon die *Erklärung des Geschehens durch Nachweisung der Ursachen*. Ist denn aber solches Erklären des unendlich mannigfaltigen und offenbar willkürlichen Handelns aus bestimmten gleichmäßig wirkenden Ursachen überhaupt möglich? Wir bejahen die Frage, aber die *Ursachenforschung* ist durchaus nicht ohne Gegner geblieben und manche Theoretiker haben die Feststellung von Funktionsbeziehungen, haben die bloße Beschreibung des Ablaufes der Wirtschaftsvorgänge für die eigentliche Aufgabe der Volkswirtschaftslehre und für ihren wesentlichen Inhalt erklärt. Allein tatsächlich stehen wir schon im Besitz einer Fülle von Kenntnissen über das gleichmäßige Wirken gewisser Erscheinungen als Ursachen und umstritten kann nur sein, ob diese Regelmäßigkeiten als Gesetze und als welche Arten von Gesetzen sie zu gelten haben. Aber selbst wenn es bisher nicht gelungen wäre, kausale Erklärungen zu geben, müßte das Streben der Wissenschaft auf die Erreichung dieser höheren Stufe, des *per causas scire*, gerichtet sein.

In der Stellungnahme zur Möglichkeit solcher Ursachen-Erklärung bekundet sich auch die grundsätzliche Einstellung zur Natur der Sozialökonomie und damit wieder zur **Methodenfrage**. Die wissenschaftliche Durcharbeitung und Darstellung der riesigen Erfahrungswelt des wirtschaftlichen Geschehens ist denkbar durch Schilderung aller einzelnen Vorgänge, auch des einmaligen: *individualisierend, idiographisch*, oder durch Herausarbeitung des Wesentlichen, Allgemeinen unter *Abstrahierung* vom Unwesentlichen und Einmaligen: *generalisierend, nomothetisch*. Je ungeheurer der Wirtschaftskosmos wird, um so weniger wird die erste Verfahrensart geeignet sein, das wirtschaftliche Geschehen übersichtlich dem Verstehen zuzuführen. Gewiß ist es möglich, z. B. durch eingehende Schilderung eines großen Unternehmungskomplexes wie etwa der Thyssenschen Berg- und Hüttenwerke, in historischer Treue eine lebendige Vorstellung von einem Teil des sozialwirtschaftlichen Geschehens unserer Tage zu wecken, aber wie wertvoll ein solcher Beitrag zur Erkenntnis der Gegenwartswirtschaft auch wäre, er würde für das Verstehen des Gesamtgefüges der gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen immer nur erst Material liefern, innerhalb dessen das Wesentliche und Allgemeine von dem Individuellen und Einmaligen geschieden werden müßte.

Auch die Aufbereitung des durch Massenbeobachtung gewonnenen Materials, die Gegenüberstellung sorgfältigst erarbeiteter statistischer Reihen vermag nur dann einen belehrenden Einblick in einen Teil des Lebens des ganzen Wirtschaftsgefüges zu geben, wenn dieses in seinen Elementen begrifflich, durch Abstraktion, schon erfaßt ist. Die Kurven der Warenpreis-, der Effektenkurs- und der Geldzinsbewegungen vermögen an sich nichts zu leisten, solange nicht die Idee der Preisbewegung und der Konjunkturschwankung schon vorhanden ist.

Die Auffassung, daß nur ein individualisierendes, geschichtliches und statistisch-realistisches Verfahren geeignet sei, den Gegenwartszustand der Volkswirtschaft (der selbst immer nur aus dem vorausgegangenen Zustand heraus, also historisch, zu verstehen sei), erklärbar zu machen, hat vor allem die ältere *historische Richtung* der deutschen Nationalökonomie, haben WILHELM ROSCHER, BRUNO HILDEBRAND und KARL KNIES vertreten, für die es nur eine geschichtliche konkrete Volkswirtschaft gab. Es ist dieser Richtung irrtümlich die Theoretisierung ihres Stoffes abgesprochen worden. Die Vernachlässigung abstrahierender theoretischer Arbeit ist gewiß nicht ihr, wohl aber der jüngeren historischen Richtung zuzuschreiben. Theorielos war jedoch auch sie nicht, wie SPANN behauptet, nur war ihre theoretische Basis — keine wissenschaftliche Arbeit kann auf solche verzichten — Geschichtstheorie und Gesellschafts-, nicht Wirtschaftstheorie.

Individualisierende (oder, wie WINDELBAND sie nannte, idiographische) Arbeit allein vermag das Verstehen von Struktur und Leben des sozialwirtschaftlichen Ganzen nicht zu vermitteln, und zwar um so weniger, je massenhafter und mannigfaltiger dieses wird. Das Streben muß auf die Durchleuchtung und gedankliche Durchdringung der ungeheuren Mannigfaltigkeit der empirischen Wirklichkeit hinzielen, die Volkswirtschaftslehre muß *generalisierend* verfahren und sie ist damit als theoretische Wissenschaft zu kategorisieren, die den naturwissenschaftlichen Verfahrensweisen methodisch durchaus nicht so fern steht. Auch die historische Wissenschaft kann namentlich im Bereich der Wirtschaftsdarstellung nicht darauf verzichten, das

Unwesentliche auszuschneiden und sich auf das Charakteristische und Interessante zu beschränken, aber das Einmalige und Besondere, z. B. über ihre Umwelt weit herausragende Einzelercheinungen, etwa Venedigs mittelalterliche Größe, die Hanse, oder eine Persönlichkeit wie JAKOB FUGGER II. bleiben als solche Gegenstand ihres Interesses, während die Wirtschaftstheorie das Einmalige, Persönliche, Individuelle als solches übersehen muß und beispielsweise den Thyssenschen Unternehmungskomplex mit seinen Lebensvorgängen nur insoweit in ihrer Kategorienwelt zu behandeln hat, als er eine für die Gesamtzusammenhänge wesentliche und so allgemeine Erscheinung ist, daß er als Repräsentant einer allgemeinen Kategorie aufgefaßt werden kann. Denn um das Allgemeine und Typische geht es der Volkswirtschaftslehre, und zwar mit zwei Möglichkeiten im Typischen: Das Typische als Durchschnittsercheinung oder als Idealtypus mit Zuspitzung aller den Typus kennzeichnenden Merkmale (z. B. der homo oeconomicus).

Ob es berechtigt ist, unsere Wissenschaft, indem man die Wichtigkeit der Generalisierung für sie betont, auch schon aus der Reihe der historischen Wissenschaften (Kulturwissenschaften im Sinne RICKERTS) auszuschneiden, ist hier nicht zu entscheiden. M. WEBER ist in entgegengesetzter Richtung so weit gegangen, das Generalisierende an der nationalökonomischen Betrachtung als bloße Vorarbeit und jedenfalls als belanglos für die Charakterisierung der Volkswirtschaftslehre einzuschätzen. Das dünkt uns unter allen Umständen eine wesentliche Unterschätzung des auf Generalisierung abhebenden Erkenntniszieles, mag auch immerhin zuzugeben sein, daß die Unterscheidung nach der Generalisierung nur graduell sein kann. Das Quantum wird wie so oft auch hier zum Quale und es bleibt das hohe Maß von Generalisierung ein mindestens ebenso maßgebendes Kriterium für die Charakterisierung der Wissenschaft wie die Verschiedenheit des Gewichtes, das den wirklichen Tatsachen als Grundlagen für die Erkenntnis, also die Breite des empirischen Fundamentes zukommt und damit des Vorherrschens *induktiver* oder *deduktiver* Methodik.

Deduktion und Spekulation. Aus dem oben (S. 22) schon betonten Ineinandergreifen beschreibender und erklärender Wissenschaftsarbeit hatte sich schon ergeben, daß die Sozialökonomie auf keine der beiden Verfahrensweisen, Induktion und Deduktion, verzichten kann. Das GRESHAMISCHE Gesetz, demzufolge schlechtes Geld das bessere aus dem Verkehr verdrängt, ist in umfassendster Weise deduktiv ausgewertet worden, man hat reichlich Schlußfolgerungen aus dem allgemeinen Satze gezogen, um in der Erkenntnis der Gelderscheinung weiterzuschreiten, und das Gesetz selbst ist ein Ergebnis, das sich als ein aus mehreren konkreten Einzelbeobachtungen abgeleiteter, also induktiv gewonnener, jedenfalls ursprünglich recht hypothetischer allgemeiner Satz darstellt. Das, wodurch die Volkswirtschaftslehre die beste Förderung erfährt, ist eben die beständige Wechselwirkung zwischen mehr oder minder genial erfaßten, auf Grund flüchtiger Eindrücke aus der Wirklichkeitswelt aufgestellten Hypothesen — mögen sie auch mitunter durchaus nicht hypothetisch gedacht und geformt sein — und der sie nachprüfenden materialverarbeitenden, namentlich phänomenologischen Arbeit, die so Anregung für die Richtung ihrer Wirksamkeit erhält und zu neuer gedanklicher Verarbeitung des Materials ihrerseits wieder die Grundlagen bietet.

Die längste Zeit ist unsere Wissenschaft in der Hauptsache auf Beobachtungen aufgebaut gewesen, wie sie eben dem einzelnen nationalökonomischen Forscher nach persönlichen Mitteln und Anlagen, Scharfsinn, Gedächtnis und Lebensschicksal möglich waren. Sie wurden die Grundlage einer Erkenntnis, die je nach der Abstraktionskraft zu einem allgemeinen Obersatz für weitere Deduktionen ausreifte, aus denen Theorien und schließlich Systeme entstanden. Gleichviel, ob es einfache oder komplizierte Sätze waren, wahrscheinliche oder unwahrscheinliche, das Bedürfnis nach Kontrollierung ihres Inhalts an der Wirklichkeit, an anderem reicheren, besser zu durchdringenden Tatsachenmaterial führte zur Verbesserung der Methoden und Vertiefung der Problemstellung in den Hilfswissenschaften, in der Wirtschaftsgeschichte und der Wirtschaftsstatistik vor allem; das Fundament für die Erkenntnis wurde breiter, verlässlicher und der spekulative Teil der Arbeit wird damit zwar nicht entbehrlich, aber in einem enger abgegrenzten Wirkungsbereich zu intensiverer Forschung gezwungen und in die Lage versetzt, der Wirklichkeit besser gerecht zu werden, neue Hypothesen zu entwickeln, die ihrerseits wieder befruchtend auf die phänomenologische Forschung zurückwirken. Dieser Zusammenhang kommt

namentlich darin zur Geltung, daß, wie LEXIS mit Recht nachdrücklich betont hat¹, die Ermittlung rein empirischer Regelmäßigkeiten etwa auf statistischem Wege nur dann Wert für die sozialökonomische Theorie haben kann, wenn sie eine Erklärung dafür zu geben vermag, die von bekannten oder wenigstens als wahrscheinlich anzunehmenden *Motiven* des menschlichen Handelns ausgeht.

So ist es letzten Endes doch nur das Maß realistischer Fundamentierung, was den Unterschied zwischen phänomenologischer und dieser älteren spekulativen Verfahrensweise ausmacht, sie trennt gewissermaßen der Augenblick, in dem die Generalisierung der Erfahrung zu einem Obersatz einsetzt. Im Grunde wirken beide in den meisten Fällen zusammen. Der Anteil der einen oder anderen für ein wissenschaftliches Ergebnis wird sich kaum jemals genau bestimmen lassen.

Gegensatz zwischen realistischer und spekulativer Methode. Aber es ist nicht zu verkennen, daß der Unterschied zu einem Gegensatz werden kann, und das zeigt sich insbesondere auf dem Gebiete der Ursachenforschung. Die empirisch-realistische Richtung steht da vor Schwierigkeiten, die es begreiflich machen, daß die Möglichkeit rein empirischer Ursachenforschung geradezu in Frage gestellt werden konnte. Jedes sozialwirtschaftliche Geschehen ist, wie noch zu zeigen sein wird, das Ergebnis des Zusammenwirkens einer Mehrheit von Tatsachen: persönliches Wollen, und zwar einer Mehrheit von Willensträgern, äußere, natürliche und soziale Bedingungen usw. sind die Komponenten. Prinzip, freilich auch Problem der Kausalforschung ist daher zunächst immer eine *Isolierung* der einzelnen Ursache, um ihren Einfluß auf den Verlauf des Geschehens zu kontrollieren. Da der Sozialökonomie hierfür die Methode des Experimentes nur sehr beschränkt und nicht so leicht wie vielfach den Naturwissenschaften zur Verfügung steht, kommt die Isolierung empirisch nur zustande, wo es gelingt in dem Erfahrungsmaterial Gruppen von Fällen so zu bilden, daß *ceteris paribus* die zu untersuchende Ursache bei der einen Gruppe mitwirkt, bei der andern fehlt. Freilich wird auch da der Einwand gemacht werden können, die immer mitwirkenden menschlichen Willensäußerungen seien so ungeheuer mannigfaltig, daß für sie die Voraussetzung des *ceteris paribus* bei solchen Differenzierungsverfahren nie zutreffen werde. Vielfach ergänzt sich die empirische Ursachenforschung mit gedanklicher Isolierung, mit der Logik des ökonomischen Rationalismus, um auf diesem Wege wenigstens zu Wahrscheinlichkeitsschlüssen über ursächliche Zusammenhänge zu gelangen. Selbst fern von der Wirklichkeit geborene Hypothesen haben für die realistische Forschung vielfach heuristischen Wert. Aber es kann damit das Verdienst der historischen Forschung um die Aufhellung ursächlicher Zusammenhänge nicht verkleinert werden. Mit einer dynamischen Untersuchung geschichtlicher Ereignisse (LEXIS) sind Erkenntnisse über die Wechselwirkungen zwischen Staats- und Gesellschaftsordnung einerseits, gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen andererseits, zwischen Technik und Wirtschaftsformen gewonnen worden, die auf dem Wege nur spekulativer, von der Empirie abgewandter Forschung nicht zu gewinnen waren.

In ausgesprochenem Gegensatz zu solcher historisch-realistischer Forschung stehen jene Richtungen der nationalökonomischen Forschung, die ihr System auf nichts anderes als auf ein bestimmt formuliertes Rationalprinzip aufbauen und die insofern einen Superlativ spekulativen, von Tatsachen-Nachweisungen abstrahierenden Verfahrens vertreten. Freilich entraten wohl auch sie nicht ganz der empirischen Grundlage, denn als Ausgangspunkt für die Erfassung des betreffenden Rationalprinzips darf ohne weiteres die Beobachtung des eigenen wirtschaftlichen Handelns (Selbstbeobachtung) und dessen Analyse angenommen werden, also Elemente induktiven Verfahrens. Das gilt namentlich von den Grenznutzentheorien GOSSENS, JEVONS, WALRAS, der österreichischen Schule, gilt auch von ROBERT LIEFMANN'S Grenzertragstheorie. Diese Richtungen sind nun allerdings nicht nur dadurch be-

¹ Allg. Volkswirtschaftslehre S. 17.

merkwürdig, daß sie von ihrem Rationalprinzip (als allgemeinem Satz) aus *absolut deduktiv verfahren*, sondern auch deshalb, weil sie den Kosmos alles Wirtschaftsgeschehens ausschließlich aus der Denkweise oder dem Seelenleben des Individuums heraus erklären wollen, also eine *rein individualistische Erklärung auch der Gesellschaftswirtschaft* zu geben unternehmen.

Normative, nicht psychologische Richtungen. Wenn sie deswegen auch als *psychologische Richtungen* bezeichnet werden, so ist das nicht gerechtfertigt, denn bei aller Anerkennung des psychologischen Charakters der gedanklichen Beschäftigung mit Lust- und Unlustgefühlen ist der Entschluß, so und so über die zur Verfügung stehenden Mittel zu disponieren, diese oder jene Mittel zu beschaffen, wie wir oben (S. 4f.) ausführten, eine *Auswirkung des Intellekts*. Soweit man behauptet, daß dieses Funktionieren des Wirtschaftsdenkens besondere Gesetzmäßigkeiten erkennen lasse, bedeuten diese Gesetzmäßigkeiten nichts anderes als eine **Logik des individual-ökonomischen Rationalismus**. Erkenntnisse auf diesem Wege haben insoweit *normativen Charakter*. Diese Theoretiker erklären z. B.: Wirtschaften ist das Handeln nach dem ökonomischen Prinzip und in Verfolgung dieses Prinzips ergibt sich mit logischer Folgerichtigkeit, daß das Individuum bei Aufstellung seines Wirtschaftsplanes, bei der Disponierung über seine Mittel usw. in der und der Weise (z. B. wie es das zweite GOSSENSCHE Gesetz formuliert) vorgeht. Daher: wer wirtschaftlich handeln will, *muß* nach solchen ökonomisch-logischen Normen vorgehen. Bei solcher Auffassung von der Aufgabe der Wirtschaftswissenschaft und bei solchem Verfahren ist allerdings nicht nur das Objekt der Lehre, das Handeln auf die Zweckverfolgung eingestellt, sondern die Lehre selbst ist es, *sie ist teleologisch*, sie beschränkt sich nicht mehr darauf das Verhalten der Individuen festzustellen, sie setzt die Normen, nach denen das Handeln zu erfolgen hat, wenn es als wirtschaftlich gelten soll.

Diese *logischen Gesetze* haben nur Geltung vor dem Forum der Vernunft und je nach dem Maße, in dem die Vernunft in der Wirklichkeit herrscht oder vernachlässigt wird, werden sie mit der Wirklichkeit übereinstimmen, aber sie haben in der Wirklichkeit überhaupt keine Notwendigkeit. Daß sie beobachtet werden, also Bestand haben können, daß der zivilisierte, im Denken geschulte Mensch nicht nur in der Isolierung (wie Robinson in einer von der Zivilisation unberührten Natur), sondern auch im Gefüge eines gesellschaftlichen Wirtschaftszusammenhanges nach derartigen logischen Gesetzen handelnd, seine Zwecke am besten zu verfolgen vermag, ist kaum bestritten. Ob aber die Logik des individuellen Rationalismus auf dem Gebiete der Mittel-Disposition und -Beschaffung auch für die Gesellschaft als Ganzes als der Weg zur höchsten Zweckmäßigkeit gelten kann, das ist umstritten. Ja, es ist wohl überhaupt fraglich, ob für die gesellschaftliche Wirtschaft eine solche absolute Logik des ökonomischen Handelns aufgestellt werden kann. Denn erst wenn der *letzte Zweck* des gesellschaftlich-wirtschaftlichen Zusammenwirkens als unwidersprechbar, weil von jedem Ideal frei, anerkannt und gesetzt wird (*nicht* idealfrei ist es z. B. den Zweck in der reichsten Ausstattung der Gesellschaft mit Mitteln zu sehen, oder aber: nicht in der reichsten, sondern einer gleichmäßigen Ausstattung aller der Gesellschaft Angehörigen mit Mitteln), kann von diesem Zweck aus eine solche Logik des sozialwirtschaftlichen Handelns abgeleitet werden, die auf allgemeine Geltung Anspruch erheben dürfte. Tatsächlich ist man aber bisher zu einem werturteilsfreien Zweck der gesellschaftlichen Organisation der Wirtschaft nicht gekommen und so *fehlt es denn auch an einem allgemein anerkannten System einer solchen Logik des sozialwirtschaftlichen Rationalismus*.

Universalismus. Den Gegenpol der Auffassung des volkswirtschaftlichen Lebens zu dieser atomhaften Konstruktion bildet die an die romantische Schule anknüpfende grundsätzlich *universalistische* Betrachtungsweise. Sie sieht die Volkswirtschaft als das Ganze und Primäre. Die Einzelwirtschaften sind mit ihrem Leben nur aus dem Dasein des Ganzen und als Glieder desselben zu verstehen und deshalb erachtet der Universalismus die Bemühung, das Ganze aus den Teilen heraus zu erklären, für vollständig verfehlt. Jede Wirtschaftshandlung der Einzelwirtschaft sei nicht als solche, sondern als Teilleistung oder Gliedleistung zum Ganzen zu erfassen, wobei als Ganzes sehr Verschiedenes, letzten Endes aber eben die Volkswirtschaft oder die Weltwirtschaft gelten kann. „Verhältnismäßige Selbständigkeit und Individualität des einzelnen Wirtschafters wird nicht geleugnet, aber die erste Realität liegt im stets vorgegebenen Ganzen der Wirtschaft.“ Und der Erneuerer und Fortbilder dieser Ganzheitsauffassung, SPANN, betont, daß das Revier der Mittel zwar seine eigenen Gesetze, allerdings nicht solche einer mechanischen Kausalität, sondern Gesetze der Gliederung, habe, daß aber diese universalistische Theorie doch keine abstrakt-isolierende sei, wie jene RICARDOS und MENGERS, weil sie nicht vom Motive der Einzelnen und überhaupt nicht vom Subjektiven ausgehe, sondern vom jeweils

ausgegliederten objektiven Ganzen der Wirtschaft, sie habe auch historischen Charakter, weil in dem Gliederbau der Mittel die Ziele wieder enthalten seien, in diesen Zielen aber die ganze lebendige Fülle der geschichtlichen Gesellschaft zur Geltung komme.

Wissenschaftliche Sicherungen. So tritt die wissenschaftliche Arbeit an die Aufgabe, den Wirtschaftskosmos zu durchleuchten, zu analysieren, zu verstehen und in seinem Gefüge zu erklären mit sehr verschiedenen Verfahrensarten, aber auch, wie gezeigt, mit verschiedenem A priori heran. Eine solche Verschiedenartigkeit kann ihr zweifellos förderlich sein. Aber es muß dabei allerdings eine Gefahr gesehen und unbedingt vermieden werden. Das Verfahren, für das man sich entscheidet, muß, wenn die Erkenntnis wirklichkeitsnahe sein soll, möglichst unvoreingenommen bleiben und das heißt: es ist mit einer *möglichst geringen Belastung an Voraussetzungen* an die Arbeit heranzutreten. Wie aber schon oben angedeutet wurde, sind so oft die scheinbar harmlosen Voraussetzungen schon nicht völlig wertfrei. Schon die Meinung, der Zweck der gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen müsse in der möglichst reichen Versorgung der Gesellschaft mit Mitteln überhaupt, also für irgendwelche Zwecke erkannt werden, ist nicht frei von einer materialistischen Lebensauffassung. Ein solcher Zweck liegt beispielsweise jedenfalls nicht in der Linie einer genügsamen, mit dem bisherigen Kreis von Lebensgenüssen sich bescheidenden Lebensauffassung, die noch durchaus nicht asketischen Idealen huldigen muß. Eine Bevölkerung mit solcher Lebensauffassung, solcher Wirtschaftsgesinnung, muß nicht deshalb schon auf gesellschaftliche Wirtschaftsverfassung verzichten, weil sie vom Einzelnen weniger Kraftaufwand erheischt.

Noch viel durchsichtiger ist die Wertdurchsetztheit der Auffassung, daß die gesellschaftliche Wirtschaft allen an ihr Beteiligten gleichmäßigen Anteil an allen Mitteln, gleichmäßige Güterausstattung für alle einzelnen bringen müsse, die auch bei isolierter Wirtschaft der Einzelnen ganz gewiß nicht erreicht würde (schon weil die Ausstattung der Einzelnen mit den für die Wirtschaftserfolge wichtigen Mitteln persönlicher Natur, Wille, Intelligenz, technische Fähigkeiten usw. völlig ungleich ist).

Werturteilsfreiheit. Gilt es — worin heute weitgehende Übereinstimmung herrscht — schon als Verletzung objektiver Wissenschaftlichkeit, wenn der Forscher sein persönliches Wünschen über das, was sein sollte, wenn er seine Idealvorstellungen zum Ausgangspunkte seiner Urteile (*Werturteile*) macht, so kann es kaum minder bedenklich sein, der Volkswirtschaft andere Zwecke zu unterstellen, als solche, die schon aus dem Wesen des Wirtschaftens herzuleiten, diesem sozusagen immanent sind. Wirtschaften ist Zweckhandeln und insoweit könnte aus der Zweckverfolgung, der die Wirtschaft dient, auch das Motiv für die Entstehung der gesellschaftlichen Beziehung sich werturteilsfrei ergeben. Aus dem Rationalprinzip in der Mittelverwendung folgt denn auch in der Tat, daß die gesellschaftliche Verfassung der Wirtschaft dem wirtschaftlichen Interesse aller Einzelnen dient, die zu dieser Wirtschaftsgesellschaft zusammengeschlossen sind; denn die gesellschaftliche Form der Mittelbeschaffung und die entsprechende Mittelverwendung bedeuten eine Steigerung der Leistungsfähigkeit, bessere Auswertung aller eingesetzten Mittel. Aber darüber hinaus läßt sich über den Zweck der Volkswirtschaft keine Aussage machen, die sich mit logischer Notwendigkeit ergeben müßte. Dem einen ist sie eben bestimmt, den Wohlstand eines Volkes zu mehren, dem andern erscheint es als ihre Aufgabe, „wachsende Menschenmassen besser als bisher zu versorgen“, wieder einem Dritten als der Weg, die Inanspruchnahme des Einzelnen durch das materielle Leben möglichst zu vermindern, um ihm so viel Kraft als möglich für ideelle, z. B. insbesondere religiöse Zwecke frei zu lassen, usw. Vermeidet man Urteile darüber, welches gesellschaftswirtschaftliche Geschehen „besser“, „wünschenswert“ oder „zweckmäßiger“ ist, beschränkt man sich, Zusammenhänge festzustellen und ihre Ursachen zu erforschen, dann bedarf es der a priori-Formulierung von weiteren Zwecken der Volkswirtschaft überhaupt nicht und die Gefahr des Werturteils ist damit vermindert.

Auf dem Gebiete der wirtschaftlichen Kunstlehren erhöht sich die Gefahr der Werturteile. Als solche haben aber nicht zu gelten Schlußfolgerungen, die, auf der Erkenntnis ursächlicher Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichen Erscheinungen aufbauend, die Form hypothetischer Ratschläge bekommen, z. B. daß, wenn eine Staatsverwaltung ihren Bestand an bäuerlichen Anwesen vermehren will, sie unter

bestimmten Voraussetzungen zweckmäßigerweise mit innerer Kolonisation durch Rentengüter-Errichtung auf Latifundienbesitz vorzugehen haben wird und dgl. Die Theoretiker sind also wohl berufen, Eingriffe der Politik in die Wirtschaft zu empfehlen oder von ihnen abzuraten, solange ihre Ratschläge vom Boden gefestigter wissenschaftlicher Erkenntnis aus das volkswirtschaftliche Geschehen auf seine *Eignung*, zu dem gewollten Ziel zu führen, und auf seine *innere Widerspruchslosigkeit* beurteilen. So muß auch das Eintreten von Nationalökonomien für sozialpolitisches Eingreifen des Staates durchaus nicht von persönlichen Wertungen getragen sein, es kann völlig wissenschaftlichen Charakter haben, falls es aus der Erkenntnis des Widerspruches erfolgt, der vorliegt, wenn einerseits alles getan wird, um die Produktion zu steigern und damit die Gesellschaft als Ganzes zu fördern, gleichzeitig aber durch Vernachlässigung der Interessen breiter Schichten der Zuspitzung der Klassengegensätze freier Lauf gelassen und damit die Unterwühlung des ganzen Gesellschaftsbaues geduldet wird.

Ein Preisgeben der Wissenschaftlichkeit aber bedeutet es, wenn der Wirtschaftspolitik von den Vertretern der Wissenschaft *namens dieser* irgendwelche letzte Ziele gesetzt werden. Und wie es dem besten Volkswirtschaftslehrer versagt ist, seine Idealvorstellung von der gesellschaftlichen Wirtschaft als wissenschaftlich auszugeben, ebensowenig kann ein Parteideal, mag es restloser Individualismus oder eine Wirtschaftsgesellschaft ohne kapitalmäßige Rechenhaftigkeit sein, jemals wissenschaftlich als richtig erwiesen werden.

Die „Gesetze“ in der Volkswirtschaftslehre.

Anwendbarkeit des Gesetzesbegriffes. Wie im Bereiche anderer Gesellschaftswissenschaften wird auch in der Sozialökonomie mit dem Begriff „Gesetz“ für gewisse gleichmäßig sich wiederholende Erscheinungen gearbeitet, also sozusagen mit dem Begriff Gesetz im naturwissenschaftlichen Sinne. Die Verwendbarkeit dieses Gesetzesbegriffes ist innerhalb der deutschen Nationalökonomie durchaus umstritten, ohne daß die Bezeichnung einer ganzen Reihe von Forschungsergebnissen als Gesetze dadurch merklich beeinträchtigt worden wäre.

Die Verwendung des Ausdruckes Gesetz für gewisse Erkenntnisse ist im Gebiete der Wirtschaftswissenschaft allerdings jünger als die Formulierung von Regelmäßigkeiten, für die die Bezeichnung üblich geworden ist. Wirtschaftliche Entwicklungsgesetze hat schon ARISTOTELES formuliert, indem er mit einer Systematisierung der Wirtschaftsformen den Übergang von der älteren Ökonomie zur jüngeren Chrematistik unternahm. In einem engeren Sinne wirtschaftliche Gesetze, haben, wie F. J. NEUMANN gezeigt hat, PETTY, HOBBS und LOCKE aufgestellt und letzterer war es, der schon Ausdrücke wie „rule“ und „law“ im Zusammenhang mit Aussagen über Wert- und Preisgestaltungen gebraucht hat. Verschwommen ist der Begriff des Gesetzes bei den Physiokraten, die die Gesetze des Geschehens mit solchen der Pflicht oft verwechselt haben. Bei RICARDO ist das Lehrgebäude von wirtschaftlichen Gesetzen erfüllt, die mit großer Bestimmtheit und Bewußtheit als solche des „Geschehens mit innerer Notwendigkeit“ behauptet werden.

Für philosophische Zwecke wird der Begriff Gesetz definiert als regelmäßige Wiederkehr von Erscheinungen unter konstanten Bedingungen, sofern ihr eine Notwendigkeitsbeziehung zugrunde liegt (WUNDT). Von den beiden konstituierenden Merkmalen trifft das der regelmäßigen Wiederkehr unter konstanten Bedingungen für Erscheinungen des Wirtschaftslebens in großer Zahl zu, nicht auch das der inneren Notwendigkeit, soweit wir es mit empirisch gewonnenen Erkenntnissen zu tun haben. Man wählt den Ausdruck Gesetz, um anzudeuten, daß das Geschehen, das Gegenstand der Erkenntnis ist, für die Zukunft ebenso erwartet werden kann, wie es in der Vergangenheit beobachtet worden ist. Darum also handelt es sich, ob solche Regelmäßigkeit auch in der Zukunft zu erwarten ist. Bei einer bloßen Seins-Regelmäßigkeit gibt die Tatsache, daß eine Erscheinung z. B. die Verdrängung des guten Geldes durch schlechtes (GRESHAMISCHES Gesetz) regelmäßig beobachtet werden konnte, zu

solch einem Erwarten der Wiederkehr in der Zukunft wohl eine gewisse Grundlage, aber eine sehr schwache.

Nun ist aber dabei nicht zu übersehen, daß die Motivation des wirtschaftlichen Handelns immer als teleologisch, als auf Zwecke eingestellt vorausgesagt werden muß. Diese teleologische Natur des wirtschaftlichen Wollens gibt der Durchforschung von Regelmäßigkeiten eine Reihe von Zusammenhängen a priori an die Hand, die nicht nur geeignet sind, die empirischen Regelmäßigkeiten der Vergangenheit zu erklären, sondern auch sie für die Zukunft wahrscheinlich zu machen, sobald gleichartige Bedingungen des Handelns sich wieder einstellen.

Normative Gesetze. Das wird aber nicht allgemein anerkannt. Gerade der teleologische Charakter wird als Hemmnis für eine Theorie des wirtschaftlichen Handelns angesehen. Alle Theorie, die vom praktischen Handeln ausgeht, könne nur sagen, wie das Handeln verlaufen *soll*, um den Anforderungen zu entsprechen, die von irgendwelchen Maßstäben, z. B. dem der Wirtschaftlichkeit aus gestellt werden. Innerhalb der Sphäre des Praktischen gelegenes Handeln sei als Handeln vom einzelnen Menschen unvermeidlich ein *zufälliges* in der Gestaltung wie in den Ergebnissen. Solch eine Theorie könne also nur normativ sein.

Zuzugeben ist, daß eine wirklich einheitliche Theorie des wirtschaftlichen Handelns nur *normativ* sein kann: Sie stellt den Begriff des Wirtschaftens auf und leitet aus ihm ab, wie wirtschaftliches Handeln ablaufen und sich auswirken muß, wenn jeder wirtschaftende Mensch im Sinne des a priori gesetzten Begriffs „Wirtschaft“ handelt. Solche normative Theorie kann an sich völlig wahr sein (es kommt nur auf logische Korrektheit an!), aber sie wird mit der konkreten Wirklichkeit nicht übereinstimmen und jede Theorie, die an die Wirklichkeit näher herankommen will, wird von der Schönheit ihrer Einheitlichkeit und Geschlossenheit etwas preisgeben müssen.

Empirische Gesetze als Wahrscheinlichkeitsgesetze. Keinesfalls aber ist das Zufallsmäßige des Handelns ein Ausscheidungsgrund für die Möglichkeit von Gesetzmäßigkeiten im Geschehen. Und ebenso ist die Behauptung eines grundsätzlichen Unterschiedes gegenüber der naturwissenschaftlichen Erscheinungswelt von diesem Gesichtspunkte aus nicht haltbar. Gerade in dieser sind die Einzelereignisse auch Zufalls-Tatsachen. Es gibt auch Kleeblätter mit mehr als 3 Blättern und über den freien Fall in den kleinsten Zeit-Teilchen wissen wir nichts. Man darf eben nicht übersehen, daß die Geltungskraft der naturwissenschaftlichen Gesetze, da auch sie nur Wahrscheinlichkeiten aussprechen können, von der Größe der Masse abhängen, in der die Einzeltatsachen auftreten und beobachtet werden können. Ungeachtet der Zufälligkeit der einzelnen wirtschaftlichen Handlung *besteht für das wirtschaftliche Geschehen die Möglichkeit empirischer Gesetzmäßigkeit im Sinne einer hohen Wahrscheinlichkeit gleichartiger Wiederkehr der Erscheinungen*, und es ist zweifellos berechtigt, insoweit von einer *Tendenz im Ablauf einer Erscheinung* zu sprechen.

Die grundsätzliche Gleichartigkeit nationalökonomischer und naturwissenschaftlicher Gesetze hat u. a. der Physiker EXNER (vgl. Rektoratsrede, Wien 1908) ausdrücklich behauptet. Der Unterschied zwischen den Gesetzmäßigkeiten in den Naturwissenschaften einerseits, in den „humanistischen“ Disziplinen andererseits, sei nur ein quantitativ gradueller, weil die Verlässlichkeit der als Gesetze formulierten Beobachtungen auch in der „willenlosen“ Natur nur für die *Massen* besteht, während bei allen einzelnen, sozusagen individuellen Phänomenen auch die naturwissenschaftlichen Gesetzmäßigkeiten nur Wahrscheinlichkeit haben. Den Lauf der Wassermasse in einem Gerinne kennt man, er erfolgt im Sinne der eben für die Massen erkannten Naturgesetze. Aber schon für die einzelnen Wassertropfen des ganzen Gerinnes kann man die Geltung der Gesetze nicht behaupten, noch viel weniger für die einzelnen Moleküle, aus denen ein solcher sich zusammensetzt; in ihren Bewegungen herrscht der Zufall ebenso wie in der Gestaltung, im Werdeprozeß der Erde oder auch im Werden eines Blattes in seiner Struktur, seinem Gewicht u. a. m.

Daß gleichwohl die wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten anderer Natur sind als jene der Naturwissenschaften ergibt sich daraus, daß sie Gesetze des Handelns sind

und Regelmäßigkeiten eines Geschehens zum Gegenstande haben, dessen Hauptquelle immer ein menschliches zweck-gerichtetes Wollen ist. Der Wert der Erfassung solcher Regelmäßigkeiten liegt vornehmlich in dem verstehenden Durchdringen der gesellschaftswirtschaftlichen Vorgänge mit der das wirtschaftliche Handeln beherrschenden besonderen Logik, also in dem Sinne, in dem gesagt werden kann, daß die Wirtschaftstheorie im wesentlichen eine Denktechnik ist (SCHUMPETER). Das schließt aber allerdings nicht aus, daß es gilt, verstehen zu lernen, daß und in welchem Umfange die Herrschaft dieser Logik von historisch wandelbaren Bedingtheiten abhängig ist.

Arten von Gesetzen. Das, was den Namen Gesetz in unserer Wissenschaft führt, ist dem Gesagten zufolge von sehr verschiedenem Charakter. Zu unterscheiden sind:

I. **Logische Gesetze des vernünftigen wirtschaftlichen Handelns**, mit ausgesprochen *normativem Charakter*, die, von einer bestimmten Grundauffassung vom Wesen und Inhalt des Wirtschaftens ausgehend, gewisse Erscheinungen im Bereiche des wirtschaftlichen Handelns als notwendig erklären. Die Kontrollierung derartiger Gesetze und auf ihnen weiterbauender, weit überwiegend deduktiver, Theorien an der Wirklichkeit kann sich nicht auf die Richtigkeit beziehen (die ist Sache der logischen Schärfe), wohl aber auf das Maß der Wirklichkeitsnähe, der Lebenswahrheit oder Lebensfremdheit. Je weitergehend eine Theorie von tatsächlichen Bedingungen des Wirtschaftsablaufes abstrahiert, um so weniger wird sie praktisch auswertbar sein.

Theorien normativen Charakters sind die Lehrgebäude von JEVONS, KARL MENGER, WALRAS, also der Grenznutzschulen, von LIEFMANN (Grenzertragstheorie), die THÜNENSCHEN Theorien, sowohl jene über die Abhängigkeit der Verwendung eines bestimmten Bodens von der Entfernung vom Markte als auch die Lehre vom natürlichen Lohne, die GOSSENSCHEN Gesetze. Der Wirkungsbereich dieser logischen Gesetze ist unbestritten das individualwirtschaftliche Handeln. Umstritten ist, ob auch für den Ablauf des gesellschaftswirtschaftlichen Geschehens eine logische Notwendigkeit behauptet werden kann. Für eine Wirtschaftsgesellschaft, in der alle Einzelwirtschaften völlig frei ihre Interessen verfolgen, kann unter der Voraussetzung vollständiger Konstanz der gesamten Wirtschaftsbedingungen theoretisch der Ablauf der sozialökonomischen Erscheinungen aus dem wirtschaftslogischen Verhalten der Einzelnen wohl abgeleitet werden. Das gilt von der Theorie des statischen Dauerpreises, von den meisten Lohngesetzen u. ä. Da aber die Wirklichkeit eine außerordentlich große Veränderlichkeit der Wirtschaftsbedingungen zeigt, sind solche Gesetze nur selten wirklichkeitsnahe.

II. **Empirische Gesetze:** Gesetzmäßigkeiten, die völlig oder zu einem wesentlichen Teil auf Beobachtung des wirtschaftlichen Geschehens aufgebaut sind. Sie sind nach zwei Gesichtspunkten weiter zu unterscheiden:

1. *nach dem Objekt der Erkenntnis:*

a) Gesetze, die nur eine Seinsregelmäßigkeit, eine Regelmäßigkeit im Verhalten von Wirtschaftsobjekten oder im Ablaufe einer ökonomischen Erscheinung feststellen, z. B. das ENGELSCHE Gesetz vom Sinken der Einkommensquote für Nahrungsausgaben mit steigendem Einkommen, das GRESHAMISCHE Gesetz, die zahlreichen Erkenntnisse, die der Statistik über den Gang der Konjunktur zu danken sind usw.

b) Kausalgesetze, die irgendwelche Regelmäßigkeiten eines tatsächlichen wirtschaftlichen Geschehens im Zusammenhang mit gewissen, sei's auf Grund von Erfahrung oder spekulativ, a priori, angenommenen Motiven des Handelns als Ursachen erklären. Die *Grenze* zwischen diesen und den unter I ausdrücklich erwähnten sozialökonomischen Gesetzen normativen Charakters ist inhaltlich nicht zu ziehen.

Beispielsweise kann das Gesetz, daß die Löhne die Tendenz zeigen, mit der Produktivität der Arbeit zu steigen und zu fallen, sowohl als eine normative Theorie wie als empirisch fundamementiertes Kausalgesetz vertreten werden.

2. *nach dem Wissensgebiet*, in das die die Regelmäßigkeit verursachende Tatsache fällt:

a) rein wirtschaftliche Gesetzmäßigkeiten, die nur aus dem Verhältnis zwischen Mitteleinsatz und Erfolg, Mitteldisposition, Mittelbeschaffung (Kosten und Nutzen) herzuleiten sind.

b) technisch orientierte Wirtschaftsgesetze, in denen ein technisch-natürlicher Tatbestand oder eine solche Bedingtheit des Erfolges einer Mitteldisposition als Grundlage eines bestimmten wirtschaftlichen Geschehens erscheint. Hierher sind insbesondere das Ertragsgesetz, Produktivitätsgesetz, Gesetz der Massenproduktion zu rechnen. (Anders WEDDIGEN, Theorie des Ertrages, 1927.)

III. Eine besondere Kategorie stellen die **Entwicklungsgesetze** als Gesetzmäßigkeiten soziologischen und gleichzeitig wirtschaftstheoretischen Charakters dar. *Sie behaupten Regelmäßigkeiten oder „Natürlichkeit“ im zeitlichen Werden gesellschaftlicher Beziehungen mit bestimmter Tragweite für die Ordnung und dieser zufolge für das System des Wirtschaftens.* In diese Gruppe sind nicht nur die Stufentheorien (vgl. oben S. 17), sondern auch Gesetze zu rechnen, die die Tendenz zur Verdrängung einer Wirtschaftserscheinung durch eine andere (*Gesetz der wachsenden Betriebsgrößen*) behaupten. Auch bei der Konzeption dieser Kategorie von Gesetzen ist Erfahrung u. dgl. (historische und vergleichend ethnologische Forschung) eine unentbehrliche Grundlage, aber ohne die Mitwirkung genialer Spekulation ist auch ihr Zustandekommen nicht zu denken.

Gerade auch die systematische Gruppierung der sogenannten Gesetze läßt keinen Zweifel darüber, daß und wie sehr Empirie und Spekulation ineinandergreifen müssen, wenn unsere Wissenschaft gefördert werden soll: Erfahrung sammeln und scharfes logisches Durchdringen des so Errungenen, Weiterverfolgung der logisch gewonnenen Erkenntnisse auf dem gedanklichen Wege und Kontrollierung dieser Ergebnisse wieder an der Wirklichkeit. Das Ringen nach Entwicklung unserer sozialwirtschaftlichen Erkenntnis wird sich am erfolgreichsten erweisen, wenn in der Verfolgung der Wege keine Einseitigkeit Platz greift.

Grundlagen und Aufbau der Volkswirtschaft.

I. Individualwirtschaftliche Grundlagen.

Zwecke, Bedarf und Bedürfnisse. Das Objekt der Sozialwirtschaftslehre ist zwar, wie im vorausgehenden gezeigt wurde, das System der Beziehungen zwischen den Einzelwirtschaften, das Leben der Gesamtheit der so verbundenen Einzelwirtschaften, des Ganzen, der Wirtschaftsgesellschaft also, aber dieses Leben des Ganzen zu verstehen erheischt einen Einblick in den Lebensprozeß der Einzelwirtschaft, durch den man *die Einzelwirtschaft als Energieträger der Sozialwirtschaft* erkennen lernen kann¹. Dabei wird sich allerdings zeigen, daß und wie tief dieses Leben der Einzelwirtschaft in das Leben der Ganzheit verwoben und daß es ohne dieses nicht zu denken ist.

Jeder Wirtschaftsvorgang, mag er in den Bereich der Verbrauchs- oder den der Erwerbswirtschaft fallen, hat ein wirtschaftliches Wollen zur Voraussetzung und damit ein Subjekt. Wer immer als Träger des wirtschaftlichen Wollens gedacht werden soll — mag es der Patriarch einer Großfamilie oder der Haushaltungsvorstand einer mittelalterlichen klösterlichen Lebensgemeinschaft sein oder mag es der Wirtschaftsrat einer kommunistischen Republik oder endlich der maßgebende Kopf eines modernen Riesentrusts sein — immer werden gewisse Elemente der wirtschaftlichen Überlegung zu erkennen sein, die allen gemeinsam sind, immer werden Erscheinungen und Sachverhalte zu beobachten sein, die in allen Wirtschaftskörpern Bedeutung haben. Solche Elemente sind in erster Linie Bedürfnisse, deren Befriedigungen als Zwecke verfolgt werden, Knappheit für einen großen, in der Regel wohl den größten Teil der für die Zweckerfüllung erforderlichen Mittel und daher die Notwendigkeit, vernünftig über sie zu disponieren.

Zwecke erheischen die Verfügung über Mittel und sofern diese benötigten Mittel im Verhältnis zum Umfang, in dem sie benötigt werden, beschränkt verfügbar sind, müssen sie „bewirtschaftet“ werden. So ist die *Wurzel alles individuellen Wirtschaftens das Erfordernis an knappen Mitteln* und die Gesamtheit der zur Erreichung der Zwecke als notwendig erkannten Mittel nennen wir den *Bedarf*. Überall, wo Zwecke gesetzt sind, besteht der Wunsch ihrer Erreichung und wo ein Wunsch lebendig ist, besteht ein Bedürfnis. Die Beseitigung der Unlustempfindung, als die sich ein Bedürfnis darstellt, erscheint als natürliches Zweckstreben. Wo es nicht auftritt, werden in der Regel asketische Ideale wirksam sein, die keinen Bedarf an Mitteln aufkommen lassen, die eben solchen Bedarf verneinen.

Wenn gesagt wird, daß nicht alle Bedürfnisse „wirtschaftliche Bedürfnisse“ seien, so ist das insofern richtig, als es Bedürfnisse gibt, bei denen fürs erste ein Einsetzen von Mitteln zu ihrer Befriedigung nicht in Frage kommt. Es gibt ein Bedürfnis nach religiöser Betätigung, nach Freundschaft, nach Liebe, Ehre usw. Sie liegen an sich alle außerhalb des Bereiches der materiellen Interessen. Aber es läßt sich von keinem behaupten, daß es nicht durch irgendeine Sachlage in den Bereich wirtschaftlicher Überlegungen gezogen werden kann, weil und soweit es gilt, Opfer (Mittel)

¹ Dieser grundlegenden Auffassung entspricht die eingehende Auseinandersetzung über Begriff und Wesen des Wirtschaftens (Einleitung I).

dafür einzusetzen. Welcher Art die Bedürfnisse sind, Unterhalts- oder Kulturbedürfnisse, leibliche oder geistige, individuelle oder kollektive (von den Individuen als Gliedern einer Gemeinschaft empfundene), wie sie sich entwickelt haben, in welchem Maße sich ihre Steigerung oder Abnahme vollzieht, welche Tatbestände und Verhältnisse das Wachwerden von Bedürfnissen herbeiführen: all das ist *physiologisch, psychologisch, kulturhistorisch* und *soziologisch* von großem Interesse, berührt aber die Wirtschaftswissenschaft nur mittelbar dadurch, daß der Bedarf an Mitteln, der in einer Volkswirtschaft gedeckt werden soll, von ihnen abhängig ist und mit ihnen geändert wird. Ebenso ist das Gegenstück zur Bedürfnisempfindung: das Befriedigtsein, Behagen, Glücksgefühl eine psychologische, nicht eine wirtschaftliche Kategorie. Nur ist das Streben der Menschen nach diesem Glücksgefühl als Quelle des Begehrens nach Gütern die treibende Kraft, die sie bestimmt, materielle Opfer zu bringen. Von jenem Streben geht der *Spannungszustand* aus, der alle Bewegung in der Wirtschaftswelt auslöst.

Ist *Bedarf* eine Menge von Mitteln, wie sie dem Bedürfnisstand eines Wirtschafters entspricht, so ist *Bedarfsdeckung* das Geschehen zur Versorgung mit dieser Menge. Der Begriff Bedarfsdeckung darf nicht zu eng verstanden werden. Bei dem Gesamtbedarf einer Volkswirtschaft, z. B. der deutschen an Baumwolle oder an Kupfer, ist nicht nur an die Bedürfnisse der Bewohner Deutschlands nach Baumwollwaren, Kupferwaren, elektrischem Licht und Kraft (Kupferbestandteilen der Apparatur zu ihrer Herstellung und Zuleitung) u. dgl. zu denken, als ob nur diese Inlandsbedürfnisse für diesen Bedarf entscheidend wären (verbrauchswirtschaftlicher Bedarf), sondern maßgebend für den Bedarf sind auch die Mengen Baumwolle und Kupfer, die die Baumwollwarenfabrikanten und die elektrischen Industrie- und Kupferwarenerzeuger für ihr Produktionsprogramm benötigen (erwerbswirtschaftlicher Bedarf), hinter dem wohl die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Verbraucher, aber eben doch nicht nur der deutschen Volkswirtschaft angehörenden, sondern auch der ausländischen Verbraucher stehen, die von den deutschen Erzeugern versorgt werden. Hier, in der Bedarfsgröße, zeigt sich die weltwirtschaftliche Verflechtung der Bedarfsdeckung einer Volkswirtschaft mit den andern nach zwei Seiten. Der Bedarf an Mitteln überhaupt ist in einer Volkswirtschaft einerseits eben immer größer als der Bedarf an Mitteln speziell zur Deckung der letzten Zwecke (Bedürfnisse) aller Menschen dieser Volkswirtschaft. Und andererseits ragen die Vorräte an vielen Mitteln und die damit möglichen Leistungen einer Volkswirtschaft in vielen Bedarfsrichtungen über die Bedürfnisse der eigenen Glieder der Volkswirtschaft hinaus.

Arten und Eigentümlichkeiten von Bedürfnissen. Die Erforschung aller Bedürfnisse und die Schaffung einer Theorie derselben ist allerdings nicht nur von der Psychologie und der Soziologie, in deren Bereich diese Aufgaben offenbar fallen, unternommen worden, sondern es hat sich auch die Wirtschaftswissenschaft, und zwar vornehmlich die österreichische Schule der Grenznutzentheorie überaus eingehend mit den Problemen der Bedürfnislehre befaßt und namentlich haben BÖHM-BAWERK, FRIEDRICH v. WIESER und neuestens HANS MAYER die Bedürfnislehre als Fundament der Wertlehre für die Zwecke einer sozialwirtschaftlichen Theorie ausgebaut. In diesem Sinne ist eine Reihe von „Gesetzen“ zu verstehen, mit denen (im Zusammenhang mit der Nutzwirkung der Bedürfnisbefriedigung) Aussagen über *Regelmäßigkeiten* in der *Gestaltung* und der *Wirksamkeit der Bedürfnisse*, sowie ihres Zusammenhanges untereinander gemacht werden, so z. B. die Erkenntnis, daß die Bedürfnisse teilweise Befriedigung zulassen („Teilbarkeit der Bedürfnisse“), daß in der Bedürfnisskala in der Regel mehrere gleich- oder verschiedenartige Bedürfnisse von gleichem Range, gleicher Wichtigkeitsgröße, vorkommen, daß der Großteil der Bedürfnisse periodisch wiederkehrt und trotz periodisch regelmäßiger Befriedigung (Nahrung, Wohnung, Kleidung) unverändert bestehen bleibt, ferner daß einzelne

Bedürfnisse nur alternativ mit anderen im Bedürfnissystem auftauchen¹. Diese Erkenntnis ist für das Verstehen der Vernunftregeln, die von den Wirtschaftlern bei Gestaltung ihres Wirtschaftsplanes befolgt zu werden pflegen, gewiß von Wert, für die Erklärung der verkehrswirtschaftlichen Erscheinungen und die praktischen Probleme des Tages treten andere Momente in den Vordergrund, so namentlich die Verschiedenheit der Dringlichkeit der Bedürfnisse.

Dringlichkeit und Elastizität. In dieser Beziehung wird, freilich mit sehr schwankender Abgrenzung, aber gleichwohl mit wirklicher Bedeutung für praktische Erörterungen zwischen *unentbehrlichen*, sogenannten Existenzbedürfnissen und *entbehrlichen*, und unter diesen wieder den *Luxusbedürfnissen* unterschieden. Die unentbehrlichen sind die Grundlage einer ziemlich gleichbleibenden, d. h. von den Preisveränderungen verhältnismäßig wenig beeinflussten Nachfrage, während den entbehrlichen Bedürfnissen, und namentlich den Luxusbedürfnissen, ein *elastischer*, d. h. der Preislage sich anpassender *Konsum*, oder wie man häufiger, aber nicht so richtig, zu sagen pflegt, eine *elastische Nachfrage* entspricht; d. h. der Konsum und damit die effektive Nachfrage nach Mitteln zur Deckung solcher Bedürfnisse steigt in der Regel bei fallenden Preisen und fällt mit dem Ansteigen der Preise der Befriedigungsmittel jedenfalls weit stärker, als dies bei den Gütern für unentbehrliche Bedürfnisse der Fall ist. Die Elastizität ist um so größer, je stärker die Nachfrage mit steigendem Preis der Güter zurückgeht, also insbesondere wenn sie überproportional zu diesem sinkt.

Die Elastizität verschiedener Bedürfnisarten läßt sich auch an der Hand von Arbeiterhaushaltsgewinnziffern bei verschiedenem Einkommenstand erkennen. Nach Mitteilungen des Instituts für Konjunkturforschung betragen je Vollperson und Jahr die Ausgaben für:

bei Einkommen von	Ernährung		Oberkleidung		Sonst. Kleidung und Wäsche		Wohnung		Heizung und Beleuchtung	
	R.M.	v.H.	R.M.	v.H.	R.M.	v.H.	R.M.	v.H.	R.M.	v.H.
715	331	46,4	36	5	61	8,6	82	11,5	34	4,7
1100	458	41,8	65	6	88	8,0	122	11,2	45	4,1
1765	652	36,9	106	6	123	7	171	9,7	58	3,3

Die Ausgaben für Nahrungsmittel, Heizung, auch Wohnung sind wesentlich unelastisch, dagegen sind der Reihe nach in immer höherem Grade elastisch die Ausgaben für Oberkleidung, Gesundheits- und Körperpflege, Verkehr (Fahrgelder für den Berufs- und Schulverkehr, auch Fahrräder), Erholung (Sport!), Einrichtung und Instandhaltung der Wohnung und Vergnügungen (Wochenbericht des Inst. 2. Jg. Nr. 33).

Gegenwarts- und Zukunftsbedürfnisse. Auch die Unterscheidung *gegenwärtiger* und *zukünftiger* Bedürfnisse hat die Wirtschaftslehre beschäftigt und es darf nach manchem Streit als gesicherte Lehrmeinung gelten, daß *zukünftige Bedürfnisse durchaus nicht schlechthin allen gegenwärtigen gegenüber unterschätzt* und im Wirtschaftsplan zurückgestellt werden, etwa weil man sie sich nur vorstellen kann, daß vielmehr der rationale Wirtschaftler überhaupt nicht nach Augenblicksempfindungen, sondern mit *Verwertung von Erfahrungen* über seine Mittel disponiert, was ihn vor „perspektivischer Unterschätzung“ von Bedürfnissen bewahren wird, so daß er bei Disponierung seines Monatseinkommens den Nahrungsbedarf am Schlusse des Monats dem zu Beginn desselben völlig gleichstellen wird. Streng genommen sind im Augenblicke der Festlegung des Wirtschaftsplanes wohl alle Zwecke Zukunftsbedürfnisse. Da die Rangordnung der Bedürfnisse (Bedürfnisskala) den Ausgangspunkt für die Festlegung des Wirtschaftsplans bildet, sind gewisse Regelmäßigkeiten, die darin zu beobachten sind, nicht ohne Wichtigkeit für die gesellschaftlichen Wirtschaftsbeziehungen. Der Vorrang gewisser Bedürfnisarten, Nahrung, Kleidung, Wohnung vor anderen ist aber in seiner Selbstverständlichkeit eine unvollkommene

¹ Art. „Grenznutzen“, H. d. St. IV 4 S. 1195.

Erkenntnis. Diese und ebenso auch viele andere Bedürfnisarten gliedern sich in *Teilbedürfnisse* und es entspricht nicht nur den Beobachtungen der Wirklichkeit, sondern auch den Normen der Wirtschaftslogik, daß nicht die ganzen Bedürfnisarten, sondern die verschiedenen Teilbedürfnisse verschiedener Bedürfnisarten gegeneinander um die zu ihrer Befriedigung verfügbaren Mittel im Wettbewerb stehen.

Es wird z. B. ein Teilbedürfnis zweiten oder dritten Grades (Dringlichkeit) innerhalb der Bedürfnisart Nahrung (etwa Bedürfnis nach geistigen Getränken) in Konkurrenz stehen mit dem erstgradigen Teilbedürfnis der Bedürfnisart „Pflege des Wissens“, etwa regelmäßigem Kauf einer Zeitung.

Rationale Bedürfnis- oder Zweckreihung. Dieser Teil der Bedürfnislehre, der die rationale Gestaltung der Bedürfnisbefriedigung zum Gegenstand hat, ist nach einigen Vorläufern (BERNOULLI, BENTHAM) von H. H. GOSSEN fundamentierrt worden. Das Hauptergebnis seiner Forschungen sind zwei Gesetze, die unter seinem Namen gehen. Das *erste sogenannte GOSSENSche Sättigungsgesetz* lautet in WIESERS Formulierung: „Bei jedem teilbaren Bedürfnis wird innerhalb jedes Bedürfnisabschnittes der mit der ersten Verwendungseinheit vorzunehmende Befriedigungsakt mit der höchsten Intensität begehrt, bis der Sättigungspunkt erreicht ist; darüber hinaus schlägt das Begehren in Widerwillen um.“ Entsprechend diesem Sinken des Begehrens bei fortgesetzter Befriedigung einer Bedürfnisart muß nach dem *zweiten GOSSENSchen Gesetz* die Verwendung von Mitte n, die für verschiedene Bedürfnisarten verwendet werden können (namentlich Geld), nach der Intensität der Teilbedürfnisse auf diese der Reihe nach erfolgen. Hat ein junger Arbeiter 80 RM. verfügbar, so wird er erst nur 10 RM. für eine Schlafstelle, 50 RM. für Ernährung und 20 RM. für Wäsche und Kleidung verwenden, obgleich er, wenn er 100 RM. hätte, sein Bedürfnis nach besserer Wohngelegenheit mit 15, nach reichlicherer Ernährung mit 60 und sorgfältigerer Kleidung mit 25 RM. bedenken würde. Er darf also bei 80 RM. nicht sein Ernährungsbedürfnis bis zu dem Teilbedürfnis befriedigen, das nach Verausgabung von 60 RM. erst an die Reihe käme, und andererseits wird bei 100 RM. sein immerhin schon vorhandenes Bedürfnis nach Bildungsmitteln vielleicht noch nicht den Vorrang gewinnen gegen die weiteren Teilbedürfnisse der drei schon bei 80 RM. teilweise befriedigten Bedürfnisarten. Erst bei einem Monatseinkommen von mehr als 100 RM. werden daher dann weitere *Bedürfnisarten* zur Geltung kommen, je nach der persönlichen Veranlagung vielleicht auch das Bedürfnis nach einem Reservefonds, nach Sparkapital usw.

Ein Einblick in die Bedürfnisskala der verschiedenen Einkommenschichten der Wirtschaftler mit Unterscheidung persönlicher Verhältnisse (Ledige, Verheiratete ohne Kinder, solche mit Kindern usw.) könnte in verschiedenen Richtungen, namentlich für die Volkswirtschaftspolitik von Wert sein, man würde z. B. danach sicherer beurteilen können, in welchen Richtungen geplante Lohnerhöhungen in der Hauptsache Verwendung finden werden. Jedenfalls bestehen in dieser Richtung für die empirische Forschung noch reichlich Aufgaben. Vorläufig stehen uns nur Daten aus Haushaltsrechnungen zur Verfügung, die noch nicht verallgemeinert werden können. Aber in Europa wird das Wachsen der Massenhaftigkeit des Bedarfs an Gütern und die größere Wohlfeilheit gleichartiger Produktion die Bedürfnisskalen voraussichtlich immer mehr uniformieren, wie das z. B. in den Vereinigten Staaten schon der Fall ist, und in dem Maße dieser Uniformierung wird man die Wirkung der Einkommenänderungen besser beurteilen können.

Nutzen und Nützlichkeit. Die Tatsache der Beseitigung eines Mangels und des von ihm ausgehenden Unlustgefühles wird als Nutzen empfunden. Auch jede Mehrung des Behagens gilt als Nutzen, selbst wenn ein durch Mangel verursachtes Unbehagen vorher gar nicht bestanden hat oder wenigstens nicht bewußt geworden ist. Bedürfnis und Nutzen stehen hinsichtlich ihrer Stärke und ihres Ranges im Einklang, d. h. je dringlicher ein Bedürfnis empfunden wird, um so größer ist der Nutzen seiner Befriedigung. Daher kann der Mensch um so mehr Nutzen erreichen, je sorgsamer er in der Dringlichkeitsreihung seiner Zwecke verfährt. Ohne solche Dringlichkeitsreihung ist eine wirtschaftliche Mitteldisposition nicht zu denken.

Gewiß ist es berechtigt, das Begehren nach Wohlfahrt (Wohlbehagensempfindungen) von dem Begehren nach der Verfügung über Mittel zur Erreichung der Wohlfahrt zu unterscheiden. Nicht das Wohlfahrtsbegehren (Begehren nach Lust und Unlustbeseitigung) ist schon ein wirtschaftliches Bedürfnis, sondern erst das Begehren nach Mitteln zur Befriedigung des Wohlfahrtsbegehrens. (Vgl. H. d. St. II, wo H. MAYER das Verwendungs- und das Verfügungsbegehren als vom Wohlfahrtsbegehren abgeleitete, also mittelbare Begehren kennzeichnet.)

Soll nun eine Gesellschaft mit ihrer Wirtschaft als Ganzes das höchste Maß von Nutzen ihrer Angehörigen erreichen, so wäre streng genommen erforderlich, daß alle

Angehörigen ihre einzelnen Bedürfnisse und Teilbedürfnisse und die zugehörigen Nutzengrößen, die ihnen aus deren Befriedigung erwachsen, anmelden und daß von einer Zentralstelle dann allen Einzelnen die Mittel so zugewiesen werden, daß alle Teilbedürfnisse nur nach dem Rang des Nutzens, den sie stiften, befriedigt werden, so daß also nicht die Befriedigung von weniger wichtigen Bedürfnissen der einen vor dringlicheren einer anderen Gesellschaftsgruppe erfolgen kann. Dieses Ziel einer höchsten Nutzenerzielung für die Gesellschaft, als Ganzes gedacht, ist *niemals erreichbar*, auch nicht innerhalb der intimsten kommunistischen Gemeinschaft. Es ist kaum in einer Familienhaushaltung zu verwirklichen, weil sich die Bedürfnis- wie die Nutzemphindungen verschiedener Menschen gegeneinander niemals exakt vergleichen lassen. *Es gibt überhaupt kein einheitliches Maß für Empfindungen verschiedener Individuen.* Man kann nur aus Symptomen auf die Stärke einer Empfindung schließen, aber auch da wieder nur so, daß die Ausdruckskraft der Individuen ohne Rücksicht darauf, welche Mittel dem Einzelnen zur Verfügung stehen, beobachtet wird.

Unsere Wissenschaft ist nicht frei geblieben von Erörterungen über die Frage, was als Nutzen Geltung haben könne. Wie man zu dieser Frage Stellung nimmt (vgl. oben S. 27) kennzeichnet auch die grundsätzliche Auffassung von der Volkswirtschaftslehre, ob sie als eine neutrale oder eine moralisch orientierte Disziplin zu betreiben ist. Denn als eine neutrale Wissenschaft hat sie an dem Willen des wirtschaftenden Individuums nicht Kritik zu üben, sondern es als Tatsache hinzunehmen und in seinen Wirkungen zu beobachten; als eine moralische Wissenschaft wird sie alles, was mit der Moral in Widerspruch steht, als wirtschaftlich zu verfolgenden Nutzen nicht gelten lassen. Angesichts der Mannigfaltigkeit des Inhaltes und der Richtung moralischer Grundlehren würde Übereinstimmung über die wirtschaftliche Zulässigkeit manchen Nutzen nicht zu erreichen sein. Etwas konkreter wird die Fragestellung, wenn man die Wahrung des Lebensinteresses der Gesellschaft zum Kriterium des moralischen Verhaltens erklärt, also als unzulässige Nutzenverfolgung alles das ansehen will, was der Gesellschaft als Ganzem abträglich ist. Bejaht man den gesellschaftlichen Aufbau der Wirtschaft und diesen als Voraussetzung der Leistungsfähigkeit, so muß man folgerichtig von wirtschaftlichen Gesichtspunkten aus den Nutzen von Dynamitattentaten, den Anarchisten empfinden, und die entsprechende Mittelverwendung, die die Gesellschaft schädigen soll, ausscheiden. Wie steht es aber mit dem Wirtschaftsplan des Alkoholikers, der ein Drittel seines Einkommens für den Nutzen alkoholischen Genießens einsetzt? Wenn ihm der Alkoholgenuß größeres Behagen schafft, als die Vorstellung einer problematischen, von anderen Gefahren und Unschönheiten bedrohten Lebensverlängerung, so kommen bei ihm die persönlichen Nachteile des Genusses gegenüber diesem Nutzen eben nicht auf. Wie steht es aber mit den gesellschaftlichen Interessen, die doch auf die Bekämpfung des Alkoholismus gerichtet sind? Hier scheiden sich die Wege einer universalistischen und einer individualistischen Wirtschaftsauffassung. Der Universalist wird den Nutzenbegriff mit einer Gefährdung der Gesellschaft stets für unvereinbar halten, während der reine Individualist die Prüfung des ethischen Gehalts einer Mittelverwendung und insoweit auch ihrer nachteiligen Wirkung für die Gesellschaft folgerichtig ablehnen muß.]

Die Kenntnis oder die durch bloßen Glauben getragene Überzeugung von der Eignung eines Mittels, ein Bedürfnis zu befriedigen, also Nutzen zu stiften, bewirkt ein seelisch-intellektuelles Verhältnis des Wirtschafters zu dem Mittel, das als *Wertung* zu bezeichnen ist. Die Eignung eines Mittels bestimmte Zwecke zu erreichen, also insbesondere Bedürfnisse zu befriedigen, nennt man die *Nützlichkeit* des Mittels. Jede Wertung in dem eben angedeuteten Sinne gegenüber einer Sache oder einer Leistung geht also zurück auf die Vorstellung des Wertenden von der Nützlichkeit, mag sie eine wirkliche oder eine bloß vermeintliche, also tatsächlich keine sein, wie das beispielsweise bei einer großen Menge angepriesener Heilmittel, Kosmetika und dgl. der Fall ist. Das wirkliche Leben läßt aber, abgesehen von völliger Ungeeignetheit vieler „Mittel“, auch in der Wahl des „besten Mittels“ viele Irrtümer beobachten, die von den Wirtschaftlern begangen werden. Das Prinzip, so wenig als möglich für einen Zweck aufzuwenden, verleitet dazu, bei der Auswahl von Mitteln unter mehreren möglichen die Wahl nach dem niedrigsten Preise für die Mengeneinheit zu treffen, z. B. 3 Zentner Torf, die dasselbe kosten wie 1 Zentner gute Kohle, dieser vorzuziehen, obgleich ihr Heizwert, also die Nützlichkeit, kleiner ist als der des Zentners Kohle.

Knappheit eine subjektive Kategorie. Aber auch diese subjektive Vorstellung von der Nützlichkeit, von dem Wirkungserfolg eines Gutes bildet, neben dem Bedürfnis, nur erst *eine* weitere Wurzel für die wirtschaftliche Stellungnahme zu einem Mittel. Die längste Zeit sind die Menschen bekanntlich an überaus nützlichen Dingen achtlos vorüber gegangen, weil ihre Eignung, Nutzen zu stiften, nicht bekannt war, aber ebenso hat man Dinge nicht bewertet, weil sie jedem Einzelnen reichlich genug zur Verfügung standen, wie z. B. sogar Holz im Walde. Eine weitere Wurzel der Wertung ist eben die Knappheit eines Mittels (S. 2 f.). Nur jene Mittel, die in einer gegenüber dem Bedarf des Individuums knappen Menge ihm zur Verfügung stehen, werden von ihm gewertet. Deshalb kann von einer rationellen Wertung eines Gegenstandes als Mittel nur geredet werden, wenn das wirtschaftende Subjekt sich ein verlässliches Urteil über seinen *gesamten* Bedarf an dem Gegenstand gebildet hat. Diese drei Momente also: 1. die subjektive Meinung des Wirtschafters von der Nützlichkeit eines Mittels, 2. die Größe des Bedarfs für seine Zwecke und 3. die Menge, in der das Gut ihm tatsächlich zur Verfügung steht, begründen die Wertung dieses Wirtschafters, begründen den subjektiven Wert des Gutes für ihn. Spricht man also von Knappheit, so setzt man damit auch die Existenz wertender Wirtschaftssubjekte, die gegenüber ihrem Bedarf den Bestand an Mitteln als knapp empfinden. *Knappheit, Nutzen und Wert sind komplementäre Begriffe.* Wert ist eine Funktion des Verhältnisses von Nutzen und Menge, ist also namentlich auch durchaus nicht mit Nutzen gleichzuachten¹.

Man mag, wenn man es für besonders zweckmäßig erachtet, den Ausdruck Wert in der sozialwirtschaftlichen Erörterung vielleicht vermeiden können, wie es CASSEL getan hat. Dennoch bleibt die Beziehung der Wirtschaftssubjekte zu den Dingen und Leistungen, die als Mittel in Frage kommen, als ökonomische Tatsache von grundlegender Wichtigkeit für das Verstehen der sozialwirtschaftlichen Erscheinungen, denn ohne sie gibt es keine Knappheit, die doch auch bei CASSEL der Ausgangspunkt des Wirtschaftens ist.

Subjektiver Wert. Subjektiver Wert ist das Besitzinteresse eines Wirtschafters für eine Sache, ist die Bedeutung der Verfügungsgewalt über ein wirtschaftliches Gut für den Wirtschaftler. Er ist bedingt durch das Bewußtsein dieses Subjektes, in seiner Wohlfahrt von dieser Verfügung abhängig zu sein. Es ist also der Wert nicht die Nützlichkeit, nicht eine Eigenschaft des bewerteten Objektes, sondern etwas, was die Menschen im Hinblick auf ihre Zwecke in die Objekte hineinlegen. Das erhellt u. a. auch daraus, daß die subjektive Wertung außerordentlich schwanken kann: 1. mit der Veränderung der Bedürfnisse, der Zwecke; 2. mit der Kenntnis der Nützlichkeit; 3. mit der vergleichweisen Überlegenheit eines Mittels gegenüber anderen, die eben wieder mit der Kenntnis über andere Mittel schwankt. Jene Bedeutung eines Mittels für die Wohlfahrt ist jedenfalls ganz besonders abhängig von dem Range der damit zu erreichenden Zwecke in der Zweck- oder Bedürfnisskala und dieser Rang ändert sich bei vielen Zwecken unablässig mit dem Reifen des betreffenden Menschen, also einfach mit seinem Alter und seinen Schicksalen.

Auch dieser subjektive Wert ist also nur eine relative und eine historische Kategorie, er ist immer das *Ergebnis eines Vergleichens auf der Grundlage der jeweiligen Gesamtwirtschaftslage*. Dieser Wert ist aber auch keine rechenbare Größe, sondern trotz aller Vernunftanspannung bleibt er *ein gefühlsmäßiges* und deshalb nicht direkt in Zahlengrößen ausdrückbares Urteil. Man weiß z. B. wohl, daß der Besitz eines Winterrockes höher gewertet wird, als der für den gleichen Kostenaufwand mögliche mehrfache Besuch von Theatern und Konzerten und entschließt sich zum Kauf des Winterrockes, aber es ist ein Irrtum, wenn man glaubt, das subjektive Wertverhältnis unmittelbar auf einen ziffernmäßigen Ausdruck bringen zu können. Damit ist

¹ Deshalb erschien es als eine Gesetzwidrigkeit (*Antinomie*), daß Dinge von offenbar hohem Nutzen geringeren Wert haben als solche geringeren Nutzens, ein Kilogramm wichtiger Lebensmittel weniger Wert als ein Karat eines Edelsteines.

nun eine Feststellung von beträchtlicher Tragweite gemacht, denn *diese Unrechenbarkeit des subjektiven Wertes ist die Grundlage einer sehr maßgeblichen Elastizität* der wirtschaftlichen Zusammenhänge und damit des wirtschaftlichen Geschehens überhaupt. Das läßt sich im Handeln der Einzelwirtschaft reichlich beobachten. Soll jemand die Preisgrenze bestimmen, bis zu der er bei Ankauf irgendwelcher Effekten zu Anlagezwecken zu gehen gewillt ist — ein Fall, bei dem vergleichsweise hohe Exaktheit des wirtschaftlichen Überlegens vorausgesetzt werden kann —, so wird dieser Entschluß nicht immer leicht fallen. Er wird wahrscheinlich verschieden ausfallen, je nachdem ob der Entschluß dem Bankbeamten unter vier Augen erklärt oder aber unter dem Eindruck der ganzen Marktlage an der Börse selbst gefaßt wird. Wir entscheiden demnach zwar wohl wirtschaftlich unablässig wertend, aber die ziffermäßigen Größen, die dabei in die Erscheinung treten, haben ihren Ursprung *nicht* bei der psychischen Instanz, die über den Rang der Nutzemfindungen entscheidet. Derartige Ziffern sind nur der Ausdruck für die Opferbereitschaft zur Erreichung eines Nutzens und des diesem entsprechenden Wertes, sie sagen also wohl etwas aus über die Wirkung des Werturteils, aber nicht über den Wert selbst, nichts über das Maß des Wertes. Die Geldziffer z. B., mit der ein Nachfrager auf dem Markte die Obergrenze seines Kaufwillens für eine Kuh bekannt gibt, ist nicht der Wert, den er diesem Tier beimißt. Da jeder Verkehrsakt nur Sinn hat, wenn die beiden am Verkehr Beteiligten aus dem Geschäft einen Nutzen ziehen, d. h. wenn *jeder* im Zeitpunkt des Geschäftes mehr an Nutzen zu erwerben glaubt, als er mit dem seinerseits Hingegebenen aufgibt: muß dem Kauflustigen der Wert, der Nutzen der Kuh höherstehen als der gebotene Höchstbetrag und andererseits muß er für den Verkäufer kleiner sein als der Mindestbetrag, zu dem er sie noch abgeben will. Der vereinbarte Kaufpreis führt also für die beiden Kaufparteien vom Standpunkte der subjektiven Wertung immer zu Wertungleichungen, nicht zu Gleichungen.

Inbesondere Geldwertungen. Wohl meinen die Menschen in der Verkehrswirtschaft die Güter gerade so hoch zu werten wie den Betrag an Geld, den sie hingeben müssen, um sie erlangen zu können, also nach den Geldkosten. Das ist jedoch eine Teilwahrheit. Sie würden zumeist auch mehr zu geben bereit sein, als der Marktpreis ausmacht, was sie am deutlichsten alsbald inne werden, wenn die Marktpreise merklich steigen. Der Preis ist für sie eine Wertgröße deshalb, weil er in einem ziffermäßigen Verhältnis zu ihrem Geldeinkommen, zu ihrer wirtschaftlichen Gesamtkaufkraft steht, und den Komplex von Nutzen repräsentiert, den sie auch bei einer anderweitigen (nach ihrer Gesamtwirtschaftslage zweckmäßigen) Verwendung sich mit dieser Quote ihrer Gesamtkaufkraft beschaffen können. Daß die Wirtschaftler in Geldbeträgen werten, ist eine Folge ihrer Abhängigkeit von den sozialwirtschaftlichen Beziehungen, von den Verkehrsvorgängen, die eben mittels Geld als dem allgemeinen Tauschmittel erledigt werden. Das ändert aber nichts daran, daß der Wirtschaftler hinter den Geldbeträgen eben doch nur wieder die Vorstellung irgendwelcher anderer Annehmlichkeiten (Nutzen), die damit erreicht werden können, sieht, so daß auch die Veranschlagung des Wertes eines Gutes in Geld letzten Endes der Ausdruck für eine vollzogene *Vergleichung* zwischen verschiedenen Nutzen ist, eine Vergleichung, die an der in Geldbeträgen (Einkommensquoten) ausgedrückten Opferbereitschaft vollzogen wird. Man vergleicht eben Nutzen mit Kosten (Geldbeträge), hinter denen allerdings wieder ein anderer Nutzen steht, der durch die gewählte Geldverwendung verdrängt wird.

Wie interessant auch die Abhängigkeit der subjektiven Wertung von den Voraussetzungen ist, die wir festgestellt haben: die Fragen, warum den Dingen Wert beimessen wird und weiter, welchen Rang die Dinge und Leistungen in der Wertskala eines Wirtschaftlers untereinander einnehmen, liegen im Bereich physiologischer, psychologischer, ethnischer, ethischer, gewiß auch pädagogischer Forschung. Ihre Er-

gebnisse sind geeignet, Vorgänge der Individualwirtschaft pro foro interno, das Entscheiden des einzelnen Wirtschafters über seine Mittel verständlich zu machen. *Sozialwirtschaftlich aber ist ausschließlich nur von Belang, welche Opferbereitschaft die Wirtschaftler für das Erwerben wie für das Behalten von Gütern im Verkehr an den Tag legen.* Und diese Opferbereitschaft muß in einer Geldziffer Ausdruck finden, anders ist sie für die Massenvorgänge des Verkehrs nicht brauchbar.

Arbeitswerttheorie. Trotz der Unrechenbarkeit der gefühlsmäßig, d. h. seelisch bestimmten Wertungen hat man sich bemüht, für diese einen Maßstab zu finden. So insbesondere lange Zeit hindurch mit der *Arbeitswerttheorie*. Sie hat die Größe des Arbeitsaufwandes, der Mühsal und Unlust, die mit der Erringung eines Gutes notwendig verbunden sind, als die für die Wertmessung maßgebende Größe, als den Wertmaßstab auffassen zu sollen geglaubt. Es ist nach dem Ausgeführten leicht zu erkennen, daß ein solcher Maßstab unzulänglich sein mußte, weil so vieles wirtschaftlich gewertet wird, was mit Arbeitsmühe überhaupt nicht erreichbar ist, oder bei dem der Wert mindestens in einem offenbaren Mißverhältnis zu der bei der Herstellung aufgewendeten Arbeitsmühe steht, weil eben andere Umstände wie die aufgewendete Arbeit maßgeblich die Wertung beeinflussen. Außerdem aber wirken viele Arbeitsleistungen nicht als Last. Wie den Künstler die Schöpfung eines Kunstwerkes beglückt, so daß ihm gar nicht einfällt, nach Maßgabe der aufgewendeten Arbeitszeit den Preis dafür zu bestimmen, so ist es z. B. auch mit dem Wildbret, das der Pächter einer zu seinem Vergnügen gehaltenen Jagd durch sein vielleicht sonntägliches Jagdvergnügen „erarbeitet“. Und selbst wo wirkliche Arbeitslast die Voraussetzung für die Gewinnung eines Gutes ist, ist die aufgewendete Arbeit alles eher denn ein ausgeglichener beständiger Maßstab und es schlagen die Tatsachen des Alltags einer solchen Arbeitswerttheorie ins Gesicht, die nicht einmal für das Robinson-Schema paßt, innerhalb dessen wenigstens immer nur eines und desselben Menschen Arbeitsmühe zu vergleichen wäre. Jeder Arbeiter weiß aus Erfahrung, daß die Unlustempfindung einer Arbeitsstunde durchaus keine konstante, etwa als Rechnungseinheit verwendbare Größe ist und deshalb auch nicht als Vergleichsmaß benutzt werden kann. Zum mindesten sind die Bedingungen, unter denen die Arbeit vor sich gehen kann oder muß, auf das Lust- oder Unlust (Last)-Gefühl maßgebend wirksam.

Würde sich aber wirklich der Wert der Dinge nach der „gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit“ abstufen, wie sozialistische Theoretiker annehmen, dann würde Arbeitsaufwand innerhalb des gesellschaftlich notwendigen Ausmaßes offenbar auch immer schon Wert begründen müssen, ohne Rücksicht darauf, ob das Arbeitsergebnis von irgend jemand gebraucht wird, und könnte es nicht der Markt sein, der über Wert oder Unwert entscheidet, was die Arbeitswerttheoretiker ja auch selbst nicht in Abrede stellen konnten.

Die schon vor ADAM SMITH vertretene, von ihm hauptsächlich entwickelte, von RICARDO schärfer formulierte Arbeitswerttheorie hat die Geister lange Zeit beherrscht, bis sie in der einseitig zugespitzten Fassung, die sie in der Mehrwerttheorie von KARL MARX gefunden hat, zu umfassendster literarischer Erörterung herausforderte und gründliche Widerlegung erfuhr.

Die Grenznutzentheorie. Ähnlich großen, in gewissen Fällen noch größeren Erfolg hat die *Grenznutzentheorie* aufzuweisen. In der deutschen, wie in der romanischen und englischen Literatur hat sie hervorragende Verfechter gefunden und in wissenschaftlichen Kreisen eine größere Zahl von Anhängern als wohl irgendeine andere Theorie.

Abgesehen von dem ersten Ansatz zur Fundamentierung einer solchen Grenzwerttheorie bei HEINRICH GOSSEN in dem Gesetz der Bedürfnissättigung (vgl. S. 35), sowie von dem früheren Vorkommen des Grenzgedankens schlechthin, können als

die Begründer der Grenznutzenlehre WILL. ST. JEVONS, KARL MENGER und LÉON WALRAS bezeichnet werden. Sie haben fast gleichzeitig ausgesprochen, daß der Nutzen einer zu einem Vorrat hinzukommenden neuen Teilmenge für den Besitzer um so geringer sei, je größer sein Vorrat ist. Dieser Nutzen der letzten Teilmenge, die noch hinzukommt (oder weggenommen wird), eben der Grenznutzen, sei aber derselbe, wie der irgendeiner anderen gleich großen Menge des ganzen Vorrates und so sei die *Einheit des ganzen Vorrates in ihrem Wert bestimmt durch die wenigst wichtige Verwendung, zu der eine solche Einheit noch herangezogen werde*. Diese Lehre vereinigt zwei Bestimmungsgründe des Wertes: den der Knappheit oder Seltenheit und den des Nutzens. Der Wert eines Gutes für einen Wirtschaftler ist danach eine Funktion der Menge des Vorrates und des geringsten Nutzens, der entsprechend der Bedürfnisskala und der Menge des Gutes bei rationeller Verwendung des ganzen Vorrates noch erreichbar wird. Verfügt der Wirtschaftler nur über eine Einheit des Gutes, so ist das Gewicht des dringendsten Bedürfnisses, das er damit befriedigen kann, ist eben der Nutzen dieser Befriedigung maßgebend für seine Bewertung der Einheit.

Man kommt zwar auch damit im Rahmen der Individualwirtschaft über das Gefühlsmäßige des Nutzens nicht hinweg, aber das kann an der Tatsache nichts ändern, daß der Grenznutzengedanke ein Erklärungsprinzip von umfassender Bedeutung gerade für das individualwirtschaftliche Handeln ist; er ist geeignet, das Verfügen über ein Gut, das Bewirtschaften von Mitteln und, was das Wichtigste ist, die Wertung einer Einheit aus einem größeren Vorrat psychologisch verständlich zu machen. Der gedankliche Weg zur Erkenntnis des Grenznutzens ist im Grunde genommen kein anderer als derjenige, der zum Zustandekommen des Verbrauchswirtschaftsplanes führt. Denn in der geldmäßig sich abspielenden Verkehrswirtschaft verfügt notwendig jeder Wirtschaftler über die Gesamtheit der verbrauchbaren Mittel in der Geldform und die Bedürfnisskala wird mit Geldbeträgen für die einzelnen Bedürfniszeige und die Teilbedürfnisse bedacht. Auf das Geldeinkommen als den Verbrauchsstock, der für den Wirtschaftsplan verfügbar ist, trifft nun das Grenznutzenprinzip voll und ganz zu: die Einkommeneinheit hat für den Bezieher des Einkommens die Bedeutung der wenigst wichtigen Verwendung, zu der er nach seiner Bedürfnisskala und nach der Höhe seines Einkommens bei gegebener Preislage noch gelangen kann.

Die im vorstehenden Abschnitt erörterte „Wertung“ ist eine Kategorie der wissenschaftlichen Erkenntnis, die spät erst als „subjektiver Wert“ herausgearbeitet worden ist und der, nachdem sie von einer theoretischen Richtung zum grundlegenden Element der ganzen Wirtschaftsauffassung gemacht worden war, ebenso scharf von anderen Richtungen unserer Wissenschaft die Bedeutung für die Erklärung der Wirtschaftsvorgänge aberkannt wurde. Es ist eine Folge der Abkunft unserer Wissenschaft von der Philosophie, daß das Wertproblem in ihren Anfängen schon eine so große Rolle gespielt hat. Der Wert ist ein allgemein philosophisches Problem, der *wirtschaftliche Wert* jedenfalls nur *eine* der Arten von Wert und das, was ihn von anderen Arten unterscheidet, ist nicht, wie man lange Zeit annahm, daß er Wirkungswert ist, sondern daß wirtschaftlicher Wert nur solchen Dingen und Leistungen zugesprochen werden kann, für die von irgendeiner Seite her Opferbereitschaft festgestellt werden kann. Wirtschaftlicher Wert ergibt sich also aus dem Verhalten der Menschen, sofern sie sich entschlossen zeigen, für die Erwerbung eines Gutes, das Wert haben soll, Opfer zu bringen, und es jedenfalls auch nicht ohne ein Entgelt preisgeben. Daraus folgt, daß solcher Wert nie primär in den Gütern liegt, nicht eine Qualität der Güter selbst ist, sondern von den Menschen in die Güter gelegt wird.

Daß auch der Wert im wirtschaftlichen Sinne keine einheitliche Kategorie ist, war seit ARISTOTELES nicht unbekannt. Die Unterscheidung von *Gebrauchswert* und *Tauschwert*, die sich schon bei dem Stagiriten findet, hat auch die klassische Schule noch festgehalten. Sie blieb da noch Grundlage der Wertlehre, wenngleich seit TURGOT auch der Seltenheit eines Gutes ein Einfluß auf den Wert zugeschrieben wurde. Die deutsche Wissenschaft war es, die den wichtigen Schritt zur Unterscheidung des *subjektiven* und des *objektiven* Wertes zuerst getan hat, indem als subjektiver Wert die Bedeutung eines Gutes für den Interessenkreis eines Subjektes erkannt und dem objektiven Wert gegenüber gestellt wurde, mit dem zweierlei zu erfassen war: *einmal* hier nun wirklich eine Eigenschaft technischer Art, indem man die Fähigkeit, eine be-

stimmte sachliche Wirkung auszulösen ins Auge faßt, wenn man vom Heizwert eines Brennstoffes, vom Nährwert eines Nahrungsmittels, vom Düngwert eines Düngemittels u. dgl. spricht (technischer Wirkungswert); *zweitens* aber die Geltung eines Gutes im Verkehr, das, was als objektiver Tauschwert bezeichnet werden kann und in der Geldwirtschaft in erster Linie nichts anderes ist als der *Preis*, zu dem ein Gut jeweils auf dem Markte gekauft und verkauft werden kann. In weiterem Sinne kann man mit AMONN zum Unterschied vom Preis als einer Geldmenge den Tauschwert als Mengenverhältnis bezeichnen, in dem ein Tauschobjekt gegen andere getauscht wird; er ist aber auch dann ein aus Preisen konstruiertes Verhältnis.

Die Lehre vom wirtschaftlichen Wert gliedert sich aber trotz dieser Doppeltheit des objektiven Wertbegriffes nur in zwei Teile: in eine *Theorie des subjektiven Wertes*, die insbesondere das Ziel verfolgt, aufzuzeigen, unter welchen Umständen und Bedingungen die Individuen den Dingen und Leistungen Bedeutung beimessen und in eine *Theorie des Preises*. Der technische Wirkungswert ist wohl Grundlage der Nützlichkeit und damit auch Grundlage des subjektiven Wertes, aber selbst keine wirtschaftliche Kategorie. Subjektiver Wert und objektiver Tauschwert stehen, wie noch zu zeigen sein wird, in Wechselwirkung, gleichwohl stellen viele Theoretiker die Notwendigkeit der subjektiven Werttheorie für die Sozialwirtschaftslehre in Abrede. Wir haben oben angedeutet, daß es sich hierbei im Grunde genommen nur um einen Streit um Worte und Namen handelt, vor allem schon deshalb, weil das zur Erklärung der Wirtschaftserscheinungen in den Vordergrund gerückte Knappheits-Prinzip ohne den wertenden Menschen seine Grundlage verliert. Es kommt aber hinzu, was noch in der Lehre vom Preis zu erörtern sein wird, daß die für die Erklärung der Preiserscheinungen unentbehrliche Erkenntnis von der Abhängigkeit der Nachfrage nach einem Gut von dessen Preis (CASSEL), *ausschließlich auf dem Wege einer Einsicht in die beim Individuum verankerten Wertgrundlagen der Markt-Daten gewonnen werden kann.*

Der Verbrauchswirtschaftsplan.

Kosten- und Nutzenvergleichung. Aus der Überlegung der Bedürfnisse und dem Abwägen der mit ihrer Befriedigung zu erreichenden Nutzen muß jeder rationelle Verbrauchswirtschaftler zur Aufstellung eines Verbrauchswirtschaftsplanes gelangen. Ein solcher ist aber nicht schon in der nach Dringlichkeit geordneten Bedürfnisskala gewonnen, sondern der rationelle Wirtschaftler nimmt sorgfältig Bedacht auf das Verhältnis zwischen Nutzen und Kosten jeder Zweckerreichung, jeder Bedürfnisbefriedigung, und es ist sachlich durchaus gerechtfertigt, wenn auf die Spannung von Nutzen und Kosten besonderes Gewicht gelegt wird (LIEFMANN). Der rationale Wirtschaftler wird, wenn ihm zwei Genüsse gleich wichtig erscheinen, er sich aber nur einen leisten kann, denjenigen wählen, der mit geringeren Kosten erreichbar ist. Ja, er wird unter Umständen den Genuß a, der ihm vor b bei gleichen Kosten vorzuziehenswert erscheint, im Wirtschaftsplan vielleicht zurückstellen, wenn die Spannung zwischen Nutzen und Kosten bei a kleiner ist als bei b. Die Leitlinie für sein Wirtschaften ist Erstrebung des Höchstmaßes an Nutzen. Das erreicht er, wenn er alles darauf anlegt *je Einheit seiner Mittel den möglichst großen Nutzen zu erlangen* (vgl. S. 5). Das Prinzip ist unbedingt eindeutig klar, seine Problematik liegt nur in der Schwierigkeit, daß zwar wohl auf Seite der Kosten meßbare, rechenbare Größen stehen, nämlich die Geldpreise, nicht aber auf Seite des Nutzens. Wieder ist es das Gefühlsmäßige des Nutzens, wodurch eine gewisse Unbestimmtheit in die Entschlüsse, wodurch Labilität und Elastizität in die Verbrauchswirtschaftspläne und damit in die Gesamtnachfrage nach den Gütern kommen. Immerhin liegt in der Nutzen-Kostenvergleichung das ausgesprochen wirtschaftliche Moment, durch das der souveräne Akt der Wirtschaftsplan-Gestaltung bei gegebenem Einkommen bestimmt erscheint.

Grundlagen der Plangestaltung. Nun ist freilich die Wirtschaftsplanung ebenso weitgehend durch physiologische und zivilisatorische, mindestens traditionelle Notwendigkeiten (gewisse Minima der Ernährung, Bekleidung und Unterkunft) wie durch technische Zweckmäßigkeiten beherrscht und damit erscheint die Freiheit in der Wirtschaftsplanung, namentlich für die Wirtschaften niedriger Einkommenstufen weitgehend beschränkt.

Diese Freiheitsbeschränkung würde in einer beträchtlichen Gleichartigkeit im Aufbau der Verbrauchswirtschaftspläne Ausdruck finden, wenn solche in genügender Masse zugänglich

wären. Die *Souveränität der Wirtschaftsplanung* rückt für die Stufen der niedrigen Einkommen damit in ein recht zweifelhaftes Licht, ja sie wird zur Farce, da für sie die Voraussetzung ihrer Wirksamkeit, die Freibeweglichkeit des Wirtschafterswillens, so gut wie nicht existiert. Und dennoch ist die Mannigfaltigkeit im einzelnen auch bei den kleineren Einkommen desselben Typus Haushaltung (gleiche Kopfzahl und gleicher Altersaufbau der Mitglieder) groß genug, um nicht übersehen zu lassen, daß offenbar noch andere Faktoren Einfluß haben. Es bestehen Unterschiede in der Wirtschaftsplanung, die ebenso sehr durch die Urteilkraft, technischen und wirtschaftlichen Scharfsinn, wie durch Geschmacksrichtung, sittliche Kraft und insbesondere das Maß von Sparsinn bedingt sein können; man braucht z. B. im Bereich des Bedürfniszweiges Ernährung nur an die reichhaltige Skala möglicher Ernährungsweisen zu denken von den Rohkostessern bis zu den ausgesprochen an Fleischkost Gewöhnten, beträchtlich erweitert durch die sehr verschiedene Rolle der alkoholischen Ergänzungen.

Die Mannigfaltigkeit steigert sich durch das sehr verschiedene Maß, in dem sich die Einzelnen in ihren Bedürfnissen *sozial beeinflußt* zeigen. Sozialer Ehrgeiz, der Glaube um der gesellschaftlichen Stellung willen diesen und jenen Aufwand oder gewisse Formen der Bedürfnisbefriedigung wählen zu müssen, das Verlangen durch Aufwand hervorzuzagen (Triebfeder zur Luxusentwicklung) oder den auszeichnenden Aufwand Anderer nachzuahmen (Verallgemeinerung des Luxusaufwandes), Modegefolgschaft, kurz Fassadenbedürfnisse, wie sie OLDENBERG nannte, oder andererseits das Festhalten an überlieferter Bedürfnisbefriedigung u. a. m.: alle diese psychologisch wie soziologisch beachtenswerten Faktoren, seien es Lebensformen, seien es soziale Rücksichten, Urteile und Vorurteile, sind zwar soziale Bedingtheiten der Wirtschaftsplanung und damit für Umfang und Richtung des Güterbedarfs von Belang, aber sie sind für die Sozialwirtschaftslehre nur Gegebenheiten im Bereich der Zwecke, sie wirken sich für die gesellschaftliche Wirtschaft immer nur auf dem Wege über die Entschlüsse aus, mit welchem Kaufwillen die Wirtschaftler auf den einzelnen Märkten auftreten.

Die Preisvorstellungen als Grundlagen. Von anderer Art ist dagegen die sozialwirtschaftliche Bestimmtheit dieser Entschlüsse selbst, also der Wirtschaftspläne, durch die Preisvorstellungen, von denen der Wirtschaftler ausgehen muß. Schon um die Auswahl der Bedürfnisse zu treffen, braucht der Wirtschaftler für die Nutzen-Kostenvergleichung Vorstellungen von den Preisen, zu denen wenigstens ungefähr die zu beschaffenden Mittel für die Bedürfnisbefriedigung zu erlangen sein werden. Denn die Preise sind ja eben die Kosten, aber natürlich kann es sich immer nur um die schon bekannten Preise der letzten Märkte handeln, sie werden bei Aufstellung des Wirtschaftsplans benützt. So ist also ohne eine annähernde Kenntnis der Preisverhältnisse die Aufstellung eines Wirtschaftsplanes im Rahmen der Geldwirtschaft überhaupt nicht denkbar und wenn das wirtschaftende Individuum in der Gestaltung seines Wirtschaftsplanes als souverän gilt, weil es auf seinen Willen ankommt, welchen Zwecken es seine Mittel widmet, so sind seine *Entschlüsse eben doch mitbestimmt durch die gesellschaftliche Tatsache der Preisbildung und der Preishöhe*. Sie sind absolut abhängig von diesen. Durch die Preise der Güter, die in seiner Bedürfnisskala stehen, ist ja auch die Leistungsfähigkeit seiner Mittel begrenzt, ist die Grenze für seinen Verbrauchswirtschaftsplan gezogen.

Wahrscheinlichkeitscharakter. Der Wirtschaftsplan kann freilich immer nur den Charakter der *Voraussichtlichkeit* haben, denn er ist nach verschiedenen Richtungen auf bloßen Wahrscheinlichkeiten aufgebaut. Er umfaßt Bedürfnisse kommender Tage, bei deren Eintritt sich wesentliche Voraussetzungen des Planes geändert haben können: 1. die Bedürfnisse selbst, 2. die zur Verfügung stehenden Mittel, 3. die Preise und die Markttendenzen, von denen bei Aufstellung des Planes ausgegangen wurde.

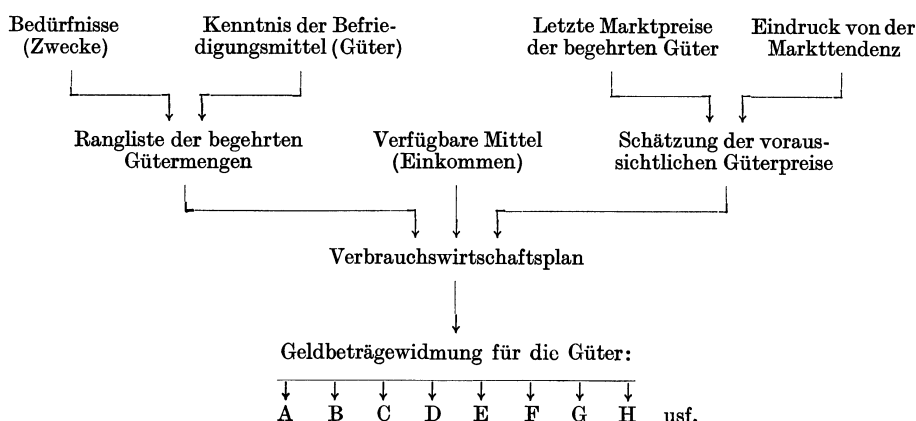
Und dennoch bildet gerade die Stetigkeit der Wirtschaft, die trotz der großen Mannigfaltigkeit verhältnismäßig ungeheure Beständigkeit, in der sich auch die einzelnen Teilvorgänge der gesellschaftlichen Wirtschaft wiederholen, eine Voraussetzung für die Wirtschaftsplanung, die mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit *muß* rechnen können. Das gilt wieder ebensowohl von den Zwecken wie von den sozialwirtschaftlichen Beziehungen und der Art, in der sie sich in der Preisbildung auswirken. Würden sich die Wirtschaftler nicht auf eine solche Stetigkeit in der Wirtschaftsgestaltung verlassen können, so wäre die Aufstellung von Wirtschaftsplänen

wenig sinnvoll, ja es wäre ein Funktionieren der einzelnen Wirtschaftler innerhalb der arbeitsteiligen Gesellschaftswirtschaft überhaupt nicht möglich.

Bedeutung des Verbrauchswirtschaftsplanes. Der Verbrauchswirtschaftsplan hat mehrfache Bedeutung. Er scheint Ausfluß absolut individuellen Wollens zu sein und ist doch nur Ergebnis unauflösbarer Wechselbeziehungen zwischen der Einzelwirtschaft und den Marktvorgängen. Er stellt sich, wie wir wissen, pro foro interno (für die Einzelwirtschaft) dar als Ordnung der Bedürfnisse und als Widmung der verfügbaren Mittel für diese. Pro foro externo, also sozialwirtschaftlich gesehen, ist der Wirtschaftsplan der Einzelwirtschaft einerseits das gedankliche Ergebnis vorausgegangener Verkehrsvorgänge und Markttatsachen, andererseits die Grundlage der Entschlüsse der Verbrauchswirtschaftler, die alle zusammen für den Verlauf der nächsten Marktvorgänge bestimmend werden. So erscheint der Wirtschaftsplan der Verbraucher als der Niederschlag von gefühlsmäßig, also ganz subjektiv orientierten gedanklichen Vorgängen und als Ergebnis eines vernunftmäßigen, auf die Mittelverwendung gerichteten Wollens, eingebettet zwischen zwei Etappen des sozialwirtschaftlichen Geschehens, sozusagen den Märkten von gestern und heute, deren Auseinanderhaltung durch die vielfach tatsächliche zeitliche Trennung der Märkte gerechtfertigt ist, mag auch immerhin das gesamtwirtschaftliche Geschehen wie ein gewaltiger Strom ohne Unterbrechungen und ohne Abschnitte dahingleiten.

Dem Prinzip der Rationalität entsprechend müßte von jedem Wirtschaftler die Aufstellung seines Verbrauchswirtschaftsplanes vorausgesetzt werden können. Der Wirklichkeit entspricht das freilich nicht. Viele Menschen, die über Mittel verfügen, handeln bei ihrer Verwendung wesentlich nach *Zufallseinflüssen*, nach *Impulsen*, verbrauchen ihre Mittel ohne oder nach mindestens sehr unvollkommenen Plänen und dennoch ist ihr Handeln in dem sozialwirtschaftlichen Geschehen genau so eingefügt, wie das aller anderen, ist ihre Mittelverwendung genau so mitbestimmend für das Zustandekommen der Preise, also sozialwirtschaftlicher Tatsachen. Die Unvollkommenheit der Wirtschaftspläne, der Mangel an Rationalität kann jedoch nicht zur Rechtfertigung dafür werden, daß man die Quellen der wirtschaftlichen Entschlüsse außer acht läßt, und der Vertraulichkeit mit dem Glied „Mensch“ in der Kette der sozialen Zusammenhänge glaubt entraten zu können. Alle Erscheinungen des sozialen Lebens müssen mittels der psychischen Kausalität erklärt werden. Auch der vollkommenste Wirtschaftler, der restlos ökonomisch-rationale Mensch denkt und handelt in den Bahnen der dargelegten Zusammenhänge, sowohl des Sybariten wie des Asketen Mentalität und Prinzipien können sich in dem Gefüge dieser Abhängigkeiten auswirken und sie müssen es, wenn sie Anspruch auf Rationalität ihres Entschließens erheben wollen.

Das Gefüge der Bestimmungsgründe des Verbrauchswirtschaftsplanes sei mit nachstehendem Schema veranschaulicht, das dem Gesagten zufolge der Erklärung des Ursprungs und der Änderungen der Nachfrage dient:



Der Erwerbswirtschaftsplan.

Allmähliche Verselbständigung der Erwerbswirtschaft. Im Verband der geldwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft kann keine Wirtschaft ohne Gelderwerb gedacht werden. Wohl ist die Verbrauchswirtschaft, indem sie die letzten persönlichen Zwecke setzt und bestimmt, welche und wieviel Mittel dafür beschafft werden sollen, der Ausgangspunkt alles Wirtschaftens, aber die Erwerbswirtschaftsvorgänge sind die notwendige Ergänzung. Die Trennung beider Wirtschaftssphären liegt durchaus nicht im Wesen der Wirtschaft, sie ist vielmehr eine Begleiterscheinung höher entwickelter Wirtschaftsverfassungen. Vor der geldwirtschaftlichen Durchsetzung der Güterversorgung war alles von den Bedürfnissen und ihrer Befriedigung geleitete Beschaffen von Mitteln ein einheitlicher Komplex von Geschehen innerhalb des einzelnen Wirtschaftskörpers, in dem das Disponieren und das Beschaffen von Mitteln ineinanderflossen. Alle verfügbaren Mittel eines Haushaltes, insbesondere Land und Arbeitskräfte wurden auf die Beschaffung von Mitteln (Produkten) eingesetzt, die mittelbar oder unmittelbar den eigenen letzten Zwecken der Haushaltsangehörigen dienen sollten. Es ist das Eigenartige der gesellschaftlichen, auf Kooperation aufgebauten, arbeitsteiligen Wirtschaft, daß jeder Wirtschaftler zunächst nicht den eigenen Zwecken, sondern für Bedürfnisse Anderer dienende Güter herstellt, um damit die von Anderen hergestellten Güter, die seinen Zwecken dienen, zu erwerben. Mit der geldwirtschaftlichen Organisation ist Gelderwerb zum unmittelbaren Ziel der Erwerbswirtschaft geworden.

Auch heute noch gibt es Wirtschaften, in denen eine klare Scheidung zwischen Verbrauchs- und Erwerbswirtschaftsvorgängen nicht durchgeführt ist, so vor allem die bäuerliche Wirtschaft. Durch sie werden Bodenstücke angebaut, werden Feldfrüchte geerntet, wird Vieh gezüchtet, aufgezogen, und werden Produkte veredelt. Der natürliche Ertrag dieser Arbeit sind *Produkte*, die zunächst dem Lebensunterhalt des bäuerlichen Haushaltes (Familie und Gesinde) dienen, nur der darüber hinausreichende Überschuß, soweit er verkauft wird, ist Mittel des Gelderwerbs, aber genau genommen ist doch der ganze Bestand an Mitteln, wenngleich nur mit einem entsprechenden Wertteil, Ausstattung der Erwerbswirtschaft. Auch im Handwerk findet man häufig die Verknüpfung beider Zweige, wenn die gewerblichen Hilfskräfte im Haushalt des Handwerkers verpflegt werden. Gleichwohl ist heute namentlich unter dem Einflusse der komplizierten Kostenrechnung und der Notwendigkeit genauer rechnerischer Kontrollierung des Erfolges der Erwerbswirtschaftsvorgänge eine reinliche Trennung beider Wirtschaftssphären geradezu Selbstverständlichkeit. Sie ergibt sich übrigens zumeist aus der örtlichen Verschiedenheit der Schauplätze der beiden Seiten der Wirtschaft, namentlich bei der großen Masse der Wirtschaften, deren erwerbswirtschaftliche Wirksamkeit Lohnarbeit im weitesten Sinne ist. Diese spielt sich ja zum weitaus überwiegenden Teil in besonderen Unternehmungen und Anstalten ab.

Erwerbswirtschaft und Beruf. Die Erwerbswirtschaft hinwiederum hat das höchste Maß von Verselbständigung in Unternehmungen und insbesondere in Unternehmungsgesellschaften erreicht, denn die Unternehmung ist ein ausschließlich dem Geldgewinn gewidmeter Wirtschaftskörper. *Die Güterbeschaffung für Andere* oder, wie man es auch zu sehen hat, *die Leistung eines Beitrages zum Zustandekommen des gesamten Gesellschaftsproduktes*, eines Beitrags, *der eines Entgeltes wert befunden wird*, das ist der Weg zur Erzielung eines Geldeinkommens und das gilt in gleicher Weise für den einfachsten Lohnarbeiter wie für den Riesen trust, beide müssen eine Leistung aufweisen, die von der Gesellschaft bewertet wird. *Die Entscheidung darüber, ob und wie hoch der Beitrag gewertet wird, fällt auf einem Markt und findet Ausdruck in dem Preis für jeden solchen Beitrag.* Jeder Wirtschaftler muß also als Anbieter eines für irgendwelche Zwecke geeigneten Mittels auftreten und bemüht sein, ein Mittel zu

finden, das von den andern Wirtschaften auf dem Marke gesucht wird. Die Funktion, mit der er seinen Gelderwerb erwirtschaftet, gilt als sein *Beruf*. Dieser, er mag Haupt- oder Nebenberuf sein, rückt seinen Ausüßer in ein erwerbswirtschaftliches Verhältnis nicht nur zu seinem Abnehmer, Kunden oder Arbeitgeber, sondern zur Gesamtgesellschaft und deshalb ist auch der Rentner durch die Bedeutung, die sein Kapital für die Wirtschaftsgesellschaft hat, durch die Bildung und Verwaltung von Kapitalbeständen als Berufsträger auffaßbar, wie immer man auch über das Verhältnis seiner Leistung zu dem Ertrag, den sie abwirft, denken mag, wogegen der arbeitsamste Student, so lange er sich nur seiner Vervollkommnung und Ausbildung hingibt, trotz der Regelmäßigkeit seiner Tätigkeit nicht als Berufsträger gelten kann, weil seine Leistung zunächst nur seine Qualität entwickelt und erst später der Gesellschaft dienen soll.

Erwerbsplan des Arbeiters. Der Inhalt des Wirtschaftens ist auch in der Erwerbswirtschaft ein rationales Disponieren über Mittel für Zwecke. So für die große Masse der Wirtschaftler, für die Lohnarbeiter jeglicher Art, indem sie ihre Arbeitsfähigkeit und ihren Arbeitswillen in den Dienst der Zwecke von Unternehmern oder sonstigen Arbeitgebern, also vor allem von anderen Wirtschaftlern oder Organen der Gesellschaft stellen, und dabei ohne oder mit geringer Bedachtnahme auf die für ihre Ausbildung aufgewendeten Kosten ein möglichst günstiges Entgelt zu erzielen suchen. Das gilt nicht nur vom Lohnarbeiter in der Landwirtschaft oder Industrie, von der Köchin, vom Dienstmann, vom Ladenbediensteten, sondern ebenso vom Beamten des Staates, der Gemeinde, der Unternehmung, vom Rechtsanwalt oder anderen freien Berufsträgern. Kurz von jeder beruflichen Arbeitsleistung, für die ein Preis erzielt werden kann. Das erwerbswirtschaftliche Interesse aller dieser Berufstätigen ist auf einen der vielen sehr differenzierten Arbeitsmärkte eingestellt. Für den Wirtschaftler, der nur seine Arbeitskraft auszuwerten hat, der auf keinen Vermögensbesitz sich zu stützen vermag und von einem solchen auch keine Anregung zu bestimmter Tätigkeit erhält, steht das Problem der Plangestaltung im wesentlichen bei der Entscheidung über den Beruf und die Ausbildung in Frage (vgl. S. 3). Mit *Erwerbung von gewissen Fähigkeiten und Kenntnissen* qualifiziert er sich nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich, indem er sich damit *aus der Masse der Vielen, also der nicht Seltenen zu einer Kategorie seltenerer Arbeitskräfte* emporhebt und seine Leistungsfähigkeit zu einem „knapperen Mittel“ macht, als sie anfänglich war. Die Ausbildung für einen Beruf bedeutet immer einen Kostenaufwand und so gibt, soweit diese Kosten und, ihnen gegenüber gestellt, das in der betreffenden Berufstätigkeit voraussichtlich zu erzielende Einkommen maßgebend werden, die wirtschaftliche Überlegung den Ausschlag, ob eine besondere und welche Berufsausbildung zweckmäßig erworben werden soll.

Nutzen-Kostenrechnung und das Zeitmoment. Die sorgfältige Gegenüberstellung von voraussichtlichen Kosten und voraussichtlichem Ertrag ist der Hauptinhalt des Erwerbswirtschaftsplanes überhaupt, beide Größengruppen müssen so richtig als möglich für die Zukunft erfaßt werden. Die Berücksichtigung zukünftiger Verhältnisse spielt, wie wir wissen, immer schon in der Wirtschaft, auch in der nichtgesellschaftlichen, eine Rolle, weil jede Mittelbeschaffung eben zukünftigen Zwecken dient. Auch der Bauer, der nicht für einen Markt, sondern für die Versorgung des eigenen Haushaltes gearbeitet hat, mußte die Produktion auf künftigen Bedarf einstellen, wenn sie rationell sein sollte. Das Gewicht der *Zukünftigkeit* und des Zeitablaufes vom Augenblick des Einsetzens gewisser Werte bis zu ihrer unmittelbaren Nutzung gewinnt aber immer mehr an Bedeutung, je mehr die Wirtschaft vergesellschaftet wird, und zwar um so mehr *erstens*: als die Herstellung von Gütern mit dem Umfang und der Kompliziertheit eine immer größere Aufgabe geworden ist, die lange Zeiträume erfordert (man denke z. B. an den Bau einer Wasserkraft- oder die Vorbereitungsarbeiten für eine Bergwerksanlage), *zweitens*: als die Bereitstellung auch geringfügig-

ster Güter (z. B. Nadel, Drahtstift, Faden) immer ausschließlicher mit der Einschlagung von beträchtlichen *Produktionssumwegen* verbunden wird, indem hierfür Maschinen verschiedenster Art und Gebäude für diese Maschinen gebaut, Transportanlagen und vieles andere hergestellt werden müssen. Die technische Vervollkommnung der Güterherstellung, die in der Beschaffung solcher *Zwischenmittel* (produzierter Produktionsmittel, wie eben Maschinen und Gebäuden) vor sich geht, wird fast ausnahmslos nur bei langer in die Zukunft hinein sich erstreckender Benutzung rationell. Will die Wirtschaft rationell sein, so muß die Nutzen- und Kostenvergleiche möglichst genau erfolgen, deshalb ist sie nur unter Beziehung auf eine einheitliche neutrale möglichst umwandelbare Größe: Geldbeträge rationell. Mit der an sich rationell gedachten Ausdehnung des Wirtschaftsplanes in die Zukunft wird die Nutzen-Kostenrechnung aber nach verschiedenen Seiten unsicherer, daher muß ihrer Sicherung immer größere Sorgfalt zugewendet werden und so entstehen auch hierfür Versicherungseinrichtungen und die Versicherung wird selbst Inhalt besonderer Erwerbswirtschaften.

Die Höhe des Reinertrags bei irgendeiner Güterbeschaffung, die Differenz zwischen Kosten und Erlös, ist eine Spannung, die im allgemeinen maßgebend wird für das Ausmaß, in dem der Wirtschaftsgesellschaft auf dem Markt das betreffende Gut, Sache oder Leistung, *angeboten* wird. Werden diese Spannungen kleiner, sei es infolge Steigens der Kostenpreise, sei es infolge Sinkens der Erlöspreise für die Produkte der Erwerbswirtschaft, so ist unter sonst gleichen Voraussetzungen Abnahme des Angebotes an dem Gut zu erwarten; vergrößert sich die Spannung, so besteht die Wahrscheinlichkeit, daß das Angebot wächst. Ob diese Wirkungen sich einstellen, hängt, wie in der Preislehre noch zu zeigen sein wird, *einmal* von den Gewinnen (Spannungsverhältnissen) in anderen Produktionszweigen ab, diese Kausalität wirkt also immer *relativ*. *Zweitens* spielt auch hier die persönliche Veranlagung der in Betracht kommenden Menschen herein. Manche Senkung der Spannung wird von den Anbietern ohne weiteres hingenommen, eine andere wirkt schon verschieden, veranlaßt einen Teil der Anbieter mit dem Angebot zurückzugehen, während andere wieder sich nicht beeinflussen lassen. Wenngleich sich also immerhin gewisse Regelmäßigkeiten mit einiger Wahrscheinlichkeit feststellen lassen, so ist letzten Endes doch der Einzelne in seinem Verhalten gegenüber dem Erfolg und den Erfolgsaussichten eigenartig, und selbst sofern eine gewisse Gleichmäßigkeit der Anbieter im großen und ganzen tatsächlich zu beobachten ist, ändern sich im Wandel der Zeiten doch auch die Rückwirkungen solcher Gewinnänderungen auf die Wirtschaftler. So bleibt trotz des Eigenlebens die Erwerbswirtschaft immer in starker Abhängigkeit von persönlichster Auffassung und Qualität des Leiters. Denn es ist nicht minder belangreich, daß der Erfolg der Erwerbswirtschaft von der persönlichen *Leistungsfähigkeit* des Wirtschaftlers abhängt. In dem Maße, in dem persönliche Initiative ein ausschlaggebender Faktor für die Gestaltung des Angebotes ist, wird der Optimismus der maßgebend leitenden Persönlichkeit in der Beurteilung von Tatsachen, Möglichkeiten und Wahrscheinlichkeiten, die zu Elementen der Wirtschaftsrechnung werden, ebenso entscheidend wie eine pessimistische Einstellung. Freilich sind die genannten Elemente der Wirtschaftsrechnung Daten der Sozialwirtschaft und deshalb ist der Erwerbswirtschaftsplan noch viel weitergehend als der Verbrauchswirtschaftsplan sozialwirtschaftlich, d. h. durch die Gesamtheit von wirtschaftlichem Arbeiten und Wirtschaftslage Anderer bedingt, aber alle diese sozialen Daten, die der Unternehmer aus der Außenwelt übernimmt, müssen von ihm intellektuell verarbeitet werden, aus seiner ganz individuellen Wertung werden sie zu den maßgebenden Grundlagen seiner Entschlüsse.

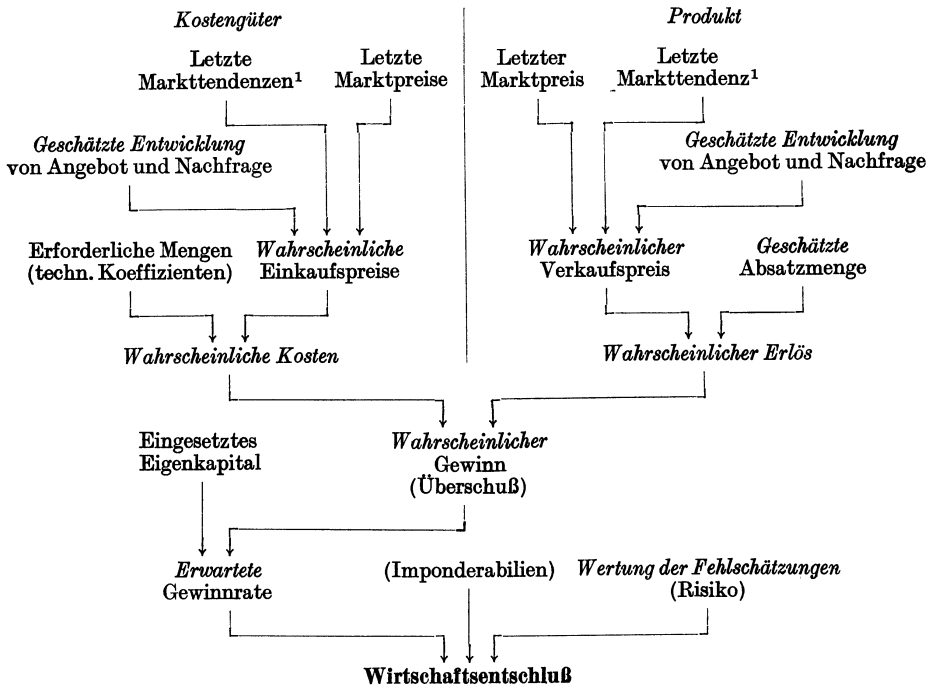
Theoretische Erfassbarkeit. Bedenkt man die eben hervorgehobene Verschiedenheit der Menschen, so möchte das Vorhandensein von Gesetzmäßigkeiten recht unwahrscheinlich dünken. Beispielsweise müßte das Sinken des Reinertrags in der

Textilindustrie theoretisch, d. h. unter der Voraussetzung der Unverändertheit aller sonstigen Bedingungen, also auch Unverändertheit der Reinerträge auf allen anderen Erwerbsgebieten (Eisen-, Maschinen-, Nahrungsmittelindustrie, Landwirtschaft usw.) das Aufgeben eben dieses Erwerbszweiges (Textilindustrie) oder mindestens die Hemmung des Zuganges weiterer Unternehmungen zu diesem Erwerbszweig zur Folge haben. Sind aber die Menschen so verschieden, daß sie auf die Tatsachen der Außenwelt auch dort, wo nur rationales Handeln erwartet werden kann, verschieden reagieren, dann scheint offenbar jene Logik des ökonomischen Rationalismus keine zwingende Kraft zu haben und es ist kaum zu rechtfertigen, eine solche Logik als Inhalt der wirtschaftlichen Theorie zu entwickeln. Ein Schluß in dieser Richtung wäre aber irrig. Das, was sich als logisch bedingt und insoweit individualwirtschaftlich als vernunftgemäß und daher notwendig erweist, ist nur der Zusammenhang, ist die kausale Beziehung zwischen dem Sinken des Reingewinns und dem Entschluß der Anbieter, den Wirtschaftsplan zu ändern, ist die Tatsache, daß dieses Sinken sich in den Überlegungen der Anbieter auswirken muß. *Wie es sich auswirkt, ist aber eben von individuellen Werturteilen abhängig.* Zwischen diesen beiden Endgliedern der Kausalkette liegt nämlich noch eine ganze Reihe anderer gedanklicher Glieder. Das sind die *individuellen Beurteilungen von gesellschaftlichen Tatsachen und Vorgängen.*

Es bestehen z. B. folgende Möglichkeiten: 1. daß ein Teil der Anbieter das Sinken für eine vorübergehende Erscheinung hält, der gegenüber eine Änderung des Wirtschaftsplanes nicht geboten oder nicht zweckmäßig wäre; 2. daß ein anderer Teil die Änderung des Erwerbswirtschaftsplanes, insbesondere etwa ein Aufgeben der Unternehmung für zu kostspielig hält, weil sie mit zu großen Kapitalverlusten verbunden wäre, so daß es dem Erwerbszweck besser entspricht das Sinken des Ertrags in Kauf zu nehmen; 3. daß mancher Anbieter seine wirtschaftliche Kraft gegenüber den Mitbewerbern für genügend überlegen einschätzt, um sogar seinen Wirtschaftsplan auf eine Erweiterung des Angebotes mit Erfolg ausbauen zu können, weil er z. B. durch die Produktionserweiterung die Kosten der Produkteinheit herabdrücken kann; 4. daß eine beträchtliche, vielleicht die größere Zahl der Anbieter sich zu einer Einschränkung des Angebotes, gegebenenfalls sogar wirklich zum Aufgeben des Erwerbs auf diesem Gebiet überhaupt entschließt usw.

Es besteht also in dem ganzen Gefüge von Vorstellungen und Überlegungen, aus denen sich logisch rational die Entschlüsse der Wirtschaftler aufbauen müssen, eine Vielheit von Gelegenheiten zu mehr oder minder großen Verschiedenheiten in der materiellen Beurteilung und Wertung der sachlichen Grundlagen der letzten Wirtschaftsentscheidung, so daß alle Anbieter, selbst wenn sie dieselben Daten ihren Überlegungen zugrunde legen, auf dem gleichen formalen Weg als *homines oeconomici* vorgehen, *dennoch zu recht verschiedenen Entscheidungen gelangen können* — man müßte sich denn den homo oeconomicus als Urweisen vorstellen, der nicht nur formal richtig *denkt* und das nach seinem Erkenntnisvermögen zweckmäßig rational *will*, sondern auch ein in die Zukunft reichendes Erkenntnisvermögen besitzt, der Prophet ist oder — Übermensch, was für die Mitglieder der menschlichen Wirtschaftsgesellschaft nicht ohne weiteres angenommen werden kann. Beträchtliche Überlegenheit einzelner Persönlichkeiten hat freilich oft genug zur Bildung großer Vermögen geführt. Aber immer, wenn man den Dingen nachgeht, wird ein entsprechender Anteil an so ungeheuren Erfolgen nachweisbar „glücklichen“ Entscheidungen, also dem Glück, zuzuschreiben sein. Mit all dem soll nicht in Abrede gestellt sein, daß bei mancher Gesamtwirtschaftslage, insbesondere bei gewissen Symptomen auch in anderen Wirtschaftszweigen, bei allen Anbietern eines Erwerbszweiges ein verhältnismäßig gleichartiges Verhalten zu beobachten ist, bei anderen Sachlagen wieder ein auffallend differenziertes. Die theoretische Forschung muß nun darauf abzielen, unter Zugrundelegung bestimmter Sachverhalte eine wirtschaftslogische Notwendigkeit abzulesen, oder wenigstens hohe Wahrscheinlichkeiten zu formulieren. Darin liegt zweifellos auch ein praktischer Wert. Immer aber bleibt es Pflicht der Wissenschaft, auch die *Grenzen der theoretischen Wahrscheinlichkeit* zu erkennen,

insbesondere auch die Abhängigkeit dieser Wahrscheinlichkeit von der Mannigfaltigkeit der maßgeblichen menschlichen Eigenschaften, als da sind auf der Anbieterseite namentlich Intelligenz, Kombinationsfähigkeit, Willenskraft, Kampfeslust, Instinkt und vieles andere. Schematisch stellt sich der Aufbau des Erwerbswirtschaftsplanes etwa folgendermaßen dar:



II. Gesellschaftliche Grundlagen.

1. Die Rechtsordnung.

Einfluß der Rechtsordnung. Auf dem Grundprinzip der Arbeitsteilung aufgebaut, umschließt, wie gezeigt wurde, das Gefüge der gesellschaftlichen Wirtschaft eine große Zahl von Einzelwirtschaften; sie bilden zusammen, sich in der Arbeitsteilung ergänzend, das Ganze der Sozialwirtschaft und sind als dessen Teile in ihrem Lebensablauf von dem Ganzen abhängig. Damit ist der Wirtschaftsverlauf der Einzelwirtschaften *sozial bestimmt*. Das ist aus der Erörterung des Schemas der Wirtschaftspläne klar zu erkennen. Die soziale Bestimmtheit des als Volkswirtschaft erfaßten Ineinandergreifens der Einzelwirtschaften erschöpft sich aber nicht in der Einstellung der Wirtschaftspläne auf die Märkte, deren Preise die grundlegenden Daten für das wirtschaftliche Entschließen bilden. Auf dieses hat die *bestehende Rechtsordnung*, die das Maß von Bewegungsfreiheit für das Handeln jedes Einzelnen sowohl in der Verbrauchs- wie insbesondere in der Erwerbswirtschaftssphäre festlegt, den größten Einfluß. Sowohl materiell wie formell greift die Rechtsordnung in den Interessenbereich der Einzelwirtschaft ein, sie schafft Einrichtungen, durch die das eigentliche wirtschaftliche Überlegen und Entschließen maßgebend orientiert

¹ Der *objektiv* festgestellte Sachverhalt, daß in dem Verhältnisse, in dem Angebot oder Nachfrage oder beides unbefriedigt geblieben ist, ein gewisser Impuls für die nächste Marktbeschickung schon zu erwarten sein dürfte (Eindruck des Marktberichtes).

und rational gestaltet wird: Markteinrichtungen, Marktordnung, Bekanntmachung der Marktpreise, Ordnung des Geldwesens und insbesondere des für die Elastizität des Geldes entscheidenden Notenbankwesens usw., sie macht auch nicht Halt vor dem Umfang des Bedürfniskreises der Einzelwirtschaft, indem sie durch Festlegung des Aufgabenkreises der sozialen Gemeinschaften, insbesondere des Staates, der Gemeinden sowie anderer Gebilde des öffentlichen Rechtes Leistungen als öffentliche und kollektive bereitstellt, ja sogar aufdrängt (Sozial- oder Zwangsversicherung), die an sich Sache des Einzelnen wären oder wenigstens sein könnten, gewiß die längste Zeit gewesen sind.

Grundsätzliche Freiheit. So ist zwar wohl die Freiheit des Entschließens und Handelns unter wirtschaftlicher Selbstverantwortlichkeit das Grundprinzip auch der gesellschaftlichen Wirtschaft, aber die Freiheit ist nur eine *formale*, sie gilt im wesentlichen für das Disponieren über die Mittel, über die man verfügt, aber das Maß von Zwecken, das man erreichen kann, also das Ziel des Wirtschaftens ist eben durch die Mittel bestimmt, über die man verfügt, ist durch das gesellschaftswirtschaftlich maßgebende Vermögen (und das heißt eben immer auch durch das Vermögen aller Anderen), begrenzt. Gerade dieses *Vermögen* darf freilich nicht bloß materiell sachlich gesehen werden. Neben der Verfügung über Sachgüter und Kaufkraft steht das individuelle Arbeitsvermögen und insbesondere die geistige Fähigkeit und Willenskraft, verschiedene Mittel zu neuer Mittelbeschaffung zu kombinieren. So kann also jedenfalls nicht von einer ausschließlich materiellen Freiheitsbeschränkung der Einzelnen in der gesellschaftlichen Wirtschaft durch Sach- oder Wertbesitz geredet werden. Der Wechsel der Vermögen von Generation zu Generation, das Hinaufkommen und Absteigen der Einzelnen innerhalb des Kreises der Reichen und der Wirtschaftsmächtigen, der Sieg der Jungen über die Alten, die mit dem Geist der Zeit, in der Wirtschaft wenigstens, nicht mehr mitkommen; das alles sind die starken Argumente nicht nur für die Möglichkeit, auf der Grundlage des Arbeitsvermögens und einer qualifizierten Arbeitsleistung aufzusteigen, sondern auch für die Freiheit des wirtschaftlichen Wirkens, ohne die solche Vorgänge nicht denkbar wären. Diese Freiheit hat allerdings nicht immer innerhalb der gesellschaftlichen Wirtschaft bestanden. Sie ist wie für viele andere Gebiete des gesellschaftlichen Lebens auch für die Wirtschaft erst in der von der Naturrechts-Idee beherrschten Epoche errungen worden, nachdem viele Jahrhunderte hindurch religiöse Bindungen und ihnen entsprechende Satzungen wenigstens innerhalb der europäischen Wirtschaftsgesellschaften die Einzelnen in ihren Entwicklungsmöglichkeiten beschränkt hatten. Erst mit der Verdrängung der „göttlichen Satzungen“ durch die „vertraglich“ geschaffene, erst mit der Überwindung einer autoritären, damit zugleich aber allerdings auch auf das Interesse des Ganzen eingestellten (universalistischen) Rechts-Verankerung durch eine individualistische, erst dadurch, daß die „ewigen unverjährenbaren Freiheitsrechte“ der Individuen als einzige Schranken der Vertragsfreiheit den Sieg davon getragen haben über den Glauben an die Gottgewolltheit der ständischen Gliederung und der durch sie bedingten gesellschaftlichen Struktur: erst damit sind die formalen Freiheitsgrundlagen für die Verbrauchswirtschaft gewonnen worden, die nun freilich auch einen ganz anderen Kampf um die knappen Güter auslösen mußten, weil nunmehr *Allen* nach Maßgabe ihrer Kaufkraft zugänglich wurde, was vorher auch nur zu erwerben bloß für eine bevorzugte Minderheit, eine kleine Zahl, Sinn gehabt hätte, weil ja nur sie die Güter auch gebrauchen durfte (z. B. Kleiderordnung ständisch abgestuft). So ist freilich mit der formalen Freiheit auch das Bewußtsein der *materialen Gebundenheit* durch die Grenzen des Geldbesitzes und der Einkommen in dieser Lebenssphäre wach geworden.

Erwerbswirtschaftliche Unfreiheit des Mittelalters. Das kanonische Recht und die scholastische universalistische Welt- und Gesellschafts-Auffassung hatten die soziale Ungleichheit zwischen den Ständen und die soziale Gleichheit innerhalb der Stände festgelegt, hatten

alle „superflua“ verteilt und die Übung der caritas zur Ausgleichung aller Härten des Lebens im Sinne einer *justitia commutativa* gefordert, und so das Zugeständnis einer grundsätzlichen Einräumung des Privateigentums (*proprietas possessionum*) mit einer „sozialen Hypothek“ (KRAUSS) belastet. Die Auswirkungen dieser Grundprinzipien der *aequalitas* und der *justitia commutativa*, die die Welt des Verbrauchs regelten, hatten auch der *erwerbswirtschaftlichen* Seite Schranken der Freiheit gesetzt.

Die Ausnützung der durch das Privateigentum ermöglichten Machtstellung gegenüber irgendeinem Nächsten war namentlich durch die Idee des *justum pretium* und durch das Zinsverbot weitgehend gehemmt. Wir wissen freilich, daß der Sinn der Canones und der scholastischen Wirtschaftsethik in der Wirklichkeit des wirtschaftlichen Getriebes nicht mit jener Ausschließlichkeit Geltung fand, die man erwarten konnte, zum Teil freilich, weil die mittelalterlichen Theologen selbst doch eigentlich nur die große Linie des Gewollten klar vorgezeichnet haben und in der Formulierung der Einzelheiten gerade durch eine reiche Kasuistik reichlich unbestimmt geblieben sind. Wir wissen, daß die Richter, die die *Canones* zu handhaben hatten, namentlich je höher der Übertreter einer Norm stand, um so nachsichtiger waren. Gleichviel, das gesellschaftliche Urteil — und in dieser Richtung wollten die Canones und die großen Scholasten vor allem wirken — sollte einen mäßigen Gelderwerb, der sich in den Grenzen der „bürgerlichen Nahrung“, — einer freilich auch recht unbestimmten Größe, hielt, als ehrenhaft und gerecht gelten lassen, Handwerk und Ackerbau als Träger der *industria* schätzen, aber Handel und Kaufmannschaft, bei denen ein Gewinn über die Nahrung hinaus zumeist offenbar genug war, sollten ob dieses turpe lucrum ohne Zurückhaltung als unchristlich gewertet und verurteilt werden.

Wieder ist daran zu erinnern, daß das Aufkommen beträchtlicher Geldvermögen unter dieser mittelalterlichen Rechtsauffassung, Geldvermögen, die in den italienischen Stadtstaaten frühzeitig auch im Handel verwertet wurden und dabei groß geworden sind, und die dann aber immer häufiger kreditmäßig den aus der Lehwirtschaft herauswachsenden Staaten und insbesondere auch der Kurie zu Diensten standen — deutlich genug dafür spricht, wie stark das formale Recht und die Wirtschaft außer Übereinstimmung gekommen waren. Gegen die geltende Rechtsnorm und über die Rechtsordnung und ihren Geist hinweg hat sich der Erwerbssinn, der in irgendeiner Form in den Menschen immer vorhanden zu sein pflegt, in der neuen Form des wirtschaftlichen Erwerbs gegen die ältere gewaltmäßige Form von Machtausübung durchgesetzt, in der Form der Ausnützung der wirtschaftlichen Macht des Geldbesitzes, also letzten Endes in der Form der Kapitalwirtschaft.

Inneres Verhältnis von Recht und Wirtschaft. Diese Tatsache ließe sich historisch durch weitere Belege darüber vermehren, wie die neuen Wirtschaftsmöglichkeiten im 18. und 19. Jahrhundert zur Beseitigung der alten Rechtsschranken hingedrängt haben — ein Prozeß, den wissenschaftlich niemand so großartig, aber allerdings auch so einseitig, ausgewertet hat wie KARL MARX¹ —. Dennoch besteht im Schrifttum nichts weniger als Übereinstimmung darüber, wie man die Stellung des Rechts zur Wirtschaft zu sehen habe. Eine Auffassung — scharf im Gegensatz zu MARX — schreibt der Rechtsnorm die Primarität gegenüber dem volkswirtschaftlichen Geschehen zu (STAMMLER). Dieser Auffassung nahestehend, aber das Übergewicht des Juristischen merklich abschwächend, erklärt DIEHL: alle volkswirtschaftlichen Erscheinungen sind zugleich solche der Rechtsordnung und alle nationalökonomischen Begriffe sind nur unter der Voraussetzung einer bestimmten Rechtsordnung verständlich.

Der historisch kontrollierbaren Wirklichkeit entspricht aber nur eine Auffassung, die zwar wohl eine Anpassung der gesellschaftlichen Wirtschaft an positive Rechtsnormen nicht in Abrede stellt, aber dennoch die wirtschaftlichen Notwendigkeiten und Zweckmäßigkeiten als rechtsgestaltenden Faktor erkennt. Weitgehend ist das *Wirtschaftsrecht ein Produkt wirtschaftlicher Zweckmäßigkeit*.

Der Schwerpunkt der Rechtsentwicklung, sagt EHRlich in seiner Soziologie des Rechtes, liegt auch in unserer Zeit wie zu allen Zeiten weder in der Gesetzgebung noch in der Jurisprudenz, sondern in der Gesellschaft selbst. Das trifft in der Hauptsache eine wesentliche Seite des Zusammenhangs zwischen Recht und Wirtschaft. Das Recht bildet sich aus vor- und unterrechtlichen Tatsachen des sozialen Lebens. Die Regeln, nach denen die Menschen selbst handeln,

¹ „In der Tat“, schreibt MARX (Elend der Philosophie, 1892, 2. Aufl. S. 62), „man muß jeder historischen Kenntnis bar sein, um nicht zu wissen, daß es die Souveräne sind, die zu allen Zeiten sich den wirtschaftlichen Verhältnissen fügen mußten, daß niemals sie es gewesen sind, welche ihnen das Gesetz diktiert haben.“

nicht jene Regeln, die ihnen von außen vorgeschrieben werden, oder nach denen die Gerichte entscheiden, bilden in der Hauptsache die innere Ordnung des menschlichen Zusammenlebens. Das geschriebene Recht ist in jedem Augenblick nur ein Bruchteil des *wirksamen* Rechtes. Das staatliche Recht ist alles eher als eine lückenlose Rechtsordnung, die gesellschaftliche Rechtsauffassung entwickelt sich immer neben und so oft gegen dieses staatliche Recht als vorstaatliches, es wird zu einem großen Teil schließlich staatliches Recht, sobald in der Gesellschaft die Notwendigkeit empfunden wird, den staatlichen Behörden Entscheidungsgrundlagen und Eingriffsnormen vorzuschreiben. Sind doch die Gerichte ursprünglich nicht eine staatliche, sondern eine gesellschaftliche Einrichtung und trotz der Übernahme der Gerichtsbarkeit durch den Staat, obwohl der Staat das Recht der Gesetzgebung arrogiert hat, ist auch heute noch die Quelle jedes neuen Gesetzgebungswerkes die Rechtsauffassung, wie sie sich im gesellschaftlichen Leben geltend macht. Und deshalb ist es richtig, wenn gesagt worden ist, die heute in Deutschland bestehende Rechtsordnung könnte bestehen bleiben und dennoch könnte sich die Wirtschaft sozialistisch umgestalten. Das formale Recht hindere diese Veränderung nicht. (M. WEBER, KANTOROWICZ.) Damit soll die, die Wirtschaftsvorgänge bestimmende Kraft der Rechtsordnung keineswegs verkleinert werden. Es gilt nur, sie in der Hauptsache im Dienste der Wirtschaft zu erkennen. Es ist gewiß richtig, wenn DIEHL sagt, ihre volkswirtschaftliche Bedeutung erlangen die ökonomischen Erscheinungen erst mit den Rechtstatsachen, so z. B. das Kapital durch gesetzliche Anerkennung und Schutz des Privateigentums; aber diese Abhängigkeit ergibt sich aus der gesellschaftlichen Natur der Volkswirtschaft. Denn von Volkswirtschaft reden wir nur dort, wo eine Vielheit von Einzelwirtschaftern, arbeitsteilig differenziert, miteinander in Verkehrsbeziehungen stehen, um auf diese Weise möglichst zweckmäßig ihren Bedarf an Mitteln zu decken: diese Beziehungen und ihren Erfolg will man aber gesichert wissen und diese Sicherung kann nur durch irgendeine *Macht* erreicht werden und zu dieser Macht ist im Laufe der Gesellschaftsentwicklung immer mehr die Rechtsordnung und ihre Handhabung geworden. Durch die Rechtsordnung wird also die Garantie für die wirtschaftlichen Interessen geschaffen. Nun dient freilich das Recht durchaus nicht bloß ökonomischen Interessen, aber alle rechtliche Garantie steht im weitesten Umfange im Dienste ökonomischer Interessen, auch wenn das Objekt der Garantie politische, kirchliche oder familiäre Autoritätsstellung oder Ehre u. dgl. ist. Man braucht sich nur zu vergegenwärtigen, welchen Einfluß es für den Arbeitsmarkt hätte, wenn rechtlicher Zwang die väterliche Autorität bis zur Verfügung über die Berufswahl der Kinder unterstützen würde (M. WEBER).

Recht und Kapitalismus. Die Frage nach der Rolle der Rechtsordnung für die Gestaltung der Wirtschaft hat sich namentlich in der Ausdeutung der Entstehung des kapitalistischen Wirtschaftssystems zu einem umstrittenen Problem verdichtet.

Die Rechtsgrundlagen der heutigen Wirtschaft sind, so paradox es klingt, immer noch die Elemente jener Privatrechtsordnung, die in der Antike aufgekommen ist und im Mittelalter lange bestanden hat. Es ist den Juristen LEIST und NIPPERDEY nichts einzuwenden, wenn sie schreiben: ohne das private Eigentum an den Produktionsmitteln, ohne den Arbeitsvertrag mit dem Recht des Arbeitgebers am Arbeitsergebnis, ohne Lieferungs-, Gesellschafts- und Kreditverträge, ohne das private Erbrecht und zahlreiche andere Einrichtungen des Privatrechts, die lange vor dem modernen Kapitalismus bestanden, gäbe es diesen nicht (G. d. S. IV). Wenn nun auch weiter gesagt werden kann, daß mit Beseitigung dieser ihrem Ursprung nach vorkapitalistischen Privatrechtsordnung die kapitalistische Wirtschaft am Boden läge, so ist abgesehen von der Frage, ob dann nicht ein anderer Kapitalismus (ein kollektivistischer) das Haupt erheben würde, damit keineswegs erwiesen, daß der Kapitalismus, wie er heute besteht, ein Produkt nur der Rechtsordnung sei. Das zu Neugestaltungen der Wirtschaft Drängende und darauf Dringende, war immer einerseits das Aufstiegsbedürfnis, andererseits die Not, das Knapperwerden der Mittel. Die Knappheit war es vor allem immer, die erfinderischer machte und die das Gefundene immer in den Dienst der Wirtschaft stellte und die Knappheit war es, die auch die *Rechtsentwicklung* zum größten Teil *im Dienste der ökonomischen Zweckmäßigkeit* sich vollziehen ließ. Die Richtlinien für diese Zweckmäßigkeit waren durch die Notwendigkeit vorgezeichnet, daß für eine rationale Mitteldisposition entsprechend einem Wirtschaftsplan mit rechtlicher Sicherung gerechnet werden kann.

Die Ratio, die immer umfassender das menschliche Handeln beherrscht, hat auch die Schaffung des Rechtes in ihren Bann gezogen und das positive Recht zum rationalen Mittel im Dienste der Wirtschaft werden lassen. Das läßt sich an der Rechts-

entwicklung in den Staaten des europäisch-amerikanischen Kulturkreises namentlich im 19. Jahrhundert unschwer nachweisen. *Das Recht wurde in der Hauptsache gestaltet unter dem Einfluß der Überzeugung von der Zweckmäßigkeit der Wahrung der Kapitalinteressen für die Versorgung der Gesamtgesellschaft mit Gütern.* Es wäre aber allerdings ein Irrtum, wollte man meinen, daß erst das 19. Jahrhundert diesen Weg der Rechtsgestaltung eingeschlagen hat, denn es ist z. B. daran zu erinnern, daß mit dem Toledaner Patent Karls V. vom 13. Mai 1525, vielleicht zum erstenmal, öffentlich von Seite der höchsten Staatsgewalt der Christenheit der Grundsatz des *justum pretium* besonders ausdrücklich preisgegeben worden ist, indem den Monopolinhabern für Bergbauprodukte ausdrücklich das Recht eingeräumt wurde, ihre Erze und Metalle zum höchsten Preis zu verkaufen, den sie erhalten können, ja nicht genug daran, daß man diese grundlegende Änderung der autoritären Anschauung über die Ausnutzung der Monopolstellung mit dem allgemeinen Wohl begründete, weil nur unter dieser Voraussetzung zu erwarten war, daß die Gewerke in entsprechendem Umfang ihr Kapital in die riskante Bergwerksindustrie einsetzen würden.

Wie hier die Zweckmäßigkeit einer freien Preisgestaltung im Gesamtzusammenhang der werdenden Gesellschaftswirtschaft die Richtlinie für das Brechen mit einer Rechtsauffassung von ungeheurer traditioneller Kraft geworden ist, so ist natürlich auch in der Gegenwart die Einsicht in die Gesamtzusammenhänge der Gesellschaftswirtschaft ausschlaggebend für den rechtsgestaltenden Willen, der aber, je dichter die gesellschaftlichen Teil-Interessen verknüpft sind, um so selbstverständlicher sozialen Charakter haben muß und das Wirtschaften, auch soweit es privatkapitalistisch orientiert ist, diesem sozial gerichteten Willen unterordnet.

Ausweitung des Wirtschaftsrechts. Schon durch die ungeheuerlich angeschwollene Normenmasse erscheint das Wirtschaftsrecht eines modernen Kulturstaates gegenüber weiter zurückliegenden Zeiten geradezu charakterlich gekennzeichnet. Die Selbstverständlichkeit dieser Ausweitung des Wirtschaftsrechtes ergibt sich aus der einfachen Überlegung, daß die ältere Wirtschaft so lange im Zeichen der Autarkie stand und daß der autarke Wirtschaftskörper keine Beziehungen nach außen hat. Je mehr die Einzelwirtschaften von ihrer ursprünglichen Autarkie verloren, in dem Maße eben, in dem sie zu anderen in Verkehrsbeziehungen traten, um so zahlreicher wurden die Reibungsmöglichkeiten und um so größer damit das Bedürfnis nach rechtlichen Entscheidungsgrundlagen für die gegebenenfalls in Anspruch genommenen autoritären, insbesondere staatlichen Organe. Und so ist die Unsumme von Normen, zu der das bürgerliche, das Handels- und Versicherungsrecht usw. angeschwollen sind, die sich auf Eigentümerwerb, Kauf, Miete, Pacht, Dienstleistung, Darlehen, Fracht und Versicherungsgeschäft usw. beziehen, ein immer detaillierter ausgearbeiteter Rahmen geworden, innerhalb dessen sich der ungeheure Komplex wirtschaftlichen Entschließens und Handelns zumeist ohne eine genauere Kenntnis dieser Rechtsnormen und ohne Rücksichtnahme auf ihn abspielt. Die Tatsache, daß „die Fügsamkeit in das jeweils geltende Recht im allgemeinen mit steigender Befriedigung“ (M. WEBER, G. d. S. III) unablässig gestiegen ist, steht nicht im Widerspruch mit der Ausgestaltung des positiven Rechts. Dieses wird reichhaltiger und mannigfaltiger in dem Maße, als eben die Erzwingbarkeit des Handelns eines wirtschaftlichen Gegenkontrahenten sich auf immer wieder neuartige Leistungen erstrecken muß. Nur zum geringsten Teil handelt es sich ja um zwingendes Recht, mit dem der Gesetzgeber irgendeinem Rechtsgeschäft von vornherein einen bestimmten Inhalt gibt, und eine Abänderung überhaupt ausschließt (*lex cogens*). Das Handeln innerhalb der durch die Rechtsordnung gezogenen Erzwingbarkeits-Sicherung ist im wesentlichen frei. Allerdings ist in neuerer Zeit eine starke Bewegung zur *Einschränkung der Bewegungsfreiheit* unverkennbar: nicht nur im Interesse der Erleichterung des Verkehrs (z. B. Kontrahierungszwang für den Eisenbahnunternehmer, Seeschiffer u. a.), sondern auch für immaterielle Zwecke zuungunsten privater Einzel-

interessen z. B. Heimatschutz, Denkmalschutz, hygienische Hemmungen, die sich bis in den Bereich allerpersönlichster Interessen erstrecken (Eheverbote für Kranke) und vor allem wohl im Dienste sozialpolitischer Ideen. Es sind das freilich Ausgestaltungen der Ordnung des öffentlichen Rechtes, die den qualitativen Charakter des Wirtschaftsrechts schon sehr maßgebend bestimmen, deren Häufung aber eben doch auch als unvermeidliche Folge der Interessendifferenzierung und der für den einzelnen Staatsbürger immer weniger durchsichtigen Fülle von Interessengefährdungen erkannt werden muß. Man denke etwa an die Tragweite der Verbreitung der elektrischen Kraft und ihrer segensreichen Leistungen, um sich von der Unfähigkeit des einzelnen Interessenten zu überzeugen, die Tragweite seiner vertraglichen Beziehungen zu überblicken.

Prekäre Macht des Rechtes. Mit diesem wachsenden Bedarf an Rechtsnormen und ihrer tatsächlichen Vermehrung ist freilich die Macht des Rechts über die Wirtschaft nicht eigentlich größer, aber wohl prekärer geworden. „Der Grad der Möglichkeit, das wirtschaftliche Verhalten der Menschen zu beeinflussen, ist also nicht einfache Funktion der generellen Fügsamkeit gegenüber dem Rechtszwang“ (M. WEBER). Die erwähnte Vermehrung der Reibungsflächen infolge der zunehmenden Marktverflechtung setzt ja auch ein höheres Maß von Anpassungsenergie beim Einzelnen voraus, das nicht immer vorhanden ist, so daß das auf die Befolgung von Rechtsvorschriften gerichtete Streben (wegen sozialer Mißbilligung eines anderen Handelns) häufig dem ökonomischen Interesse unterliegt, das für die Nichtbefolgung plädiert.

Viel wichtiger aber ist allerdings eine andere *Schranke der Erzwingbarkeit einer Rechtsnorm*, das ist die materielle Wertung der Dinge, die sich in den Preisgestaltungen äußert und gegen irgendwelche autoritären Wirtschaftslenkungen (Höchstpreissetzungen, Mindestlöhne u. dgl.) dann um so sicherer die Oberhand behält, je mehr die autoritäre Norm in die entscheidendsten Lebensinteressen der Individuen brutal hineingreift. Mit Recht hebt M. WEBER aber als eine weitere Ursache der Schwäche des Rechts die Tatsache hervor, daß die Interessenten, die durch eine Norm in ihrem Handeln „reguliert“ werden sollen, so häufig dank ihrer besseren Kenntnis von Markt und Interessenzusammenhängen Umgehungen der Norm finden, die den Schöpfern der Rechtsnormen verborgen bleiben: die „*möglichen und ungewollten Nebenerfolge einer Rechtsvorschrift*“.

Auf derselben Ebene liegen freilich auch alle Schwächen einer Rechtssatzung, die mit der Eigengesetzlichkeit der Wirtschaft nicht in Einklang zu bringen ist. Die Primarität der Rechtsinstitution vor den Wirtschaftstatsachen findet ihre Widerlegung in dem Versagen so mancher „Wirtschaftsregulierung“, die sich über die Kraft sozialwirtschaftlicher Zusammenhänge hinwegsetzen zu können meinte, ein Tatbestand, der auch mit der Ausdeutung solches Versagens der Rechtsnorm: ein unterliegendes Recht sei eben schlechtes Recht (DIEHL), nicht widerlegt ist. Für die Gesamtwirtschaft ist es aber immer noch günstiger, wenn die Normen offenbar gegenüber der Kraft der Wirtschaftszusammenhänge erliegen, als wenn sie sich zwar durchsetzen, aber nur mit nicht gewollten gefährlichen Nebenwirkungen.

Eigentums- und Produktionsverfassung. Die Bedeutung der Eigentumsverfassung für den Aufbau wie für den Ablauf der Wirtschaft soll gewiß nicht unterschätzt werden, aber sowohl die lehrreichen Ergebnisse, die das große bolschewistische Experiment in seinen Wandlungen bisher gezeitigt hat, als auch die Erfahrungen innerhalb der freien kapitalistischen Volkswirtschaft des europäisch-amerikanischen Wirtschaftskreises haben doch bei nüchterner Betrachtung einige grundsätzliche Erkenntnisse gefördert. So wird man sagen dürfen:

1. daß die Eigentumsverfassung an sich für den Ablauf des sogenannten Verteilungsprozesses nicht ausschlaggebend ist, weil innerhalb der Wirtschaftsweise auf der Basis des Individualigentums der relative Anteil des Kapitals an dem Erfolg der Unternehmungen recht viel bescheidener sein kann, als der der Arbeit;
2. daß die Eigentumsverfassung nichts aussagt über die tatsächliche Gestaltung des Verhältnisses zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer im individualwirtschaft-

lichen System und nichts über das Verhältnis zwischen Staat oder sonst einem Einsetzer des unentbehrlichen Kapitals und den vom Kapital eingesetzten Arbeitern im kollektivwirtschaftlichen System;

3. daß sie nichts aussagt über den tatsächlich zu erwartenden technischen und noch weniger über den wirtschaftlichen Erfolg;

4. daß mit der Eigentumsverfassung noch nicht entschieden ist, wie weit der Eigentümer in der Ausnützung seiner Verfügungsgewalt gehen kann, denn immer kann durch die konkrete Produktionsverfassung, d. h. die Normen, durch die die Produktion geregelt wird, und die die Eigentumsverfassung wesentlich ergänzen, die Wirksamkeit dieser weitgehend abgeschwächt werden.

Wirtschaftlich ist natürlich für die Beurteilung der Eigentumsgestaltung entscheidend, wie sie auf die Ausstattung mit Gütern wirkt. Solange die menschliche Gesellschaft unausgesetzt und in steigendem Maße an der Erhöhung der Produktionsergebnisse interessiert ist und solange nicht asketische Ideale zum wirksamen Besitz der Massenpsyche geworden sind, muß die Eigentumsgestaltung vor allem von diesem Zweckgesichtspunkt aus gewürdigt werden: wie wird der Güterhunger der Menschen am besten gestillt.

Aber wie gesagt: die Eigentumsverfassung kann nur im Zusammenhange mit der *Produktionsverfassung* auf ihre Wirkungen hin richtig beurteilt werden. Diese kann innerhalb der Privateigentumsordnung die innerbetrieblichen Verhältnisse und die Marktvorgänge so maßgebend beeinflussen, daß das Privateigentum erheblich eingeschränkt erscheint. Denn die Produktionsverfassung umfaßt sowohl die Regelung der Bedingungen, unter denen ein Arbeitgeber als Eigentümer der Produktionsmittel Arbeitskräfte beschäftigen darf, das Verhältnis zwischen leitender und ausführender Arbeitskraft als auch außerhalb des Betriebes bestehende Beziehungen und Vorgänge: die Respektierung der beruflichen Verbandsbildungen (Gewerkvereine, Arbeitgebervereine, Arbeits- und Arbeiterkammern, Arbeitsgemeinschaften usw.) und durch die zwingende Kraft der Tarifverträge zwischen den Arbeitsvertragsparteien, staatlicher Schlichtungseinrichtungen u. ä. wird jeder Eigentümer von Produktionsmitteln in ein Gefüge von monopolistischen Verbänden und autoritären Normen eingeordnet, die den Inhalt des Privateigentums erheblich mitbestimmen.

2. Mögliche Wirtschaftsordnungen.

Leitende Gesichtspunkte. Da die Volkswirtschaft als ein Gefüge einer mehr oder minder großen Zahl von Einzelwirtschaften verstanden werden soll, die unter Selbstverantwortlichkeit über Mittel zur Erreichung ihrer Zwecke verfügen, so ist damit dieses System der Wirtschaft, bei dem eine *Vielheit von Wirtschaftsplänen* in gegenseitiger Beziehung wirksam wird, in Gegensatz gestellt zu jener Wirtschaftsweise, bei der alle irgendwie eine Gemeinschaft bildenden Individuen als Gesamtheit Zwecke verfolgen und hierzu nach einem *einzigem Wirtschaftsplan* über Mittel verfügen (Kollektivwirtschaft). Mit dieser Gegenüberstellung ist aber die Verschiedenheit der Wirtschaftsmöglichkeit nur mit den äußersten Polen angedeutet. Innerhalb derselben besteht große Mannigfaltigkeit. Eine Möglichkeit, in diese Mannigfaltigkeit Ordnung zu bringen, ergibt sich schon mit Berücksichtigung der Unterscheidung von Verbrauchs- und Erwerbswirtschaft. Damit gelangt man zu folgendem Schema von Arten grundsätzlicher Ordnung der Wirtschaft (Organisations-typen).

1. Die Mitteldisposition mit Verantwortlichkeit für das eigene Wirtschaftschicksal ist den Einzelnen vollständig entzogen; Verbrauch und Erwerb von Mitteln erfolgen nach einem einzigen souveränen Plan, der Verbrauch entweder gemeinschaftlich oder zwar isoliert, aber auf Grund einer Rationierung mit Anweisung (Bezugskarten).

2. Die Mitteldisposition mit Verantwortlichkeit ist aufgeteilt zwischen Einzelnen und Gesamtheit, und zwar entweder:

a) so, daß den Einzelnen die bezüglich des Verbrauchs von Mitteln für ihre persönlichen Wohlfahrtszwecke selbstverantwortliche Disposition nach eigenem Plan zugewiesen ist (Verbrauchsindividualismus), während die Güterproduktion und ihre Bereitstellung auf dem Markte nach einem zentralen Plan vorgenommen wird (Produktionskollektivismus): die Einzelnen erwerben Geldeinkommen und kaufen die Verbrauchsgüter auf dem Markte in mehr oder minder freier Preisbildung nach persönlichem Bedürfnis;

b) so, daß den Einzelnen die Güterbeschaffung nach eigenem Plan zugewiesen ist, die Verteilung und der Verbrauch des von allen Erarbeiteten nach einem zentralen Plan erfolgt.

3. Die Mitteldisposition ist sowohl für die Verbrauchs- wie für die Erwerbssphäre Sache der Einzelnen unter voller Selbstverantwortung.

Wesentlich ist die Gliederung unter dem Gesichtspunkt bewirkt, wer der Träger des maßgebenden Wirtschaftswillens ist (also nicht bloß die Eigentumsgestaltung, die als Einteilungsgrund unzulänglich ist, schon weil sie nur eine Möglichkeit und keine Tatsächlichkeit der Auswirkung bedeutet) und diese Gliederung gestattet auch schon die Einreihung gewisser historischer Erscheinungen. Der erste Typus, der restlose *Kollektivismus*, ist die Wirtschaftsweise aller kommunistischen Gemeinschaften, gleichviel von welchem Motiv sie getragen sein mögen, sowohl die der Klöster, soweit sie wirtschaftlich autark sind, oder ähnlicher religiöser Gemeinschaften als auch die der versuchten auf doktrinärem Gleichheitsidealismus aufgebauten Kommunismen utopischen¹ Charakters.

Der zweite Typus in der Unterart a) schwebt wohl den meisten sozialistischen Ideologien, soweit sie über den Rahmen des Kritischen ins Positive hinübergreifen, als Grundprinzip der Organisation vor; er scheint auch derjenige zu sein, auf den die sowjetistische Praxis bisher am meisten eingestellt ist. In der Unterart b) ist der zweite Typus im wesentlichen wohl nur für primitive Kommunismen denkbar², also in der Hauptsache theoretisch zu verstehen. Der dritte Typus stellt das Prinzip dar, nach dem die Wirtschaftswelt des Individualismus organisiert ist.

Gemeinschaftswirtschaft. Für unsere weiteren Betrachtungen scheidet der erste Typus vollständig aus; Gemeinschaftswirtschaft ist nicht Gesellschaftswirtschaft. Gemeinschaftswirtschaft ist auch die Wirtschaftsführung der autarken Einzelwirtschaften auf der Stufe geschlossener Hauswirtschaften. Die vielen Einzelwirtschaften bildeten zwar ein Volk, aber sie waren nicht zu einer Volkswirtschaft ineinander verflochten (vgl. S. 12 u. 17f.). Es sind Gemeinschaftswirtschaften gewesen, innerhalb deren die einzelnen Individuen arbeitsteilig beschäftigt wurden nach dem Plan des pater familias (Patriarch) oder wie in der slawischen Großfamilie (Moba oder Tscheta) wahrscheinlich nach dem Wirtschaftsbeschluß einer mehrköpfigen Wirtschaftsautorität. Wo die Gemeinschaftswirtschaft in irgendwelchen Beziehungen zwecks Güterbeschaffung zu anderen Wirtschaften tritt, wo also die Gemeinschaftsautarkie eine Durchbrechung erfährt, beginnt die gesellschaftliche Wirtschaft; die Einzelwirtschaften bleiben dann nur noch teilweise Gemeinschaftswirtschaften. Solche teilweisen Gemeinschaftswirtschaften sind nun in großer Menge als Einzelwirtschaften Glieder einer Gesellschaftswirtschaft, ja die große Masse der Einzelwirtschaften der heutigen Volkswirtschaft, die Familienhaushaltungen, sind, soweit sie noch produktive Aufgaben erfüllen, teilweise noch Gemeinschaftswirtschaften.

¹ Gedacht z. B. von OWEN, CABET, wohl auch von BABEUF.

² Sieht man davon ab, daß bei dem Tier kein bewußter Wille, sondern nur Instinkt Lenker seines Tuns sein kann, so wäre bei der Wirtschaft der Bienen und Ameisen etwa eine dem Typus II b entsprechende Organisation zu erkennen. Neuestens stellt THURNWALD sie für primitive Völker (Eskimo, Bergdamara) fest. (Die menschliche Gesellschaft. 1932.)

Voller Kollektivismus ist, soweit feststellbar, in höheren sozialen Verbänden (Staat u. dgl.) nicht verwirklicht worden¹.

Planwirtschaft und Marktwirtschaft. Schon dem Gesagten zufolge ist es unzulänglich, Planwirtschaft und Marktwirtschaft als Organisationsprinzipien einander gegenüber zu stellen. Damit ist nicht einmal das polare Verhältnis zwischen vollem Kollektivismus und vollem Individualismus richtig gekennzeichnet, weil Planung zum Wesen des Wirtschaftens gehört. Auch zur Erfassung des Gegensatzes, der zwischen kapitalistischer und sozialistischer Wirtschaftsorganisation besteht, taugt die Unterscheidung von Plan- und Marktwirtschaft nicht.

Logisch folgerichtig sind dem allerdings marktlosen Vollkollektivismus die gesellschaftlichen Wirtschaftsorganisationen gegenüberzustellen, in denen die Einzelwirtschaften in irgendeiner Beziehung noch als Träger von Wirtschaftsplänen funktionieren und in Erfüllung dieser Funktion auf einem *Markt* zusammentreten und durch *Preisbildung* auch die Grundlage für die Bedarfsermittlung und für die weitere Produktionsorientierung schaffen. Nach dem, was über die Gestaltung der Wirtschaftsordnung im sozialistischen Gemeinwesen im sozialistischen Schrifttum angedeutet worden ist, muß mit der Ersetzung des Privateigentums durch gesellschaftliches Eigentum an den Produktionsmitteln die Konsumfreiheit grundsätzlich nicht beseitigt werden. Grundsätzlich besteht sie (soweit der Warenbezug nicht rationiert) auch quantitativ in den Sowjetstaaten, aber de facto kann nur gekauft werden, was an Konsumgütern angeboten wird². Will die Leitung der Produktion im sozialistischen Gemeinwesen eine richtige Orientierung darüber gewinnen, in welcher Richtung und in welchen Ausmaßen die Produktion von Gütern erfolgen soll, soll insbesondere der Grundsatz der Konsumfreiheit nur annähernd verwirklicht werden können, dann muß eine Marktstatistik darüber Auskunft geben, wofür, in welchem Umfang und mit welcher Opferbereitschaft Nachfrage aufgetreten ist. Bei rationaler Bewirtschaftung der verfügbaren und der eingesetzten Mittel, wird unter der Voraussetzung der Verbrauchsfreiheit die marktmäßige Konkurrenzpreisbildung jedenfalls der einfachste Ausweg sein, um bei zu kleiner Nachfrage diese stärker anzuregen, bei zu großer Nachfrage die Erzeugnisse am besten auszuwerten. Der Disponent einer sozialistischen Produktion muß eben doch, wenn er rational verfahren will, wie ein Quasikapitalist denken. Wenn der sozialistische Markt tatsächlich nicht konkurrenzmäßig funktioniert, wenn er also ein Pseudo-Markt ist ohne die Funktion der Preisbildung nach Angebot und Nachfrage, eine bloße Warenabgabestelle, dann müssen die mit der Verteilung der realen Produkte betrauten Organe der Gesellschaft

a) bei Überlastung des Marktes mit Produkten den (autoritären) Angebotspreis auf gut Glück herabsetzen;

b) bei unzulänglicher Versorgung die Verteilung des zu geringen Produktquantums unter die zu vielen Nachfrager nach irgendeinem System der Auswahl der zum Zuge kommenden durchführen (durch Los oder nach irgendeinem Turnus, eventuell alphabetisch oder dgl.), oder die Zuteilungsmengen müssen rationiert werden, wie das zur Zeit in den Sowjetstaaten geschieht. Immer aber bedeutet diese Lösung eine Beeinträchtigung der Freiheit des Verbrauches.

Daß freilich der sozialistischen Ideologie an der Freiheit des Konsums nicht immer ernstlich gelegen ist, läßt sich leicht damit erklären, daß ihr Fehlen nicht schlechthin eine Verschlechterung gegenüber dem Bestehenden bedeutet, sofern Konsumfreiheit ja auch in der kapitalistischen Wirtschaft nicht für die Masse, sondern nur für eine beschränkte Schicht besonders Kaufkräftiger gegeben ist. Auch diese Freiheit wird freilich überschätzt, sie findet immer ihre Grenzen

¹ Auch nicht im Jesuitenstaat in Paraguay, der i. d. R. als Typus eines Staatskollektivismus gilt.

² Mit der Durchführung des Fünfjahresplanes scheint wieder eine wesentliche Verschiebung der Verteilung nach der Kollektivierung hin erfolgt zu sein: die Rationierung mit Bezugskarten greift stärker um sich und der Einkauf von Gütern gegen Zwangspreise wird namentlich den landwirtschaftlichen Erzeugern gegenüber in breitem Umfang gehandhabt.

an der Knappheit von Gütern, und es ist wie ein psychologisches *Gesetz der Relativität des Reichtums*, daß für jede Stufe des Vermögens immer wieder neue Güterarten Gegenstand des Begehrens werden, deren Erwerbung wegen ihrer Knappheit nur so wenigen gelingen kann, daß auch für diese Schichten immer wieder irgendeine Qual des „Entbehrens“ aufkommt.

Die Funktion des Marktes, die Güterproduzenten durch die freie Preisbewegung über die Opferbereitschaft der Nachfrage für ein Produkt zu informieren, ist ein wichtiges Mittel, *die Wirtschaft elastisch zu machen*, d. h. die Güterbereitstellung der Nachfrage anzupassen, denn der Markt mit der freien Preisbildung ist diejenige Einrichtung der Wirtschaft, durch welche die Wertspannung innerhalb der Wirtschaft am raschesten und sichersten erkannt werden kann.

Im Wesen der wahren gesellschaftlichen Wirtschaft liegt immer die möglichst elastische Anpassung der Produktion an die Nachfrage. Hierfür sind Wertspannungen ausschlaggebend, d. h. Spannungen zwischen der Opferbereitschaft der Nachfrager und den notwendigen Kosten, die die Anbieter aufzuwenden haben. Diese Spannung kommt immer irgendwelchen Wirtschaften zugute. Organisatorisch bestehen zwei Möglichkeiten von grundsätzlicher Bedeutung. Entweder a) die Preisbildung auf dem Markt bleibt unter dem Einfluß einer Regulierung vom Kostenprinzip her beherrscht, d. h. der Anbieter von Gütern darf nur so anbieten, daß er außer seinen Kosten noch seine „Nahrung“ dabei findet, aber auch nicht mehr, dann bleibt zwar der Markt für die Anpassung wirksam, aber doch nur beschränkt: die gebundene Preisbildung bedeutet einen unvollkommenen Markt (halbe Marktsouveränität). b) Die Preisbildung erfolgt nach dem Grundsatz der besten Ausnützung der Wertspannung seitens des Anbieters, also so, daß er den Preis fordert, zu dem er die Ware eben noch anbringt: volle Marktsouveränität. Im Falle a) kommt die Wertspannung schlechthin den Konsumenten zugute, sie erzielen einen um so höheren Käufergewinn, je mehr sie die Kosten zu überzahlen entschlossen gewesen wären. (Die Frage, welche Kosten für den Preis maßgebend sein sollen, wenn das gesamte Angebot von mehreren Anbietern mit verschiedenen Kosten kommt, bleibt dabei ein Problem der „Regulierung“.)

Im Falle b) kommt die Wertspannung teils denjenigen leistungsfähigeren Käufern zugute, die die Ware auch teurer gekauft haben würden, teils den Verkäufern.

Die Unterscheidung dieser beiden Grundsätze ist von viel größerer Tragweite als es auf den ersten Blick scheinen möchte, denn sie entspricht dem Gegensatz der beiden unmittelbaren Wirtschaftsziele: *einerseits Bedarfsdeckung* durch Güterbeschaffung, *andererseits Wertgewinn*, und zwar als *Gelderwerb*. In diesem Gegensatz wurzelt aber auch ein guter Teil des Gegensatzes zwischen Kapitalismus und Sozialismus.

Wirtschaftsziele und -prinzipien. Das letzte Ziel des Wirtschaftens, die Beschaffung von Mitteln für letzte persönliche Zwecke (Wohlfahrt) kann *direkt* oder *indirekt* erreicht werden: direkt, wenn die verfügbaren Mittel auf die betreffenden Güter selbst (Nahrungsmittel, Wohnung usw.), indirekt, wenn sie zunächst unmittelbar auf Geldbeschaffung verwendet werden. In dieser Verschiedenheit des unmittelbaren Wirtschaftszieles liegt der Wesensunterschied von *Natural-* und *Geldwirtschaft*.

Mit der Geldwirtschaft entsteht *einmal* das Problem der Anpassung der realen Güterbeschaffung an die mit Geld ausgerüstete Nachfrage, *zweitens* die Möglichkeit ganz anderer Reservenbildung und anderer Formen wirtschaftlicher Macht. Damit wird, was ursprünglich nur Mittel gewesen, das Geld, Gegenstand unbegrenzten Erwerbsstrebens: das *Bedarfsdeckungsprinzip* tritt immer mehr zurück gegenüber dem *Erwerbswirtschaftsprinzip*.

Der Sieg des letzteren, die Verselbständigung der Produktion, die immer vollständigere Geldwirtschaft, die immer restlosere Marktmäßigkeit der Güterbeschaffung machen das Ineinandergreifen von Produktion, Geldfunktion und Markt zum zentralen Organisationsproblem.

Dessen Lösung wird immer eine Entscheidung über das Maß von individueller Betätigungsmöglichkeit des Einzelwirtschafters bedeuten und sie kann rational nur unter dem Gesichtspunkt der Zweckmäßigkeit fallen.

So tritt zu dem Gegensatz Bedarfsdeckungs- gegen Erwerbsprinzip noch der Freiheit oder Gebundenheit der Individuen, und damit ergibt sich auch die Möglichkeit der Kombination beider Prinzipiengegensätze.

Dieser Kombination entsprechend sind mit WAGEMANN zu unterscheiden: 1. *freie Bedarfswirtschaft*, in der die große Masse der bäuerlichen Elemente in Osteuropa lebt, nach überkommenen Gebrauchs- und Produktionsgewohnheiten, frei von kollektivistischen Fesseln und frei von jeder Rentabilitätsrechnung, 2. *freie Ertragswirtschaft*, etwa die freie kapitalistische Volkswirtschaft Westeuropas in der ersten Hälfte des XIX. Jahrhunderts, wie sie die klassische Nationalökonomie als Idealtypus hinstellte, 3. die *gebundene Bedarfswirtschaft*, in der das Rentabilitätsprinzip völlig zurücktritt und die Versorgung mit Gütern nach einem alle Einzelnen bindenden Gesamtplan der Kollektivzentrale erfolgt, 4. die *gebundene Ertragswirtschaft*, in der wohl das Rentabilitätsprinzip grundsätzlich herrscht, aber in gewissen Richtungen oder in einigen Wirtschaftszweigen durch autoritäre oder autonome Regelung der Marktbeziehungen wohl auch der Produktion und selbst des Verbrauches (Kontingentierung und Rationierung) eingeschränkt ist, wie in der Gegenwartswirtschaft Mittel- und Westeuropas.

Keineswegs darf Bedarfsdeckungswirtschaft mit sozialistischer Wirtschaft identifiziert werden.

Die im Bann des Bedarfsdeckungsprinzips sich abspielende Gesellschaftswirtschaft, wie wir sie typisch vielleicht in der frühmittelalterlichen Stadtwirtschaft zu denken haben, ist gekennzeichnet durch eine gewisse Stationarität, Fortschrittslosigkeit. Jahrhunderte hindurch läuft diese gesellschaftliche Wirtschaft im wesentlichen in gleichen Maßen weiter, in der Hauptsache nur gestört durch politisches Erleben oder die Ungnade des Himmels bei Mißernten. Mit der Entwicklung von der naturalwirtschaftlichen, also unmittelbaren Güterbeschaffung zur Geldwirtschaft, mit der Begründung einer immer größeren Quote der Wirtschaftsgesellschaft auf Geldeinkommen, ist das Hineingleiten der Wirtschaft in die Geldreservenbildung und damit dann weiter in das kapitalistische Prinzip der Nutzbarmachung solcher Mittelbestände als durchaus natürlich aufzufassen, es bedeutete das Erreichen einer *höheren Stufe der Rationalität*, aber nicht eine Änderung des Wesens des Wirtschaftens, eine Steigerung der Intensität in der Auswertung gegebener Mittel, infolge des Überganges vom Bedarfsdeckungs- zum *Erwerbsprinzip*.

Auch ältere Epochen der Bedarfsdeckungswirtschaft kannten die Zukunftsfürsorge in der Form der *Reservenbildung*. Wachsende Regelmäßigkeit in der Ansammlung von Vorräten und die Vermehrung der Einrichtungen für solche (Kornkammern u. dgl.), waren Symptome wachsender Wirtschaftlichkeit, des Einbeziehens immer weiter in der Zukunft liegender Zeiträume in den Wirtschaftsplan. Nicht erst mit der Geldform der Reserven, sondern schon in Form der Naturalien, sind solche Vorratsansammlungen Ausgang für entgeltliche Kreditgeschäfte geworden, hat sich also eine Nutzbarmachung solcher Vorräte eingeblet. Als ein Beispiel aus ganz ferner Zeit seien die Getreide-Darlehen der Shamaš-Priesterinnen zu Hamurabis Zeiten genannt.

Sozialismus. Man pflegt den Kapitalismus zum Sozialismus in direkten Gegensatz zu stellen. Das ist zwar logisch nicht ganz korrekt, denn Kapitalismus ist eine wirtschaftliche Methode, während der Sozialismus eine Ideenrichtung ist, aber die Gegenüberstellung ist insofern dennoch berechtigt, als der Sozialismus von einem sittlichen Ideal aus den Kapitalismus dafür verantwortlich macht, daß die Gesellschaft in einer ungerechten Verteilung der Güter lebt, der Güter, die nach der Meinung wenigstens eines Teils der Sozialisten, nur durch die Arbeiter geschaffen werden und nur diesen zukommen müssen, gleichgültig welchen Anteil an der Ergiebigkeit ihrer Arbeit andere Faktoren, insbesondere ihre Ausstattung mit Hilfsmitteln, mit Kapitalgütern haben. Da die Kritik des Sozialismus an der kapitalistischen Wirtschaftsweise sich aber ganz besonders gegen das unmittelbare Wirtschaftsziel der kapitalistischen Wirtschaft, das ist Erwerb von Geldeinkommen, richtet, während der Sozialismus selbst eine Wirtschaftsorganisation anstrebt oder als unvermeidlich kommen sieht (je nach dem voluntaristischen oder deterministischen Charakter der sozialistischen Ideologie), in der das Bedarfsdeckungsprinzip herrschen soll, so ist im Hinblick auf die unmittelbare Zielsetzung der Wirtschaft der Gegensatz zwischen kapitalistischer und sozialistischer Wirtschaft grundlegend und wesentlich. MARX hatte gewiß recht, als er für die kapitalistische Wirtschaft als einen Zweck der Einzelwirtschaftler die Gewinnerzielung, die Vermehrung des eingesetzten Geldkapitals (G) auf einen größeren Geldbetrag (G') hinstellte. Es war aber ein Irrtum, dies

als den „obersten“ Zweck der kapitalistischen Wirtschaftsweise zu verstehen, es ist nur der unmittelbare Zweck. Der oberste, wenngleich mittelbare, Zweck ist auch für den Kapitalisten Mittelbeschaffung für seine Bedürfnisse, unter denen freilich das Verlangen, über Vorräte, Vermögen aller Art auch zur Sicherung der wenigst-wichtigen und weit in der Zukunft liegenden Zwecke zu verfügen, Bedeutung hat. Die kapitalistische Wirtschaftsweise führt aber tatsächlich nur über den Umweg der Geldeinkommenerwerbung zu dem eigentlichen Ziel der Mittelbeschaffung für die persönlichen Zwecke.

Das Prinzip *direkter Bedarfsdeckung* erscheint im Rahmen der sozialistischen Zielsetzung selbst vorerst nur als ein Mittel, von dem man sich aber allerdings auch die Änderung der Menschen glaubt versprechen zu dürfen und schon dieser Zug in dem Anlitz des Sozialismus weist darauf hin, daß nichts verfehlter wäre, als im Sozialismus nur eine wirtschaftliche Bewegung zu sehen. Gerade die hervorragendsten Träger sozialistischer Heilslehren sind erfüllt von dem Glauben an den segensreichen *Einfluß der Überwindung des Gelderwerbsprinzips auf die innere Kultur der Menschen*. Und deshalb ist es heute kein wirksamer Einwand mehr gegen die sozialistische Zielsetzung, wenn man geltend macht, daß die Luxuserzeugnisse, die gegenwärtig nur einer kleinen Minderheit zugänglich sind, in der kollektivistisch betriebenen Güterproduktion überhaupt keine Stelle mehr finden könnten, daß vielmehr die allgemeine Lebenshaltung sich doch ungefähr nach den Vorstellungen des von MARX bespöttelten Kleinbürgers PROUDHON gestalten würde (LEXIS). Die innere Rechtfertigung seiner Heilslehre sucht und findet der Sozialist also gar nicht in der Überzeugung, daß das Durchschnittsniveau der Lebenshaltung erhöht werden könne, sondern weit mehr in der veredelnden Wirkung der Beseitigung ungleicher Anteile am Sozialprodukt.

Wer nicht die Augen verschließt vor so vielen Unsinnigkeiten und Unschönheiten, die das Gelderwerbsprinzip der individualistisch zugespitzten kapitalistischen Wirtschaft zu zeitigen vermag, wird dieser Seite des Sozialismus Verständnis entgegenbringen. Das Problem ist eben, zu erkennen, *welches Übel das geringere ist*: Ungleichheiten im Lebensgenuß oder die nicht verkennbare Gefahr des Rückganges der Güterversorgung, der unzumutbaren Mitteldisposition und damit des Herabsinkens gerade wohl auch der Möglichkeiten geistiger Kultur infolge dieses Rückganges. Nur diese Überlegung kann der Kern der wirtschaftswissenschaftlichen Prüfung der sozialistischen Wirtschaftsorganisation sein.

Kapitalismus. Sieht man vom ethischen Charakter des Sozialismus und von der ethischen Indifferenz des Kapitalismus ab, dann gewinnt eben der Kapitalismus im Lichte einer nur ökonomischen Betrachtungsweise den Charakter einer Methode, insofern er mit dem Gelderwerbszweck als unmittelbarem Ziel des ökonomischen Disponierens einen *Umwegsprozeß*¹ bedeutet, um zu dem endlichen Ziel der Versorgung mit Gütern zu gelangen. Der Kapitalprozeß steht mit der Erfüllung zweier Funktionen im Dienste der Gesellschaftswirtschaft: er schafft dem Kapitalisten ein Geldeinkommen und er schafft Dritten für ihre Bedarfsdeckung Güter, weil der Kapitalumschlag zu Geldmehrwert führen soll durch Deckung fremden Bedarfs.

Der Kapitalismus ist an sich eine *Intensitäts-Stufe in der Entwicklung des Rationalprinzips*. Er ist eine historische Erscheinung, genau wie das Geld, das auch erst im Laufe der Zeit aufgetreten und immer vollkommener geworden ist, eine wandelbare und historische Erscheinung der Gesellschaftswirtschaft ist. Es besteht weitgehend Einmütigkeit in der Beurteilung des Kapitalismus als eines Wirtschaftssystems, das die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft ganz ungeheuer vorwärts gebracht hat. Das

¹ Dieser *ökonomische* Umweg ist nicht zu verwechseln mit dem *technischen* Umweg, der bestimmt ist, die Produktion zu erleichtern, mit geringerem Aufwand zu gleichem Ergebnis zu führen. Der technische Produktionsumweg ist ein besonderes Mittel im Dienste des kapitalistischen Prinzips.

liegt eben an der Eigenheit der Ausdehnung des Rationalprinzips, insofern die Besitzer von Mitteln immer stärker dazu gedrängt werden, diese ihre Mittel immer restloser in den Dienst des Erwerbsstrebens zu stellen, während das Bedarfsdeckungsprinzip weit mehr den Charakter der Ruhe und des Konservativen an sich trägt.

In dem Widerstreit zwischen dem fortschrittlichen kapitalistischen Prinzip einerseits, dem quietistischen, wenn auch nicht fortschrittsfeindlichen, so doch der Gelassenheit entsprechenden Bedarfsdeckungsprinzip, sei's der vorkapitalistischen „feudalen“, sei's der sozialistischen Wirtschaft andererseits, kann rein ökonomisch nur die größere Zweckmäßigkeit Gegenstand der Überlegung und Prüfung sein. Das kapitalistische Prinzip trägt im Zusammenhang mit dem Privateigentum primär den Stempel des Individualismus an sich. Aber sofern es an sich nur eine höhere Stufe rationeller Mittelauswertung darstellt, wird gerade der Wertmehrgedanke, der in ihm steckt, einem auf Fortschritt bedachten, sozialistischen Gemeinwesen nicht so fern stehen dürfen, als dies programmatisch der Fall sein müßte, namentlich dann nicht, wenn ein solches Gemeinwesen nicht nur auf die Ökonomisierung aller Mittel, sondern auch auf die Anreicherung des gesellschaftlichen Güterbestandes abzielt.

Soll der Zweckmäßigkeit die Entscheidung über die Methode der Wirtschaft zufallen, dann ist aber allerdings auf die letzten Zwecke alles Wirtschaftens Bedacht zu nehmen. Dann ist es die Stellung der Wirtschaft im Gesamt-Weltbild der Menschen, worauf es ankommt. Eine Weltanschauung, die von materiellem Eudämonismus getragen ist, wird jene Methode auf ihre Fahne schreiben, die die möglichste Bereicherung mit Gütern am wahrscheinlichsten herbeizuführen verspricht, eine „introvertierte“ oder von asketischen Idealen erfüllte Gesellschaft wird das Bedarfsdeckungsprinzip für das einzig angemessene halten.

Es ist bezeichnend für den Weitblick einer Reihe von sozialistischen Ideologen, daß sie die Welt des Sozialismus als eine dürftige Welt glaubten preisen zu sollen. So sah MABLY sein Ideal in der Gesetzgebung des LYKURG. BABEUF stellte sich für seine im Wesen ein hartes Bauernleben führende Gesellschaft, einen gleichmäßigen, nur bescheidenen Lebensunterhalt, nicht ein Schlaraffenleben vor, und die wahrhaft begeisterten Verfechter der bolschewistischen Ideen und Politik, sind nicht nur von einem Gleichheits-, sondern auch von einem Einfachheits-Ideal erfüllt.

Nach allem Gesagten muß aber noch daran erinnert werden, daß das kapitalistische Prinzip als eine höhere Stufe des Rationalprinzips durchaus nicht schlechthin nur individualistisch gehandhabt werden muß, daß vielmehr gegenüber den individualistischen Auswertungen, die mit dem Kapitalismus in die Erscheinung traten, die Kräfte solidaristischer und sozialistischer Ideale im Interesse der Gesamtwirtschaft, also auch der kapitalistischen Wirtschaftsinteressen wirksam werden können und tatsächlich werden.

Das kapitalistische Prinzip hat sich durchaus noch nicht überall und auch in der europäisch-amerikanischen Wirtschaftswelt noch ganz und gar nicht restlos durchgesetzt. Es beherrscht namentlich auch große Teile der Produktion noch nicht so ganz. In Produktionsgebieten, in denen die Arbeitsleistung oder die Bodenleistung als der hauptsächlichste Träger des Produktionsprozesses funktionieren und die produzierten Produktionsmittel an Gewicht erheblich zurücktreten, hat sich die Wertkontrolle durch eine Geldwertrechnung noch sehr spärlich durchsetzen können. Das in dieser Richtung treibende Element ist der Markt mit seiner Fähigkeit, das den gesellschaftlichen Interessen nicht entsprechende Erwerbsmühen rücksichtslos auszuschalten. In der Gesellschaftswirtschaft ist eben der Markt die Instanz, bei der das souveräne Urteil über die Zweckmäßigkeit der Verwendung der Wirtschaftsmittel liegt, d. h. darüber, wie weit die Mittelverwendung zum Zweck des Erwerbens den gesellschaftlichen Interessen entspricht.

Gerade in Deutschland steht die Agrarwirtschaft in einer entscheidenden Peripetie. Das kapitalistische Prinzip diktiert eine Einstellung der Bodenauswertung nach den Marktverhält-

nissen. In dem Maße als die Agrarwirtschaft für die Landwirte aus dem Mittel zur Eigenbedarfsdeckung immer unerlässlicher zur Grundlage der Geldeinkommenerzielung geworden ist, schon weil der Staat mit seinen hohen Steueransprüchen das Geldeinkommen des Landwirtes in Anspruch nimmt, in dem Maße als zudem alle Kostenelemente der Agrarwirtschaft Kapitalgüter geworden sind, d. h. Kapitalaufwendung erfordern (insbesondere die Arbeitsleistung): in dem Maße mußte die Agrarwirtschaft sich an dem Marktbedarf orientieren, sowohl in Qualität und Preis, wie schließlich auch überhaupt in der Richtung der agrarischen Produktion. Der Markt übt eben die Kontrolle darüber, ob die in Arbeitsleistungen und dem Boden steckenden Produktionsmittel so verwendet werden, daß die in ihnen investierten Geldwerte noch einen Reinertrag abwerfen oder ob die Produkte, die erzeugt werden, diese aufgewendeten Geldwerte überhaupt nicht mehr enthalten.

Wirtschaftsdemokratie. Als eine besondere Wirtschaftsorganisationsform fassen sozialistische Kreise die „Wirtschaftsdemokratie“, obwohl man sie nur als einen Weg zum Sozialismus gelten lassen will, sofern ihr Wesen erst als erfüllt gelten soll, „wenn die Verfügung über die Produktionsmittel nicht mehr Einzelnen zu Privateigentum zusteht, sondern einem Gemeinwesen der Wirtschaft mit einem wirtschaftlichen Gemeinwillen, in dem der Gemeinnutzen bestimmend ist, nicht mehr der Privatnutzen Einzelner“. Der Wirtschaftsdemokratie wäre vor allem eigentümlich eine fortschreitende Einschränkung der Verfügungsfreiheit der Eigentümer über den Produktionsapparat. Die deutsche Gewerkschaftsbewegung hat in einer Art von Manifest der Wirtschaftsdemokratie¹ eine Reihe von Tatsachen in der bestehenden Gesellschaftswirtschaft als Symptome des Heraufziehens dieser Wirtschaftsorganisation gekennzeichnet, so z. B. das Aufkommen von wirtschaftlichen Selbstverwaltungskörpern, die über das Schicksal ganzer Industrien entscheiden (wie z. B. der deutsche Reichskohlenrat über die Brennstoffwirtschaft) und durch die bereits eine Einschränkung der Verfügungsfreiheit der Unternehmer über ihre Produktionsmittel erreicht wird, ferner die Ausbreitung der öffentlichen Betriebe, der Konsumgenossenschaften, der gewerkschaftlichen Eigenbetriebe (Arbeiterbank, Bauhütten, Verkehrsbetriebe, Reinigungsbetriebe, Lebensversicherung), nicht zu vergessen die Zwangsversicherung. Auch in der jetzigen Produktionsverfassung glaubt das Manifest wirtschaftsdemokratische Züge zu sehen, Tarifverträge, Arbeitslosenversicherung, staatliche Regelung des Schlichtungswesens u. dgl. Wirtschaftsdemokratie bedeutet und will bedeuten immer weitergehende Einschränkung der Entschluß- und Verfügungsfreiheit des Eigentümers von Produktionsmitteln. Die Einschränkung soll teils durch staatliche Norm, teils durch Mitbestimmungsrecht der Arbeiter, Gewinnung von Leitungsmacht (GERHARDT) in einem Betrieb auf Grund eines kollektiven Willensrechts der Arbeiterklasse bewirkt werden. Der Inhalt dieser Wirtschaftsorganisation bedeutet „Abbau des Eigentums“, insbesondere durch das Arbeitsrecht. Wenn die Notwendigkeit der Wirtschaftsdemokratie mit der Herbeiführung einer höheren Freiheit und eines „Menschentum als Rechtsprinzip“ begründet wird, so wird deutlich, daß es sich um eine soziale Kulturfrage handelt, über die der Kampf nicht im Bereich der Wirtschaftsproblematik begrenzt bleibt, aber die Entscheidung dieses Kampfes beeinflußt weitgehend die Ziele der Wirtschaft: die Verwirklichung der möglichst großen Zahl von Zwecken aller Einzelnen unter höchster Auswertung der Mittel und rationellster Mittelbeschaffung. Und so können diese Ziele auch weitgehend beeinträchtigt werden, namentlich durch den Untergang der Verantwortung in den Erwerbswirtschaften, denn wenn die Verantwortung für das Kapital einer Unternehmung so geteilt wird, ist es, wie ADOLF WEBER treffend sagt, nicht halbe Verantwortung, sondern gar keine.

Wenn in der Bedürfnisskala aller einzelnen Wirtschaftler die Beseitigung eines kapitalistischen Arbeitsverhältnisses oder — wie HEIMANN es formuliert hat — die Freiheit und Würde der Arbeit als Zweck allen anderen Zwecken, auch den kulturellen und leiblichen Daseinszwecken vorangehen und wenn diese Freiheit und Würde nur durch Wirtschaftsdemokratie erreichbar sein sollte², dann könnte gegen die Demokratisierung der Wirtschaft ein *wirtschaftlicher* Einwand nicht erhoben werden. Bedenkt man, daß das sowjetistische Zentralkomitee die industriellen Produktions-Mißerfolge auf die unzulängliche Einheitlichkeit der Befehlsgewalt in den Betrieben zurückführt³, daß aber andererseits auch die Opferbereitschaft für das Freiheitsprinzip auf die Dauer sich über das materielle Daseinsminimum nicht hinwegsetzen kann: so ist die Demokratisierung der Wirtschaft offenbar ein *Grenzproblem*, so muß daher jede doktrinaire Verfolgung der demokratischen Idee in die Irre gehen. Sie kann die Ziele der Wirtschaft, die Verwirklichung der möglichst großen Zahl von Zwecken, die höchste Mittelauswertung und rationellste

¹ NAPHTALI: Wirtschaftsdemokratie, ihr Wesen, Weg und Ziel. S. 14. Berlin 1928.

² Man darf freilich nicht übersehen, daß auch der selbständige Erwerbswirtschaftler in der gesellschaftlichen Wirtschaft alles eher als frei ist, da er so oft mit tausend Freuden eine andere Betätigung wählen würde, wenn er nicht durch Gebundenheit seines Kapitals an diese Arbeit gebunden wäre. HEIMANN: Theorie der Sozialpolitik. 1929.

³ Über die grundsätzliche, weil organisatorisch nicht zu vermeidende Unzulänglichkeit der zentral aufgebauten industriellen Betriebsleitung unterrichtet das ausgezeichnete Buch von BRUTKUS: Die Lehren des Marxismus im Lichte der russischen Revolution. Berlin 1928.

Mittelbeschaffung also gegebenenfalls weitgehend beeinträchtigen. Die Haupteinwendungen gegen die Ideologie dieser Wirtschaftsorganisation sind aber vom Standpunkte der Menschenkenntnis und der Wirklichkeit aus zu erheben. Denn es ist gewiß nur ein sehr kleiner Teil „aller Einzelwirtschaftler“, bei dem dieses „Menschentum“ den Vorrang vor allen leiblichen und geistigen, vitalen und kulturellen Zwecken hätte.

Charakter der bestehenden Wirtschaft. Die Beurteilung der Volkswirtschaften des europäisch-amerikanischen Kulturkreises auf ihren Systemcharakter ist teilweise sehr kontrovers. Es kann nicht bestritten werden, daß die Initiative der Einzelwirtschaftler nicht nur von der Konsumseite her, sondern auch für die Güterbereitstellung das ausschlaggebende dynamische Element ist. Insoweit kann über den *individualistischen Charakter* der Volkswirtschaften kein Zweifel bestehen. Der Eingriff des Staates geht jedoch, sowohl was die Güterverteilung (Einkommengestaltung) als auch was die Güterbereitstellung anlangt, da und dort wenigstens *indirekt* insofern sehr weit und die individuelle Initiative erscheint erheblich eingeeengt, als die Regulierung gewisser Märkte und Preisgestaltungen durch den Staat und die staatlichen Organe, insbesondere aber der Außenhandelsbeziehungen durch Zollgesetze, Kredit- und Zahlungsverkehrskontrolle die Versorgung mit Gütern vom Weltmarkt sehr wesentliche Gebiete der Wirtschaft beherrscht.

Hinsichtlich des Maßes von *Selbstverantwortung*, die auch einen Charakterzug der individualistischen Wirtschaft bildet, kann eine Einheitlichkeit der Tatbestände, aus denen auf sie geschlossen werden soll, nicht festgestellt werden. Wo die Sozialversicherung weit ausgebaut wurde, ist an die Stelle der individuellen Selbstverantwortung für alle unselbständig Erwerbstätigen, für alle Arbeiter und Angestellten, die staatliche Norm und die durch sie geschaffene Zwangsorganisation gewisser Mittelbeschaffungen (Versicherungsfonds) getreten. Es ist zwar eine vage Formel, wenn es in der geltenden deutschen Reichsverfassung heißt: der Arbeiter steht unter dem besonderen Schutz des Staates. Immerhin kann damit je nach der Auslegung dieser Norm die Selbstverantwortung des Einzelnen für die größte Masse der Bevölkerung aufgehoben sein.

Wirklich umstritten ist die Rolle der *Wettbewerbsverhältnisse* in ihrer Bedeutung für den Charakter des Wirtschaftssystems überhaupt und dann insbesondere die Frage, ob danach die Volkswirtschaft als im wesentlichen frei oder gebunden zu erachten ist. Freiheit heißt unbeschränkte Konkurrenz aller Wirtschaftler im Bereich der Nachfrage wie des Angebotes. Dagegen ist der Begriff Gebundenheit nicht so eindeutig, sie kann sich einstellen: a) durch monopolistische Gestaltungen auf den Märkten, b) durch Regulierungen des wirtschaftlichen Geschehens durch den Staat oder andere Autoritäten oder autonom.

Konkurrenz und ihre Hemmungen. Theoretisch ist *Konkurrenzlage* die *Tatsache*, daß *innerhalb der Rechtsschranken von jedem Wirtschaftssubjekte das Recht des Mitwettbewerbs in der Verfolgung der höchsten Erträge ausgeübt werden kann*. Es handelt sich also um eine *Möglichkeit*. Die Wirklichkeit wird immer Hemmungen der Konkurrenz aufweisen, schon weil der Wettbewerb durch die Knappheit, in der gewisse natürliche Produktionsbedingungen vorhanden sind, nicht mehr frei ist. Zu diesen natürlichen Schranken kommen Ungleichheit der Vermögen, durch die die Teilnahme am Wettbewerb überhaupt nur Wenigen möglich wird (OTTO CONRAD spricht sogar von faktischem Monopol des Kapitalbesitzes), soziale Verhältnisse, wie Kundschaftsbeziehungen, willkürliche Koalitionen von Konkurrenten, ihre durch öffentlich-rechtliche Norm geschaffenen Vorrechte und noch manch andere von relativer Bedeutung wie z. B. die Großartigkeit der Kapitalmassen für eine Produktionstechnik, durch die wegen großer Schwierigkeit, ähnlich große Kapitalmassen aufzubringen, wenigstens auf einige Zeit voller Wettbewerb ausgeschlossen erscheint. Der neue technische Stil der Massengütererzeugung hat gegenüber früheren Zeiten, gewiß gegenüber den Verhältnissen in der Epoche der klassischen Nationalökonomie, reichlich Wandel geschaffen. Man mag in die Krafterzeugung (Kohलगewinnung, Wasser-

kraftanlagen), in die Schwereisenindustrie, in die Nahrungsmittelindustrie, namentlich in die chemische Industrie blicken: allenthalben begegnet man Riesengebilden mit gewaltiger Leistungskonzentrierung und Absatzorganisationen, die wenigstens für eine Reihe von Gütern das Aufkommen gleich leistungsfähiger Unternehmungen unwahrscheinlich machen. Dazu überbetriebliche Zusammenfassungen von Unternehmungen zu Kartellen und Koalitionen, durch die immer in einer Reihe von Richtungen die Wirkungen des Wettbewerbs ausgeschaltet oder abgeschwächt werden sollen, nicht zu vergessen Einrichtungen, durch welche der *Konsum zu Ausschließlichkeit der Nachfragerichtung* gebracht werden soll, wie insbesondere den gesetzlich fundamentierten Markenschutz, der dazu führt, daß der Konsum, von dem Glauben an die Überlegenheit gewisser Markenartikel beherrscht, seine Nachfrage mit einer gewissen Ausschließlichkeit auf bestimmte Waren konzentriert (*Meinungsmonopole*).

All das scheint auf Überwindung des Wettbewerbes und auf Monopolisierung und damit auf eine Änderung des Wirtschaftssystems hinzudeuten. Demgegenüber ist sehr mit Recht darauf hingewiesen worden, daß die theoretisch und logisch allerdings kontradiktorische Gegensätzlichkeit Konkurrenz — Monopol im praktischen Leben *durchaus nicht so ganz polar* sich auswirkt. Nicht etwa nur, weil die wichtigste Form, in der heute Monopolisierung auftritt, die Kartellbildung, den Wettbewerb nicht zu ersticken vermag, dieser vielmehr in verschiedenen Richtungen (Technik) und Methoden (Betriebsgruppierung und Preispolitik) sich Bahn bricht (HALM), sondern vor allem, weil die Marktpreisbildung ganz deutlich erkennen läßt, daß weder Konkurrenz noch Monopol eindeutig verschieden auf die Preisbildung wirken.

Monopole. Monopole sind keine einheitliche Kategorie. Vormachtstellungen Weniger, die dank ihrem rechtlich geschützten Besitz natürliche Knappheit ausnützen oder eine solche künstlich herbeizuführen vermögen (*natürliche* und *praktische* Monopole) wirken anders als *vertraglich* konstruierte, (*soziale* Monopole) diese wieder anders wie auf *öffentlich-rechtlicher Grundlage* durch den Staat geschaffene (*rechtliche* Monopole) oder wie agitatorisch erreichte (Meinungsmonopole). Daß die Monopolstellung immer zur Einschränkung der Güterversorgung führen müsse, ist absolut unrichtig. Die Staaten mit Tabakmonopol bemühen sich außerordentlich ihre Produktion zu steigern. Der Vorwurf ist aber auch gegenüber den Kartellen unhaltbar, denn es sprechen die Tatsachen dafür, daß diese künstlichen Monopole anders auf die Produktionsmenge wirken in Zeiten aufsteigender, anders in Zeiten absteigender Konjunktur (DOBRETSBERGER). Namentlich Kartelle hochkapitalintensiver Industrien zeigen immer die Tendenz, nach Möglichkeit das eingesetzte Kapital so voll als möglich auszunützen, also die Produktion in der Höhe der Kapazität der vorhandenen Anlagen zu halten und es ist bezeichnend, daß man die Monopole sogar als Ursachen der Produktionssteigerung erklärt hat, weil die Monopolgewinne dazu drängen (LEDERER).

Monopol darf durchaus nicht schlechthin mit der Vorstellung von Ausbeutungstendenz verbunden werden. Kartelle sind ebensowenig immer zu Ausbeutungszwecken entstanden wie Patente und andere subjektive Vorzugsrechte u. ä. Kartelle sind reichlich zur Hintanhaltung des Untergangs von Unternehmungen, zur Vermeidung von Kapitalvernichtung auch dort entstanden, wo die Unübersichtlichkeit des Marktes und der Mangel an Voraussicht der Erwerbswirtschaftlicher Wirkungen der Konkurrenz ausgelöst haben, die als *faux frais* des Segens dieses Prinzips der Wirtschaft allzu leicht übersehen und unterschätzt werden. Das Monopol ist für gewisse Zwecke als das sozialwirtschaftlich Zweckmäßige zu erfassen; das gilt von Wirtschaftseinrichtungen, bei denen ein Nebeneinander mehrerer Unternehmungen Vergeudung wäre (Eisenbahn, Gas-, Elektrizitätsleitungsnetze u. ä.), gilt aber eben auch von Verständigungen von Konkurrenten in Kartellen, die der Forderung der sozialen

Rationalität in der Mittelverwendung dienen und den reichlichen Schäden des ungehemmten Wettbewerbs steuern wollen.

Gerade für die Preisbildung, in der der Gegensatz am entschiedensten fühlbar werden kann, ist festzustellen, daß die Ausbeutungsmöglichkeit gegenüber der Nachfrage weit mehr durch die Dringlichkeit der Nachfrage und das Verhältnis der nachgefragten zu den angebotenen Mengen bewirkt werden kann, als durch das Gegenübertreten einer Mehrheit von Nachfragern gegenüber einem Anbieter. Jedenfalls kann die konkurrenzmäßige Marktgestaltung mindestens zu den gleichen Ausbeutungsverhältnissen führen, wie das Monopol, wenn in dem Verhältnis zwischen nachgefragten und angebotenen Mengen eine Änderung nicht leicht herbeizuführen ist. Es entspricht dieser Auffassung, wenn das Monopol als Marktzustand bezeichnet wird, der einer Marktpartei ein erhebliches Übergewicht am Markt sichert (HELLER). MARSHALL gibt in seiner gründlichen Monopoltheorie dem Gedanken Raum, daß der auf Dauererfolg bedachte Monopolinhaber das Konsumenteninteresse in seine Rechnung einstellen muß. Das heißt im Grunde genommen doch auch, daß es auf die Menschen ankommt, was sie aus einer Wirtschaftslage machen und so kann man jedenfalls die Bindungen, denen die Erwerbswirtschaft heute in so weitgehendem Umfange von der Monopolisierungstendenz her unterworfen wird, auch noch als Zweckmäßigkeitsformen der Konkurrenz auffassen, als eine reinere Verwirklichung des Konkurrenzprinzips (HALM).

3. Der Staat.

Als Rechtsgarant. Soweit wir sehen, ist überall, wo jemals Volkswirtschaften in dem hier verstandenen Sinn bestanden haben, ein Zusammenhang zwischen dem volkswirtschaftlichen Gefüge und dem Funktionieren des staatlichen Apparates anzuerkennen, mindestens in dem Umfang einer rechtlichen Sicherung der individuellen Verfügungsgewalt der Einzelwirtschaftler über ihre Mittel. Diese Feststellung steht durchaus nicht im Widerspruch zur theoretischen Behandlung der Volkswirtschaft unter Abstrahierung von allen konkreten und individuellen Erscheinungen, die die Volkswirtschaft irgendeines einzelnen Staates aufweist, die Theorie der Volkswirtschaft muß immer von gewissen Gegebenheiten ausgehen und zu diesen Daten gehört das Vorhandensein einer Vielheit von arbeitsteilig zueinander in Beziehung stehenden Einzelwirtschaftlern mit voller Verfügungsgewalt über gewisse Mittel derart, daß sie damit rechnen können, daß jeder Andere als Gegenkontrahent irgendeiner wirtschaftlichen Vereinbarung zur Erfüllung seiner Verpflichtungen durch eine autoritäre Macht gezwungen werden kann. Es ist ganz gleichgültig, was für ein Rechtszustand bestanden hat, als der primitive Mensch zu wirtschaften begann, ob Gemeineigentum oder Individualeigentum, oder nur ein individuelles Nutzungsrecht diesen Anfang fundamentierte; die gesellschaftliche Wirtschaft im Sinne des Begriffs Volkswirtschaft ist jedenfalls erst sehr lange nach der Eingelebtheit privater Rechtsauffassungen entstanden und in irgendeiner der vielen möglichen Rechtsformen wurde sie durch eine staatliche Autorität geschützt. Es ist auch gleichgültig, daß der Staat sich für die Wirtschaftsprobleme seiner Bürger oder Untertanen die längste Zeit gar nicht interessierte, das ändert nichts an der Tatsache, daß ein ungeheurer Aufstieg der Menschheit in der technischen Beherrschung der Natur im Rahmen gesellschaftlicher Wirtschaft erreicht wurde und daß, mag diese Epoche der gesellschaftlichen Wirtschaft hinsichtlich der Stellung des Staates zur Wirtschaft immerhin auch nicht einheitlich gewesen sein, ein großer Teil dieser Entwicklung der Volkswirtschaft doch unter sehr bewußter Einflußnahme des Staates erfolgt ist.

Die Problematik des Verhältnisses zwischen Staat und Volkswirtschaft ist denn auch weit über die Fragen der Rechtssicherung der Wirtschaftssphären der Einzelnen hinausgewachsen. Aber es ist bezeichnend, daß mit der systematischen

Pflege weltwirtschaftlicher Beziehungen doch auch die Schaffung *überstaatlicher Rechtsorgane* und die Tendenz zur Rechtsangleichung zwischen den Staaten untereinander als Aufgaben der Rechtsentwicklung immer deutlicher geworden sind, woraus zu schließen wäre, daß mit der Entwicklung der gesellschaftlichen Wirtschaft auch ein Druck in der Richtung fühlbar wird, sich also gewissermaßen eine Notwendigkeit einstellt, daß Funktionen des Staates eine den erweiterten sozialwirtschaftlichen Zusammenhängen entsprechende Ausgestaltung erfahren müssen.

Vorerst stehen allerdings Aufgaben des Staates hinsichtlich der Einflußnahme auf die Volkswirtschaft noch in einer Reihe anderer Belange in Frage.

Ungleichheiten ausgleichend. Die Ungleichheiten in den ökonomischen Lebensbedingungen der verschiedenen Teile der Gesellschaft, die als Ungerechtigkeiten die Kritik namentlich des Sozialismus am Kapitalismus herausgefordert haben, sind nicht Wirkungen der Ursache „Kapitalismus“, sondern ihre Ursache ist die Ungleichheit der Menschen. Die kapitalistische Wirtschaftsweise liefert nur eine Summe von Bedingungen, einen allerdings besonders günstigen Nährboden, für das Wirksamwerden jener Ungleichheiten.

Rationalität ist das Prinzip des Starken. Der Schwache verkommt in der rauhen Luft dieses Prinzips, die Grundlage seiner Daseinssicherung ist die caritas. Eine nüchterne Wirklichkeitsbeobachtung kommt nicht darum herum, unter den Starken allerdings auch die im Sinne irgendeiner Rechtsauffassung und der meisten Ethiken Schlechten und Bösen zu erkennen, während die in diesem wirtschaftlichen Sinn arationalen Schwachen viele der Tüchtigsten und Besten einschließen. Gleichviel aber wie diese beiden Gruppen sich zusammensetzen: von ihrem freien Zusammenarbeiten, das, vom Standpunkt des Einzelnen aus gesehen, unmittelbar ein Gegeneinander ist und sein muß, ist kein so restlos harmonischer Ablauf der Gesamtwirtschaft zu erwarten, wie er vom Standpunkt gewisser Kulturideale angestrebt werden muß. Die *Wirtschaft ist eben nur eine Seite des Daseins der Menschen und sie steht in Konkurrenz mit Gemeinschaftszielen religiöser, geistiger, sozialer und spezifisch sozialer Natur*, Zielen, deren Erreichung größtenteils im Interesse des Einzelnen liegt, die aber von dem Einzelnen in ihrer Bedeutung viel zu wenig erkannt und gewürdigt werden, als daß er geneigt wäre, seine eigenen materiellen Interessen diesen Gemeinschaftszielen unter- oder wenigstens ohne weiteres freiwillig einzuordnen. Wieder ist es auch hier die Ungleichheit der Einzelnen, die es mit sich bringt, daß ein Teil der Gesellschaft, die „sozial Eingestellten“, sich stets als Teil eines Ganzen fühlend und auf dieses Bedacht nehmend, in der Verfolgung ihrer Interessen Maß halten, während ein anderer Teil nicht daran denkt, sich irgendwelche Zurückhaltung in der möglichen Verfolgung des eigenen Interesses aufzuerlegen.

Dieser Kampf der Ungleichen muß an sich zu Ungleichheiten in den Anteilen der Einzelnen an dem von der Gesamtheit Erarbeiteten führen, wieviel mehr dann, wenn die Mittel des Besitzes ungleich sind. Er muß auch zu Ungerechtigkeiten führen, weil nicht nur der Schwächere oder „Minderwertvolle“ gegenüber dem Stärkeren, sondern so oft auch der Anständige gegenüber dem Unanständigen und Gewissenlosen unterliegt, der Nur-Besitzende gegenüber dem Nicht-Besitzenden den Sieg davon trägt.

Folgen der Ungleichheiten. So ist also die „freie“ und auf der Selbstverantwortlichkeit der Einzelnen aufgebaute Gesellschaftswirtschaft durchaus nicht ohne *Mängel*. Als Mangel wird empfunden, daß in dem freien Spiel der Kräfte der Bedarf, und mag er noch so dringend sein, der sich nicht in Geldkaufkraft kleiden kann, ungedeckt bleibt, als Mangel ferner, zwar nicht die Ungleichheit, aber eine Unausgeglichenheit der Güterverteilung, die darin gesehen wird, daß die launenhaftesten, kostspieligsten Neigungen des Reichen zur Erfüllung kommen, während die wirklich dringenderen und im Lichte der Interessen der Gesamtgesellschaft

berechtigteren Bedürfnisse unbefriedigt bleiben, als Mangel aber überhaupt schon, daß der Minderbegabte mit derselben Verantwortlichkeit dafür belastet wird wie der Fähigere, daß er im wirtschaftlichen Kampf mit diesem so viel und genügend leisten müsse, um einen angemessenen Anteil am Sozialprodukt für sich zu erringen. Der ohne seinen Willen ins Leben gesetzte Mensch, in dem die Heimatliebe, das Zugehörigkeitsgefühl zu der Nation, zu seinen Gemeinschaften, der staatlichen, Familien- und anderen Gemeinschaften systematisch großgezogen wird, der Mensch mit nicht bloß vegetativen, sondern geistigen und seelischen Bedürfnissen, Bedürfnissen des Herzens und des Gemütes, findet seinen Platz unter der Sonne, in der Heimat, im Staat, innerhalb der Gemeinschaften, an denen er hängt, als Besitzloser nur mit Mühen und Sorgen und nur im schweren Kampf mit dem Nächsten, während der Besitzende trotz gesicherter Existenz sich unter Umständen für berechtigt hält, auch noch seinen Besitz, auf den die Gesellschaft als Ganzes angewiesen ist, der engeren Wirtschaft der staatlichen Gemeinschaft, in Gestalt der Kapitalausfuhr der Volkswirtschaft zu entziehen. Das sind disharmonische Tatsachen. Schönheit, Üppigkeit und Sorglosigkeit der Daseinsführung, die man oft nur bescheidenen, sparsamen oder besonders glücklichen Eltern oder Voreltern zuzurechnen hat, auf der einen Seite: auf der anderen Elend, Unschönheit und Bedrücktheit, die in gewissen Ausmaßen immer latent vorhanden sind, zeitweise aber durch Krisen besonders gesteigert, über einen großen Teil der Wirtschaftsgesellschaft hereinbrechen, gleichviel ob diese Häufung auf die Mängel des Systems oder auf Irrtümer der Einzelnen in den Rationalismen ihrer Wirtschaftspläne zurückgeführt werden müssen, offenbare Folgen des Mangels an Tatkraft auf der einen, der Übersteigerung der Energie auf der anderen Seite, das ist der gewaltige Zwiespalt, der den Protest gegen den Glauben an eine *prästabilisierte Harmonie* auslösen muß. Denn diese Harmonie gibt es nicht, wo alles Geschehen, aus dem Wollen und Handeln von Menschen herzuleiten ist, gibt es nicht, wo keine Gewähr dafür gegeben ist, daß alle diese Menschen automatisch auf alle Tatsachen der Außenwelt reagieren, gibt es nicht, wo nicht nur die Tatsachen von heute, sondern die Wahrscheinlichkeiten von morgen und übermorgen die Grundlagen für die Entschließungen der Einzelnen bilden. Nicht wie der Einzelne beschaffen und ausgerüstet ist, bestimmt ja sein Wirtschaftsschicksal, sondern wie er im Verhältnis zu den anderen Einzelnen in der Umwelt steht.

Notwendigkeit des Universalismus. So ist jeder Erfolg des Einzelnen und jeder Mißerfolg nicht nur von ihm, seinen Qualitäten und Leistungen, sondern immer auch von den anderen und ihren Qualitäten, ihren Leistungen abhängig, aber nicht etwa bloß wegen ihres Beitrages zum Sozialprodukt, sondern weil der Einzelne innerhalb der Gesamtgesellschaft nur zur Geltung kommt und sich durchsetzt, je nach dem er für die Gesellschaft, verglichen mit den anderen, wertvoll und wichtig ist. Auch durch die „Dummheit der Anderen“ sind schon beträchtliche Vermögen erworben worden. Es ist aber nicht nur das Wirtschaftsschicksal des Einzelnen, sondern es ist der Ablauf der gesamtgesellschaftlichen Wirtschaft durch die Relativität der Qualitäten und Leistungen der Einzelnen mitbestimmt, mitbestimmt durch den *sozialen Aufbau*, und für die Stellung in diesem Aufbau, der immer als ein Ganzes gedacht werden muß, kann eben auch wieder nicht jeder Einzelne verantwortlich gemacht werden.

Ungerechtigkeiten müssen bei dieser Sachlage um so mehr entstehen, als auch der Starke und Gewissenlose doch auch mit dem Sozialgefühl und dem Pflichtbewußtsein der Anderen gegenüber der Gesamtheit, kurz damit rechnet, daß die Einfügung aller Einzelnen in das gesellschaftliche Ganze, wie jedes Organes in einen Organismus, für jedes Glied selbstverständlich ist, weil es nur durch die Zugehörigkeit zu dem Ganzen und im Gefüge des Ganzen den Einzelnen möglich ist, das zu sein, zu leisten und zu bedeuten, was sie sind, leisten und bedeuten. Der

Reiche ist nicht zu denken ohne seine tausendfältigen Beziehungen zu den Übrigen. Alle Freiheit der individualistischen Wirtschaftsorganisation versagt in ihren segensreichen Wirkungen, die ja geradezu mit den Vorteilen des Kapitalismus identifiziert werden können, wenn der Individualismus unbeherrscht und unbeschränkt sich durchzusetzen vermag, wenn nicht eine Spur von der Idee des Universalismus zur Geltung kommt. So ist SPANN darin zuzustimmen, wenn er Universalismus fordert als eine Voraussetzung für die „Erhaltung des Ganzen“, weil er in diesem den Träger für den Einzelnen sieht. Die Menschheit hat in der Tat längst eine Höhe der Geistigkeit und damit der Ansprüche an das Leben und die Leistungsfähigkeit erreicht, die die Autarkie des Einzelnen und selbst des Stärksten unmöglich macht. Universalismus ist die notwendige Ergänzung der Verantwortlichkeit des Einzelnen, die im Wesen der gesellschaftlichen Wirtschaft liegt. Und weil die Gesellschaft, je größere Massen sie umschließt, um so komplizierter, das arbeitsteilige Gefüge um so undurchsichtiger wird, und weil damit die universalistische Ergänzung der grundsätzlichen, auf individualistischen Energien aufgebauten, Organisation um so notwendiger wird: so ist es nur allzu begreiflich, daß der Staat als Träger des universalistischen Gedankens der Wirtschaft gegenübertritt, in der er mitten drin steht, selbst wirtschaftend und am Ganzen der Wirtschaft interessiert. Für die Gesellschaft besteht etwas wie ein *Gesetz der notwendigen Ungleichheiten*. Sie sind ihr wesentlich, aus Ungleichheiten entspringt die Arbeitsteilung, Ungleichheiten machen die Arbeitsteilung rationell und werden wieder durch sie erzeugt. Gleichwohl gefährden sie die gesellschaftliche Einheit und ihr Funktionieren. Der Staat aber, auf das ungestörte Funktionieren der Wirtschaftsgesellschaft angewiesen und selbst an ihr beteiligt, wird zum Verfechter des Einheitsgedankens, der in ihr lebendig bleiben muß.

Der Staat als Wahrer des Universalismus. Schon durch die ethischen Bindungen, mit denen der Staat den Einzelnen durch Erziehung vor allem zu erfüllen sucht und dauernd erfüllt wissen will, ist der Staat bei aller Freiheit, die er dem Einzelnen gewährt, von der Verantwortung dafür nicht loszusprechen, daß diejenigen Energien, die, aus der Eigenart der gesellschaftlichen Beziehungen sich entwickelnd, zu einer Gefahr für den Bestand und das Funktionieren der Gesellschaft werden, nicht verhängnisvoll werden können, daß sie rechtzeitig gezügelt als Kräfte dem Ganzen dienstbar werden.

Aber diese Ungausgleichheiten und Ungerechtigkeiten mindestens nach Möglichkeit zu vermindern, ist der Staat auch aus dem Interesse der Selbsterhaltung genötigt. Denn die Volkswirtschaft ist die Gesellschaftswirtschaft der staatlichen Gemeinschaft und wie die Kraft jeder Gemeinschaft von ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit abhängt und diese wieder bestimmt ist durch die Eintracht und den Gemeingeist: so ist die Klassen-Gegensätzlichkeit innerhalb der staatlichen Wirtschaftsgesellschaft eine Gefährdung der Wirtschaftskraft der Volkswirtschaft und damit auch der staatlichen Macht.

Wenn die Wirtschaftsweise einer menschlichen Gemeinschaft das Massenelend nicht überwinden kann — es mag die Quelle des Elends wo immer zu suchen sein und es muß dabei natürlich auch an die Elendsverursachung durch eine proletarische Volksvermehrung gedacht werden — dann wird immer auch der Staat bedroht sein. Die tiefsten Staatsideen, die uns darüber belehren, daß der Staat ein Lebenselement des Kulturmenschen ist, ohne daß dieser nicht gedacht werden kann, gleichviel ob wir ihn in der primitiven Form des Heeres und Volkes, oder in der hohen Form der platonischen Demokratie denken mögen, die edelsten und erhabensten Staatstheorien vermögen daran nichts zu ändern, daß das lebendige innere Band zwischen Individuum und Staat verdorren muß, vermögen uns darüber nicht hinwegzutäuschen, daß das Interesse am Staat verkümmert, wenn der Staat es nicht zu erreichen vermag, daß die Lebensmöglichkeiten für den Einzelnen gesichert sind.

Diese Millionen von armen und verkümmerten Menschen, für die der Staat nichts mehr leistet, weil er scheinbar nur die Interessen der Herrschenden verkörpernd, teilnahmslos ihrem Elend gegenübersteht, für die der Staat daher auch keinen Wert mehr hat, diese Masse wird zum hell lodernen Zunder, wenn die Fackel der Empörung in sie hineinfällt. Das hat vor allem die große russische Revolution bewiesen und das beweist das Nicht-zur-Ruhe-Kommen der chinesischen Massen, die infolge ihrer gewaltigen Vermehrung in vielen Teilen des Landes ein insektenhaftes Elendsdasein führen.

Gewiß ist nicht bloß der Staat zur Wahrung des universalistischen Prinzips innerhalb der Wirtschaftsgesellschaft berufen, es können neben ihm auch andere Kräfte in dieser Richtung wirken, vor allem Massenbewegungen und die sie tragenden Ideologien, wie insbesondere der genossenschaftliche Geist und soziale Politik und es ist nicht zu verkennen, daß der Staat selbst gerade im Hinblick auf diese Aufgabe gegenüber der Wirtschaft besondere Formen annehmen kann, so daß die Staatsform schon als Ausdruck der universalistischen Zielverfolgung gelten kann.

Staat und Volkswirtschaft. Das Verhältnis des Staates zur Wirtschaft muß unter zwei Gesichtspunkten gesehen werden: *einmal* ist der Staat selbst ein Träger von besonderen Zwecken, für die er Mittel braucht, und er steht mit der Verfolgung dieser Zwecke im Gefüge der Volkswirtschaft, er ist also selbst Wirtschaftler und nicht nur das, er ist heute in Kulturstaaten der Träger der umfangreichsten und bedeutendsten Wirtschaft innerhalb dieses Gefüges. Die Überlegenheit seiner Wirtschaft ist freilich gerade dann besonders zu fühlen, wenn er schlecht wirtschaftet. Die staatliche Mißwirtschaft macht sich mehr als die Mißwirtschaft irgendeines anderen Wirtschaftskörpers in dem Gedeihen oder Nichtgedeihen der Gesamtwirtschaft bemerkbar. Das hängt freilich in der Hauptsache schon damit zusammen, daß das Einkommen des Staates zu einem besonders großen Teil von dem Einkommen aller anderen Wirtschaftler abgeleitet ist und zumeist nur mit einer wesentlich unter der Hälfte bleibenden Quote aus eigener Erwerbstätigkeit stammt. Je schlechter ein Staat wirtschaftet, um so mehr müssen früher oder später die Einzelwirtschaften mit ihrem Wirtschaftsergebnis für die Bedürfnisse des Staates herangezogen werden. Die Finanzwirtschaft des Staates schöpft also einerseits ihre Geldmittel aus den Einzelwirtschaften, andererseits steht sie mit diesen Einzelwirtschaften bei der Beschaffung der für ihre unmittelbaren Zwecke erforderlichen Mittel, Arbeitskräfte wie Sachgüter, in Wettbewerb. So greift die staatliche Verwaltung als größte Einzelwirtschaft *unmittelbar* in das Wirtschaftsleben ein.

Zum *Anderen* aber steht der Staat als Autorität über den vielen Einzelwirtschaftlern und vermag den Ablauf der Wirtschaft, die sich zwischen diesen abspielt, dadurch zu beeinflussen, daß er ihr Handeln durch Normen regelt, oder unter ihnen eine Verschiebung der Normen so bewirkt, daß hierdurch die Nachfrage und das Angebot auf verschiedenen Märkten sich ändern und jedenfalls anders aufbauen. Der Staat nimmt also insoweit *mittelbar* Einfluß auf den Gang der Wirtschaft. Die Regelung der Wirtschaft kann aber so weit gehen, daß der Staat selbst die Preise vorschreibt, zu denen Güter in Verkehr kommen dürfen. Damit wird das wichtigste Organ der gesellschaftlichen Wirtschaft, der Markt, mit seiner wesentlichen Funktion ausgeschaltet und dann ist der Eingriff wieder *unmittelbar*.

Die beiden Methoden, die unmittelbare und die mittelbare, die der Staat in der Verfolgung seiner Zwecke beobachtet, sind nicht nach den Zwecken zu trennen, sofern mit jeder der beiden Methoden allen drei Hauptarten von Zwecken gedient wird. Diese Zwecke sind: 1. Kulturzwecke, 2. Befriedigung von Kollektivbedürfnissen, 3. Förderung der Leistungsmöglichkeit der Einzelnen.

Die *Kulturzwecke* sind zum großen Teil wirtschaftlich indifferent, wie irgendwelche persönlichen Zwecke der Einzel-Wirtschaftler, nur durch den für sie notwendigen Aufwand werden sie Objekt der Wirtschaft. Sie werden damit Gegenstand

des staatlichen Haushaltsplanes. Aber eine wichtige Gruppe unter ihnen sind die sozialpolitischen Zwecke geworden, die Kulturzwecke sind, soweit der gesellschaftliche Friede durch ihre Erfüllung gefördert werden soll, diese Befriedigung aber Voraussetzung jener Leistungsfähigkeit der arbeitsteiligen Kooperation ist, die erst gewisse Kulturleistungen ermöglicht. Die Kategorie der *Kollektivbedürfnisse* ist kaum jemals sicher abzugrenzen, denn es läßt sich eine Tendenz zur Erweiterung des Kreises der Bedürfnisse beobachten, die als kollektive gelten. Es sind zum Teil solche, deren Befriedigung als im Interesse der Allgemeinheit liegend gefunden wird, wie z. B. sicherheitspolizeiliche, hygienische und sanitäre Einrichtungen, zum Teil solche, die von den Einzelnen empfunden werden, aber so allgemein auftreten, daß ihre kollektive Befriedigung, gleichviel ob und wie häufig die Einzelnen die betreffenden Einrichtungen in Anspruch nehmen, zweckmäßig einheitlich erfolgt, wie z. B. gewisse Arten von Verkehrsbedürfnissen, öffentliche Beleuchtung u. dgl. Die dritte Gruppe von Zwecken wird zumeist unter dem seit FRIEDRICH LIST eingebürgerten Begriff der Förderung und Entwicklung der *produktiven Kräfte* zusammengefaßt; es handelt sich dabei einerseits um die immateriellen Grundlagen der Wirtschaft, um die intellektuelle Entwicklung der Einzelnen durch allgemeine Bildung und fachliche Schulung u. dgl., andererseits um sehr materielle Ziele wie z. B. die Sicherstellung eines Wirtschaftszweiges durch Zölle u. ä.

Interventionismus. Innerhalb des gesamten Wirkens des Staats im Bereich der gesellschaftlichen Wirtschaft ist aber eine Gruppe von Zweckverfolgungen unter einem besonderen Gesichtspunkte zu erwähnen: es ist die Gruppe der *Interventionen* des Staates, jener Maßnahmen, die die Art und Richtung des volkswirtschaftlichen Geschehens dadurch bestimmen sollen, daß sie Produktion und Distribution des Sozialproduktes unter Aufrechterhaltung des Systems der Marktwirtschaft zu verändern suchen (РӨККЕ), Maßnahmen also, die z. B. besonders darauf gerichtet sein können, die Schwächen der kapitalistischen Wirtschaft, die vornehmlich durch individualistische Ausartungen verursacht werden, zu bekämpfen, dem individualistischen Kapitalismus also die *asozialen* Spitzen abzubiegen, ohne aber die Wirtschaft in ihren Grundlagen z. B. hinsichtlich des Privateigentums als Fundament prinzipiell abändern zu wollen. Es ist hier, wo es gilt den Aufbau der Volkswirtschaft darzustellen, weder über die Frage des *ob* noch des *wie* dieses Staatsinterventionismus zu handeln, das könnte auch nur unter Bedachtnahme 1. auf die konkreten Erscheinungsformen des Interventionismus, 2. auf die individuellen Umstände, unter denen er geübt werden soll, geschehen. Es ist ein scharf umkämpftes Gebiet der Wirtschaftswissenschaft und der Kampf der Meinungen geht im wesentlichen um folgende Fragen:

I. Kann der Staat mit solchen Maßnahmen sich überhaupt durchsetzen? Kann er das Gewollte erreichen?

II. Wenn ja, wenn die Maßnahmen wirksam werden, sind die Wirkungen nicht von unerwünschten Nebenwirkungen begleitet?

III. Soweit der Staat und außer ihm auch andere öffentliche Körperschaften, insbesondere Gebietskörperschaften wie die Kommunen, als Produzenten irgendwelcher Güter auftreten und die private Erwerbswirtschaft ausschalten, erweist sich diese Form der Intervention als zweckmäßig, d. h. als volkswirtschaftlich nützlich?

Die ersten zwei Fragenkomplexe sind als Inhalt des seit jeher stark umstrittenen Problems: Macht oder ökonomisches Gesetz? im Zusammenhang mit den Bewegungen der Wirtschaft (Wirtschafts-Dynamik) noch zu erörtern, die dritte Frage ist ein Problem der Unternehmungsformen und wird dort zu streifen sein (vgl. 115).

Wirtschaftsliberalismus. Die eindeutigste, freilich auch einseitigste Stellung zu diesen Problemen ist bei dem sogenannten *Wirtschaftsliberalismus* zu finden: er lehnt wenigstens in seiner radikalen Färbung jede Art Interventionismus ab und

verurteilt sie teils aus einer mehr oder minder doktrinären Wertung der Ungebundenheit des Individuums, womit allerdings der Eigennutz zum obersten Prinzip der gesellschaftlichen Beziehungen erhoben wird, teils aus einer Überzeugung von der höheren Zweckmäßigkeit der absoluten individuellen *Freiheit*. Dieses Freiheitspostulat für das Individuum erscheint nirgends so klar wie im Bereich des wirtschaftlichen Problem-Komplexes als bloßes Formalprinzip, denn nirgends ist mit dem Begriff Freiheit so viele Problematik verbunden, wie hier, wo das Wesen alles Fürsorgens ja gerade in der Überwindung des durch Knappheit der Güter einerseits, durch Bedürfnisse andererseits bewirkten Zwangsgefühls liegt. Die Freiheit ist also insofern geradezu Ziel der Wirtschaft und insoweit hat DUNOYER so recht gehabt: die Freiheit ist nicht als Dogma zu verstehen, sondern als Resultat, nicht als Attribut des Menschen, sondern als Attribut der Zivilisation, deren eines Stück die Entwicklung der Wirtschaft ist. Und insbesondere ist mit einer Perspektive in die Tatsachen der Wirtschaftsgeschichte festzustellen, daß die Freiheit als ein Zustand, in dem das Freiheitsgefühl lebendig sein konnte, nicht aus dem freien Spiel der Kräfte entstanden ist, sondern durch sehr energisches Eingreifen autoritärer Machtfaktoren. Die bäuerliche Hörigkeit und Dienstverhältnisse, die durch Jahrhunderte bestanden haben, muß man als das Ergebnis des freien Spieles der Kräfte erkennen, in dem der Mächtigeren über den Schwächeren die Unfreiheit verhängt und das Maß von Freiheit, das die Bauernbefreiung für die Masse der Bauern gebracht hat, ist schließlich durch gesetzlichen Zwang erreicht worden, wahrhaftig zum Segen des Ganzen. Und wie oft ist die Ungleichheit der Menschen bei Gleichheit des Rechtes zur Quelle von Unfreiheitsverhältnissen geworden, die nicht von selbst wieder geschwunden sind, sondern nur dadurch, daß Macht gegen Macht gesetzt wurde. Deshalb ist es auch irrig, wenn gesagt wird, der staatliche Eingriff sei gerechtfertigt, wenn und soweit er sich in der Richtung der natürlichen Entwicklung auswirke, denn der Machteingriff des Staates muß sich so oft ja gerade gegen das richten, was als Ergebnis der ungehemmten, natürlichen Entwicklung erkannt wird und dem wirtschaftlich oder sozial erwünschten und angestrebten Zustand widerstreitet. Es hat zu allen Zeiten, solange es gesellschaftliche Wirtschaftsweisen gegeben hat, die völlige Freiheit von irgendwelcher autoritären, das gemeine Wohl wahrnehmenden Ordnung das Erwerbsstreben zeitweise so entfesselt, daß auf der einen Seite Macht und Reichtum, auf der anderen Bedrückung und Not entstanden sind und daß das gemeine Wohl darüber zugrunde zu gehen drohte.

Die Jacquerie der französischen, die Wat Tyler-Bewegung der englischen und wallisischen Bauern im XIV. Jahrhundert, die Bewegungen der deutschen im XV. und XVI. Jahrhundert waren in vorkapitalistischer Zeit schon die eruptiven Folgen der Ungezügelmtheit des Gewinnstrebens der Grundherren und die Epoche des Produktionskapitalismus hat überall dort, wo die alten Ordnungen dem Prinzip des „laissez faire“ unterlagen, soziale Not in solchen Ausmaßen heraufsteigen gesehen, daß die Gesellschaft als arbeitsteilige Kooperation gefährdet, und zwar so bedroht war, daß autoritäres, das gemeine Wohl wahrnehmendes Eingreifen zur Notwendigkeit wurde, wie es die die Menschen verachtenden, ersten Generationen des jungen Industrie-Individualismus Großbritanniens im ersten Drittel des XIX. Jahrhunderts erlebt haben.

Unvermeidliche Wandlungen. Solche Bejahung des staatlichen Interventionismus kann auch nicht widerlegt werden durch die Tatsache, daß staatliche oder andere autoritäre Eingriffe oft genug und schwer genug in die Irre gegangen sind, teils weil sie mit untauglichen Mitteln ihr Ziel verfolgt haben und deswegen nichts erreichen konnten, teils weil die Wirkung der eingesetzten Mittel mehr Schaden als Nutzen, nicht selten katastrophale Schädigung der Wirtschaft war. Nicht nur die Vergangenheit hat dafür genügendes Beweismaterial erbracht, auch das lebende Geschlecht hat die Verirrungen der autoritären Wirtschaftslenkung nur allzu reichlich erfahren müssen. Dabei ist nicht etwa nur an die Herabdrückung des Lebensniveaus der Menschenmassen des russischen Riesenreiches durch den Systemwandel der Wirt-

schaft zu denken, sondern es genügt, an die verheerenden Wirkungen des allzu starken Glaubens an die Macht der ökonomischen Verwaltungsgesetzgebung zu erinnern, die in dem Bereich der west- und mitteleuropäischen Volkswirtschaften unter dem Einfluß von politisch-militärischen Macht-Diktaten eingetreten sind, namentlich durch die Handelspolitik, ganz zu schweigen von den Verirrungen im Bereich der Finanzwirtschaft und des Geldwesens.

Vielleicht überrascht es manchen, daß bedeutende, im Grunde ihres Wesens konservativste Menschen ausgesprochen wirtschaftsliberal gewesen sind. Geht man aber dem Glauben an das segensreiche Walten des liberalistischen Prinzips in der Wirtschaft auf den Grund, so wird man so häufig entdecken, daß dieser Glaube in einem hohen Optimismus vom menschlichen Handeln wurzelt. Wenn bei den Physiokraten und bei Ad. SMITH hinter der Freiheits-Forderung für die wirtschaftliche Betätigung des Einzelmenschen deutlich der Glaube an eine göttliche Weltordnung stand, die die in die Menschen gelegten Eigenkräfte zur Harmonie des gesellschaftlichen Gesamtwohles ordnet (MESSNER), so ist es z. B. bei dem Historiker TREITSCHKE der mit einer sehr exklusiven Nationswertung zusammengehende Glaube an die Qualität der Individuen als den maßgebendsten Faktor für die Leistungen der Gesellschaft, was die Skepsis dieses Mannes gegenüber den Bevormundungs-Bemühungen des Staates zu erklären vermag. So gilt es mit nüchterner Sachlichkeit festzustellen:

1. daß es Wirtschaftsgebiete gibt, die ohne gesetzliche Ordnung überhaupt nicht gedacht werden können, wie z. B. das Geld- und Notenbankwesen und daß diese Regelungen immer eine Stellungnahme des Staates bedingen.

2. daß die staatliche Macht und ihre Intervention gegenüber der Wirtschaft ungeheuer erfolgreiche Tragweite für die wirtschaftliche Entwicklung gehabt haben, und ungeachtet aller Mißerfolge, die nicht beschönigt zu werden brauchen, immer wieder haben werden.

3. daß das Werden des Staates gerade aus wirtschaftlichen Aufgaben mitzuerklären ist, die ihm im Wandel der Zeit jeweils aus wirklicher oder vermeintlicher Zweckmäßigkeit zugewiesen worden sind.

4. daß das Maß des staatlichen Einflusses wie dessen Erfolgsmöglichkeit historisch bedingt, also auch wandelbar ist.

Das menschliche Leben spielt sich eben in allen Kulturbereichen in Wellenbewegungen ab und so schwankt auch das Verhältnis zwischen Staat und Wirtschaft aller Wahrscheinlichkeit nach im Banne einer Art von massenpsychologischer Gesetzmäßigkeit, nur daß mit wachsender Rationalisierung des ganzen Wirtschaftsgeschehens auch die Annäherung an ein mittleres, rationales Maß zu erwarten wäre, wenn nicht neue Verhältnisse wirtschaftlicher wie außerwirtschaftlicher, namentlich politischer Natur den Menschen immer neue Probleme stellten, denen gegenüber die Erfahrung und mit dieser auch die Sicherheit der rationalen Lösung versagten.

III. Die Wirtschaftsmittel im allgemeinen.

Das Verhältnis von Mittel und Zweck. Mittel für Zwecke sind das Objekt des Wirtschaftens. Der Begriff des Mittels ist ein Komplementärbegriff, er findet seine Ergänzung im Zweck und es ist bezeichnend, daß man alles, was als Mittel für Zwecke gilt, ein *Gut* zu nennen pflegt. Als Gut wird dann aber folgerichtig nicht nur eine Sache mit ihren Eigenschaften, sondern Alles aufzufassen sein, was geeignet ist, die Erreichung von Zwecken zu fördern: also insbesondere ebenso persönliche Leistungen wie Verhältnisse zwischen Individuen, namentlich solche vertraglicher Natur, also durch Rechte verschiedenster Art begründete, unter denen öffentlichrechtliche Befugnisse, Privilegien, Patente u. dgl. eine besonders wichtige Gruppe sind.

Die Scheidung von Zweck und Mittel, so natürlich sie scheint, ist in wirtschaftlichen Zusammenhängen nicht einfach, denn die Zwecke sind selbst schon ökonomisch

wesensverschieden, in der Verbrauchswirtschaft andere wie in der Erwerbswirtschaft: dort Zwecke der unmittelbaren Wohlförderung, hier Gelderwerb. Und dennoch stehen alle Zwecke in einem Zusammenhang. Die Welt der Zwecke ist eben ein *kompliziertes Gefüge von Vor-, Zwischen- und Endzwecken* (vgl. S. 4), indem die Mittelbeschaffung selbst immer zum Vorzweck für einen Zweck wird, dem die Mittel zu dienen haben. Das ist deutlich zu erkennen in der Erwerbswirtschaft: die Brotfabrik dient dem Endzweck, Geld zu verdienen, einen Reinertrag zu erzielen, das Mittel hierzu ist die Herstellung von Brot. Sie ist Vorzweck für den Unternehmungszweck, Mittel für den Vorzweck sind die Fabrikanlagen, die Rohstoffe (Mehl, Salz usw.) und Arbeitskraft. Das Mittel Fabrikanlage ist wieder im Wirtschaftsplan der Maschinenbauunternehmung Vorzweck für ihr Ertragsstreben, der von ihr verwendete Stahl und Tempergüßstücke u. dgl., für sie Produktionsmittel, sind für das Stahlwerk Vorzweck usw. Auch in der Verbrauchswirtschaft zeigen sich systemhafte Zusammenhänge von Zwecken, so namentlich im Bereich der Güterkonservierung: soll der Nahrungsbedarf rationell gedeckt werden, so sind, bei billigerem Einkauf im Großen, Vorkehrungen und dafür notwendige Ausgaben, z. B. Anschaffung eines Eisschranks und seine regelmäßige Auffüllung mit Eis Mittel für den Zwischenzweck Konservierung u. ä. Von den Einkommensverwendungen dienen viele nur solchen Zwischenzwecken, deren Erfüllung als Mittel für weitere Zwecke erscheint, so z. B. alle Aufwendungen zur Ernährung der beruflichen Leistungsfähigkeit, wenn damit die Erzielung höheren Einkommens erreicht werden soll. Auch die Spartätigkeit ist Mittelverwendung zur Mittelbeschaffung für spätere Wirtschaftsperioden. Zweckbedürfnisbefriedigung erheischen Mittel, insbesondere Geld, und die Mittelbeschaffung, also z. B. die Geldbeschaffung muß selbst immer wieder zunächst Ziel, Vorzweck sein, für den andere Mittel verfügbar gemacht werden müssen. So entsteht eine *Kette von Zweckzusammenhängen* um die andere und SPANN hat gewiß Recht, wenn er auf das Systemhafte, das Zusammengehören und das Voneinanderabhängig-sein der Zwecke besonderes Gewicht legt.

Produktionsmittel. Wie paradox es auch klingt: jede Mittelbeschaffung setzt, als Zweck gesetzt, das Verfügen über Mittel voraus und jede Produktion von Gütern ist auch immer nur ein Glied in dem Gefüge von Zweckverfolgung und Mittelbeschaffung, das ohne Gegebenheit von Mitteln nicht gedacht werden kann. Solche unentbehrliche und deshalb notwendig ursprünglich gegebene Mittel sind: 1. unmittelbar von der Natur dargebotene Stoffe und Kräfte außerhalb der des Menschen; 2. die menschliche Arbeitskraft irgendwelcher Art. Aber auch schon auf tiefen Stufen der Zivilisation treten als 3. Gruppe die vom Menschen erarbeiteten Hilfsmittel der Produktion hinzu. Diese erarbeiteten Mittel der Produktion, namentlich Werkzeuge, Geräte, Apparate, Maschinen, Gebäude usw., die selbst als Zwischengüter für Vorzwecke produziert werden müssen, sind innerhalb der gesellschaftlichen Wirtschaft zum größten Teil Kapital in irgendeiner Erscheinungsform, sind Erwerbsmittel im Dienste der Erwerbswirtschaft geworden, wir nennen sie dann *Kapitalgüter* (vgl. S. 98). Ihnen sind alle dem Boden abgewonnenen Naturprodukte zuzurechnen, an deren Gewinnung und Verfügbarmachung Arbeitskraft gesetzt worden ist, also auch Rohstoffe, die bestimmt sind erst durch weitere Bearbeitung in die Konsumreife hineinzuwachsen. Und so hat man in der Volkswirtschaft drei Mittelkategorien zu unterscheiden, die, da sie alle bei der Produktion von Gütern gebraucht werden und eine Funktion zu erfüllen haben, *Produktionsfaktoren* genannt werden: 1. Natur-elemente, insbesondere Boden; 2. menschliche Arbeit; 3. aus Naturelementen mit Arbeit gewonnene Hilfsgüter (produzierte Produktionsmittel).

Dabei kann der Begriff *Produktion* in einem engeren und in einem weiteren Sinne verstanden werden. Den *engeren* Sinn pflegt man mit den *technischen* Produktionsprozessen der Gewinnung von irgendwelchen Sachgütern durch Bearbeitung der Natur oder Umformung und Verarbeitung von verschiedenen Stoffen zu verbinden.

Solche Produktion ist also die Gewinnung und Herstellung von Sachen, die planmäßig innerhalb des Systems von menschlichen Zwecken als Mittel zur Verwendung gelangen sollen. Diesem engeren Begriff Produktion stellt man den *weiteren* an die Seite, mit dem man nicht nur Sachgüterherstellung, sondern jede im Dienste menschlicher Zweckverfolgung geschehende Leistung begreift, also z. B. insbesondere Transportvorgänge, Handelstätigkeit, die die Güter in jene Hände bringen, die bereit sind, sie höher zu bezahlen, ferner persönliche Dienstleistungen für Andere, wie Körperpflege, häusliche Dienste, Unterricht, Rechtshilfe, wie jede Art geistigen Schaffens, also auch wissenschaftliche und künstlerische Leistungen. Produktion geschieht wirtschaftlich immer unter Einsatz von Gütern als Mittel. Sie ist der Weg von Erz und Kohle zu Nagel und Schiene und damit von niedrigeren zu höheren, von unvollendeten zu vollendeten, von konsumfernen zu konsumreifen Mitteln.

Um in die unübersehbare Masse von Mitteln eine Ordnung zu bringen, unterscheidet man vor allem *Konsumgüter* von *Produktivgütern* oder Produktionsmitteln. Der Unterscheidung liegt wesentlich der technische Gesichtspunkt des Grades der Konsumreife zugrunde.

Dieser Unterscheidungsgrund wird freilich nicht immer konsequent festgehalten, er verschiebt sich beim Übergang von Wirtschaftsstufe zu Wirtschaftsstufe in der Richtung, daß als Konsumgüter immer mehr jene Güter gelten, die die Verbrauchswirtschaft des städtischen Haushaltes anzuschaffen pflegt. Auf der Stufe der geschlossenen Hauswirtschaft (vgl. S. 17) mit völliger Autarkie der Güterproduktion war nur das voll konsumreife Gut Konsumgut z. B. Brot. Produktivgüter waren alle für die Zwecke des letzten Konsumenten noch einer Verarbeitung bedürftigen oder einer solchen dienenden Mittel, wie z. B. Mehl und Kochtopf, Garn und Nadel u. dgl. Innerhalb der verkehrsmäßigen Gesellschaftswirtschaft gelten aber heute als Konsumgüter Lebensmittel auch in Halbfabrikat- oder Rohstoffform, in der sie eingekauft werden, wie z. B. eben das Mehl, Kartoffel. Allerdings auch ausgesprochen technische Hilfsmittel der Produktion, die nur im Haushalt erfolgt, insbesondere maschinelle Apparate, z. B. Küchenmaschinen, Reinigungsmaschinen wie Waschmaschinen, Staubsauger u. dgl.

Ordnung der Mittel. In einem gewissen Parallelismus zu dem System von Zwecken und Vorzwecken werden die Güter aber noch weiter nach der Entfernung ihrer Zweckerfüllung vom letzten Zweck des ganzen Systems in verschiedene Güterordnungen geschieden. Danach sind Güter *erster* Ordnung die Konsumgüter, Güter *zweiter* Ordnung alle jene Güter, die zur Herstellung von Gütern erster Ordnung verwendet werden, Güter *dritter* Ordnung jene, die für die Beschaffung von Gütern zweiter Ordnung verwendet werden usw. Innerhalb jeder höheren Ordnung begegnet man allen drei Güterkategorien, Arbeit, produzierten Produktionsmitteln (Kapitalgüter) und Boden.

Am folgenden Schema, das die für das Konsumgut „Mantel“ und für die Produktionsmittel „Schere“ und „Stahl“ benötigten Produktionsmittel herausgreift, ist die Gliederung der Produktivgütermassen zu ersehen.

Gut	I. Ordnung	Mantel				
Güter	II. Ordnung	Arbeit	Stoff u. Zubehör	Werkzeug z. B. Schere	Heizung	Boden (Arbeitsraum)
Güter	III. Ordnung	Arbeit	Rohstoff (Halbfabrikat) (Stahl)	maschineller Apparat	Kraftanlage	Heizung Boden
Güter	IV. Ordnung	Arbeit	Rohstoffe (Roheisen)	maschineller Apparat	Kraftanlage	Heizung Boden

usw.

Die Beziehungen zwischen Gütern verschiedener Ordnung sind an und für sich scheinbar nur die einer technischen Kausalität. Dieser technische Zusammenhang, der z. B. zwischen Schere und Stahlerzeugung besteht, tritt in den Dienst der wirtschaftlichen Interessen, aber nach Maßgabe dieser technischen Beziehung gestalten

und entwickeln sich die Wertbeziehungen. Schon an dieser Stelle muß daher auch die noch eingehender zu besprechende Zusammengehörigkeit der verschiedenen Güter einer Ordnung festgestellt werden, die man als *Komplementarität* sämtlicher Produktivgüter einer und derselben Ordnung bezeichnet. Diese Komplementarität ist immer ein besonderes Mengenverhältnis im Hinblick auf einen bestimmten Produktionszweck. Jedes Mittel hat seine besondere Funktion und ist mit dieser entweder unersetzbar oder durch andere Mittel teilweise oder ganz ersetzbar. So ist z. B. die menschliche Arbeit trotz weitgehender Mechanisierung der Produktion immer noch ein ersetzbares Mittel, nämlich soweit sie durch weitere Maschinenarbeit ersetzt (*substituiert*) werden kann. Die Ersetzbarkeit ist aber auch, wo sie technisch absolut möglich ist, selbst zumeist ökonomisch bedingt, sie ist abhängig von den Preisen für Arbeit und für Kapital.

Probleme der Mittellehre. Damit eröffnet sich ein Ausblick auf jene Zusammenhänge, die vornehmlich den Inhalt der allgemeinen Lehre von den Mitteln bilden. In dieser treten namentlich folgende Fragen in den Vordergrund:

1. Unter welchen Voraussetzungen haben die Mittel wirtschaftlichen Charakter? (primäre Bestimmungsgründe der Knappheit der Mittel).

2. Welche Bedeutung hat die Knappheit für das Verhalten der Einzelwirtschaftler? welche für die Volkswirtschaft? (Wert- und Preisproblem).

3. Da alle Wirtschaft an möglichst reichlichen Vorräten von Mitteln für das unabsehbare Gebiet von Zwecken interessiert ist, kann überhaupt und inwieweit kann eine Vermehrung der einzelnen Mittelkategorie erreicht werden? (Anpaßbarkeit der ökonomischen Quantität des Mittels).

4. Welche Vernunftnormen bestehen hinsichtlich des Einsatzes eines Mittels? (Problem der rationalen Mittelverwendung).

Eine Rangordnung der Produktionsfaktoren nach der Wichtigkeit läßt sich für die Sozialwirtschaft nicht begründen. Natur, Arbeit und produzierte Hilfsgüter sind von dem Augenblick an *gleich* wichtig für die Produktion, in dem die Gewinnung der in der Natur vorhandenen Güter die Einsetzung von Hilfsgütern in den Gewinnungsprozeß notwendig gemacht hat, um mindestens das erreichte Maß von Zweckerreichung oder Bedürfnisbefriedigung innerhalb der Wirtschaftsgesellschaft auf Dauer zu ermöglichen und zu sichern. Die Gleichwichtigkeit und die absolute Unentbehrlichkeit sachlicher Hilfsmittel der Produktion als Kapitalgüter auf der heute erreichten Stufe der Lebensführung sind ein Ergebnis ebensowohl des Wachstums der die Oikumene bevölkernden Menschenmassen wie der Steigerung der Ansprüche dieser Menschen und der Tatsache, daß die einmal erreichte und eingelebte Bedarfsdeckung die befriedigten Bedürfnisse zum Sperrhaken werden läßt, der die Menschheit lange und erfolgreich vor einem Rückfall der Kultur und der Zivilisation zu bewahren vermag (SCHMOLLER).

Geld. In der Sozialwirtschaft spielt noch ein besonders geartetes Mittel eine wichtige Rolle, das *Geld*, das gegenüber den bisher erwähnten Kategorien von Mitteln sich schon dadurch unterscheidet, daß es niemals als unmittelbares Mittel für die letzten Wohlfahrtszwecke der Individuen (Nahrung, Wohnung, Kleidung, Bildung, Vergnügen usw.) in Frage kommt und daß es auch nicht Produktionsfaktor ist. Geld ist Verkehrsmittel, das heißt seine Bestimmung ist es, innerhalb der arbeitsteilig organisierten Wirtschaftsgesellschaft den Austausch der Güter unter den Gesellschaftsgliedern zu bewerkstelligen, zu erleichtern, zweckmäßig zu gestalten. Das Geld unterscheidet sich aber auch als Verkehrsmittel von anderen dem Verkehr dienenden Mitteln, die als Sachgüter und Leistungen, der örtlichen Übertragung von Sachen und Personen und Nachrichten dienen, also Transportmittel sind; die Funktion des Geldes ist nur, Ansprüche auf Güter zu übertragen und Ansprüche auf einen Teil des Sozialproduktes zu repräsentieren, derart, daß gegen Hingabe von Geld jederzeit Sachen oder Leistungen erworben werden können.

Das Geld ist *ausschließlich Mittel der Gesellschaftswirtschaft*. In der nicht gesellschaftlichen Wirtschaft fehlt es. Geld ist aber nicht etwa nur innerhalb der individualistisch organisierten Wirtschaftsgesellschaft, sondern auch für eine kollektivistische Wirtschaftsordnung als Güterübertragungsurkunde allem Anscheine nach nicht ganz zu entbehren, wenigstens sofern man die Gestaltungsmöglichkeiten einer solchen kollektivistischen Wirtschaft nach den sozialistischen Ideologien beurteilen will, denn seit Robert Owen haben wohl alle Programme des experimentellen Sozialismus auf die Funktion eines gesellschaftlichen Tauschmittels nicht verzichtet.

Vermögen. Zum Unterschiede von den sachlich und zwecklich orientierten Mittelkomplexen: Naturgüter, Arbeit und Kapital ist das *Vermögen* eine ökonomisch-rechtliche Kategorie und bedeutet *einen Güterkomplex in Beziehung zu einem Verfügungsberechtigten*. Vermögen ist der Inbegriff der Ausstattung eines Wirtschafters mit Verfügungsgewalt über Güter. Dieser Güterbestand ist natürlich in der Verbrauchswirtschaft ein anderer wie in der Erwerbswirtschaft, dort vornehmlich das dauernder Nutzung gewidmete *Gebrauchvermögen*, hier das der Ertragserzielung und Einkommen-Beschaffung dienende, jedenfalls dem Gelderwerb gewidmete Vermögen, das man schlechthin mit *Kapital* zu bezeichnen pflegt. Immer umfaßt der Begriff Vermögen, Sachgüter, Rechte, Ansprüche auf Leistungen, Geld, aber auch alle Chancen, die den Mittelbestand eines Wirtschaftskörpers und seine Leistungsfähigkeit fördern können, also namentlich auch seinen Kredit. Nicht immer lassen sich alle Vermögensbestände auf einen einheitlichen Nenner bringen. Aber gemessen und ausgedrückt werden sie heute, soweit sie bewertungsfähig sind, in Währungsgeld. Es ist bezeichnend für die Geldwirtschaftsverfassung, daß diese Vermögensveranschlagung heute Selbstverständlichkeit geworden ist. Im Zeitalter der Feudalverfassung der Wirtschaft erfolgte die Erfassung und Veranschlagung des Vermögens zwecks Einschätzung für die Steuer- oder Kriegszwecke in Hufen oder Untertanen. Die Ermittlung des *Reinvermögens*, der Differenz aus eigenen Sachwerten und Forderungsrechten einerseits, Schuldverpflichtungen andererseits ist nur bei solcher geldmäßigen Veranschlagung der Vermögensbestandteile möglich.

Die Bedeutung des Vermögens liegt für die Verbrauchswirtschaft in der Sicherung künftiger Bedürfnisbefriedigung und bildet damit eine Grundlage für die Wirtschaftsplanung auf längere Sicht, womit wieder die Sicherung der Produktion in der Erwerbswirtschaft erreicht, des weiteren die Einschlagung von fruchtbareren Produktionsumwegen (vgl. unten S. 121) und infolgedessen Erleichterungen der Mittelbeschaffung, letzten Endes auch Kulturfortschritte aller Art möglich werden.

Güterwechsel. Wie das Leben des einzelnen Organismus sich als beständiger Stoffwechsel darstellt und wie die Masse der Einzelnen wieder als Bevölkerung unter einem beständigen Bevölkerungswechsel (Geburt, Tod, Wanderung) als ein Dauerndes besteht, so befindet sich auch das sachliche Substrat des Wirtschaftens, die ungeheure Welt der Mittel in beständigem Wechsel. Vom Einzelnen, wie von der Gesamtheit aus gesehen, stellt sich das Leben als unablässiges Erfüllen gesteckter Zwecke und als unablässige Erneuerung von Zwecksetzungen dar. Beständig kehren die Bedürfnisse, sobald sie befriedigt sind, wieder, das Verbrauchen — nichts anderes als das Erfüllen von Zwecken — nimmt kein Ende, solange Menschen sind. Alles Verbrauchen bedeutet Vermögensverminderung, und alle Wirtschaft ist auf Mittelbeschaffung, also Vermögensbildung und -ergänzung gerichtet. So vollzieht sich also sowohl unter dem Gesichtswinkel des einzelnen Wirtschaftskörpers als auch volkswirtschaftlich gesehen in den Güterbeständen ein unablässiger Wechsel: in der Einzelwirtschaft *Abgänge*, vor allem normal durch planmäßigen Verbrauch, also auch Verbrauch in irgendeiner, insbesondere in erwerbsmäßiger Produktion, unnormal durch Verderben, ungewollten Untergang, durch Elementarereignisse und Unglücksfälle. Allen Abgängen stehen in jeder Einzelwirtschaft Zugänge durch

marktmäßigen Gütererwerb (insbesondere Einkauf) und durch Eigenproduktion gegenüber. Von der ganzen Volkswirtschaft aus gesehen setzt sich der Wechsel aus dem Verbrauch von Stoff und Kraft in irgendwelchen Formen und aus der Gewinnung von Mitteln durch Produktion von Gütern zusammen, wie sie den Zwecken der Bevölkerung zu dienen geeignet sind. Nur tritt hier noch der Wechsel durch die Güterbewegung im weltwirtschaftlichen Verkehr hinzu.

Im Rahmen dieses Güterwechsels sind gewisse Zugänge eines Wirtschaftskörpers, die als *Einkommen* bezeichnet werden, eine besondere Kategorie. Wir erfassen damit den Zugang jener Mittel, die in der Wirtschaft für letzte Zwecke verbraucht werden können, ohne daß dadurch das Gesamtvermögen des betreffenden Wirtschaftsobjektes eine Verminderung erfährt. So wie die Feststellung eines solchen Zuganges an Mitteln nur innerhalb einer gewissen Zeit möglich ist, normalerweise für eine Wirtschaftsperiode, so wird der Einkommenbegriff auch auf einen Zeitraum, in der Regel ein Jahr bezogen. Das Einkommen kann seine Quelle im Besitz von Ertrag abwerfenden Gütern, insbesondere Boden oder Kapital (fundiertes Einkommen) oder es kann sie in Arbeitsleistungen (unfundiertes Einkommen) haben oder es entspringt beiden Quellen (gemischtes Einkommen). Der Form nach überwiegt weitaus das Geldeinkommen vor dem Sacheinkommen. Aber namentlich wo die Erwerbswirtschaften letzte Konsumgüter produzieren, ragt in die Geldwirtschaft doch auch das Einkommen in Sachform herein. Bäuerliche Wirtschaften liefern ihren Ertrag als Beitrag zum bäuerlichen Einkommen in der Gestalt der in der Bauernwirtschaft erzeugten Güter an die Haushaltung. Das Geldeinkommen wird zu Sacheinkommen (*Realeinkommen*), soweit es zu Verbrauchszwecken verwendet wird.

IV. Die naturgegebenen Mittel (Wirtschaftsraum).

Wie reichhaltig auch das Leben der heutigen Gesellschaft manchem erscheinen mag, wie viel besser ausgestattet die Menschheit ihr Dasein auch immerhin führt, wenn man auch nur den Zustand vor hundert Jahren zum Vergleich heranzieht, im Grunde ist es doch ein hartes Ringen um das tägliche Brot, um die Lebensnotwendigkeiten, was den Inhalt des wirtschaftlichen Mühens der großen Masse der Gesellschaft ausmacht. Und wenn die Verkürzung der Tagesarbeit der unselbständigen Lohnarbeiter, die die Kulturstaaten der gemäßigten Zone in jüngster Zeit sich gönnen zu können meinen, den Anschein erwecken kann, als sei die Erarbeitung der Lebensnotwendigkeiten leichter geworden, so ist dieser Schein trügerisch. Denn es ist nicht allein die Intensität der Arbeit während dieser kürzeren Arbeitszeit ganz überwiegend und wesentlich gestiegen, es ist zudem heute gegenüber weiter zurückliegenden Zeiten auch ein sehr viel größerer Teil der menschlichen Gesellschaft, der ausschließlich und in so viel größerer Unrast seine höchste Leistungsfähigkeit in den Dienst der Güterbeschaffung stellt. Und letzten Endes ist es die ungeheure Bereicherung der menschlichen Ausrüstung mit Kapitalgütern, ohne die das erreichte Ausmaß der so notwendig gewordenen intensiveren Naturauswertung nicht gedacht werden könnte. Ihr ist es zu verdanken, daß trotz des Wachstums der Erdbevölkerung und trotz des Aufstieges der Lebensführung der durchschnittliche Lebensraum, der für die Bedarfsdeckung des einzelnen Individuums benötigt ist, sogar so wesentlich kleiner werden konnte. Nach RATZEL ist der notwendige Lebensraum indianischer Jägervölker mit etwas Hack- und Ackerbau etwa 100mal größer (0,17 bis 0,70 Individuen je Quadratkilometer) als der der mitteleuropäischen Ackerbaubevölkerungen von 1600 bis 1850 (26 bis 35 je qkm) und dieser wieder 10mal größer als der der europäischen Industriebevölkerung um die Wende zum 20. Jahrhundert. Darin spricht sich reichlich aus, daß die Naturdarbietungen als Mittel der Wirtschaft zwar nie entbehrlich, aber mengenmäßig ein veränderliches Element des Wirtschaftsaufwandes geworden sind.

Alles organische Leben, also auch das menschliche, ist Stoffwechsel und erfolgt durch Verbrauch von Stoff und Kraft, der nur dank der nicht endenden schöpferischen Kraft der Natur der Oikumene möglich ist. Diese schöpferische Leistung der Natur wird nach Richtung und Maß durch menschliche Arbeit in den Dienst der Menschheit gezwungen. An der Natur und ihren Darbietungen aber muß alle auf Sachgüterbeschaffung abzielende Arbeit ansetzen. Das ist unabänderlich, mag sich immerhin im Laufe der Entwicklung das Verhältnis zwischen Natur und Mensch im Hinblick auf das Beherrschungsverhältnis auch tiefgehend geändert haben. Die vorwirtschaftliche Daseinsführung der primitiven Völker ist hauptsächlich auf der Perzeption dessen, was die Natur freiwillig bietet, aufgebaut. Der moderne Mensch unserer Tage zwingt die Natur mit seiner Technik zu bestimmten Funktionen und damit zur Lieferung von Stoffen und Kräften.

Wechselwirkung zwischen Natur und Mensch. Die teleologische Auffassung der Anthropogeographie, daß die Naturgestaltung bestimmt sei, auf den Menschen erzieherisch zu wirken, ist wissenschaftlich nicht zu vertreten, aber daß die Natur tatsächlich auf den in ihr lebenden Menschen wirtschaftlich erziehend gewirkt hat und wirkt, ist doch ebenso eine wissenschaftlich ermittelte Tatsache wie die somatische Anpassung des Menschen an die ihn umgebende Natur. Allein nicht minder wichtig als die Erkenntnis dieser passiven Rolle des Menschen gegenüber der Natur, die MONTESQUIEU so nachdrücklich mit der Behauptung der Abhängigkeit des Geisteslebens von der Natur vertreten hat, ist die Einsicht in die entgegengesetzte Kausalität, ist die Tatsache, die uns die Geschichte der Erdräume und namentlich das wechselnde Schicksal solcher Räume, in denen verschiedene Rassen nacheinander sesshaft waren, lehrt, daß nicht nur die Naturausrüstung eines Wirtschaftsraumes sein Schicksal bestimmt, sondern auch die besondere Art der Menschen, die in ihm leben. Wer von der Kraft überzeugt ist, mit der die menschliche Vernunft nach immer höherer Zweckmäßigkeit des Handelns strebt, für den stellt sich das Verhältnis zwischen Natur und Mensch in der Entwicklung gesehen, immer als das einer gegenseitigen Anpassung dar, die aber freilich wieder von dem Range abhängt, den die Vernunft im Handeln einer Bevölkerung inne hat.

Der Produktionsfaktor Natur ist daher immer das, was die Bewohner eines Wirtschaftsraumes aus seinem Vorrat an Stoffen und Kräften *zu machen verstehen*. Hierin ist immer die *eine* Wurzel für das Maß von Knappheit der Naturgüter zu suchen, und je rastloser und eindringlicher das Ringen nach umfassenderer Beherrschung der Natur des Wirtschaftsraumes ist, um so bewegter wird das Wirtschaftsleben ablaufen, um so weniger wird dieser Ablauf im Gleichgewicht der wirtschaftlichen Kräfte erfolgen. Die Rastlosigkeit und Eindringlichkeit des Ringens nach solchen Fortschritten ist, wie wir wissen, bedingt durch die Steigerung des Bedarfs, der *zweiten* Wurzel der Knappheit, der vor allem dem Wachstum der Bevölkerung und der Steigerung der Ansprüche der Einzelnen entspringt. Es ist aber nicht zu übersehen, daß auch ohne Bedarfssteigerung die Knappheit überhaupt erst entstehen und dann sich weiter steigern kann, wenn Naturschätze zur Neige gehen, und so ist damit eine *dritte* Wurzel der Knappheit in der Erschöpfbarkeit eines Naturgutes zu erfassen. Es ist also die Knappheit der Naturschätze bestimmt:

1. durch die Größe der Bevölkerung und ihre Ansprüche,
2. durch den Stand des technischen Wissens über ihre Auswertung,
3. durch den Vorrat an sich und seine Erschöpfbarkeit.

Wirtschaftlich belangreiche Naturdaten. Die Güterbeschaffung ist von der Naturausrüstung des Wirtschaftsraumes hauptsächlich in folgenden Beziehungen beeinflusst:

1. Die *geognostische Beschaffenheit* der Erdrinde des Wirtschaftsraumes bedeutet stoffliche und Kraftausstattung, und zwar a) von *unersetzbaren* Stoffen. Als solche gelten Mineralien und Mineralöle, deren Nutzbarmachung immer nur mit Ver-

kleinerung des gegebenen Vorrates erfolgen kann, weshalb man von ihrem „Abbau“ spricht; b) von *ersetzbaren* Stoffen, zu denen namentlich die Humusschichte und jene mineralischen Bestandteile des Bodens gerechnet werden, die für die Pflanzenproduktion benötigt werden, die sich z. T. selbst mit der Verwitterung der Erdkruste bilden, z. T. wegen der verhältnismäßig geringen Mengen, in denen sie gebraucht werden, von anderen Böden, deren Inhalt dabei allerdings abgebaut wird, übertragen werden können (mineralische Dungstoffe). Unersetzbar und fast unverbrauchbar, aber allerdings abhängig von dem Gehalt an ersetzbaren Stoffen ist die umgestaltende (metamorphische) Kraft des Bodens für den Pflanzenbau.

2. Die *Oberflächengestaltung* des Wirtschaftsraumes ist von Belang: nicht allein a) insofern das organische Leben überhaupt durch gewisse Höhenlagen oder absoluten Wassermangel unmöglich gemacht wird, sondern noch mehr b) sofern sie die Ausnutzung von Naturkräften: Wind, Wasser, Sonnenenergie gestattet und c) soweit durch sie der Verkehr der Menschen gehemmt, erschwert oder gefördert wird, wobei wieder vor allem an die trennende Kraft der Gebirge und die verbindende Kraft des Wassers — allerdings unter gewissen topographischen Voraussetzungen hinsichtlich des Charakters der Gewässer — zu denken ist.

3. Das *Klima* des Raumes ist belangreich in seiner Bedeutung für die Siedlungsmöglichkeit, für die Flora und Fauna und damit für den Grad von Leichtigkeit der Lebensführung.

Für einen an sich bewohnbaren oder schon bewohnten Raum ist demnach seine *Naturausstattung* von Einfluß: a) im Hinblick auf den größeren oder kleineren Reichtum an Rohstoffen und Kräften für unmittelbare produktive Verwendung, also für die Möglichkeit, gewisse Produktionszweige zu entwickeln; so ist z. B. das völlige Fehlen mineralischer Schätze, insbesondere von Kohlen und Erzen in der Regel und lange Zeit ein Hemmnis, der Reichtum an solchen ein förderndes Moment für die großindustrielle Entwicklung einer Volkswirtschaft gewesen; b) im Hinblick auf die Zugänglichkeit der Raumteile und die Transportmöglichkeiten für die Güterbeschaffung. Wenn aber von *Kargheit der Natur* gesprochen wird, so ist damit nicht bloß der Vorrat an Stoffen oder Kräften gemeint, sondern auch die größere Schwierigkeit, vorhandene produktive Energien auszuwerten. Gemeint ist also insbesondere damit auch, mit welchem Aufwand an anderen Produktivgütern, an Arbeit und an Hilfsmitteln der Arbeit, an produzierten Produktionsmitteln (Sachkapital) die Ausnutzung der Naturschätze eines Wirtschaftsraumes nur erfolgen kann. In jeder der oben angedeuteten Richtungen, in denen die *Raumausstattung* Einfluß auf die Güterbeschaffung hat, ist menschlicher Scharfsinn und Erfindungskraft wirksam und erfolgreich gewesen, um die *Kargheit der Natur* zu überwinden. Die Ungunst der *Oberflächengestaltung* von Gebirgsräumen ist mit Tunnelbauten und Wasserkraftbauten vermindert worden, arme Ackerböden werden durch mineralische Dünger fruchtbarer gemacht, ja selbst Schroffheiten des Klimas hat man durch Aufforstungsarbeit erfolgreich¹ abzuschwächen unternommen, um günstigere Bedingungen für andere Produktionen zu gewinnen.

Wege der Naturbewirtschaftung. Jeder solche *Kampf gegen die Kargheit der Natur* hat die Knappheit irgendwelcher Naturelemente für die Produktionszwecke zur Voraussetzung und besteht in sorgsamerer Bewirtschaftung des betreffenden Naturgutes. Die Ausgestaltung der Bewirtschaftung ist in folgenden zwei Hauptrichtungen möglich:

1. in immer sorgfältigerer Überlegung und Entscheidung über die rationellste Verwendung aus dem verfügbaren Vorrat: die Auswahl der wichtigsten Zwecke, denen die Mittel zugeführt werden sollen, mit wachsender Schärfe der Kontrolle

¹ Es sei hierfür an die mustergültige Karstaufforstung in Altösterreich erinnert, eine Kulturarbeit, die heute Rußland brauchte, wo die Waldabholzungen den Schutz der Getreidefelder gegen die asiatischen Sandstürme vernichtet haben.

über die Überlegenheit des mit einem Zweck erreichbaren Nutzens über den Nutzen der zurückzustellenden Zwecke;

2. in der Steigerung des Aufwandes an den beiden anderen Produktionsfaktoren, Arbeit und Kapital, um ein Naturgut zu gewinnen, oder um es voller auszuwerten. Insoweit bewirkt dann die Verschärfung der Knappheit der Naturelemente in der Regel eine Steigerung des Einsatzes an Arbeit und insbesondere an Kapital. Man spricht von *Intensivierung* der Bewirtschaftung eines Naturfaktors und je nach dem der Aufwand an Arbeit oder an Kapital gesteigert wird, von Arbeits- oder von Kapitalintensivierung. Aber gerade diese Bewirtschaftung der Naturlausbeute durch solche Intensivierung ist nur in gewissen Grenzen rationell, sie hat ihre besonderen Gesetze, die die Bedingungen für die Rationalität der Intensivierung zu erfassen bestimmt sind. Denn — wie noch in anderem Zusammenhange zu zeigen sein wird — der Aufwand von Mitteln zur Produktion von Gütern, ist zwar immer nur unter gewissen Voraussetzungen rationell; deutlicher aber als bei der Produktion von Konsumgütern und von Halbfabrikaten tritt gerade in der Produktion und Gewinnung von *Naturkräften* und *Stoffen* die Begrenztheit rationellen Mitteleinsatzes zutage (vgl. unten S. 126ff.).

Der Boden a) als Träger von Stoffen. Wir haben eine Reihe verschiedener Naturelemente erwähnt, die für die Güterbeschaffung erforderlich sind. Aus noch später zu erörternden Gründen kommt eine Rangordnung unter dem Gesichtspunkte der Wichtigkeit für die verschiedenen Mittel nicht in Frage. Nur ihre Ersetzbarkeit und das Maß der Knappheit sind bei gegebenem Bedarf die maßgebendsten Bestimmungsgründe für ihren Wert und damit auch für die Menge von Arbeit und Kapital, die an die Gewinnung von Naturstoffen gewendet werden können. Gerade in den beiden genannten Richtungen spielt nun allerdings der *Boden* die hervorragendste Rolle. Diese Rolle fällt freilich dem Boden vor allem deshalb zu, weil mit der Verfügung über ihn die Gewinnungsmöglichkeit für die wichtigsten Naturgüter erworben wird. Das gilt z. B. auch von der Wasserkraft, auch sie ist zumeist vom Ufer aus, also vom Boden aus zu nutzen. Selbst die klimatischen Elemente, wie Feuchtigkeit, Licht, Wärme, erscheinen mit ihren Jahresdurchschnitten als Qualitäten des Bodens und auf ihn gewissermaßen projiziert. Sie verlieren die Qualität als selbständige Güter, weil sie vor allem mit dem Besitz des Bodens ausgewertet werden. Der Boden erscheint als *Träger* aller produktiven Naturstoffe und Kräfte, auch derjenigen, die eigentlich der Atmosphäre zuzuschreiben sind¹. Gewicht ist darauf zu legen, daß zwischen den Bodensstoffen und den Bodenkräften unterschieden wird. Es ist namentlich in der Agrarwirtschaft wichtig zu erkennen, daß neben den Bodensstoffen, organischen und anorganischen Substanzen auch Kräfte bei einer Pflanzenproduktion mitspielen, die Keimungsenergie, die Assimilationsenergie der Pflanzen, Kräfte der Natur, die ja gewiß nicht schlechthin als Kräfte des Bodens aufgefaßt werden können, gleichwohl ist ihr Wirken ohne Boden nicht zu erwarten.

b) als Standort. Der Boden ist aber weiter — heute wenigstens noch — unentbehrliche Örtlichkeit, auf der sich jede produktive oder wirtschaftlich dirigierte Leistung vollziehen muß. Damit hat er teil an jeder Produktion. Und so identifiziert sich geradezu die Vorstellung der Naturlausstattung des Wirtschaftsraumes mit der eines Bodens von bestimmten Qualitäten, obgleich nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch mancher Produktionsprozeß sich auf dem Wasser und sogar in der Luft, auch die organische Produktion des Pflanzenbaus unabhängig vom Boden abspielend, gedacht werden kann. Der Boden gilt also, außer als Träger der Naturstoffe und der produktiven Naturkräfte, als *Standort jeder Produktion* und jeder Verkehrshandlung, da ja auch keine Schifffahrt der Landungsplätze entraten kann.

¹ Es gibt Naturkräfte, die unabhängig vom Boden genutzt werden können, z. B. der Wind in der Schifffahrt. Er ist aber nicht aneignungsfähig.

Vermehrbarkeit des Bodens. So ist der Boden in jeder Beziehung das wesentlichste, was der Wirtschaftsraum bietet. Dieser scheint erweitert, sobald Boden der wirtschaftlichen Disposition zuwächst. Das geschieht zunächst: a) *extensiv und unmittelbar*, indem bisher ungenützter Boden in Verwendung genommen, oder auch bisher unbenützbarer benutzbar gemacht und benutzt wird. Das große Problem der *Landeskultur*, des Bodengewinnes durch Trockenlegung von Sümpfen und Mooren, der Eindeichung von Land, der Flußkorrekturen und -regulierungen usw. kann allenthalben noch sehr viel mehr gefördert werden, als dies bisher geschehen ist; b) *intensiv und mittelbar*, indem durch vollkommeneren Auswertung des in einem gegebenen Boden verfügbaren Produktivgutes, durch *Erhöhung des Wirkungsgrades* des Bodeninhaltes dasselbe Güterquantum aus einer kleineren Bodenfläche herausgeholt und damit anderer, bisher ebenso verwendeter Boden für andere Verwendungen freigemacht wird. Diese intensivere Bodennutzung geht unmittelbar mit den Fortschritten der Technik vor sich. Es ist nicht nur Intensivierung, wenn der Hektarertrag an Weizen von 20 auf 25 dz, an Zuckerrüben von 200 auf 300 dz gesteigert wird (unmittelbare Intensivierung), sondern es bedeutet auch Intensivierung der Bodennutzung, wenn die Zuckerausbeute der Rüben von 5½ auf 15 und mehr vH erhöht werden konnte (mittelbare Intensivierung)¹. Auf beiden Wegen wird der Volkswirtschaft Lebens- und damit zumeist auch Wirtschaftsraum zugewonnen. Ebenso ist es einer Vermehrung der Bodenschätze gleich zu achten, wenn die Kohlenauswertung durch Übergang von der Dampfmaschine zur Großgasmaschine von 17,3 auf 27,5 und mehr vH Wirkungsgrad gesteigert wurde, die Petroleumauswertung durch Übergang vom Petroleummotor zum Dieselmotor von 17,6 auf 32,7 vH u. dgl. mehr.

Es ist zuzugeben, daß das Interesse an der Erweiterung des *Wirtschaftsraumes* noch in einer anderen Richtung sich auswirkt, die mit dieser Intensivierung nicht ohne weiteres schon gefördert erscheint. In dieser anderen Richtung liegt das Bedürfnis nach *Betätigungsmöglichkeit* für eine größere Bevölkerung zwecks Verwertung der Arbeitskräfte. Geschieht die Intensivierung durch Vermehrung des Arbeitsaufwandes (Arbeitsintensivierung), dann und insoweit bedeutet die Erhöhung des Wirkungsgrades der Bodennutzung auch in dieser Richtung einen Fortschritt. Überlegt man aber, daß Hand in Hand mit dieser Intensivierung eine ungeheure Erhöhung der Leistung der einzelnen agrarisch genutzten Arbeitskraft durch Maschinenausrüstung eingetreten ist, in den Vereinigten Staaten z. B. bei der Getreideernte ein Rückgang von 46½ Menschenarbeitsstunden auf 1 Stunde (nach LAUGHLIN), dann sieht die Sache anders aus. Freilich bleibt, daß, je mehr Menschen von einer und derselben Bodenfläche dank dieser Intensivierung zunächst einmal nur ernährt werden können, um so mehr auch die Möglichkeit gewachsen ist, das Plus an vom Boden ernährten Menschen anderen produktiveren Verwendungen zuzuführen, Verwendungen, die der reichlicheren und umfassenderen Erfüllung von Wohlfahrtszwecken zugute kommen, die auch auf dem Wege des weltwirtschaftlichen Güteraustausches der bodenständigen Wirtschaftsgesellschaft Nutzen bringen können. Aber die Voraussetzung für diese Auswirkung der Intensivierung ist dieselbe, wie die Voraussetzung dafür, daß die kapitalintensive Steigerung der Bodennutzung möglich wird, nämlich die Ausrüstung mit, also das Vorhandensein von Kapital. Wird also durch Kapitalintensivierung in der Agrarwirtschaft der Nahrungsspielraum für einen Bevölkerungszuwachs gewonnen, aber gleichzeitig der Bedarf an Arbeitskräften zur unmittelbaren Agrarproduktion vermindert, so ist es *quaestio facti*, ob und in welchem Ausmaße menschliche Arbeitskraft frei wird (da ja auch die Maschinen- und sonstige Kapitalgüterherstellung Arbeitskräfte erheischt) und es ist überdies dieser *Kapitalbedarf* von weiterem *Kapitalbedarf* begleitet, der eben in der notwendigen Ausrüstung der zusätzlichen Bevölkerung mit Kapitalgütern für andere produktive Betätigungen derselben entsteht. Fehlt solches Kapital, so fehlt damit eben die Möglichkeit wirtschaftlicher Verwertung des Mittels Arbeitskraft, Arbeitslosigkeit tritt auf und bleibt als maßgebendstes Symptom mangelnden Kapitals und eben doch auch mangelnden Raumes, da, wenn solcher verfügbar wäre, das Kapital nicht auf die Bodenintensivierung angewendet werden müßte.

¹ Davon wohl zu unterscheiden ist die Gegenüberstellung von aktiver und passiver Intensivierung, wobei als aktiv jede Kulturförderung verstanden wird, durch die die Aktivität des Bodens und der auf ihn projizierten Energien, gesteigert werden soll, während passive Intensivierung alle Maßnahmen begreift, die auf die vollständigere, möglichst restlose Erntung und Auswertung dessen, was der Boden tatsächlich gebracht hat, gerichtet sind.

Raumbelastung und -Entlastung. Der Steigerung des Bedarfs an Boden, gleichviel ob dem Wachstum der Bevölkerung oder der Steigerung der Ansprüche der Menschen entspringend, konnte Jahrtausende hindurch auf dem Wege der Intensivierung der Bodennutzung Genüge geleistet werden. Der Übergang der Bevölkerungen von Jagd zu Hackbau, von primitiver nomadenhafter Viehwirtschaft zu halbnomadenhafter Wirtschaftsführung mit Ackerbau und vom extensiven zum intensiven Getreide- und Hackfruchtbau bedeutet, wie wir sahen, jenen Gewinn an Lebensraum, der die Verdichtung der Bevölkerung, im wesentlichen unter Aufrechterhaltung der Autarkie der Volkswirtschaften, die längste Zeit ermöglicht hat. Alle diese Übergänge sind technische Fortschritte, vor allem solche in der Bodennutzung, die bewirkt haben, daß dem immer wieder größer gewordenen Bedarf an Boden der Vorrat an solchem entsprochen hat, daß der Boden immer mehr mit Bevölkerung belastet werden konnte. Aber der Ausgleich ist freilich oft auch in der Bevölkerungsbewegung erfolgt, mit der ein Eindämmen der Bedarfssteigerung, oder sogar eine Entlastung eingetreten ist: erstens, und zwar nicht zu selten, durch stärkere Sterblichkeit, wenn infolge der Unzulänglichkeit der Bodenproduktivität Unterernährung in breiten Schichten und damit Nährboden für Seuchen eingetreten ist, in zweiter Linie durch Abwanderung und Kolonisation auf fremdem Boden.

c) *Auch weltwirtschaftlich*, also unter Preisgebung der Autarkie, erfolgt mittelbar die Erweiterung und Ergänzung des Lebensraumes. Auch diese Dienstbarmachung von Böden fremder Volkswirtschaften durch den Bezug und die Auswertung der Bodenschätze und Agrarprodukte aus anderen Ländern, insbesondere solchen anderer Zonen und anderer Wirtschaftsgrundlagen ist zumeist mit einem Fortschritte in der Technik, der Transporttechnik, erreicht worden. Die Vervollkommnung der Schifffahrt, noch mehr aber der Bau von Überlandbahnen, insbesondere auf dem amerikanischen Kontinent und ihre organisatorisch zweckmäßige Ausstattung mit Silos waren besonders entscheidende Tatsachen, die als Voraussetzungen und dann freilich auch als treibende Kräfte zur immer weiter greifenden Versorgung der europäischen Volkswirtschaften mit Produkten des fremden Bodens geführt haben. Aber diese mittelbare Dienstbarmachung fremder Böden stellt eine sehr problematische Beziehung dar, denn ihr Bestand ist Sache des Willens der beteiligten Volksgemeinschaften, also nicht nur, ja oft am wenigsten eine Sache, die nach Vernunft und ökonomischer Zweckmäßigkeit entschieden wird, bei der vielmehr andere Prinzipien und Zwecke den Ausschlag geben, vor allem staatliche Machtinteressen. Alle wirtschaftspolitischen Hemmnisse, die der tauschmäßigen Gewinnung der Produkte anderer Volkswirtschaften in den Weg gestellt werden, sind letzten Endes Verweigerungen von Lebensraum für die Bevölkerung der Volkswirtschaft mit knappem Boden. Die europäische Volkswirtschaft, die von Übersee Getreide, Kupfer und Baumwolle benötigt, kann nur dann mit dieser Versorgung rechnen, wenn die Getreide, Kupfer und Baumwolle produzierenden Länder diese Produkte verkaufen wollen, und hierbei andere Güter in Zahlung nehmen wollen, mit denen die auszuführenden Waren bezahlt werden müssen.

Im Sinne dieser weltwirtschaftlichen Erweiterung des Lebensraumes hat sich, als ein Ventil für die Unzulänglichkeit des eigenen Bodens und der eigenen Naturgütevorräte, auch die *Industrialisierung* wirksam erwiesen, sofern mit den Industrieprodukten Bodenschätze und Bodenprodukte aus Volkswirtschaften mit weiterem Lebensraum, hauptsächlich dank geringerer Bevölkerungsdichte, eingetauscht werden können. Nicht anders wie die Industrialisierung kann auch die *Kommerzialisierung*, die Entwicklung der Handelstätigkeit einer Volkswirtschaft das Defizit an eigenem Boden der Volkswirtschaft ausgleichen. Immer gilt es dann Kräfte und Stoffe des Bodens einer fremden Volkswirtschaft den eigenen Zwecken dienstbar zu machen und das geschieht gerade mit dem Bezug der Mineralien, Vegetabilien (Ackerbauerzeugnisse) und Tiere der fremden Volkswirtschaft. Die Dienstbar-

machung ist aber immer notwendig wechselseitig, denn der Bezug muß letzten Endes dadurch bezahlt werden, daß die Volkswirtschaft mit dem knapperen Boden: a) eine Arbeit leistet, also auch mit eigener Arbeit hergestellte Industrieerzeugnisse liefert oder eine Handelstätigkeit erfüllt, die den Zwecken des Rohstoffe und Bodenprodukte liefernden Landes, also der Volkswirtschaft mit dem wenigstens relativ weiteren Raume dienen oder daß sie b) der Volkswirtschaft mit dem weiteren Raum Kapital zur Verfügung stellt, gegebenenfalls auch wieder in der Form von Produktionsmitteln (Kapitalgütern).

Wenn das Knappwerden des Bodens nicht aufgehalten wird, sei es, weil die Technik der Bodenauswertung mit dem Bedarf nicht Schritt zu halten vermocht hat, sei es, weil Hemmungen der Bedarfsteigerung ausgeblieben sind, und wenn sich dann mit der Verschärfung des Kampfes der Einzelnen um den Boden eine Verteuerung des Bodens einstellt, dann bleibt dieses Steigen der Bodenpreise nicht bloß Symptom und Wirkung, sondern es wird treibende Kraft, dann tritt das Problem sorgfältiger Bewirtschaftung der Naturgüter und mit ihnen der Bodenausnutzung in ein Stadium höherer Dringlichkeit.

Die Ausstattung des Wirtschaftsraumes kann nicht gleichgültig sein für die Erfolgsmöglichkeit einer Wirtschaft, solange man es mit der Geschlossenheit und Isoliertheit der einzelnen Volkswirtschaft zu tun hat. Die Ausstattung bedeutet dann einfach die Möglichkeit oder Unmöglichkeit gewisser Produktionszweige, z. B. Ackerbauunmöglichkeit in gewissen Breitegraden, und damit erklärt sich ja eben auch die völlige Einseitigkeit in der Lebensführung der Bewohner der Subarktis, die ganz überwiegend abhängt von der Fauna des Gebietes.

Länder ohne Eisenerz und Waldreichtum konnten nicht zur Eisenindustrie gelangen und selbst als Erze beweglicher wurden, war das Vorhandensein von Kohle entscheidend, ob Eisenverhüttung aufgebaut werden konnte usw.

Ganz anders aber liegt die Frage, sobald die weltwirtschaftlichen Beziehungen soweit gefördert sind, daß dank der Entwickeltheit der Verkehrseinrichtungen und dank der Freibeweglichkeit der Waren jede Volkswirtschaft die erforderlichen Rohstoffe von irgendeinem Teil der Erde beziehen kann. Kann es im Rahmen der weltwirtschaftlichen Verkehrsbeziehungen noch eine *besondere Bedeutung haben, ob ein Wirtschaftsraum mit Naturschätzen ausgestattet ist*? Ist nicht gerade die Bedeutung der Weltwirtschaft darin zu erkennen, daß die Versorgung aller Länder mit allen Stoffen, die irgendwo auf der Erde zu gewinnen sind, möglich geworden ist? Und daß damit eine wesentliche Überlegenheit der Gebietsausstattung an Tragweite verliert? Damit in Zusammenhang steht auch *die Bedeutung der Kolonialgebiete für ein Mutterland*, sofern dieses aus den Kolonien solche Stoffe beziehen kann.

Die Verfügung über Naturgüter, Minerallagerstätten u. dgl., natürlich auch über agrikulturell gut auswertbaren Boden bedeutet jedenfalls die Möglichkeit, Transportkosten zu ersparen gegenüber solchen Volkswirtschaften, die diese Mittel sich von außen kommen lassen müssen. Aber auch da ist das Küstengebiet mit billiger Zufuhr unter Umständen besser daran als das Binnenland eines Wirtschaftsraumes, wenn innerhalb dieses zwar wohl Rohstoffe vorhanden sind, aber in einem sehr abgelegenen Teil. Das fällt natürlich bei den spezifischen Massengütern wie Kohle besonders schwer ins Gewicht.

Im übrigen aber stellt sich die Wichtigkeit des Besitzes von solchen Naturgütern im eigenen Lande als weniger wichtig dar. Die Gewinnung etwa von Kohle, Zinn u. dgl. im eigenen Lande erfolgt durch Arbeit, die bezahlt werden muß, also durch Leistungen der Volkswirtschaft, daran ändert sich für den Verbraucher nichts, gleichviel ob die Arbeiter im Inland oder im Ausland bezahlt werden müssen.

Es bleibt aber immerhin auch dann zu beachten, daß wenn z. B. Baumwolle aus U.S.A., Wolle aus Australien, Argentinien bezogen wird, nicht nur Arbeitslohn, sondern doch auch Grundrente an das Ausland entrichtet werden müssen, gewiß

auch Kapitalzins, alles Dinge die in dem Produkt Wolle schließlich verkörpert sind. Das Entscheidendste aber bleibt angesichts der ungeheuren Bedeutung politischer Macht- wie auch wirtschaftspolitischer Ideale für den zwischenstaatlichen Güter- austausch, die Unsicherheit in der Versorgung mit den notwendigsten Rohstoffen.

Bodenbewirtschaftung. Das Wirtschaftsproblem bezüglich des Bodens als Standort hat zwei Seiten a) entweder es gilt einen bestimmten Boden der zweckmäßigsten Verwendung zuzuführen, also unter einer Vielheit von Verwendungsmöglichkeiten die beste Wahl zu treffen, es ist das Problem der *Verwendungswahl für einen gegebenen Boden*, es ist das eigentliche Bodenbewirtschaftungsproblem; b) oder es handelt sich um die Auswahl einer von vielen Örtlichkeiten als Standort für eine geplante Erwerbswirtschaft; dann ist von vornherein die Verwendung wirtschaftlich-technisch gegeben und die Örtlichkeit die Unbekannte, es ist das *Problem der Standortwahl* im eigenen Sinne, für eine Unternehmung als Ganzes, oder für einen Betrieb einer solchen.

Nur das erste Problem ist das eigentliche Problem der Bewirtschaftung des Mittels Boden, nur bei ihm ist wirklich die Knappheit des Bodens das treibende Moment für die Sorgfalt der Entscheidung über die beste Verwendung des Bodens und ist so der leitende Gesichtspunkt zur höchsten Auswertung jedes Stückes eines gegebenen Vorrates, der Gesichtspunkt, dem die Ökonomisierung der anderen Produktionsmittel untergeordnet wird. Bei dem zweiten Problem tritt die Bedeutung der Knappheit des Bodens gegenüber anderen Kostenelementen zurück: Einsparung von Arbeit und Kapitalaufwendungen, namentlich im Bereiche der Transportkosten wird zum Hauptziel der Überlegung, in Konkurrenz mit dem Interesse, für den Boden möglichst wenig aufwenden zu müssen.

Verwendungswahl. Zu a): Die Wahl der richtigen Bodenverwendung ist sowohl als individualwirtschaftliches wie als volkswirtschaftliches Problem erfaßbar. *Individualwirtschaftlich* ist es namentlich im Gebiet der landwirtschaftlichen Betriebsführung besonders wichtig. Der rationelle Landwirt muß von dem ganzen ihm zur Verfügung stehenden Boden jeden Teil der richtigen Verwendung zuführen, d. h. im Sinne des Begriffes Wirtschaften: jeden Teil so zu verwenden streben, daß er den höchstmöglichen Nutzen-Überschuß über die bei seiner Verwendung eingesetzten Kosten, also den höchstmöglichen Reinertrag bringt. Hier handelt es sich also um die Erkenntnis der Vernunftnormen, nach denen der zielbewußt wirtschaftende Bodenbesitzer vorgehen muß, wenn seine EntschlieÙung den Charakter des Rationellen haben soll. Im Kern ist das Problem vornehmlich darauf gerichtet, nicht nur das Objekt der Bodennutzung überhaupt zu bestimmen, sondern auch die Höhe des Aufwandes an Arbeit und Kapital, mit dem die gewählte Produktion durchgeführt werden soll (also die Entscheidung, ob Dreifelderwirtschaft oder intensives System z. B. Fruchtwechsel mit vorwiegendem Kartoffelbau u. dgl.). Das *sozialwirtschaftliche* Problem ist dann gegeben, wenn die Entscheidung über die Verwendung eines bestimmten Bodens dadurch fällt, daß sich eine Mehrheit von Unternehmern um einen Boden bewirbt, und jeder ihn einer anderen Verwendung zuführen will. Natürlich gibt es Bodenstücke, die durch eine ganz ausgeprägte Beschaffenheit eine bestimmte Verwendung eindeutig fordern, so vor allem Bergwerksboden. Diese Vorbestimmtheiten scheidern für das Problem der Verwendungswahl aus, bei dem es um die Entscheidung geht, welcher von mehreren verschiedenen Verwendungen, für die der Boden qualitativ die gleiche Bedeutung hat, eben nur die des Standortes, wirtschaftlich rationell der Vorzug zu geben ist.

Immer spielen Preise eine Rolle. Auch beim individualwirtschaftlichen Problem, wenn der einzelne Landwirt über die Teile seines Areals zu disponieren hat, ist von Preisen der Produkte und den Kosten auszugehen. Aber die Preise sind hier nur Grundlagen der Überlegung, Daten für die EntschlieÙung. Wenn sich mehrere Erwerbswirtschaftler um einen Boden bewerben, wird die Verwendungswahl durch Preis-

kampf entschieden, der im Wettbewerb Stärkere trägt mit seinem Verwendungsplan den Sieg davon; hier wird also durch die Höhe des Preises entschieden, welche Bewerber und damit welche Verwendungen zu weichen haben, weil eben jene Verwendung siegt, die die höheren Kosten für den Standort tragen kann. Die Preisbildung ist hier Mittel des Kampfes und die Entscheidung erfolgt nach ökonomischer Macht. Ob und wie weit die so fallende Entscheidung im volkswirtschaftlichen Interesse liegt, davon ist an anderer Stelle zu handeln.

Für das individualwirtschaftliche Problem, das Betriebsproblem der Verwendungswahl in der Landwirtschaft, hat HEINRICH v. THÜNEN eine geniale theoretische Lösung formuliert¹. In der Landwirtschaft, wo der Produktionsfaktor Boden das relativ (verglichen mit anderen Produktionszweigen) größte Übergewicht über die anderen Produktionsfaktoren hat, mußte das Problem am meisten zu einer allgemein gültigen Lösung hindrängen, die auch der Landwirt zu finden vor allem berufen war.

Die Voraussetzungen für die Entwicklung seiner Theorie hat THÜNEN selbst kurz mit der Gestaltung des „isolierten Staates“ klargestellt: eine große Stadt, als einziger Marktmittelpunkt eines Staates, in der Mitte einer fruchtbaren Ebene, ohne schiffbaren Kanal, durchaus gleichen Bodens, der überall kulturfähig ist. In großer Entfernung von der Stadt endige die Ebene in unkultivierte Wildnis, die den Staat isoliere. Die einzige Stadt liefere alle Produkte des Kunstfleißes für das Land. Für diesen geschlossenen isolierten Staat untersucht v. THÜNEN die Gestaltung des Ackerbaues, wobei es entsprechend den Aufgaben der Wirtschaft jenes Wirtschaftssystem zu ermitteln gilt, das bei beharrlichem Bodenreichtum für die einzelnen Bodenteile den höchsten Geldertrag liefere. Der einzige Markt für den ganzen Staat, die Stadt, bilde mit ihren Konsumenten den Preis des Getreides, der für alle Teile des Staates maßgebend wird, so daß in den verschiedenen Gegenden des Staates der Einkaufspreis um so viel niedriger sein muß, als das Getreide produzierende Landgut für den Transport zum Markt aufwenden muß, daher: je weiter die Produktionsstätte vom Markt, um so größer die Belastung des Verkaufspreises mit Transportkosten, um so kleiner der Wert des Produktes am Erzeugungsort. Demzufolge müssen sich die verschiedenen Produktionsweisen und die Bodenverwendungen in konzentrischen Zonen (THÜNENSche Kreise) um die Stadt derart gruppieren, daß

1. in den stadtnahen Zonen jene Güter produziert werden, deren Transport zur Stadt ihrer Natur nach kostspieliger ist, also Güter mit im Verhältnis zum Wert großer Masse oder hohem Gewicht, z. B. Speisekartoffeln für den städt. Markt, während Viehprodukte, insbesondere Fleisch, Molkereierzeugnisse, Haut und Wolle mit hohem spezifischem Wert in stadtfernen Zonen gewonnen werden, der Boden dort also der Viehzucht zu widmen ist;

2. daß die Produktionsmethoden mit höheren Produktionskosten nur in den marktnahen Zonen gewählt werden können, deren Erzeugnisse durch den Transport zum Markt von ihrem Preise nur wenig einbüßen, m. a. W. da die zunehmende Entfernung vom Markte wie ein Sinken der Getreidepreise bei gleichbleibender Entfernung wirkt, müssen die intensiveren Produktionsmethoden, die nur bei höherem Preise des Produktes rentieren, in den marktnahen Zonen gewählt werden und die Intensität der Bodennutzung muß nach außen zu abnehmen.

Entsprechend diesen beiden Grundnormen ist die wirtschaftliche Verwendung des Bodens um einen Markttort zu erwarten, so daß von innen nach außen sich aneinanderreihen: 1. Kreis mit freier Wirtschaft, 2. Kreis mit Fortwirtschaft für Brenn- und Nutzholz der Stadt, 3. bis 5. Kreis die Ackerbausysteme nach dem Intensitätsgrad aufeinanderfolgend, Fruchtwechselwirtschaft, Koppelwirtschaft (periodischer Wechsel der Bodenverwendung zu Acker- und Wiesenbau) und Dreifelderwirtschaft (Wechsel von Winter- und Sommernutzung mit Brache), 6. Kreis Futterproduktion für Viehzucht. Hinter dem 6. Kreis können Jäger zerstreut leben. Dabei hat THÜNEN im Hinblick auf die Wandelbarkeit der Grundlagen das „Gesetz der *relativen Vorzüglichkeit* der Wirtschaftssysteme“ entwickelt.

Der Grundgedanke der Thünenschen Theorie ist also der: daß die Verwendung des Bodens unter dem Gesichtspunkte des Strebens nach dem geringsten Aufwand

¹ Vgl. SALIN: Geschichte der Volkswirtschaftslehre.

für den höchsten erreichbaren Erfolg geschehen muß, wobei die Transportkosten mit den Produktionskosten stets so ausbalanciert werden müssen, daß, je höher die unvermeidlichen Transportkosten für das Produkt der Flächeneinheit vom Erzeugungsort zum Markt sind, desto geringer die Produktionskosten nur sein dürfen.

Damit ist auch schon die Anziehungskraft des Marktes auf gewisse Produktionsrichtungen (Bodenverwendungsarten) und innerhalb jeder solchen auf Produktionsmethoden ausgesprochen. TH. BRINKMANN (G. d. S. VII. S. 78ff.) hat diese Ergebnisse der Thünenschen Forschung sorgfältig analysierend ausgebaut und betont die Wichtigkeit der Flächenerträge an verkaufsfähigem Produkt für die Standortsorientierung nach Maßgabe der Verkehrslage: Bei gleichen Produktionskosten je Ladung muß dasjenige Gewächs, auf welches die größere Bodenfläche entfällt, am fernsten von der Stadt angebaut werden. Je mehr von einem Gewächs mit wachsendem Produktionsaufwand (Intensivierung) je Flächeneinheit gewonnen wird, um so näher kann die Produktionsmethode zum Markt gerückt werden, um so eher kann marktnaher Boden für diese Produktionsart verwendet werden. Jedes Bodenerzeugnis enthält eine gewisse Menge Bodenleistung, die unter der Voraussetzung gleicher Bodenqualität nach Fläche ausgedrückt werden kann. *Je mehr Fläche also die Tonne eines Erzeugnisses braucht, um so weiter entfernt vom Markt muß es produziert werden*, um so mehr müssen marktferne Böden dafür verwendet werden.

THÜNEN hat selbst die Abweichungen der Wirklichkeit von seinen theoretischen Voraussetzungen genau erkannt und eingehend erörtert; insbesondere 1. die tatsächliche Ungleichheit der Bodenbeschaffenheit, 2. das Vorhandensein von überlegenen Transportmöglichkeiten, 3. das Vorhandensein mehrerer Märkte in jedem Staat. Der hohe Wert seiner theoretischen Erkenntnis der ökonomischen Rationalität für die Bodenverwendung erfährt dadurch keine Beeinträchtigung, er liegt u. a. auch darin, daß die Gesetzmäßigkeit der Thünenschen Kreise zwar nur als Ergebnis des logisch-rationalen Handelns des einzelnen privaten Landwirtes erfaßt zu sein scheint, tatsächlich aber genau ebenso die Bodenverwendung für eine ganze Volkswirtschaft angeordnet werden müßte, wenn sie von einer Zentralstelle aus zu leiten wäre.

Zu b): Die möglichst beste Auswertung des Bodens behält auch außerhalb des landwirtschaftlichen Produktionsbereiches ihre Geltung. Die Thünenschen Kreise finden nach innen zu, auch innerhalb der „sehr großen Stadt“ ihre Fortsetzung in einer weiteren Zonenabstufung des Bodens. Je mehr freilich der Boden nur noch als Standort, je weniger er als Träger produktiver stoffumwandelnder Energie (also auch von Feuchtigkeit, Sonnenwärme, Licht) zu funktionieren hat, um so mehr kommt es nur noch auf die produktive Wirkung von Kapital und Arbeit an, die auf dem Boden eingesetzt werden und so reihen sich dann die Zonen unter dem Gesichtspunkte derjenigen Interessen, die Gegenstand des *eigentlichen Standortswahlproblems* sind. Beim Mietwohnhausbau, bei der Anlage eines Industriebetriebes und für die Niederlassung von Handelsbetrieben, Leistungsbetrieben usw., tritt der Einfluß des Standortes auf die Rentabilität des jeweils eingesetzten Kapitals oder der einzusetzenden Arbeitskraft in den Vordergrund der Entscheidung, *wohin* man einen Wohnbau, eine Fabrik, ein Warenhaus usw., eine Arzt-, Anwalts-, Friseur- usw. Betriebsstätte errichtet. Damit stellt sich die tatsächliche Zonengliederung der Bodenverwendung als sekundärer Zustand, als eine Folge nicht der Boden- sondern der betrieblichen Kapital- und Arbeitsbewirtschaftung dar (vgl. hierzu unten S. 127f.).

Dem Ausgeführten zufolge vollzieht sich wenigstens, sobald der größte Teil des Bodens in Verwendung steht, die Bodenbeschaffung für einen bestimmten Zweck in der Hauptsache durch Verdrängung minder ertragreicher Verwendungen. Die Folge ist, daß theoretisch die Knappheit des Bodenvorrates am stärksten für die wenigst ertragreichen Verwendungen in die Erscheinung treten müßte. Da nun in der Regel nicht der Ertrag für das einzelne Produktionsmittel, sondern der Gesamtertrag für den ganzen eingesetzten Mittelkomplex (Boden, Arbeit, Kapital) maßgebend ist, stellt sich im großen und ganzen jene Verwendung als überlegen dar, die je Flächeneinheit Boden die größeren Wertbeträge an Arbeit und Kapital investieren muß. Daher ist theoretisch zu erwarten, daß die Bodenknappheit am dringendsten für die agrarische und da wieder für die extensivste Nutzungsweise fühlbar werden muß. Wenn tatsächlich die Preise landwirtschaftlicher Güter tief stehen, so scheint das dieser theoretischen Erwartung zu widersprechen. Der Schein trügt, denn im Sinken der Güterpreise spricht sich nicht Überfluß an Boden aus, sondern die Entwertung der in den Gütern investierten Kapitalien, weil eben der intensivere Betrieb weniger einträglich geworden ist als der extensivere, also diesem weichen muß.

V. Die menschliche Arbeit.

Die Eigenart des Mittels Arbeit. Arbeit ist hier im Sinne einer menschlichen Leistung, eines Aufwandes an körperlicher, geistiger oder seelischer Energie seitens eines Menschen für wirtschaftlich relevante Zwecke zu verstehen. Nicht der Mensch, sondern seine Leistung ist es, was als Mittel benötigt wird. In einer großen Zahl von Fällen scheint wohl eine Persönlichkeitsqualität des Menschen als Mittel zu gelten, so namentlich Verlässlichkeit, Pflichttreue, Ehrlichkeit u. dgl., aber auch dann ist die menschliche Qualität nur als Besonderheit der Leistung wirtschaftliches Mittel. Man hat geltend gemacht, das, was die Eigenart der Arbeit unter den Mitteln der Wirtschaft ausmacht, sei, daß sie ein „lebendiger Produktionsfaktor“ sei. Das stimmt aber nicht, denn auch der Boden ist Produktionsmittel nicht nur als Träger von Stoffen, sondern er ist mit seinem mehr oder minder reichen Gehalt an bakteriellen und gestaltwandelnden Funktionen, an stoffproduzierenden Energien ein lebenstragender Produktionsfaktor. Das Maßgebende zur Unterscheidung der Arbeit von der Natur und dem Boden ist die *Beseeltheit* und das geistige Leben des Trägers dieses Wirtschaftsmittels und ganz besonders die Tragweite des Seelischen für Art und Menge von Arbeitsleistung, die jeweils verfügbar gemacht werden kann, für das Ausmaß, in dem das Mittel-Sein zu dem Zweck-Sein mengenmäßig steht. Auch in Zeiten weitgehender religiöser, rechtlicher, sozialer Bindungen ist die menschliche Arbeitskraft ein von selbständigem Wollen nicht trennbarer Produktionsfaktor gewesen, er ist es auch, natürlich nicht weniger, wo diese Bindungen fehlen und alle seelischen Einstellungen, denen der Träger der Arbeitskraft zugänglich ist, können auf die Leistung entscheidend einwirken.

Der Mensch als Mittel? „Arbeit ist der erste Preis, das ursprüngliche Kaufgeld, welches für alles bezahlt worden ist.“ Dieser Satz ADAM SMITHS, der zum Fundament der Lehre RICARDOS geworden ist, daß alle Wertschöpfung auf Arbeit zurückzuführen ist, war naturalwirtschaftlich gedacht, d. h. für einen Wirtschaftszustand, in dem jeder seine Arbeitskraft als Mittel für *seine* Zwecke einzusetzen hatte. Man konnte die Gefahr übersehen, daß der Mensch zum Mittel wirtschaftlicher Ziele Anderer werden konnte, wie das reichlich auch eintrat. Aber das Rationalprinzip der Wirtschaft macht auch heute vor dem Menschen nicht Halt, auch die menschliche Arbeitskraft muß als Quelle von Leistung bewirtschaftet werden. Damit scheint es in Widerspruch zu stehen, daß der Mensch mit seinen Zwecken Subjekt der Wirtschaft ist. Allein der Widerspruch jenes Tatbestandes mit der Subjektheit des Menschen als Wirtschafters findet ihre Auflösung mit folgenden Überlegungen:

Erstens ist der Mensch Mittel des Wirtschaftens nur als Träger von Arbeitskraft und Leistungsfähigkeit irgendwelcher Art, also nur mit einem Teil seines Seins, mit einer Seite seines Lebens. Auch als völlig isoliert wirtschaftendes Wesen kommt der Einzelne nicht um die eherne Notwendigkeit herum, seine Arbeitskraft zum Mittel seines wirtschaftlichen Wollens zu machen.

Zweitens ist es ebenso auch nur ein Teil, *nur* die eine Seite des Wirtschaftens, in der es sich um die Objektrolle des Menschen handelt: die Güterbeschaffung insbesondere in der Erwerbswirtschaft. In der Verbrauchswirtschaft herrscht die Souveränität des wirtschaftenden Individuums weitaus vor. Sofern Zweckverfolgungen auch im Bereiche des Verbrauchs technische Prozesse erheischen, werden freilich auch hier menschliche Dienstleistungen notwendig, in denen die menschliche Arbeitskraft als Mittel mehr oder weniger rationell eingesetzt werden kann, aber überall da, wo das Individuum seine Arbeitskraft in den Dienst der eigenen Zwecke stellt, empfindet man nicht den Gegensatz: *gleichzeitig Zwecksubjekt und Mittel* zu sein. Empfundene wird der Widerspruch erst im Bereich der Erwerbswirtschaft, wenn der Mensch seine Arbeitskraft in den Dienst des Gelderwerbes Anderer stellen muß.

Es ist nicht zu verkennen, daß das Rationalprinzip namentlich unter dem Einfluß des Wettbewerbs, das Verhältnis von Mensch zu Mensch im Arbeitsverhältnis, im Verhältnis von Arbeitgeber zu Arbeiter, oder wie es im englischen Sprachgebrauch so bezeichnend heißt, von employer und employee gewandelt hat, und daß in dem Maße, als hier die Rationalisierung sich immer restloser durchsetzt, die Bewirtschaftung der Arbeitskraft zu Konflikten hintreiben konnte. Restlose Auswertung des Menschen als Mittel im Sinne einer Auffassung, die in dem Arbeitnehmer grundsätzlich nur den Träger der Arbeitskraft für die Zwecke der Erwerbswirtschaft sehen zu dürfen glaubt, hat jene Protesteinstellungen und Gesellschafts-Feindschaft unter den selbstständig Arbeitenden ausgelöst, die zur Sozialpolitik und zum Sozialismus geführt haben. Nicht nur aus ethischen Motiven strebt man danach, die unvermeidliche Verwendung der menschlichen Arbeitskraft als Mittel im Dienste der Erwerbswirtschaft davon freizuhalten, daß

sie auf den Menschen und seine persönlichen Interessen übergreift. Das ist nicht etwa nur eine schöne Redewendung, sondern ist ein wichtiges, dringendes lebendiges Problem aller gesellschaftlichen Politik: den Möglichkeiten und Versuchungen zu begegnen, durch die auf Umwegen der in abhängiger Stellung arbeitende Mensch in den Bereich der persönlichen Herrschaftssphäre eines Erwerbswirtschafers als Arbeitgebers gebracht wird. Die Schwierigkeiten dieser Bemühungen liegen in dem Erkennen einmal der Gefahren, die der Gesellschaft aus solcher persönlichen Abhängigkeit zu entstehen drohen, und zweitens der Grenzen zwischen einer zweckmäßigen Bewirtschaftung der Arbeitskraft und der Ausübung einer Herrschaft über den Träger derselben.

Drittens ist bei einer gewissen Höhe menschlicher Kooperation in keiner Gemeinschaft Über- und Unterordnung zu vermeiden, und im Rahmen der gesellschaftlichen Güterbeschaffung ist auf einer gewissen Stufe der arbeitsteiligen Kooperation eben auch die Teilung der Arbeit in eine führende, die Produktionsmittel kombinierende einerseits, eine geführte, nur ausführende Arbeit andererseits notwendig. Immer wird ein leitender Kopf, gleichviel ob als verantwortlicher Unternehmer im kapitalistischen System oder als Beamter im Sowjetstaat, den Ort und die Art der Verwendung der ausführenden Arbeiter zu bestimmen haben. Es ist aber einseitig gesehen, als ob nur diese letzteren Mittel wären, jeder, der eine Funktion ausübt, auch der disponierende Leiter ist Mittel im Dienste des Gesamterfolges, der erreicht werden soll, und wenn er die Funktion nicht erfüllt, droht ihm wirtschaftlicher Untergang. Es gilt nur eben, die allzu individualistische Betrachtungsweise zu überwinden und jede Leistung als im Dienste der ganzen Gesellschaft geschehend, jede Leistung als Mittel zur Förderung des Sozialproduktes eingesetzt zu erkennen. Unter diesem Gesichtswinkel richtet sich die Auffassung selbst, als könnte zwischen dem Menschen als Träger einer Leistung und dem Individuum, das Persönlichkeit und nicht Mittel sein soll, nicht unterschieden werden.

Wirtschaftlichkeit des Mittels Arbeit. Wie irgendein anderes Mittel ist auch die Arbeit nur insoweit ein wirtschaftliches Mittel, als sie in knappem Ausmaß verfügbar ist. Das Knappheitsproblem ist nur bei der menschlichen Arbeit viel komplizierter als beim Boden und seinen Schätzen. Während z. B. der Boden mit wachsender Bevölkerung ein immer knapperes Gut wird, scheint bei der Arbeit geradezu das entgegengesetzte Verhältnis zu bestehen. Und nicht nur weil die Menschenmassen fast in allen Volkswirtschaften wachsen, sondern auch weil eine Reihe anderer Umstände (insbes. Maschinisierung) die menschliche Kraft immer entbehrlicher zu machen scheint, deren Zusammenwirken für die Massenerscheinung Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht zu werden pflegt, ist die Frage, wie es mit der Knappheit steht, hier in der Tat dringlich genug.

Die Knappheit des Gutes menschliche Arbeit hat auch hier ihre eine Wurzel im Bedarf an Arbeitsleistung, und zwar eben an menschlicher Arbeitsleistung zum Unterschied von jener Arbeit, die andere Kraftträger, natürliche wie künstliche (Kraftanlagen und Kraftmaschinen), zu leisten vermögen. Der Arbeitsbedarf einer Volkswirtschaft ist also zunächst eine gewisse Leistungsmenge, die sich aus einer großen Zahl außerordentlich verschiedenartiger und daher qualitativ überaus differenzierte Kräfte erheischender Arbeitsaufgaben zusammensetzt. In einem engeren Sinne bedeutet Arbeitsbedarf dann auch die Anzahl Menschen als Arbeitskraft- und Leistungsqualitäts-Träger, als Energieträger, die zur Durchführung der Arbeitsaufgaben gebraucht werden. Die weltwirtschaftliche Ergänzung der inländischen Erzeugung, also die Tatsache, daß die Versorgung der Bevölkerung eines Staates zu einem großen Teile durch ausländische Erzeugnisse erfolgt, bringt es mit sich, daß nicht der tatsächliche eigene Güterverbrauch der Bevölkerung das Kriterium des Bedarfs an Arbeitsleistung sein kann, sondern nur die eigene Produktionstätigkeit der betreffenden Volkswirtschaft, und das ist wieder, da die produktive Arbeit innerhalb der Haushaltungen immer mehr einschrumpft, vor allem die Tätigkeit in der Erwerbswirtschaft. Zwischen dem Arbeitsbedarf der Verbrauchswirtschaften und dem der Erwerbswirtschaften steht der große und immer größer werdende Arbeitsbedarf der öffentlichen Verwaltungen, einschließlich ihrer Versorgungswirtschaften, ein Bedarf, der, gleichfalls weitgehend differenziert (von den höchsten akademischen Bildungsansprüchen bis zur Kategorie der unqualifizierten Handlangerleistung), mit einer großen Quote in Konkurrenz mit der freien Erwerbswirtschaft der Güterversorgung dient.

Der Umfang des *Arbeitsbedarfs in der Verbrauchswirtschaft* ist sachlich gar nicht, persönlich nur teilweise, statistisch erfaßbar. Die produktive Arbeitsaufgabe, die in den Familienhaushaltungen geleistet wird, ist gewiß noch ganz gewaltig, sie umfaßt namentlich Leistungen auf dem Gebiete der Nahrungs- und Kleidungsproduktion und der Reinigung. Es ist aber nicht einmal die Anzahl der damit befaßten Arbeitskräfte erschöpfend zu ermitteln. Nur die Zahl der erwerbsmäßig in häuslichen Diensten beruflich Tätigen wird statistisch ermittelt und ihr starker Rückgang in den meisten Staaten kann auch nur annähernd als Symptom, jedenfalls nicht als Größenausdruck, nur als eine sinkende Tendenz der Bedeutung der produktiven Aufgaben im Familienhaushalt gewertet werden. Im Gebiete des heutigen Deutschland ist die absolute Zahl der in häuslichen Diensten Erwerbstätigen von 1907 auf 1925 um 12 vH gesunken. Ihr Anteil an allen Erwerbstätigen betrug 1925 noch 3,2 vH.

Mannigfaltigkeit des Bedarfs. Schon dem Gesagten zufolge muß jede Betrachtung mit einer außerordentlichen Mannigfaltigkeit des Bedarfs rechnen. Es gibt keine einheitliche Größe Arbeitsbedarf in der Volkswirtschaft, wenn man sich nicht etwa mit den so wenig sagenden Zahlen beschäftigter Menschen begnügen will. Jede gründlichere Bedarfsbetrachtung hat zu beachten: 1. es gibt einen Bedarf an mannigfaltigen Leistungen; 2. das, was als Bedarf an irgendeiner Leistung innerhalb der Volkswirtschaft erscheint, ist fast immer — mit ganz wenigen Ausnahmen — eine Summe von einzelnen Nachfragen und die einzelnen Nachfrager sind eben die Verbrauchswirtschaften, die öffentliche Verwaltung und die große Masse der Erwerbswirtschaften.

Der annähernden Veranschaulichung der Bedeutung dieser drei Kategorien für den Bedarf an Menschen diene folgende Übersicht auf Grund der Ergebnisse der deutschen Zählung der hauptberuflich Erwerbstätigen im Juni 1925. Danach gab es solche

als Hausangestellte und in häuslichen Diensten	1,4	Millionen
im Gesundheitswesen	0,59	„
in Verwaltung, Kirche, freien Berufen einschl. Rechtsberatung und Künstler	1,5	„
in der Landwirtschaft	9,6	„
in der Fortwirtschaft	0,16	„
in der Industrie und im Handwerk	13,2	„
im Handel	2,97	„
im Verkehr	1,5	„
im Gast- und Schankgewerbe	0,67	„
im Versicherungsgewerbe	0,11	„

Hinter jeder dieser Ziffern steht nun eine weitgehende Differenziertheit der tatsächlichen Leistung, die ihre höchste Steigerung wohl in der Gruppe der industriell Erwerbstätigen erreicht hat. Die Bedarfsdifferenzierung hat sich vor allem nach zwei Gesichtspunkten vollzogen: 1. nach natürlichen Eigenschaften; 2. nach dem Grade der zur Beherrschung eines Arbeitsprozesses erforderlichen Anpassung, wobei nach einseitig geistigen Arbeitsfähigkeiten oder nach manuellen Fertigkeiten oder Kombinationen von beiden wieder große Gruppen zu unterscheiden sind. Bei den natürlichen Eigenschaften handelt es sich sowohl um körperliche (Muskelkraft, Körperbau z. B. bei gewissen Schwereisen- oder Speditionsarbeiten, Zartheit z. B. bei Kartonnagearbeiten), als auch um Qualitäten des Intellekts und des Charakters, bei denen vielfach gesellschaftlich bedingte Entwicklungsmöglichkeiten in Frage kommen, so z. B. wenn MARSHALL als Voraussetzung für den Umgang mit wertvollen Maschinen und Rohstoffen, also für die industrielle Entwicklung die Gewöhntheit an Verantwortlichkeit, Sorgfalt, Pünktlichkeit, auch Geistesgegenwart nennt, Eigenschaften, die nur allmählich sich in größerer Häufigkeit entfalten und, solange sie nicht Allgemeingut sind, die Ausbildung einer Hierarchie unter den Arbeitern herbeiführen.

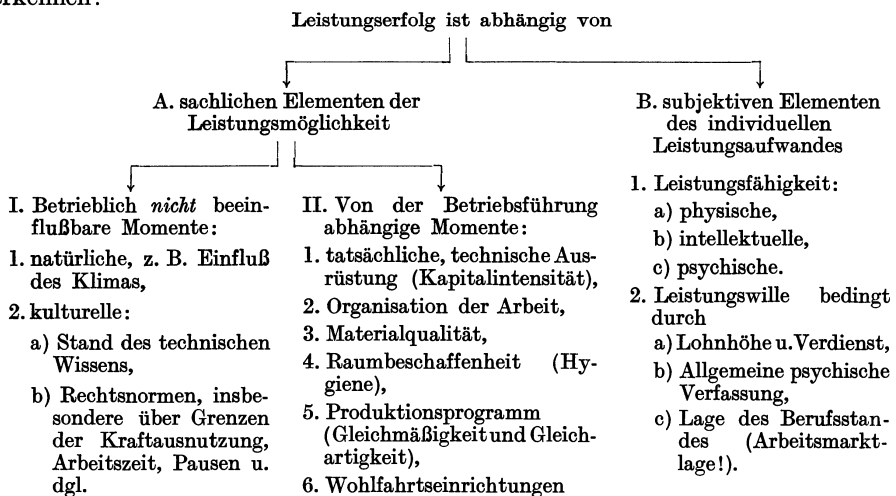
Erkennt man alle menschliche Arbeit als geleistet zur Zustandebringung des Sozialproduktes, so erscheint auch jene Arbeit als Mittel, deren Leistung besonders gerade darin besteht, die Produktionsfaktoren erfolgreich zu Produktionen zu kombinieren: die Tätigkeit der Organisatoren in der Wirtschaft, der Unternehmer. Ihre Leistungen setzen ganz besondere Gaben des Intellekts und Charakters, Führer- und Kombinationsfähigkeiten voraus, es sind zumeist Menschen eines starken zähen Willens.

In der zweiten Gruppe werden, wenn auch nicht immer, scharf abgrenzbar, Angestellte und *gelernte, angeleitete* und *ungelernte* Arbeitskräfte einander gegenübergestellt und dementsprechend ist der Bedarf zu unterscheiden.

Die Angestellten, Techniker, Juristen, Volkswirte, Kaufleute usw. mit umfassenderer Schulung haben vielfach ins Organisatorische gehende Aufgaben zu erfüllen, sind Organe, die die großen Entscheidungen der disponierenden Faktoren, der obersten Leitung, etwa wie der „Stab“ eines Heereskörpers, ins Detail auszuarbeiten haben. Bei den gelernten Arbeitern denkt man an eine mehr oder minder geregelte Lehre für ein Arbeitsgebiet wie bei den alten Handwerkern, bei den Angeleiteten an ein Anlernen für einen bestimmten einzelnen Arbeitsprozeß (Spinnen, Weben u. dgl.), der 2 bis 3 Wochen, aber auch drei Vierteljahre dauern kann. Die Angeleiteten stehen zum Teil den Ungelernten sehr nahe, zum Teil haben sie an Wichtigkeit, Verantwortlichkeit, Arbeitseinkommen die Gelernten überflügelt. Diese Kategorie ist es auch, die weitaus die stärkste mengenmäßige Entwicklung erkennen läßt, es wächst die Zahl der Arbeitsprozesse, die durch Angeleitete versehen werden, und es wächst die ganze Masse Angeleiteter. Die Bedeutung dieser Entwicklung liegt in der Hauptsache in ihrer Tragweite für die Arbeitsmärkte: Die Anpassung des Arbeitsangebotes an die Veränderungen des Arbeitsbedarfes auf den verschiedenen Teilmärkten wird erleichtert mit der kürzeren Anpassungsdauer (Lernzeit). Wie sehr auch die Mengenverhältnisse, in denen die drei Hauptgruppen zueinander stehen, im Flusse sind, in jedem Augenblicke ist doch bei jedem Bedarfsträger, also insbesondere in jeder Produktionsstätte der Bedarf in einer gewissen Verhältnismäßigkeit der Gelernten zu den Angeleiteten und Ungelernten gegliedert. Erweiterungen der Produktion bringen Bedarfserhöhungen an Leistung durchaus nicht in allen Arbeitsprozessen gleichmäßig, sondern in meist technisch bedingten Verhältnismäßigkeiten.

Bestimmungsgründe des Arbeitsbedarfes. Jeder Bedarf an irgendeiner Kategorie von Arbeitskräften ist bei gegebener Leistungsaufgabe abhängig vom Leistungserfolg der einzelnen Arbeitskraft. Eben dieser Leistungserfolg ist aber weder von Individuum zu Individuum in gleicher Höhe zu erwarten, noch auch bei einem und demselben Individuum konstant. Er kann es in den meisten Fällen gar nicht sein. Auszugehen ist, wie bemerkt, von dem Arbeitsbedarf der einzelnen Betriebe, insbesondere der Erwerbswirtschaften.

Die einzelnen Erwerbswirtschaften verfolgen ein Produktionsprogramm, das entweder mit einer bestimmten Produktmenge, z. B. 100 000 kg Garn, oder unmittelbar mit einer Leistungsmenge, z. B. Bebauung von 200 ha Ackerboden, gekennzeichnet ist. Immer ist die für die Verwirklichung des Programms erforderliche Menge menschlicher Arbeitskräfte durch eine Reihe anderer Umstände bestimmt, und zwar ist der beabsichtigte Leistungserfolg sowohl von Umständen, die in der Person der Arbeiter liegen, als auch von außerhalb derselben liegenden Verhältnissen abhängig. Die hier gemeinten Zusammenhänge lassen sich aus folgendem Schema übersichtlich erkennen:



Zum Teil sind diese Bestimmungsgründe absolute Tatsachen, z. T. besteht zwischen den Bestimmungsgründen untereinander eine mehr oder minder weitgehende Abhängigkeit. Das Klima mit seiner Wirkung auf die Arbeitsenergie ist eine gegebene Kategorie, aber um so belangreicher ist die Abhängigkeit der individuellen Leistungsmöglichkeit z. B. von den Rechtsnormen, etwa von den dem Arbeiter betrieblich eingeräumten Erholungsmöglichkeiten, und die Möglichkeit ist nicht von der Hand zu weisen, daß z. B. auch das Vorhandensein von Arbeitervertretungen geeignet ist, den Leistungswillen irgendwie, sei's günstig, sei's ungünstig zu beeinflussen.

Die Wichtigkeit, alle diese Bestimmungsgründe genau genug in ihren Wirkungen zu kennen, hat sich mit der Erhöhung der Arbeitskosten immer mehr gezeigt, und die Entwicklung dieser Kenntnis ist die Voraussetzung rationeller Betriebsführung, deren Ziel immer die Erreichung eines Optimums an Leistungserfolg der möglichst großen Zahl von Arbeitern sein muß. Dies heißt natürlich nichts anderes als möglichste, aber nie unzweckmäßig gesteigerte Niedrighaltung des Arbeitsbedarfs. Alle in dieser Ebene liegenden Bemühungen der Betriebsleitung lassen sich auf die Formel bringen: es gilt zu fördern 1. das Leisten-Können des Einzelnen, 2. das Leisten-Wollen, 3. das Leisten-Müssen. Die „Arbeits-Wissenschaft“ ist bemüht zu ergründen: welche Betriebsgestaltung die günstigsten Voraussetzungen für den Leistungserfolg, für das Leisten-Können schafft, namentlich welche technischen, hygienischen und sozialen Einrichtungen in dieser Richtung wirksam gemacht werden können, wie durch Eignungsprüfung im Sinne der Selektion die Geeignetesten für die einzelnen Aufgaben gefunden werden, ferner wieweit Lohnverhältnisse, Lohnbemessungsweise, Prämien u. a. den Leistungswillen zu bestimmen vermögen und endlich durch welche Einrichtungen es möglich ist, ein bestimmtes Mindestquantum an Leistung vom Arbeiter zu erreichen. Die moderne Technik verfolgt als Ziel, in wachsendem Maße Produktionsapparaturen so zu gestalten, daß der Gang der Apparatur souverän der Arbeiterschaft das Leistungstempo vorschreibt. Neue Untersuchungen lassen keinen Zweifel an dem Erfolg dieser Bestrebungen.

Arbeitslast und Leistungswille. Weder Wirtschaftlichkeit noch Arbeitsamkeit sind ursprüngliche Eigenschaften des Menschen. Wie jene durch die Vernunft, so ist diese durch die Not zur Entwicklung gebracht worden. Die Anfänge arbeitsmäßiger Betätigung sind als Beschäftigungen spielartigen Charakters zu denken, getragen von der Freude am Gestalten, vielfach mit künstlerischem Einschlag, aber wohl zu unterscheiden von Nutzarbeit. Das hemmende psychologische Moment für eine eigentliche Arbeitsvollziehung mit wirtschaftlichem Charakter ist der Widerwille des primitiven Menschen wie des Kindes gegen die Beständigkeit, ohne die die Beschäftigung nicht zur zweckverfolgenden Wirtschaftsleistung wird. Bekanntlich in sehr vielen, vielleicht den meisten Sprachen ist das Wort Arbeit (*πόνοσ*, labor, robot usw.) gleichbedeutend mit Mühsal, Not. Dies bestärkt die theoretische Rolle, die der Unlust in der Lehre vom Nutzen zugefallen ist. Eine geniale Leistung KARL BÜCHERS war es, die Bedeutung des rhythmischen Elementes, der Freude am Rhythmus für die Entwicklung der menschlichen Tätigkeit zu beständiger, ausdauernder Arbeit als Mittel im Dienste der zu verfolgenden Zwecke wissenschaftlich nachgewiesen zu haben. Dieses Antriebs- und Erleichterungsfaktors bedurfte es vornehmlich überall dort, wo die Arbeitsaufgabe anderer Impulse entbehrte. Wo die schöpferische Qualität einer Arbeitsleistung sich in der Vollendung eines Ganzen, einer Sache, was immer für Zwecken dienend, auswirken konnte, spielte das psychische Moment der Freude des Vollendens fördernd mit. In der seelischen Befriedigung, die das Vollenden eines „Ganzen“ als Werk auszulösen vermag, wurzelte das Ringen nach immer besserem Können, und wie das Können den Künstler macht, so sind denn auch die Handwerke, die Ganzheiten zuwege brachten, als das Feld des „Künstlers“, die Handwerker als Künstler aufgefaßt worden.

Diese psychischen Elemente der Schaffenskraft sind der wirtschaftlichen Arbeit namentlich mit der Mechanisierung und mit der Zerlegung der Arbeitsprozesse in eine Unzahl unselbständiger Teilleistungen als impulsgebende, die Arbeitslast aufhebende oder abschwächende Faktoren verlorengegangen. Was in Jahrtausenden errungen war, um den Menschen arbeitsam zu machen, wurde bedroht durch die Umgestaltung der Arbeitsprozesse mit Einführung der Maschine. Eine lange Kette technischer Zwischenglieder, die sich zwischen Millionen von Leistungen und dem zum Nutzen führenden Abschluß eingeschoben hat, eine Begleiterscheinung der Vergesellschaftung wie die Herabdrückung der Leistung des Einzelnen zu einem Tausendstel der Gesamtleistung lassen das psychologisch wertvolle Moment des Werkbewußtseins nur noch rudimentär zur Geltung kommen. Die Vorstellung, daß der Hauptnutzen der Arbeit Anderen, wenigen Einzelnen zufließe, beeinträchtigt den Leistungswillen je nach Naturell, Temperament und Intellekt des Arbeiters. Um so wichtiger wird es für den Arbeiter, für sich selbst aus der Arbeit den möglichst hohen Nutzen herauszuholen, und damit wird der Arbeitslohnpreis für Leistungseinheiten und der Arbeitsverdienst in größeren Zeiträumen, also kurz der *Lohn zum hauptsächlichsten Bestimmungsgrund des Arbeitswillens*.

Theoretisch, d. h. wenn man wieder nur nach gewissen Vernunftüberlegungen auf Seite der Arbeiter schließen will, ist anzunehmen, daß der Wille, alle Fähigkeiten einzusetzen, um so stärker angeregt wird, je höher der zu erwartende Arbeitsertrag und je kürzer die Arbeitsdauer festgesetzt ist. Die Praxis lehrt aber, daß diese Erwartung nur innerhalb gewisser Grenzen zutrifft: Der Wille zur Leistung wächst nicht unbegrenzt mit der Lohnhöhe, noch steigt er im Verhältnis der Verkürzung der Arbeitszeit.

Um so bedeutsamer wird das Bemühen, die Initiative des Arbeiters für die Leistungshöhe überhaupt auszuschalten. Es gibt heute eine Reihe von Arbeitsprozessen, in denen der Leistungswille für den Mengenerfolg bedeutungslos geworden ist. Z. B. im Hochofenprozeß erfolgt die Beschickung des Hochofens (die Möllering) notwendig nach dem Tempo, in dem der Ofen arbeitet, wie rasch der Einsatz an Erz, Schrot, Kalk, Koks usw. (der Möller) abstichreif wird, niedergeht, und ebenso ist es wieder dieses Tempo, das den den Abstich besorgenden Arbeitern diktiert, wie oft innerhalb einer Schicht der Abstich zu erfolgen hat. Das Tempo des Ofens aber wird von der Betriebsleitung durch die Zusammensetzung des Möllers (z. B. höhere Schrotquote), durch stärkere Windzufuhr u. ä. geregelt. So schrumpft die Einflusssphäre des Willens auf das mengenmäßige Produktionsergebnis stark ein. Hinwiederum liegen namentlich aus Kolonialgebieten Erfahrungen vor, daß bei wenig kultivierten Arbeitern mit niedrigem Bedürfnisstand Lohnerhöhungen den Arbeitseifer vermindert haben. Sogar für europäische Großbetriebe fehlt es nicht an ähnlichen Beobachtungen.

Die physiologischen Bedingtheiten der Leistungsmöglichkeit können nicht leicht verallgemeinert werden, sie sind zu mannigfaltig nach der Natur der Arbeitsaufgaben. Die Problematik sei aber damit gekennzeichnet, daß die einschlägigen Faktoren unausgesetzt Veränderungen erfahren. Einerseits steht fest, daß die Entwicklung der Aufgaben immer mehr in der Richtung einer Abnahme der eigentlichen Kraftleistungen vor sich geht, andererseits wird diese Entlastung durch stärkere Inanspruchnahme des Arbeiters in anderer Beziehung oft überholt. Der Kalorienmehraufwand wird bei schwerer Arbeit für einen 70 kg schweren Mann, der für sein einfaches Leben (sich ruhend verhaltend) einen Energiebedarf von 2600 Kal. aufweist, auf etwa 1000 Kal. veranschlagt, bei leichter Arbeit sinkt dieser Mehrbedarf auf wenige 100 Kal. Daraus wäre zu schließen, daß das Nahrungserfordernis durch die Berufstätigkeit immer weniger beeinflusst wird. Mit dieser Entwicklungstendenz der Abnahme des mechanischen Kraftaufwandes geht aber eine Steigerung der Inanspruchnahme des Nervenapparates durch erhöhtes Arbeitstempo, gesteigerte Aufmerksamkeit, Betriebslärm u. a. Hand in Hand und erheischt trotz jener Kraft-Entlastung, daß die Arbeitszeiten gekürzt werden müssen, um den Leistungswillen in erforderlicher Höhe zu sichern. War in früheren Zeiten eine 12stündige Arbeitsschicht in einem Eisenhüttenwerk dank des maßvollen Tempos, trotz größerer körperlicher Kraftleistung ein physiologisch annehmbares Maß, das durch Generationen geleistet werden konnte, ohne

die Arbeiter vorzeitig zu verbrauchen, so ist mit der Neugestaltung der Arbeitsprozesse in der Eisenhüttenindustrie die Inanspruchnahme so wesentlich gesteigert, daß eine 8stündige Schicht als Höchstmaß gefordert wird.

Arbeitsbewirtschaftung: Entwicklung. Der Bedarf an Arbeitskräften hängt wie der jeden anderen Mittels immer auch von der Bewirtschaftung der Arbeitskräfte ab, d. h. je zweckmäßiger die verfügbaren Arbeitskräfte disponiert werden, um so mehr Zwecken kann der gegebene Vorrat an Arbeitskräften dienstbar gemacht werden oder um so weniger Arbeitskräfte sind für einen gegebenen Zweckkomplex benötigt.

Das Haushalten mit den für die eigenen Zwecke zur Verfügung stehenden Arbeitskräften hat in dem Maße an Bedeutung gewonnen, als die Arbeitskräfte im Verhältnis zu den Zwecken knapper wurden, also in dem Maße als die Menschen aus primitiven Lebensformen zu höherem Bedürfnisstand aufgestiegen sind, der immer mehr Arbeitsleistungen erheischte. *Zwei* Wege gab es von jeher, die verfügbaren Arbeitskräfte besser nutzbar zu machen: 1. *Extensive* Steigerung der Arbeitstätigkeit, Erhöhung des Arbeitsaufwandes des Einzelnen durch zeitliche Ausdehnung der Arbeitstätigkeit, diese gewann einen größeren Raum im Leben des Einzelnen; 2. *Intensive* Steigerung der Arbeit durch entsprechende geistige Durchdringung und Ordnung der Arbeitsprozesse. Bald hat der eine, bald der andere Weg die Menschheit aufwärts geführt zu höherer Leistungsfähigkeit und Erhöhung ihres Zweckbereiches, zu höherer Zivilisation und reicherer Kultur. Mit der Befolgung beider Wege ist die Wirksamkeit zweier Tendenzen in der Entwicklung der menschlichen Arbeitsorganisation Hand in Hand gegangen. Die mit der Arbeitsleistung empfundene Lastempfindung hat zur Folge gehabt:

1. die Tendenz der Abwälzung der Last auf Andere. Sie führte zu den Systemen unfreier Arbeit;

2. die Tendenz zur Verminderung der Arbeitslast des Menschen, zur *Arbeitsentlastung* des Menschen. Sie führte zu der ungeheuren Masse von technischen wie organisatorischen Rationalisierungsvorgängen, die aus dem Steinzeitmenschen bis heute den Beherrscher des Luftweges gemacht haben.

Die Abwälzungstendenz erklärt das Aufkommen der *Unfreiheitssysteme* der Arbeit, unserer Kultur fremde Erscheinungen. In allen ihren mannigfaltigen Erscheinungsformen kennzeichnet sie die Auffassung des arbeitenden Menschen als Sache, als Leistungsmaschine, er steht als solche im Eigentum Anderer. Es ist das System der vollen Unfreiheit. Von ihm zu unterscheiden ist das System der Gebundenheit der Arbeit: persönliche Freiheit ist mit gewissen öffentlich-rechtlichen Schranken, die Arbeitskraft zu betätigen, verbunden. Es fehlt Freiheit der Berufswahl oder der Wahl des Ortes der Arbeitsbetätigung oder beides. I. Das System der *vollen Unfreiheit*, das bekanntlich namentlich die antike Wirtschaft in der Form der Sklaverei beherrschte, hat lange Zeit die Kulturentwicklung eines Herrenvolkes zu fördern vermocht, aber zur Verachtung des Mittels Arbeit und damit zur Arbeitsentfremdung des Herrenvolkes, Verweichlichung und vielfach zum Unterliegen gegenüber arbeitsgewohnten Völkern geführt. Die Verteuerung der Sklavenhaltung, der Lebensführung der Sklaven, hat die geringe Produktivität der Sklavenarbeit zum Bewußtsein gebracht und ihre Produktivitätssteigerung zum Problem gemacht, was z. B. bei den Römern mit Hilfe des „peculium“, eines Sondervermögens des Sklaven, zu lösen versucht wurde. Unfreie Arbeit ist in *drei Stufen von Sklaverei* ausgebildet worden: 1. in der Familien(Oiken-)wirtschaft; der Sklave bebaut als Mitglied der Familie den Boden neben dem Herren. 2. Plantagenwirtschaft: der Sklave gehört zum Inventar des nur von den Sklaven bewirtschafteten Gutes; 3. Kolonatwirtschaft; der Sklave ist zum Kolonen, zum unfreien Arbeiter mit Eigenwirtschaft geworden. II. Das System der *Gebundenheit* hat seine Hauptrolle in den Wirtschaftsverbänden des europäischen Mittelalters gespielt, in der Gutsuntertänigkeit aber bekanntlich bis ins XIX. Jahrhundert das Landarbeitsverhältnis vielfach maßgebend beherrscht.

Prinzipien und Erscheinungsformen der Bewirtschaftung. Die Ordnung der Arbeit in einem Wirtschaftskörper ist schon von XENOPHON und PLATON als das Wesentlichste des Wirtschaftens zum Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtungen gemacht worden. Dieses ordnende Wirken, sofern es planmäßig geschieht, läßt sich immer als ein Walten im Dienste der folgenden beiden Grundsätze erkennen:

1. Es gilt hauszuhalten mit den Arbeitskräften für jeden einzelnen Zweck, also den Arbeitsaufwand je Nutzeinheit so weit als möglich zu vermindern, um so Arbeitskräfte für möglichst viele Zwecke verfügbar zu machen.

2. Es gilt eine Harmonie herzustellen zwischen der zu leistenden Aufgabe und den Fähigkeiten der vorhandenen Kräfte, um so auch die einzelne Arbeitskraft in optimaler Weise auszunutzen.

In der Verfolgung dieser beiden Grundsätze ist es zu einer Reihe von Organisationserscheinungen gekommen. Hier seien besonders folgende Kategorien genannt: a) die *Arbeitsvereinigung*, in der mehrere Arbeitsaufgaben von einem Arbeiter ausgeführt werden, um seine Arbeitskraft voll auszunutzen, eine Erscheinung, die z. B. in der Vereinigung eines Haupt- mit einem oder mehreren Nebenberufen in einer Person zur Geltung kommt. b) die *Arbeitsgemeinschaft*, d. i. die Zusammenfassung mehrerer Arbeitskräfte, gleichartiger oder verschiedenartiger in den Funktionen sich ergänzend, zu einer Arbeitsaufgabe, für die eine einzelne Arbeitskraft sich als unzulänglich erweist¹. c) die *Arbeitsteilung*; ursprünglich gewiß als Zerlegung einer anfänglich von nur einer Arbeitskraft bewältigten Aufgabe mit Aufteilung der Teilprozesse auf mehrere Arbeitskräfte zu erfassen, hat der Begriff heute in einem weiteren Sinne als Zusammenfassung einer Vielheit von verschieden tätigen Arbeitskräften zu einer Gesamtarbeitsaufgabe Geltung erlangt.

Damit stehen wir an der Wurzel der gesellschaftlichen Wirtschaft. Was man hier vor sich hat, sind die Methoden, durch die die Menschen im Bereiche der Güterbeschaffung zu Gesellschaftskörpern geworden sind, zu immer größeren, immer mehr Individuen umschließenden und miteinander verknüpfenden Beziehungskomplexen. Das sich gegenseitig Ergänzen, sich gegenseitig Fördern durch den Zusammenschluß zwecks Erhöhung der Produktivität der Arbeit ist das wesentliche Ferment, das, mit der Steigerung der Gesamtleistungsfähigkeit der so miteinander verbundenen menschlichen Arbeitskräfte, den Kreis der Zwecke, die wirklich erreicht werden können, erweitert, freilich mit der Wirkung, daß die erreichten Zwecke immer mehr zu wirklichen Bedürfnissen werden, von deren Befriedigung man nicht mehr abstehen will. Das, was sich uns als Vergesellschaftung der Menschen zur Wirtschaftsgesellschaft darstellt, ist im wesentlichen das Entstehen einer neuartigen Einheit aus einer Mehrheit von Arbeitstätigen durch Arbeitsteilung, die, scheinbar das unerschöpflichste Prinzip der Vervollkommnung menschlichen Arbeitens, wie eine Art Zellteilung das Wachstum des gesellschaftlichen Zusammenhanges erzwingt. Aber es kann nicht genug betont werden, daß das, was den gesellschaftlichen Zusammenhang ausmacht, nicht die Teilung der Arbeitsprozesse allein sein kann, sondern daß nur in dem arbeitsteiligen *Zusammenwirken*, also eben immer in einer Kooperation der arbeitsteilig in ihrer Leistungsfähigkeit erhöhten Gesellschaftsglieder die Gesellschaft gedacht werden kann.

Insbesondere die Arbeitsteilung. Schon die Gegliedertheit der Arbeit in typische Männerarbeit und Frauenarbeit, namentlich bei primitiven Völkern scheint auf ein Zweckmäßigkeitsstreben in der Arbeitsdisponierung schließen zu lassen, aber man hat es da wohl nur mit einer durch lange Zeiträume fortgesetzten Gewohnheit zu tun, die damit zu erklären ist, daß die Geschlechter die eigene Arbeitskraft von vornherein verschiedenen Arbeitsaufgaben gewidmet hatten, entsprechend der augenfälligen Verschiedenheit der Fähigkeiten und Anlagen. Wohl aber hat man im weiteren Verlauf bei Auflösung von Arbeitskomplexen in verschiedene Teilprozesse und Verteilung derselben auf mehrere Arbeitskräfte noch im Rahmen der geschlossenen Hauswirtschaft gewiß auch planmäßig die Verschiedenheit der beiden Geschlechter ausgenutzt. Der soziologisch so bedeutsame Prozeß der Arbeitsteilung, der hier nicht weiter verfolgt werden

¹ Die Arbeitsgemeinschaft läßt daher wieder zwei hauptsächliche Ordnungsprinzipien erkennen: 1. die Arbeitshäufung, die Zusammenfassung mehrerer gleichartig Beschäftigter zu einem Arbeitserfolg, den einer überhaupt nicht (Lastheben) oder nur in erheblich längerer Zeit bewirken kann (Rudern, Schneeschaufeln); 2. die Arbeitsverbindung, die Vereinigung zweier verschieden Arbeitender zu einer organischen Arbeitsgruppe (z. B. Ruderer und Steuermann).

kann¹, ist jedenfalls lange Zeit ganz ohne autoritäres Ordnen und Organisieren der Arbeit gefördert worden und erscheint als sehr natürliche Folge des rationalen Strebens jedes Einzelnen nach Steigerung der Leistungsfähigkeit durch seine Beschränkung auf ein engeres Feld der Betätigung. Die verschiedensten persönlichen Regungen mögen mit im Spiel gewesen sein, aber vor allem war es das Gesetz der Vernunft, war es Rationalisierung, was die große Zahl von besonderen Berufsbetätigungen, insbesondere von Handwerkern als selbständigen Existenzen zur Entstehung brachte, teils durch Auflösung eines umfangreichen Arbeitskomplexes in seine zeitlich *aufeinanderfolgenden* Produktionsstufen (*Produktionsteilung* nach BÜCHER) wie z. B. die Auflösung der Wollstoffherstellung in die Spinnerei, Weberei, Färberei, Walkerei, Appretiererei, Gewandschneiderei, teils durch Aufspaltung eines großen Produktionsgebietes in die in ihm *nebeneinander* durchzuführenden Produktionsaufgaben (*Spezialisierung*) wie etwa die Auslösung der Grob-, Waffen-, Sporer-, Ketten-, Zeug- und Feinzeug-, Nagel-, Hufschmiederei, Schlosserei. Uhrmacherei aus dem ursprünglichen Eisengewerbe, dem Schmiedehandwerk.

Ihrem technischen Wesen nach sind auch alle Arbeitsteilungsvorgänge, die die moderne Fabrik-Organisation zur Erhöhung der Produktivität der einzelnen Arbeitskraft durchführt, solche Produktionsteilungen und Spezialisierungen oder Differenzierungen. Aber ihnen einen besonderen Namen zu geben — BÜCHER nennt sie *Arbeitszerlegung* —, hat seine Berechtigung in der besonderen wirtschaftlichen und sozialen Tragweite, durch die sich diese neuen Ordnungsvorgänge von den älteren unterscheiden. Haben die älteren zu selbständigen Handwerksexistenzen geführt, deren Arbeitsergebnis zumeist unmittelbar ein Bedarfsgut des Konsumenten oder eine Leistung war, die den Handwerker in Fühlung mit einer Vielheit von Kunden und insbesondere letzten Konsumenten hielt, so ist das Ergebnis der Arbeitszerlegung eine große Zahl von minutiösen Teilprozessen, die nicht verselbständigt werden können, sondern nur im Rahmen des umfassenden Produktionsgefüges einer Fabrik eingegliedert gedacht werden können. Außerhalb des Gebietes der Massengüterherstellung ist freilich auch heute noch das Aufkommen neuer erwerbswirtschaftlicher Existenzgrundlagen reichlich genug zu beobachten, durch Produktionsteilung oder durch Spezialisierung entstehend, z. B. im Gebiete der Schlosserei (Installations-Spezialgeschäfte), im Bereiche des Gastgewerbes und namentlich im Einzelhandel.

Alle Arbeitsteilungsvorgänge sollen im Dienste der Wirtschaftlichkeit *vorteilhaft wirken*. Theoretisch steht die Vermutung für ihre Wirtschaftlichkeit. Zu erwarten steht Steigerung der Leistung dank der Vermeidung des kraftkostenden Arbeitswechsels, ein höherer Grad von Anpassungsmöglichkeit und damit höhere Ergiebigkeit jedes Kraftaufwandes. In der Regel wird der Produktionsverlauf beschleunigt. Je spezialisierter die Arbeitsaufgabe, um so rascher kann in der Regel die erforderliche Fähigkeit und Fertigkeit erworben werden, um so kürzer also die Ausbildungszeit. Und ebenso schafft die Zerlegung des Arbeitsprozesses zumeist eine Vereinfachung des einzelnen Teilprozesses, die in höherem Grade die Möglichkeit einer Anpassung der Werkzeuge an die Aufgabe bietet, schließlich die Automatisierung des Arbeitsvorganges näherbringt. Im Wesen jeder Arbeitsorganisation liegt es, die Anpassung der Arbeitskraft an die Arbeitsaufgabe zu fördern oder die Arbeitsaufgabe der Arbeitskraft anzupassen. Insoweit scheint jeder Fortschritt zweckmäßig, der in der Richtung der Spezialisierung getan wird. Gleichwohl lassen sich *beträchtliche Nachteile* einer weitgetriebenen Arbeitsteilung nicht in Abrede stellen:

I. die weitgehend spezialisierten Arbeiter müssen in Kauf nehmen: 1. vielfach einseitige körperliche Inanspruchnahme, 2. seelisch ungünstige Wirkung der Monotonie der Arbeit, 3. Entfremdung gegenüber dem Arbeitserfolg des ganzen Werkes, zu dem sie in kein Verhältnis mehr gelangen, 4. Erschwerung des Verwendungswechsels; daher 5. gesteigerte Abhängigkeit vom Arbeitsbedarf in einem verengten Arbeitsgebiet;

II. die ganze Wirtschaft wird nicht unberührt bleiben: 1. von der Abnahme der Arbeitsfreude des Einzelnen, 2. von der Erhöhung der Gefahr einseitiger Marktüberlastung, die insbesondere bei merklichen Änderungen in der Produktionsrichtung eintreten, 3. von den seelischen Wirkungen der Atomisierung des Arbeitsinhaltes, sofern er als Berufsinhalt Teil des persönlichen Lebens ist und beiträgt, die proletarische Stimmung zu verschärfen, da die atomhafte Arbeitstätigkeit, in der

¹ Trotz mancher nicht unwesentlichen kritischen Bemerkung (vgl. z. B. HELLFACH: Arch. f. Soz. 35 u. 36) ist das Grundlegende darüber noch heute bei BÜCHER, Entstehung der Volkswirtschaft, und SCHMOLLER, Jb. f. G. 1889 u. 1890, nachzulesen.

die Berufs- und Arbeitsfreude erstickt, die Zukunfts- und Hoffnungslosigkeit zu nähren geeignet ist.

Eine eingehendere Wirtschaftsgeschichte müßte viel über gescheiterte Arbeitsteilungsvorgänge zu berichten haben, das Prinzip ist darüber dennoch lebendig geblieben und nimmermehr dürfte es preisgegeben werden um der hauptsächlich sozialen Schatten willen, die darauf fallen. Es gilt nur freilich diese Gefahren immer im Auge zu behalten und rechtzeitig Gegengewichte zu gewinnen.

Deckung des Bedarfes an Arbeitskräften. Es ist eine Fülle von Grundsätzen, Mitteln und Wegen, die im Vorangehenden angedeutet wurden, die den Bedarf an Arbeitskräften für einen gegebenen Zweckbestand beständig zu vermindern bestimmt und geeignet sind. Tatsächlich wächst die Produktivität der einzelnen Arbeitskraft und die eingesparten Kräfte kommen wie gesagt der Erweiterung der Lebensführung zugute.

Wenn die großen Hauptgebiete menschlichen Arbeitsverbrauchs gleichwohl beständigen Anstieg der Arbeiterziffern aufweisen, so hängt dies vor allem mit den die volkswirtschaftliche Arbeit ausweitenden dynamischen Momenten, insbesondere mit dem Bevölkerungswachstum zusammen. So werden für die großen Industriegruppen trotz bedeutender Produktivitätssteigerung der einzelnen Arbeitskraft bis in die letzten Jahre wachsende Belegschaftsziffern nachgewiesen.

Theoretisch steht für den Arbeitsbedarf einer Volkswirtschaft der arbeitsfähige und arbeitswillige Teil der Bevölkerung zur Verfügung. Wieder theoretisch läßt sich vermuten, daß dieser Teil in jeder Bevölkerung durch die *Geschlechts- und Altersgliederung* in der Hauptsache bestimmt ist. Die theoretische Annahme einer geringen Bedeutung der Frau für die Tätigkeit im Erwerbsleben, vielfach wegen ihrer geringeren Leistungsfähigkeit, findet in den statistischen Feststellungen seine Bestätigung. Der Anteil der Erwerbstätigen ist unter den Frauen, auch wenn ihre oft in die Haushaltung einschlagende Arbeit im eigenen Landwirtschaftsbetrieb als volle Erwerbsarbeit gewertet wird, viel niedriger als bei den Männern¹. Gleichwohl wird die Minderleistungsfähigkeit der Frauen überschätzt. Bezüglich des Alters als Bestimmungsgrundes der verfügbaren Arbeitskraftmenge pflegt man drei Massen der Bevölkerung zu unterscheiden: 1. die zehrende Bevölkerung der Altersjahre von 0 bis 15 und über 70 Jahre umfassend, von der vermutet wird, daß sie keinen Beitrag zum Sozialprodukt leistet. 2. die produktive Bevölkerung, deren Leistung außer zu ihrer eigenen Lebenserhaltung, auch zu der der zehrenden Bevölkerung hinreichen muß, ihr werden die Lebensjahre von 20 bis 60 zugerechnet. 3. die 15 bis 20jährige und die 60 bis 70jährige Bevölkerung, bezüglich der die Vermutung gilt, daß sie das zu ihrer eigenen Lebenshaltung Erforderliche selbst gerade erarbeitet. Gewiß wird diese Gliederung durch die Besitzverhältnisse in der Wirklichkeit sehr mannigfaltig beeinflusst, in ähnlicher Weise durch Gesundheitsverhältnisse; aber auch die Rechtsgrundlagen haben Einfluß z. B., ob und in welchem Umfange Kinderarbeit gesetzlich verboten ist, und ähnlich die Gerechtigkeit oder Gesicherheit einer Altersversorgung u. dgl., woraus sich ergibt, daß die angedeutete Altersgliederung nur sehr annähernd die für die Bedarfsdeckung verfügbaren Massen vermuten läßt. Ein wirkliches Bild des Vorrates an Arbeitskräften, mit dem für die Deckung des Arbeitsbedarfs gerechnet werden kann, vermag nur eine besondere statistische Aufnahme der in Beschäftigung Stehenden und der zwar Beschäftigung Suchenden, aber unbeschäftigten Erwerbstätigen zu liefern. Tatsächlich ist die Berufsstatistik geeignet, einen Einblick in die große Mannigfaltigkeit des Bedarfes und den Umfang der zu seiner Deckung wirklich in Anspruch genommenen Personenkreise zu liefern. Sie vermag aber nicht einmal Aufschluß zu geben, in welchem Umfange der Bedarf wirklich gedeckt ist.

¹ So wurden gezählt unter den weiblichen Einwohnern in Deutschland 35,6 vH Erwerbstätige, unter den männlichen 68,0 vH (1925); in Frankreich (1921): 42,3 vH und 71,1 vH; in Großbritannien (1921): 25,6 vH und 67,0 vH.

Und so ist im wesentlichen doch nur in Verbindung mit einer Arbeitsmarktstatistik die Berufsstatistik in der Lage, die hier in Frage kommenden Aufschlüsse zu geben.

Die Arbeitslosenmasse läßt vermuten, daß eine Überdeckung des Bedarfes besteht, was der Auffassung Nahrung geben könnte, daß das Mittel Arbeit sich überhaupt nicht im Knappheitsverhältnis befindet. Der Schluß ist jedoch keinesfalls ohne weiteres zulässig. Der Bedarf, von dem bisher die Rede war, ist die Summe von allen verschiedenartigsten Arbeitskräften, die benötigt werden. Diese Summe ist zunächst selber nicht eine primäre Größe, sondern in weitestgehendem Maße bestimmt durch die Menge *Kapital*, über die die einzelnen Wirtschaftler verfügen, und zwar 1. Lohnkapital, d. h. Kapital, um die Löhne zahlen zu können; 2. Ausrüstungskapital, d. h. komplementäre Kapitalgüter als Werkzeuge, Maschinen, Apparaturen, Gebäude, Rohstoffe usw., die vorhanden sein müssen, um die zu beschäftigenden Arbeitskräfte so auszurüsten, daß sie konkurrenzfähig produzieren können. Die Kapitalkraft ist eben maßgebend für das Produktionsprogramm und den mit ihm gegebenen Arbeitsbedarf, der die effektive Nachfrage auf dem Arbeitsmarkte bestimmt.

So wie nun der Arbeitsbedarf in einer funktionalen Abhängigkeit von dem Kapitalvorrat steht, so ist auf Seite der Deckungsmittel für den Bedarf auch eine beträchtliche Labilität zu konstatieren. Die vorhandene Menge an Arbeitskräften deckt sich nicht mit der Zahl der zur Deckung des Bedarfs Tauglichen. Weder entspricht der Qualitätsaufbau auf der Bedarfs- dem auf der Angebotsseite, noch die Lohnforderung der Lohnzahlungsbereitschaft. Einmal also sind nicht alle Arbeitssuchenden so qualifiziert, daß sie den Anforderungen genügen, deren Erfüllung die Voraussetzung für das Vorhandensein von Arbeitsbedarf ist und dann ist, da mit dem Arbeitsbedarf beim Arbeitgeber die Vorstellung einer gewissen Höchstgrenze von Lohn verknüpft ist, auch das Angebot an Arbeitskraft erst durch die Mindestlohnforderung, zu der man sich verdingen will, soweit bestimmt, daß die Zahl der für die Deckung des Bedarfs *wirklich Verfügbaren* festgestellt werden kann.

Wie paradox es auch klingen mag: Arbeitsbedarf besteht immer, wo Menschen ungenügend versorgt sind und die zu ihrer Versorgung erforderlichen Sachgüter (Rohstoffe, Apparate, Werkzeuge usw.) beschaffbar sind. Was dann fehlt, ist offenbar ein weiterer Produktionsfaktor: Geldkapital oder der Unternehmungswille oder beides.

Deshalb ist es geradezu das Problem der Organisation der Volkswirtschaft geworden, ob für die Arbeitsnachfrage nur das Verwertungsinteresse des Kapitals maßgebend bleiben kann.

VI. Kapitalgüter und Kapital.

Kapital Universalmittel. In strenger Folge der hier vertretenen Auffassung vom Wesen des Kapitals als eines universalen Mittels der Erwerbswirtschaftler muß hier schon zur Einführung in diese Darstellung vorausgeschickt werden, daß *Kapital und Kapitalgüter schlechthin nicht als das dritte Elementarmittel* im Bereich der Wirtschaftsmittel neben Arbeit und Boden verstanden werden sollen, weil auch Arbeitsleistungen und Boden zu Kapitalgütern d. h. zu Mitteln werden können, in denen sich Kapital verkörpert. Kapital ist nämlich eben insoweit zum Universalmittel der Erwerbswirtschaft in der gesellschaftlichen Wirtschaft geworden, als man mit Geld Kapital, Boden und Bodenleistungen kauft, und als Geld erwerbswirtschaftlich zur Entlohnung von Arbeitskräften eingesetzt wird und wie sehr es auch befremden mag, den Wirkungswert menschlichen Bemühens zum kaufbaren Gut gemacht zu wissen: es kann keine ethisch eingestellte Betrachtung darüber hinwegtäuschen, daß die Lohnsummen ganz ebenso ein Faktor in der kapitalistischen Erfolgsrechnung und Objekt der Kontrollierung ihrer Geldertragsfähigkeit sein müssen, wie die Geld-

beträge, die für die Maschinen, Gebäude, Kraftanlagen oder Rohstoffe usw. aufgewendet werden. Kapital umfaßt aber allerdings den größten Teil derjenigen Güter mit, die hinsichtlich der technischen Güterproduktion als Komplementärgut zu Arbeit und Boden gelten und größte Bedeutung haben: die *produzierten Produktionsmittel*. *Sie sind wirklich das eigentliche Tertium unter den Elementarmitteln im technischen Sinn.*

Produzierte Produktionsmittel. Die Rolle der produzierten Produktionsmittel als Element des Wirtschaftens in der Produktion ist oben schon hervorgehoben worden. Das künstlich und mit Absicht für seinen Zweck zugerichtete Werkzeug ist es, durch welches heute wie schon im Diluvium der Mensch sich über die Tierwelt erhob (JOH. RANKE). Die wirklich zweckmäßige Ausnützung der Naturdarbietungen erfolgt in immer größerem Umfange auf *Umwegen*: erst galt es ein Werkzeug zu gewinnen, um, was die Natur für menschliche Zwecke bot, diesen dienstbar zu machen. Gewiß nicht ausnahmslos bedurfte man der Werkzeuge: das Flechten von Geweben aus Bast ist mit bloßer, unausgerüsteter Hand möglich, auch das Formen von Ton ist ein Beispiel für die Gestaltungsmöglichkeit ohne Werkzeug gegenüber gefügigem Naturstoff. Die zweckmäßige Gestaltung der spröderen Stoffe konnte des vorproduzierten Werkzeugs nicht entraten. Mögen auch die Steinäxte aus dem Diluvium des Sommerals oder Tasmaniens immer nur durch einfaches Spalten oder Behauen des Feuersteins zu der notwendigen Schneide gelangt sein oder mag diese notwendige Eigenschaft durch ein Schleifen erzielt worden sein, wie bei den Äxten späterer Epochen (Donnerkeile, Blitzstein): neben den fertig vorgefundenen und entdeckten Werkzeugen (Tierknochen, Geweihstücke, Muscheln, Zähne, Kiefer usw.) haben schon sehr früh diejenigen Mittel als Werkzeuge eine Rolle gespielt, in denen eine gewisse Menge menschlicher Arbeit verkörpert werden mußte. Es kommt für das Verstehen der Rolle, die diese produzierten Produktionsmittel in der freien Verkehrswirtschaft spielen, nicht darauf an, wie lange es gedauert hat, bis solche aus einem Einsatz von Arbeit und irgendeinem Material zustande gebrachten Hilfsmittel der Produktion zum bewußten, traditionell weitertragenden Besitz und gewerteten Vermögensbestand geworden sind. Aber es hat lange gedauert, weil Hemmungen wirksam waren, z. B. weil Geisterglaube vielfach dazu zwang, mit dem Toten die Werkzeuge, die er gebraucht hatte, mit ins Grab zu geben. Auch nach dieser Seite mußte die Wirtschaftlichkeit schwer errungen werden, bis die produzierten Produktionsmittel in ihrer die Menschenkraft fördernden Wirksamkeit ganz erkannt worden sind. So ist also der Aufstieg der Menschheit durch die Jahrtausende mit Hilfe solcher produzierten Produktionsmittel und Schritt für Schritt mit ihrer Entwicklung erfolgt. Mit dem jeweiligen Stand, den diese Entwicklung erreicht hatte, sind sie zum unentbehrlichen Rüstzeug der Zivilisation und Kultur jederzeit geworden, ohne daß sie dabei Kapital waren. Wenn diese Kategorie von Sachgütern heute Kapital ist, so gilt es zu erkennen, wodurch sie es geworden ist.

Ihr Verhältnis zum Kapital. Produzierte Produktionsmittel sind heute zum größten Teil Kapital und es kennzeichnet die gegenwärtige Wirtschaftsordnung, daß sie zu einem so großen Teil Kapital sind. Aber auch heute sind durchaus nicht alle produzierten Produktionsmittel Kapital, beide Begriffe decken sich durchaus nicht.

I. Produzierte Produktionsmittel sind Mittel für die materielltechnische Güterbeschaffung und irgendwelche Leistung, und sie erfüllen diese Funktion

a) teilweise kapitalmäßig; innerhalb der erwerbswirtschaftlichen Produktionsunternehmung;

b) teilweise ohne Kapitalqualität, d. h. ohne die Absicht, aus ihrer Verwendung Gelderwerb zu erzielen: innerhalb reiner Haushalts-Verbrauchswirtschaften und in nicht auf Überschuß abzielenden Versorgungswirtschaften, insbesondere solchen öffentlicher Betriebe;

II. Kapital ist eine Kategorie von Mitteln für die Gewinnung eines Geldeinkommens, es erfüllt diese Funktion in den verschiedensten Erscheinungsformen;

nur *eine* solche, wengleich eine besonders wichtige und massenhaft vorhandene Form, sind die produzierten Produktionsmittel, diesen Begriff wieder im weitesten Sinne gefaßt, so daß darunter alle sachlichen Mittel verstanden sein sollen, die zu irgendeiner Leistung, also Transport, Handel, persönliche Dienstleistungen usw., planmäßig verwendet werden.

Produzierte Produktionsmittel sind als technisches Element eine absolute Kategorie der Wirtschaft, sie sind auch in verkehrsloser Wirtschaft vorhanden. Kapital ist eine Kategorie nur der gesellschaftlichen Verkehrswirtschaft.

Kapitalgüter. Es ist eine ungeheure Mannigfaltigkeit von Sachgütern, mit deren Vorstellung der Kapitalbegriff vorzüglich verbunden zu werden pflegt. Geräte und Maschinen, Gebäude, Meliorationsanlagen in der Landwirtschaft, Fabrikanlagen mit allen Apparaturen, Lagern an Rohstoffen sowie an fertigen Erzeugnissen, die der Abnahme harren; das Lager des Kaufmannes, aus dem je nach Absatz und Bestellung Ware ausgeht und in das Ware wieder einströmt; die alten Gebrauchsgegenstände im Laden des Trödlers oder Antiquitätenhändlers; die Mietskaserne; das Geld, mit dem der Bankier arbeitet; die Einrichtung des Sanatoriums, auch die eines Arztes, der mit ihr und dem Instrumentarium seine hohe Arbeitsqualität zu höherer Ergiebigkeit verbindet, sogar die wertvolle Geige des gegen Honorar konzertierenden Künstlers usw. Das, was allen diesen Dingen oder Rechtsverhältnissen als Kapitalgütern gemeinsam ist, läßt sich zusammenfassen:

1. es sind Vermögensobjekte, die vom Besitzer bestimmt sind, ihm nach einem Erwerbswirtschaftsplan Gelderträge zu bringen;

2. alle diese Objekte werden bei dieser erwerbswirtschaftlichen Nutzung auf ihr Geldwertschicksal kontrolliert;

3. nur die tatsächliche Nutzung dieser Güter für den Zweck des Erwerbens führt zu Ertrag, nur der „Umsatz“ dieser Güter „wirft Geld ab“, nicht bloßes Besitzen.

Produzierte Produktionsmittel werden in beträchtlichen Mengen auch in der Verbrauchswirtschaft verwendet. Die Ausrüstung einer Haushaltsküche mit Geräten, Gefäßen und Werkzeugen, die der Bereitung von Speisen unmittelbar zu dienen haben oder mittelbar wenigstens zu Speisen verwendet werden, die im Zusammenhang damit zu verrichten sind, z. B. Reinigung, Aufbewahrung u. dgl. die Ausstattung erleichtern mit allem, was diese Arbeit erfolgreicher macht, kurz mit Dingen, die das Verhältnis zwischen Aufwand und Erfolg in allen Haushaltsleistungen günstiger gestalten soll, ist Ausstattung mit produzierten Produktionsmitteln, deren technische Natur und Leistungsfähigkeit sie natürlich zu einem wertvollen Teil des Nutzvermögens macht. Obgleich sie wirtschaftlich eine Erhöhung des Nutzwertes eines Einkommens bewirken sollen und können, sind sie nicht den Kapitalgütern zuzurechnen, weil sie nicht Gelderträge zu bringen bestimmt sind.

Trotz dieser allen gemeinsamen Züge sind innerhalb der Kapitalgüter zu unterscheiden:

1. Güter, die *ihrer technischen Natur nach* die Eignung haben, durch ihre Verwendung in einem technischen Produktionsprozeß Produkte und damit Erträge beschaffen zu helfen, es sind absolute, gewissermaßen natürliche Produktivgüter, von denen deshalb auch gesagt wurde, sie seien Kapital im ökonomisch-technischen oder im volkswirtschaftlichen Sinne, oder wie der deutsche Sozialist ROBERTUS es formuliert hat, Kapital „an sich“ und Kapital als „rein ökonomische Kategorie“. Es ist gewiß notwendig, diese Gütergruppe als besondere Erscheinungsform von Kapital zu erfassen, aber auch sie sind es nur, soweit sie zu Gelderwerbzwecken, also erwerbswirtschaftlich genutzt werden.

2. Güter, denen solche technisch-produktive Eigenschaft fehlt, die aber gleichfalls durch eine entsprechende Verwendung Kapitalqualität, d. h. eben die Eigentümlichkeit Erträge zu erzielen erhalten: ein Kleidungsstück, ein Teller, eine Portion Suppe, ein Wohnraum usw., an und für sich ausgesprochen für den Verbrauch oder

Gebrauch bestimmte Güter, werden dadurch Kapital, daß der Verfügungsberechtigte ein „Geschäft“ damit machen will, indem er sie in den Verkehr bringen, d. h. in Geld umzutauschen sucht, um damit mehr Wert zu erwerben, als er selbst Wert auf den Besitz legt, oder als sie ihn gekostet haben. Solche Güter werden dann zum Gegenstand eines auf Gewinn abzielenden Umsatzes, werden Mittel des Erwerbszweckes als Kaufmannskapital. So das Kapital des Bankiers, des Warenhändlers, einschließlich des Trödlers (bei dem gebrauchte Güter wieder Kapitalgüter werden), der Versicherungsunternehmung usw.

3. Auch *Geld* gehört zu den Kapitalgütern, die nicht technische Produktivgüter sind, auch Geld erhält die Qualität, Kapitalgut zu sein, nur durch seine Bestimmung, nach einem Erwerbswirtschaftsplan verwendet zu werden. Seine Rolle im Kapitalprozeß ist eine mehrfache; es ist Kapitalgut:

a) als Träger von Kaufkraft, als *Umsatzmittel*, mit dem nach dem Wirtschaftsplan jene Güter erworben werden, durch deren produktive Verwendung oder kaufmännischen Umschlag Geldbeträge verdient werden sollen;

b) selbst als *Umschlagsobjekt* im Kreditgeschäft, in dem es als Träger von Kaufkraft verliehen wird.

c) Geld ist die häufigste, man kann sagen reguläre Ausgangsform des kapitalistischen Wertumsatzes, des Kapitalprozesses und es ist immer das Ziel dieses Umsatzes, das Hauptobjekt des Erwerbswirtschaftsplanes, in dem es eingesetzt ist, es ist immer wenigstens die Endform des Kapitalprozesses und damit wird es das selbständigste Kontrollelement und -mittel zur Beurteilung der Rationalität der betreffenden Erwerbswirtschaftsführung und der Richtigkeit oder Unrichtigkeit des ganzen Wirtschaftsplanes.

Geld ist aber ganz und gar nicht schon an sich Kapital. Es wird zum Kapitalgut auch nur durch die Verwendung in einem Kapitalprozeß.

Alles seiner Natur nach *nicht* der Produktion von Sachgütern dienende, ganz überwiegend bewegliche Vermögen hat Ad. WAGNER Rentenfond genannt, und weil die Voraussetzung eines Einkommenbezuges aus solchem Vermögen die Rechtsordnung sei, die das Privateigentum an Produktionsmitteln, Renten und Zinsenbezug anerkenne, nehme das Kapital in einem Verkehrssystem auf dieser Grundlage als ökonomische Kategorie die Gestalt des Kapitalbesitzes an, eine nicht unrichtige Kennzeichnung, die aber nur die historisch-rechtliche *Bedingtheit* der Kapitalerscheinung und der Kapitalfunktion, nicht diese selbst in den Vordergrund rückt — daher *historisch-rechtliche Kategorie*.

Man hat der Kategorie des Produktivkapitals in der Form sachlicher Kapitalgüter den Begriff des Wertkapitals oder *fiktiven Kapitals* gegenübergestellt und meint damit diejenigen Werturkunden (Effekten), die, wie Aktien, Kuxe u. dgl., ihren Besitzer als den Miteigentümer an solchem Produktivkapital und als anteilsberechtigigt am Ertrag des Unternehmungskapitals (Anteilseffekten) legitimieren. In der Tat ist es gerechtfertigt einen Unterschied zu machen, denn alle diese Forderungsrechte, die ihren Inhabern als Einkommenquelle dienen, ohne daß sie irgendeine Aktivität zu entwickeln brauchen, sind wohl von großer Tragweite dafür, wie sich das gesamte Sozialprodukt der Wirtschaftsgesellschaft auf die einzelnen Glieder verteilt, aber es ist zwischen dieser Gattung von Vermögensbestandteilen und der Güterbeschaffung überhaupt gar kein notwendiger Zusammenhang. Alle solchen Kapitalpapiere *repräsentieren Werte*: die Aktien, Kuxe u. dgl. Anteilseffekten, repräsentieren die hinter ihrem Wert stehenden produktiv verwendeten Sachgüter und die festverzinslichen Schuldverschreibungen repräsentieren die geschuldete Darlehenssumme.

Die Kapitalkategorie. *Kapital sind also dem Erwerb von Einkommen (Erträgen) gewidmete Vermögensbestände, die in beständigem Umschlag die Erscheinungsform wechseln. Wegen dieses Wechsels der Erscheinungsform können sie einheitlich nur als die in Geldbeträgen ausgedrückten Werte gedacht werden, die eben in irgendwelchen Erwerbsmitteln jeweils erwerbswirtschaftlich wirken sollen.*

Die Mittel, in denen Kapital jeweils verkörpert sein kann, sind die *Kapitalgüter*, sie sind es eben im Hinblick auf ihre Verwendung, die von einer Geldwertrechnung begleitet wird.

Kapital ist ein unentbehrliches wirtschaftliches Mittel der Güterbereitstellung geworden. Aber nur in der Form produzierter Produktionsmittel tritt es als drittes Element neben Arbeit und Boden, denn Kapital macht weder vor dem Boden noch vor den menschlichen Arbeitsleistungen Halt. Und daher lautet die Dreigliederung der Produktionsfaktoren richtig: Arbeit — Boden (Natur) — sachliches Produktivvermögen (= produzierte Produktionsmittel). Nur aus Bequemlichkeit pflegt man speziell die produzierten Produktionsmittel: Werkzeug, Geräte, Maschinen, Gebäude und sonstige Produktionsanlagen als „Kapital“ zusammenzufassen und als Komplementärgut Arbeit und Boden gegenüberzustellen, obgleich Kapital auch zur Beschaffung von Boden (Standort) und von Arbeitsleistungen erforderlich ist.

Auch Kapital ist demnach, wie die Wirtschaft, eine *Zweckkategorie*, und unter allen Umständen ist die Bestimmung, die einer Gütermasse von dem über sie Verfügungsberechtigten gegeben wird, das Entscheidende für die Kapitalsqualität¹, wie auch die natürlichen Produktionsmittel nur unter entsprechender tatsächlicher Zweckverwendung zum Produktionsfaktor „Natur“, also ökonomisch belangreich werden. Auch diejenige Erscheinungsform des Kapitals, die ursprünglich als die wesentliche Kapitalform angesehen wurde, das *Geld*, wird zum Kapital nur durch eine auf dauernde Ertragserzielung gerichtete Verwendung. An sich ist das Geld ganz und gar nicht Kapital, es ist wohl Mittel der Sozialwirtschaft, aber das ist es in seiner Funktion als Tauschmittel. Die Parallele zum Kapitalbegriff liegt höchstens darin, daß auch Geld wie Kapital nur im Zusammenhang der Wirtschaftsgesellschaft vorkommen kann, daß Kapital wie Geld eine Sozialkategorie ist, weil seine Funktionen nur im Rahmen der Gesellschaftswirtschaft möglich sind.

Daß in der Literatur als Kapital vielfach schlechthin nur alle produzierten Produktionsmittel, also auch die nicht erwerbswirtschaftlichen Zwecken dienenden verstanden und bezeichnet werden, diese realistische, technische Auffassung, geht auf Ad. SMITH zurück und hat die Mehrheit der Volkswirtschaftslehrer beherrscht.

Es ist gewiß eine Frage wissenschaftlicher Zweckmäßigkeit, ob man sich entschließen will, eine Erscheinung als Kapital zu bezeichnen, die sich durch Jahrtausende in allen menschlichen Wirtschaftsverfassungen nachweisen läßt. Strenge genommen gibt es produzierte Produktionsmittel, seitdem die Menschen des Paläolithikum zur Erarbeitung von Produktionsmitteln sich empor geschwungen hatten, also in Wirtschaftsverfassungen, die man in direkten Gegensatz zur kapitalistischen stellt. Und es ergibt sich dann die Notwendigkeit, irgendwo eine Grenze zu ziehen in der Aufstiegslinie von den einfachsten Werkzeugen, dem Hammer oder dem Beil der Steinzeit bis zu dem Preßlufthammer modernster Konstruktion, um ein Kapitalgut vom Noch-nicht-Kapitalgut zu unterscheiden. Und wenn man denn alle produzierten Produktionsmittel, also auch die Hilfsmittel ROBINSONS als Kapital auffaßt, ist überdies problematisch, mit welchem Recht man dann vom Kapitalismus des modernen Wirtschaftslebens als einem besonderen Wirtschaftssystem spricht, wenn die Wirtschaft des isolierten Wirtschaftskörpers dank seiner technischen Mittel kapitalistisch genannt wird. Womit will man es dann begründen, daß der Kapitalismus der neueren Zeit etwa mit dem Untergang des Feudalsystems beginnen soll? Es sind doch in der Güterproduktion des Feudalsystems auch produzierte Produktionsmittel reichlich verwendet worden. Der Begriff Kapital muß aus Zweckmäßigkeitsgründen von einer Erscheinungsform losgelöst werden, weil er im Zusammenhang mit so vielen Erscheinungsformen verstanden wird. Es dürfte aber auch nicht zweckmäßig sein, den isolierten ROBINSON oder die frühmittelalterlichen Klöster als Kapitalisten zu bezeichnen, weil sie produzierte Produktionsmittel ausgenutzt haben. Andererseits aber schließt der wirtschaftliche Kapitalsbegriff nicht aus, alles, was an kapitalistischen Erscheinungen schon vor dem XIX. Jahrhundert feststellbar ist, auch als solche anzuerkennen und zu jenen in Gegensatz zu stellen, die des kapitalistischen Charakters auch heute noch entbehren. Es würde geradezu heißen, den Tatsachen Gewalt antun, wenn man etwa die den kapitalistischen Erwerbsvorgängen unserer Tage absolut verwandten Kreditvorgänge im XIV. Jahrhundert (BARDI, PERUZZI, FRESCOBALDI — ganz zu schweigen von den späteren der FUGGER —) deshalb als nicht kapitalistisch erklären wollte, weil es sich bei ihnen um Geschäfte handelte, deren Ertragsquelle nicht produzierte Produktionsmittel gewesen sind.

So ist Kapital ein *Vermögen* und ist nur als Objekt der Verfügungsgewalt eines Subjektes zu denken, das diesem Vermögen eben die Bestimmung zur Ertragserzie-

¹ Eine Motoranlage, die in einem privaten Eigenwohnhaus oder in einem Amtsgebäude einen Aufzug zu treiben hat, ist nicht als Kapital, sondern als Gebrauchsvermögen anzusehen.

lung und eine derselben entsprechende tatsächliche Verwendung zuweist¹. Es gibt nun Rechtssubjekte, deren Gesamtvermögen nur Kapital ist, das sind die auf Erwerb abzielenden Gesellschaften, die Aktiengesellschaft, die Gesellschaft m. b. H., die Bergwerksgewerkschaft. Natürliche Personen können, wie wir sahen, ohne Gebrauchsvermögen nicht gedacht werden, nicht so die Erwerbsgesellschaften. Das Aktienkapital mit den Reserven und sonstigen Formen der Aktiven, das Vermögen der Aktiengesellschaft ist restlos Kapital, weil es in aller Regel in seinem Gesamtbestand dem Gelderwerb direkt oder indirekt zu dienen bestimmt ist.

Es ist umstritten, ob es den Kapitalcharakter berühre, wenn die der Ertragszielung gewidmeten Güter tatsächlich keinen Ertrag zu erzielen vermögen. Die hier vertretene Auffassung lehnt eine solche Kennzeichnung des Begriffes Kapital ab, die den Erfolg als wesentliches Merkmal hinstellen will. Das wirtschaftlich Wesentliche liegt auch hier bei dem *Verwendungswillen des Wirtschafters* (wie das schon J. St. MILL scharf formuliert hat). *Durch ihn sind Vermögensbestände der Verbrauchersphäre entzogen* worden und es ist gleichgültig, ob mit Erfolg oder ohne solchen: sie sind *in die Erwerbssphäre eingerückt*. Es sei nur zur Parallele nebenbei bemerkt, daß auch menschliche Arbeit oft genug erfolglos in die Unternehmungen eingeht, in ihnen aufgeht und dann doch nicht den Charakter der Arbeitsleistung dadurch verliert, daß der Erfolg ausgeblieben ist. Verfallende oder auch nicht intakte, aber unbenützte Fabrikgebäude, technisch noch brauchbare, aber veraltete und deshalb ausgereifte Maschinen, die also den Zwecken, denen sie gewidmet waren, nicht mehr dienen, sind selbstverständlich nicht mehr Kapitalgüter. Für sie kann der streng genommen eine *Contradictio in adjecto* bildende Ausdruck „totes Kapital“ anwendbar erscheinen. Es würde aber nicht nur dem Sprachgebrauch, sondern auch wirtschaftstheoretischer Zweckmäßigkeit widerstreiten, wenn man Fabrikanlagen einer Unternehmung, weil sie in einem oder auch in mehreren Jahren keinen Ertrag abgeworfen haben, nicht mehr als Kapital gelten lassen wollte. Kapital lebt, solange es in der seiner Wesenheit entsprechenden *Funktion* steht, das ist: *auf Ertrag gerichtet in Bewegung zu sein, umgeschlagen zu werden*. Die großen Bahnanlagen der k. k. priv. Südbahngesellschaft, die Jahrzehnte hindurch so wenig Ertrag abgeworfen haben, daß oft die Schuldzinsen nicht bezahlt werden konnten, geschweige denn Dividenden, sind trotzdem Kapitalgüter der Unternehmung geblieben, obgleich auch die Aussicht auf Reinertragserzielung fehlte, sie waren es geblieben, so lange und weil die Absicht und Möglichkeit zu erwerbsmäßiger Verwertung bestand. Nur eine Frage der Bewertung dieses Kapitals in Geldbeträgen ist die tatsächliche Ertragserzielung, die Rentabilität.

Wenn man gesagt hat, das *Warten* auf den unmittelbaren Genuß charakterisiere die zu Produktionszwecken bereitgestellten Fonds von Gütern als Kapital, so trifft diese Kennzeichnung nicht das Wesen der Sache. Weder die aus einer Wirtschaftsperiode eingesparten Haushaltsvorräte, noch thesaurierte Geldreserven sind Kapital, solange sie nicht in einen erwerbswirtschaftlichen Verwendungsplan eingereicht sind.

¹ Gegen diese Auffassung des Kapitals wird geltend gemacht, sie entspreche ihrem Wesen nach einer privatwirtschaftlichen Betrachtungsweise (AD. WEBER). Die Berechtigung dieses Einwandes hängt davon ab, worin man das Wesen der *Volkswirtschaft* erblickt. Sieht man in ihr das Gefüge von Beziehungen der arbeitsteilig miteinander verbundenen und dadurch voneinander abhängigen Einzelwirtschaftler: dann sind alle bei den Einzelwirtschaftlern auftretenden verkehrswirtschaftlichen Entschließungen und Handlungen, also dynamische Tatbestände, durch welche solche Beziehungen zwischen den Einzelwirtschaften hergestellt werden, jedenfalls hergestellt werden sollen, *volkswirtschaftliche Vorgänge*. Die Widmung von geldwerten Vermögensbeständen für irgendwelches Handeln, das dem widmenden Wirtschaftler ein Einkommen, d. h. einen Anteil am Sozialprodukt schaffen soll, ist unter allen Umständen volkswirtschaftlich bedeutsam. In dem Augenblicke, da sie der Widmung entsprechend verwendet werden, sind sie durch die Stellung in dem gesellschaftlichen Prozeß ein Glied dieses Prozesses. Das ist, wie AMONN m. E. richtig hervorhebt, das Entscheidende (im übrigen vgl. das unten S. 105ff. im Text Ausgeführte).

Und ebenso verfehlt ist es daher, den isolierten ROBINSON als Kapitalbesitzer aufzufassen, etwa im Hinblick auf seine durch „Warten auf den Genuß“ geschaffenen Reserven an Gütern, denn *das Kapital ist eine gesellschaftliche Kategorie*, die aus dem Zusammenhang mit dem gesellschaftswirtschaftlichen Erwerbszweck nicht losgelöst zu denken ist. Die geschlossene Einzelwirtschaft kennt kein Kapital, wie HELLER richtig festgestellt hat.

Der Kapitalumschlag. Für das Kapital, das in der Sozialwirtschaft wirksam ist, sind nun noch besonders folgende Züge kennzeichnend:

1. *Die Kontrolle*, ob die eingesetzten Mittel Ertrag abwerfen und wie groß dieser ist, macht eine Rechnung unbedingt notwendig, in der die eingesetzten Mittel wie der Erfolg auf einen einheitlichen Nenner gebracht werden, das ist der in Geldeinheiten ausgedrückte Wert von Mitteln und Erfolg.

2. Alles Kapital befindet sich in einem *beständigen Gestaltwechsel*. Das gilt im wesentlichen von allem Sachkapital, das in der Regel aus der Geldform heraus beschafft wird und aus der Sachform wieder in die Geldform gebracht werden will. Ist G_1 der Geldbetrag, der in eine Unternehmung eingesetzt wird und W die Warenform, in die das Kapital zunächst verwandelt wird, so liegt es im Wesen der kapitalmäßigen Erwerbswirtschaft, das Kapital aus der Waren- oder Sachform in die Geldform zurückzuleiten. Das G_2 , der Geldbetrag, in den das Kapital beim Verkauf der Sache zurückverwandelt wird, soll dem Erwerbsstreben zufolge entsprechend größer sein als G_1 . KARL MARX hat daher in richtiger Erkenntnis dieses Wesenszuges der kapitalmäßigen Wirtschaft die Formel geprägt:

$$G_1 - W - G_2. \quad (1)$$

Die Formel, die vollauf genügt, um den Kapitalumsatz im Handelsgeschäft zu erfassen, erfährt eine Erweiterung für die Kennzeichnung des Umsatzes im Produktionsunternehmen. Dort besteht die Verwendung des Geldkapitals G_1 zunächst in der Beschaffung der Produktionsmittel, Sachgüter und Arbeit, gegebenenfalls auch Boden, die alle als Waren (W_p) auf verschiedenen Märkten gekauft werden. Diese Mittel werden im Produktionsprozeß (P) zum fertigen Produkt, das als für den Markt produzierte Ware (W_m) auf diesen gelangt, um gegen Geld verkauft zu werden. Die Formel lautet dann:

$$G_1 - W_p - (P) - W_m - G_2. \quad (2)$$

Auch dort wo eine Verwandlung des Geldkapitals in Ware zu fehlen scheint, z. B. wo der Kapitalbetrag immer wieder in der Geldform aufzutreten scheint, aus dieser geradezu gar nicht herauszukommen scheint, fehlt trotzdem der Gestaltwandel nicht. Das ist der Fall beim Bankkapital. Es wandelt sich hier Kapital aus der Bargeldform in die des Kreditguthabens für den Geldverleiher, aus der es bei Rückzahlung des Darlehens in die Bargeldform zurückgelangt. Auch wenn nicht Bargeld, sondern ein Guthaben leihweise übertragen ist, tritt zum mindesten ein Wandel in den Besitzverhältnissen am Geld und am Guthaben auf.

Das Wesentliche des *Kapitalkreislaufes*, auf den wir noch zurückzukommen haben, besteht also in *Geldanlage* (Investition) mit der Absicht, bei der allmählichen Zurückführung der Kapitalbeträge in die Geldform einen Überschuß zu erzielen. Den Weg von der einen zur anderen Geldphase nennt man den *Kapitalumschlag*.

Kapitalanlageformen und -arten. Geldkapital sucht Anlage. Das war nicht immer so. Die Welt des antiken Orients und selbst noch des Orients unserer Tage kennt die Anhäufung von Geld und geldwerten Mengen ohne die erwerbswirtschaftliche Auswertung nur als Schatz, mit keinem anderen Zweck als dem der mehr oder minder geheimen Machtgewinnung. Es sind Perioden entwickelterer Gesellschaftswirtschaft gewesen, in denen erst die erwerbswirtschaftliche Verwendung häufiger und schließlich die Regel wurde. Die Anlage erfolgte am frühesten wohl im Warenhandel und

im Darlehensgeschäft, erst einer viel späteren Epoche war es vorbehalten, die Güterproduktion und insbesondere die gewerbliche Produktion kapitalmäßig zu durchsetzen.

Die verschiedenen Anlageformen bedingen eine sehr verschiedene Dauer für das Verbleiben der in den Erwerbsprozeß eingesetzten Wertbeträge in den verschiedenen Formen (den einzelnen Kapitalgütern), durch die sie sozusagen hindurchgehen. Man unterscheidet danach *stehendes* oder *fixes* von *flüssigem* oder *umlaufendem* Kapital, oder auch *Anlage-* von *Betriebskapital*. Weder das eine noch das andere Namenpaar ist streng folgerichtig und zutreffend. Aber man zielt dabei mit guten Gründen auf die Tatsache ab, daß ein Teil des Kapitals aus gewissen Formen, in denen es aufgegangen ist, rasch, vielleicht schon nach wenigen Wochen oder Monaten, jedenfalls innerhalb der Wirtschaftsperiode eines Rechnungsabschlusses mit dem Verkauf der Produkte in die Geldform zurückkehrt und daß solches Kapital umlaufendes oder Betriebskapital genannt wird; z. B. in der Industrie in der Regel das in Rohstoffe, Kraftkosten, Arbeitslöhne, Gehälter u. ä. eingesetzte Kapital, während ein anderer Teil nur erst in einer Reihe von Wirtschaftsperioden, also sehr allmählich wieder in die Geldform zurückkehrt, weil es auf eine viel längere Zeit und für eine viel größere Produktmasse nutzbar bleibt. Bei manchen Kapitalanlagen hat man den Eindruck, als fehle überhaupt die Rückkehr aus der Sachform in die Geldform, so namentlich bei Gebäuden. Im Miethaus bleibt Kapital tatsächlich einem verhältnismäßig sehr langsamen Umschlag unterworfen, 50 und mehr Jahre, aber in Bewegung bleibt der Geldwert des Objektes dennoch auch hier unausgesetzt¹.

Die Ausdrücke *fix* und *stehend* können nur von der Sachform, in der das Kapital Anlage findet, gelten, auf Kapital an und für sich angewendet, sind sie keineswegs richtig, sondern nur annähernd (vergleichsweise) übertragbar. Ebenso ist es irreführend, die rasch durchflossene Form des Kapitals (Rohstoffe, Löhne u. dgl.) flüssiges oder umlaufendes Kapital zu nennen. Einerseits ist Kapital, also sind eben die Wertbeträge, *immer* in Bewegung und es ist demzufolge nichts Charakteristisches, daß das Kapital umlaufe, weil ja jedes Kapital die Bestimmung hat, „umzulaufen“. Andererseits läßt sich das Attribut „fix“, „stehend“, „fest“ wieder nicht von allen Sachformen des sogenannten fixen Kapitals aussagen. Reichlich oft gehören Geldwerte, Rechte, in gewissem Sinne substanzlose Güter, deren Sachform nur in einem beweglichen Dokument repräsentativ vorliegen kann, zum stehenden Kapital, so Firmenrecht, Patentrechtslizenzen u. a., deren Erwerb mit Geldkapital auch für den Lauf einer vieljährigen Nutzungsperiode gedacht und erfolgt ist.

Die allmähliche Zurückführung fixer Kapitalanlagen in die Geldform erfolgt mit der Methode der *Abschreibung* von dem Werte der stehenden Kapitalsubstrate. Für das umlaufende Kapital kommt die Abschreibung nicht in Frage, da der ganze Wert innerhalb der Rechnungsperiode in den Produkterlösen schon wieder Geldform gewonnen haben muß. Mit dieser formalen, der Buchführung entlehnten Abgrenzung ist die Unterscheidung zwischen Anlage- und Betriebskapital gerade praktisch wohl am sichersten gekennzeichnet. Denn im übrigen gehen die Zeiten, in denen die sachlichen Substrate der Kapitalien als Mittel abgenutzt werden, gehen ihre ökonomischen Lebenszeiten ohne deutliche Zäsuren ineinander über. Es gibt Werkzeuge und selbst Maschinen, die in weniger als einem Jahr verbraucht sind, also in dieser Zeit auch wieder in die Geldform zurückgebracht und „verdient“ sein müssen, andere, die weniges darüber hinaus „leben“ und daher auch mit ihrem Werte nicht aus einer Rechnung in die andere übernommen werden. Es sind alles dauernde Güter, die man, weil sie wiederholt der Verwendung fähig sind, den mit einmaliger Nutzung aufgebrauchten Produktivgütern gegenübergestellt hat (AMONN). Diese Gegenüberstellung deckt sich zum größten Teil mit der von Anlage- und Betriebskapital.

¹ Die Instandhaltungsarbeiten sind gewissermaßen neuer Kapitaleinsatz, weil das Kapitalgut insoweit doch verbraucht ist; diese Erhaltungskosten müssen daher im Mietpreis in der Geldform beim Eigentümer eingehen.

Volkswirtschaftliche Bedeutung des Kapitals. Die volkswirtschaftliche Bedeutung auch des Kapitals liegt in seiner *Funktion für die Zwecke*, denen die wirtschaftliche Arbeit dient. Da diese Zwecke vor allem Versorgung mit Gütern erheischen, ist die Mitwirkung des Kapitals bei deren Bereitstellung wichtig. Der Kern der volkswirtschaftlichen Funktionen liegt daher zweifellos bei demjenigen Teil der Kapitalgüter, der der Produktion von Sachgütern und der Transport- oder sonstigen Leistungen gewidmet ist und diese ergiebiger macht, bei den produzierten Produktionsmitteln. Man denke an die Riesenapparatur zur Gewinnung von Stickstoff aus der Luft oder an einen Massenkohlentransport mit Ferngüterzügen auf Hunderte von Kilometern, so genügt die Erkenntnis, daß diese Leistungen ohne solche technischen Mittel nicht denkbar sind, um die *Produktivität* dieser Mittel, also zunächst dieser Erscheinungsformen des Kapitals zu erfassen. Ohne solche Güter bleibt also die Produktion, die menschliche Arbeit und Boden zu leisten vermögen, erheblich unergiebig oder überhaupt unmöglich. Die Fähigkeit, eine ohne sie nicht erzielbare Ergiebigkeit der Produktion zu erzielen, erklärt es, daß ein Teil des Ertrages einer mit diesen Kapitalgütern durchgeführten Produktion eben diesen Kapitalgütern zugerechnet wird. Diese Produktivität gilt als die letzte Wurzel des Kapitalzinses, d. h. ihretwegen könne Zins gegeben werden. Sie erkläre die Bereitwilligkeit so Vieler, die über solche Güter nicht verfügen, Opfer zu bringen, um sich nur die Nutzung derselben zu verschaffen. Daß sie freilich nicht allein zur Erklärung des Zinsphänomens ausreicht, wird im folgenden noch zu zeigen sein.

Je reicher die Wirtschaftsgesellschaft mit solchen technischen Kapitalgütern ausgestattet ist, um so leichter wird die gesamte Bedarfsdeckung durchgeführt. Die Bereicherung der Lebensführung der, zudem, namentlich während des letzten Jahrhunderts, viel zahlreicher gewordenen Wirtschaftsgesellschaft ist auf die gewaltige Steigerung des Bestandes an solchen Kapitalgütern zurückzuführen. Ohne diese Steigerung wäre der so große Bevölkerungszuwachs der Kulturoikumene überhaupt nicht denkbar gewesen.

Der unmittelbaren Produktivität solcher Güter, wie sie in den Fabrikationsstätten und Transportanlagen am augenfälligsten angehäuft sind, ist diejenige jener Güter anzureihen, die andere Leistungen möglich oder ergiebiger machen, sei es die Ausstattung eines Handelsgeschäftes, einer Heilstätte, einer Vergnügungs- oder Bildungsstätte, eines Hotels oder Betriebs zur Körperpflege, für Wohnungsvermittlung usw. Es gibt nur ganz wenige Leistungen, wie z. B. den primitiven menschlichen Transport- und Wachdienst u. ä., die ohne Ausstattung mit gewissen Sachgütern erfolgreich durchgeführt und dargeboten werden können. Auch die Tänzer, Sänger, Schauspieler u. ä. brauchen Kostüme, Toiletten u. dgl. Schon der Aufwand, um das Publikum auf die Leistungsbereitschaft aufmerksam zu machen (Reklame) — mit wachsender Massenhaftigkeit des Marktes eine immer unentbehrlichere Nebenaufgabe —, setzt für die Zwecke der Erwerbswirtschaft irgendeinen kapitalhaften Aufwand von Mitteln voraus.

Die volkswirtschaftlich wichtige Beanspruchung von Kapital erschöpft sich aber nicht in diesem nur technischen Tatbestand der Erscheinungsform, nicht im technischen Wirksamwerden von Dingen. Kapital wirkt auch in der Form von Geld und geldwerten Rechten, aber auch von Güterbeständen, die als Ware, d. h. zur Verwertung auf einem Marke verwendet werden. Man muß daher die verschiedenen *Wirkungssphären des Kapitals* unterscheiden, denn die Bedeutung des Kapitals für die Volkswirtschaft ist nicht zu trennen von der Bedeutung gewisser Erscheinungsformen, in denen es auftritt.

a) Die große Bedeutung der produzierten Produktionsmittel für die Versorgung mit Gütern bedarf nach dem Ausgeführten keiner weiteren Begründung. Hier ist es aber die Technik, um deren Wirkung es sich handelt und es geht um Dinge, die auch ohne Rücksicht auf die Geldwerte, die in ihnen stecken, ihre Bedeutung haben.

b) Die Bedeutung des Geldkapitals liegt in seiner organisatorischen Eignung, das Kombinieren von Produktionsmitteln zu erleichtern, bei großen Aufgaben überhaupt erst zu ermöglichen, z. B. Eisenbahnbauten u. ä. Hunderte von Millionen erfordernde Bauwerke sind nur möglich geworden durch kapitalmäßige Aufbringung der Mittel, d. h. durch Inaussichtstellung einer Geldrente für die zur Verfügung gestellten Geldmittel.

c) Die Bedeutung des Kapitals im eigentlichen Sinne (also der Geldwertsummen) liegt darin, daß es die Form ist, in der die Kontrollierung der Mittelverwendung auf ihre Zweckmäßigkeit, auf ihre Wertergiebigkeit möglich wird. Das Kapital sichert mit dieser ihm wesenseigenen Begleiterscheinung der Kapitalsrechnung die Rentabilität der Verbindung von Produktionsmitteln.

d) Volkswirtschaftliche Bedeutung hat das Kapital auch in der Macht, die gesellschaftlich in der Regel mit der Verfügung über Kapital verbunden ist. Dabei handelt es sich um folgendes:

Ganz abseits von den Funktionen des Produktionsmittel-Kapitals scheint die Tatsache zu stehen, daß der Besitz von Gütern durch kapitalhafte Verwendung (Umschlag) zur Erwerbsquelle wird, namentlich der Besitz von Geldkapital. Diese Tatsache von zunächst nur individualwirtschaftlichem Charakter ist gleichwohl von größter Bedeutung für die Gestaltung der gesellschaftlichen Wirtschaft. Die Erklärung dieser Bedeutung, die in der Tragweite für den Einkommenaufbau, also auch für die Verteilung des Sozialproduktes am deutlichsten zutage tritt, ist nur im Zusammenhang mit der Kapitalbildung zu gewinnen. Aber es ist diese wieder nicht von der Tragweite des individuellen Kapitalbesitzes zu trennen, die nicht nur in einer weitgehenden Wirkung auf die Einkommensverhältnisse und damit auf die Verteilung des Sozialproduktes, sondern auch in dem Einfluß auf die Kapital- und Kapitalgüterbeschaffung zu erkennen ist.

Wenn hier die Auffassung vertreten wird, daß das Kapital nicht nur in der Erscheinungsform der technischen Produktionsmittel, sondern in jeder erwerbswirtschaftlichen Nutzung volkswirtschaftlichen Inhalt hat, so ist das nur eine Folge der Auffassung der Volkswirtschaft als Gefüge von Einzelwirtschaften. Da die Volkswirtschaft eben nicht als Trägerin eines zentralen Wirtschaftswillens erscheint, der für die Güterbereitstellung entscheidend ist, sondern als das Gewebe von Beziehungen der Einzelwirtschaften und da der Ablauf der Wirtschaft durch das Handeln der Einzelwirtschaftler bestimmt wird, so ist eben jede, auch die rein erwerbswirtschaftliche, nur individualwirtschaftlichen Ertrag liefernde Kapitalverwendung volkswirtschaftlich bedeutsam. Die Verhältnisse, in denen wirtschaftliche Leistungsfähigkeit innerhalb der Wirtschaftsgesellschaft unter den Einzelwirtschaftlern verteilt ist, sind wesentlich mitbestimmend für den Grad der Betriebsamkeit innerhalb der Volkswirtschaft. Für die Versorgung der Wirtschaftsgesellschaft mit Gütern ist aber freilich nicht die Menge der umgesetzten Werte und nicht die Dichte der Umsätze von Wert, sondern die Richtung, in der die Kapitalien zu der Werte werbenden Funktion eingesetzt werden. Nicht die gesellschaftswirtschaftliche Kategorie, sondern die Menschen, die sie nutzen, entscheiden über das Schicksal der Volkswirtschaft.

Wie entsteht Kapital? Als soziale Kategorie ist Kapital eine historische Erscheinung und als solche ein Produkt der Verfolgung des Rationalprinzips seitens der Einzelwirtschaften innerhalb einer arbeitsteiligen Wirtschaftsgesellschaft. Unsere Darstellung hat in erster Linie die bestehende kapitalistische Wirtschaft zum Gegenstand. Daß die Volkswirtschaft als Ganzes im wesentlichen kapitalistisch genannt werden kann, ist für die europäische Neuzeit ein Ergebnis von kaum zwei Jahrhunderten. Restlos kapitalistisch orientiert ist auch heute noch keine europäische Volkswirtschaft, aber eine Volkswirtschaft ist kapitalistisch, wenn die Güterversorgung maßgeblicher Teile der Wirtschaftsgesellschaft ohne die Wirksamkeit des rechnerisch kontrollierten Kapitals nicht mehr gedacht werden kann. Es ist umstritten, ist

eine historische Kontroverse, wie weit für weiter zurückliegende Epochen der Menschheitsgeschichte, für die vorchristlichen Kulturepochen des Zweistromlandes, Ägyptens, Israels, des antiken Griechenlands und Roms, ebenso auch für das kaiserliche Rom der Bestand einer kapitalistischen Wirtschaft angenommen werden kann oder muß. Gleichviel wie diese Frage entschieden wird: ungeheure Zeiträume hindurch haben Menschen in einer Wirtschaft gelebt, in der Kapital nicht existierte. Und wenn auch für das Gebiet des Warenhandels und der Gelddarlehen verhältnismäßig früh kapitalistische Besitzauswertung außer Zweifel steht, so ist doch kapitalmäßige Wirtschaftsweise für das Gebiet der Gütererzeugung eine vergleichsweise junge Angelegenheit. Dieses allmähliche Eindringen der kapitalmäßigen Verwendung von Vermögensbeständen, das immer restlosere Verwenden von Geldbesitz zu Gelderwerbzwecken ist als Ausbreitung und Entwicklung des Kapitalismus von dem Problem der Kapitalbildung, das hier zu erörtern ist, wohl zu unterscheiden.

Bei der Stellungnahme zu der Frage „Wie entsteht Kapital?“ empfiehlt es sich, wieder an die Dreiteilung der sachlichen Erscheinungsformen von Kapital zu denken: 1. Es hat den Anschein, als ob es bei den Produktionsmitteln nur darauf ankäme, daß sie produziert werden, dadurch allein aber werden sie noch nicht Kapital. Das werden auch sie erst durch die erwerbswirtschaftliche Verwendung, also durch die Inbetriebsetzung in Verbindung mit den komplementären Produktionsmitteln Arbeit und Boden. Die Produktion von Millioneren Webstühlen ist an und für sich noch keine Kapitalbildung, sie werden es erst mit ihrer Einfügung in den Produktionsgang der auf Reinerträge abzielenden Weberei. 2. Bei der ungeheuren Masse aller anderen, nicht der Produktion im engeren Sinne dienenden Güter, also bei Gütern, die nur durch ihre Eingliederung in einen erwerbsbetrieblichen Wirtschaftsplan mit Kapitalrechnung in den Dienst des Einkommenserwerbes gestellt werden, ist gleichfalls ausschließlich diese Disposition eben auf Grund eines solchen Wirtschaftsplanes dafür entscheidend, daß sie Kapitalgüter werden. 3. Auch Geldbeträge werden, wie gezeigt wurde (S. 99), erst durch eine entsprechende Verwendung zu Kapital. Der Geldbetrag, den z. B. der Beamte als sein Gehalt in die Hand bekommt, ist nimmermehr schon Kapital, nur derjenige Teil dieses Betrages, den er dem Verbrauch entzieht oder vorenthält und erwerbswirtschaftlicher Verwendung zufließen läßt, wird mit dieser Disposition zum Kapital.

Die *Zwecknatur des Kapitalbegriffes* ergibt sich daraus, daß die disparatesten Dinge durch eine zweckdienliche Disposition eines Wirtschafters begrifflich zu Kapitalgütern, zu Kapital von bestimmter Form werden. *Insoweit scheint die Kapitalgüterschaffung eine höchst, ja ausschließlich individuelle Angelegenheit zu sein.* Das ist sie in der Tat, *aber was an Kapital dabei entsteht, was an Wertbeträgen dabei zu Kapital wird, ist letzten Endes doch noch von anderen Umständen abhängig.* Für den Wirtschaftler, der Güter aus seinem Vermögen für Erwerbszwecke verwendet, handelt es sich eben um den Geldgehalt und um die Geldgewinnungsfunktion der Kapitalgüter. Käme es nur auf das Disponieren allein an, so würde unausgesetzt sehr viel mehr Kapital entstehen, denn die Erwerbsabsicht, die eine solche Disposition auslösen würde, kann als unbegrenzt angenommen werden. Die Erwerbsabsicht, die dann zum Erwerbsbetrieb, zur Einführung der Kapitalgüter in die Umschlagsbahn des Kapitals führt, setzt immer schon die Verfügung über Geldmittel mindestens schon zur Begründung und Führung des Betriebes voraus. Der Erfolg eines Betriebes, die Erzielung eines Reinertrages, setzt aber auch außerdem Kaufkraft außerhalb des Betriebes bei den Kunden desselben voraus. Will also z. B. ein verarmter Abkomme einer alten Familie den wertvollen Hausrat, der ihm noch geblieben ist, kapitalmäßig als Grundstock eines Antiquitätengeschäftes verwenden, — ein klarer Fall der Schaffung von Handelskapital aus Gebrauchsgütern durch bloße Güterdisposition —, so ist diese Absicht zwar wohl maßgebend dafür, daß die Gebrauchsgüter zu Kapitalgütern werden, aber sie kann nicht den Kapitalgehalt dieser Güter begründen. Für die Kapi-

talmenge, den Geldwert, der in diesen Kapitalgütern steckt, ist *der Erfolg dieses Entschlusses völlig abhängig von der für solche Antiquitäten vorhandenen Kaufkraft auf dem Markte, von der Konkurrenz, der Menge ähnlicher Angebote usw., kurz von der Marktlage* und der Leistungsfähigkeit des Mannes und damit allerdings nicht bloß von seiner Geschicklichkeit, sondern auch von dem Apparat, mit dem das Geschäft in Szene gesetzt wird, insoweit also doch auch von der Verfügung über schon vorhandene Geldmittel für die äußere Durchführung des Erwerbswirtschaftsplanes. Seine sonstige Kapitalkraft kann dazu beitragen, bei der Herausholung des Kapitalwertes aus Kapitalgütern, diese Kapitalbildung zu größerem Erfolg zu führen.

Nicht minder offenbar ist, daß, wer im Rahmen der bestehenden Wirtschaftsordnung Produktionsmittel als Kapitalgüter herstellt, etwa Maschinen baut, die erwerbsmäßig, also z. B. in Produktionsunternehmungen, Verwendung finden sollen, hierzu selbst über Geldmittel verfügen muß, selbst Kaufkraft haben muß. Dasselbe aber gilt natürlich von denen, die solche Produktionsmittel erwerben und kapitalmäßig verwenden sollen: sie müssen außer zur Anschaffung von Produktionsmitteln auch zur Beschaffung sonstiger Komplementärgüter (Gebäude, Halbfabrikate, Rohstoffe, Löhne, Transporte, Mittel zur Versicherung, Kreditgewährung an Abnehmer usw.) die erforderlichen Geldkapitalien verfügbar haben und damit stellt sich Geldkapital selbst als Komplementärgut zu anderen Kapitalgütern dar, sofern ohne Geldkapital die anderen Kapitalgüter nicht dazu gelangen, ihre Funktion erfüllen zu können.

Kapitalbildung durch Sparen. Solches Geldkapital wird durch Ersparen gebildet, d. h. durch Ausscheiden von Geldbeträgen aus den Geldeinkommen, um sie für Erwerbszwecke zu verwenden. Die Art, wie über die Geldeinkommen verfügt wird, die Disposition dieser Mittel einerseits für die Zwecke des Verbrauches, andererseits für die Zwecke der Ertragszielung und damit weiterer Einkommensbeschaffung, eben für die Erwerbszwecke, ist demzufolge die entscheidende Tatsache für die Bildung von Geldkapital. Es ist *dieses* Disponieren allerdings eine restlos individuelle Angelegenheit, ganz unabhängig von dem Vorhandensein von Geldmitteln sonst irgendwo, daher hängt die Geldkapitalbildung in höchstem Maße von der Qualität der Bevölkerung, insbesondere ihrem Sparsinn oder ihrer stärkeren Neigung zum Genießen ab. Aber es ist begreiflich genug, daß, je größer unter sonst gleichen Verhältnissen die Einkommen sind, um so größer auch die Beträge sein können, die der Kapitalbildung zufließen. Diese Andeutungen über Zusammenhänge zwischen Einkommensgestaltung und Kapitalbildung sind hier nicht weiter zu verfolgen (vgl. Einkommenslehre S. 243 ff.). Sie sollen nur dartun, daß die Kapitalbildung zum weitaus größten Teile in dem Herausdisponieren von Geldmitteln aus der Verbrauchssphäre hinüber in die Erwerbssphäre der Wirtschaft *ihren Anfang* nimmt. Aber auch mit dem Ersparen, dem Nichtverbrauchen von Güterbeständen und Geldbeträgen, ist doch nur erst der *erste Akt* der Kapitalbildung vollzogen, ihm muß als *zweiter Akt* die Verwendung solcher Reserven in einem Erwerbsbetrieb als unerläßliche Ergänzung folgen. Wenn also ein Wirtschaftler Verbrauchsgüter aufgespart hat, sind sie damit noch nicht Kapital, sondern nur Verbrauchsvermögen geworden. Auch die mittelalterliche Feudalgesellschaft hat solche Reservebildung durch Einsparung gekannt, aber zur Kapitalbildung ist es erst gekommen, als die Möglichkeit wirksamer Anlegung entweder in Darlehen, namentlich Konsumkrediten, oder in Erwerbswirtschaften, also ihre Überführung in *kapitalmäßige Aktivität* eintrat. Im europäischen Mittelalter geschah dies im Handel, dann gegen Ausgang des Mittelalters, häufig im Anschluß an den Mineralhandel, auch im Bergbau und mit besonderem Erfolge in der verlagsmäßigen Verwendung von Geldkapital in der Textilindustrie und in Kleiseisengewerben, wie namentlich in der Schneidwerkzeugindustrie u. dgl.

Die Bedeutung des „ersten Aktes“ der Kapitalbildung, des Nichtverbrauchens von Verbrauchsmitteln, insbesondere des Ersparens von Geldkapitalsummen, wird

dadurch nicht verringert, daß er eben nur ein Teil der Kapitalbildung ist, denn das Ausmaß, in dem Mittel dem unmittelbaren Verbrauch entzogen werden, gibt in der Hauptsache den Rahmen, in dem Produktionsmittel für die zukünftigen Wirtschaftsaufgaben bereitgestellt werden können. Angesichts der gewaltigen Mengen von Arbeitskräften, die namentlich in einer Volkswirtschaft mit wachsender Bevölkerung immer wieder mit Produktionsmitteln ausgestattet werden müssen, wirkt schon das Vorhandensein ersparter Geldsummen belebend und anregend auf die erwerbswirtschaftliche Energie und es ist wohl zu verstehen, wenn man dazu neigt, die Kapitalbildung schlechthin nach dem Anwachsen der Spargeldsummen zu beurteilen und an ihnen das Wachstum der Kapitalbestände zu messen.

Sachkapital- und Nominalkapitalbildung. Eine nicht unwesentliche Ergänzung der Kapitalbildung liegt bei jener Produktion von Produktionsmitteln vor, die sich abspielt, ohne daß überhaupt die sichtbaren Geldkapitalbestände davon berührt werden: in der sogenannten *Selbstfinanzierung*. Reinerträge der Unternehmung werden oft zum großen Teil nicht selten auch vollständig der Erweiterung oder Verbesserung der Betriebsanlage gewidmet, ehe sie als Geldbeträge zu Einkommen geworden und damit in die Verbrauchersphäre der Besitzer geflossen sind. *Es ist zunächst Kapitalgüterproduktion.*

Wenn z. B. innerhalb eines Eisenhüttenwerks mit laufenden Geldeingängen aus größtenteils selbsthergestellten Fabrikaten eine große Transportanlage für die eigenen Betriebszwecke hergestellt wird, so liegt eine Kapitalgüter-Erzeugung vor, ehe die sonst erforderliche Ausscheidung von Geldbeträgen aus Einkommen, also ein eigentlicher Ersparungsprozeß erfolgt ist. Der Kapitalwert dieser im Wege solcher Selbstfinanzierung produzierten Kapitalgüter hängt dann von dem Ertragerfolg der mit ihnen erreichten Erweiterung oder Verbesserung ab.

Die Entscheidung über die Höhe des *Nominalkapitals*, also der Geldwertsumme der Kapitalgüter liegt auch hier nicht bei der Unternehmungsleitung. *Über diese Größe entscheidet der tatsächliche Erfolg der Unternehmung, also letzten Endes wieder der Markt.* Der Markt ist die souveräne Instanz einmal für die Gewinne der Unternehmung und zweitens für die nach den Gewinnen geschätzte oder errechnete Geldkapitalsumme, die in der Unternehmung „arbeitet“. Sinken z. B. die Reinerträge nachhaltig infolge der Erhöhung der Betriebskosten bei gleichbleibendem Erlös für das Produkt, so kann die Einschrumpfung des Nominalkapitals in der Regel nicht aufgehoben werden. Das Sinken der Reinerträge wirkt also in der Regel kapitalvernichtend (Sinken der Aktienkurse bei Niedergang der Wirtschaft). Diesem Zusammenhang entspricht umgekehrt die *kapitalbildende Wirksamkeit wachsender Erträge* vorhandener Anlagen. Alles, was geeignet ist, die Ertragskraft irgendwelcher Erwerbsanlagen, Fabriken u. dgl. zu erhöhen, also z. B. auch das Wachsen der Nachfrage infolge Wachsens der Bevölkerung, kann als Quelle der Kapitalbildung gelten.

Die Errechnung des Geldwertes eines Kapitalgüterbestandes erfolgt unter Zugrundelegung eines Zinssatzes nach der Zinsrechnung. Dieser Geldwert ist also insoweit eine Funktion des Ertrages und des Zinssatzes. Dessen Wahl ist innerhalb gewisser Grenzen in der Regel Meinungssache, so daß solche Geldbewertungen von Kapitalgüterbeständen (Fabrikanlagen, Landgüter, Schiffe, Eisenbahnanlagen u. dgl.) selbst durch den Markt (Kursgestaltung von Aktien solcher Anlagen) den subjektiven Einschlag nicht ganz verlieren.

VII. Betrieb und Unternehmung.

Betrieb und Betriebseinheit. Die gesellschaftliche Wirtschaftsweise hat nicht nur die Trennung von Verbrauchs- und Erwerbswirtschaft bewirkt (vgl. S. 44), es ist auch die organisatorische Vervollständigung der Produktionsvorgänge durch besondere örtliche Zusammenfassung der dafür verwendeten Mittel zweckmäßig und damit selbstverständlich geworden. Die Stätten der Produktion wurden aus der Haushaltswirtschaft immer regelmäßiger ausgegliedert.

Der ursprünglich alles wirtschaftlich bedeutsame, also auch technisches Geschehen umfassende Wirtschaftskörper, der sowohl Konsumtions- als Produktionsgemeinschaft war (der

οἶκος der Griechen, die familia urbana oder rustica des Römers u. ä.), ist durch Verselbständigung der Produktionsaufgaben als Inhalt selbständiger Erwerbswirtschaften immer mehr zur bloßen Konsumgemeinschaft geworden. Diesem Einschrumpfen des Haushaltes entspricht das Aufkommen der Masse selbständiger Produktionsstätten. Die antike Oiken-Wirtschaft¹, wie die Fronhofwirtschaft des Mittelalters, z. B. eines Klosters, umfaßten eine Mehrheit von Betrieben, sowohl für landwirtschaftliche wie für gewerbliche Produktionsprozesse. Von diesem Zustande sind nur noch Reste in den bäuerlichen Wirtschaften, im Handwerk, in Kleinsiedlungen und den Heimarbeitsstätten zu finden. Nur in sehr bescheidenem Umfange ist der städtische Haushalt einer Familie heute noch Sitz einer technischen Produktionstätigkeit, z. B. solange im Haushalt noch Speisen bereitet werden: im Küchenbetrieb.

Wie groß auch der Anteil der Haushaltungen an der konsumfähigen Güterbereitstellung selbst heute noch ist, in der ganz überwiegenden Masse ruht die Versorgung mit Gütern bei den Erwerbswirtschaften. Sowohl die Gewinnung von Sachgütern durch technische Prozesse als auch die Darbietung von irgendwelchen Leistungen, als Ware, d. h. zu Erwerbszwecken, erfolgt in *Betrieben*. Als ein Betrieb gilt im folgenden die *Gesamtheit* der technischen *Mittel*, die zur Herstellung oder sonstigen Bereitstellung eines Gutes oder einer Gruppe von Gütern derart zusammengefaßt sind, daß diese Gesamtheit von Mitteln, eben auch technisch als eine organisatorische Einheit erscheint. Eine solche Betriebseinheit ist ein Bauerngut, ein gewisses Areal mit den erforderlichen Gebäuden, Geräten, Maschinen, Vorräten, Tieren und den zur Bearbeitung verwendeten menschlichen Arbeitskräften umfassend, ist eine Schuhfabrik mit dem Gebäude, den Maschinen, Material-Vorräten, Lager usw., ist ein Zigarrenladen mit der Verkaufseinrichtung, dem Lager und den beschäftigten Personen, ist ein Fuhrwerksgeschäft mit seinen Fuhrwerken und Pferden oder Autos, den Remisen und Ställen und wieder mit seinen Arbeitskräften usw. Ein Betrieb kann aus einer Mehrheit von Teilbetrieben bestehen, die alle dem einen Zweck des Gesamtbetriebes eingeordnet sind. So z. B. kann einem Fuhrwerksbetrieb eine Schmiede oder Reparaturwerkstätte als Nebenbetrieb eingegliedert sein u. dgl. mehr. Schwieriger ist es, die Betriebseinheit zu erfassen, wenn durch Zusammenfassung mehrerer Stufen eines Produktionsprozesses das technische Ziel des Gesamtkomplexes sich aus mehreren technischen Teilzielen aufbaut. So ist in einem modernen Eisenhüttenwerk die Gewinnung von Erz, Kalk, Koks, Roheisen, Stahl, Walzwerksprodukten in der Regel Gegenstand je eines besonderen Betriebes; dennoch ist es möglich, daß die Gesamtheit solcher Anlagen zu einer *Betriebseinheit* zusammengefaßt erscheint, wenn alle diese Teilanlagen restlos nur in den Dienst der Gewinnung des letzten (Walzwerks-)Produktes gestellt erscheinen.

Die Abgrenzung dessen, was zu einer Betriebseinheit zusammengefaßt wird, unterliegt dem Gesetz der Zweckmäßigkeit, der ökonomische Erfolg gibt die Richtlinie für die Zweckmäßigkeit, denn auch die technische Zweckmäßigkeit setzt sich in der Regel nur durch, wenn sie ökonomisch ist.

In jeden Betrieb strömen, wie AMONN zur Charakterisierung sagt, Produktionsmittel ein und strömen Produkte aus². Diese im wesentlichen technische Kategorie, die dem Gesagten zufolge in allen Arten von Wirtschaftssystemen vorkommt, — in der antiken Oikenwirtschaft wie in der mittelalterlichen Handwerkswirtschaft, in der kapitalistischen wie in der bolschewistischen Sozialwirtschaft unserer Tage —, der Betrieb, ist, wie sich daraus schon ergibt, eine wirtschaftlich neutrale Erscheinung. Gleichwohl ist die *Betriebseinheit* bei rationaler Betriebsführung auch wirtschaftlich eine Einheit, insofern die Mittelverwendung und Mittelverwertung für alle Vorgänge innerhalb einer solchen Betriebseinheit auch wertmäßig einheitlich kontrolliert werden.

Wirtschaftliche Kontrolle. Diese Kontrolle der Wertbewegungen der eingesetzten Mittel ist ganz besonders in den Produktionsbetrieben unentbehrlich, wenn ihre Bewirtschaftung verläßlich rationell sein soll. Wo sie fehlt, ist rationelle Wirtschaft

¹ Vgl. SOMBART: a. a. O. S. 22.

² Grundzüge der Volkswohlfstandslehre. S. 48.

nicht gesichert. Aufgabe der Kontrolle ist es, den Betrieb davor zu bewahren, daß der Wert der eingesetzten Mittel den Wert der mit ihnen gewonnenen Güter nicht übersteigt, so daß das Opfer an Wert der eingesetzten Mittel nicht größer ist als der Nutzen der gewonnenen Mittel. Diese *Kontrollierung der Rationalität des Betriebes* ist also nicht nur ein Wesenselement der mit Kapital arbeitenden Erwerbswirtschaft, sondern sie ist auch in der sozialistischen Gesellschaftswirtschaft unentbehrlich. Es kann kein Wirtschaftssystem auf die Dauer bestehen, ohne zu verarmen, wenn es nicht vor dieser Gefahr bewahrt bleibt, daß die bereitgestellten Güter nicht mindestens den gleichen Wert haben, wie die für ihre Bereitstellung eingesetzten und damit geopfert Mittel¹. Fraglich kann aber allerdings sein, was als die Wertgrundlage für die Kontrolle zu wählen ist. War für die geschlossene Hauswirtschaft bei sehr elementarer Wirtschaftsführung und einfacher Lebensführung die Kontrolle nach Arbeitsaufwand möglich, so liegen für die Gesellschaftswirtschaft die Dinge anders. Für die gesellschaftliche Wirtschaft, darüber kann kein Zweifel bestehen, ist es das Natürliche, die Kontrolle nach Maßgabe der Marktwerte der eingesetzten Mittel und der Produkte durchzuführen (vgl. S. 105).

Gewiß kann die Betriebsführung lange Zeit mit Hinwegsetzung über eine solche Kostenrechnung aufrecht erhalten werden, wie dies zur Zeit z. B. in sowjetistischen Wirtschaftszweigen beobachtet werden kann. Aber sie ist wirtschaftsfremd.

Wenn dort viele Tausende von Traktoren den Klein-Bauern zur Verfügung gestellt werden, ohne daß kontrolliert wird, ob sich diese Traktorenverwendung auch nur ganz ohne Ertragüberschuß bezahlt macht, so ist das freilich offenbar mit politischen Zwecken zu erklären. Anders aber steht es, wenn die Sowjet-Verwaltung aus sibirischen Gebieten Holz auf den deutschen Markt zum deutschen Marktpreis liefert, so daß evident ist, daß die Rechnung ohne Rücksicht auf die wirklichen Transportkosten aufgestellt sein muß. Gewiß kann auch da, im Rahmen der ungeheuren Gesamtwirtschaft der derzeitigen russischen Volkswirtschaft — denn eine solche liegt immer noch vor —, die völlige Vernachlässigung eines Kostenelementes, die Hinwegsetzung über das Rationalprinzip, daß der Erlös einer Ware die Kosten decken soll, lange Zeit durch Ausgleichsposten in anderen Gebieten wett gemacht werden, wie es ja auch innerhalb eines Staatshaushaltes möglich ist, einen oder mehr Zuschußbetriebe dauernd fortzuschleppen. Sobald aber die Mißachtung des Rationalprinzips sich auf eine genügend große Quote der Güterbereitstellung erstreckt, oder gar zum allgemeinen Grundsatz wird, kann solche Betriebsführung nur auf Kosten des Vermögens und der Leistungsfähigkeit der betreffenden Wirtschaftsgesellschaft fortgesetzt werden.

Der so viel tiefere Stand der Lebensführung aller Schichten der russischen Volksmasse, im Vergleich zu der Zeit vor dem Kriege, ist angesichts der unermeßlichen Naturschätze des Landes auf das Konto dieser Un- und Anti-Rationalität zu schreiben. Es ist einer der auffälligsten Züge der eigenartigen neuen Mentalität der jüngeren bolschewistischen Generation, daß, wie westliche Geschäftsleute feststellen müssen, die Funktionäre der sowjetistischen Wirtschaftsverwaltung nur technisch denken, nicht ökonomisch.

Wo der Betrieb im Rahmen einer Erwerbswirtschaft geführt wird, ergibt sich diese wirtschaftliche Kontrollierung als Wesenserfordernis aus dem Zweck der Erwerbswirtschaft, einen Reinertrag zu erzielen. Tausendfach fällt Erwerbswirtschaft und Betrieb zusammen, so daß der Betrieb mit all seinen Mitteln schlechthin „das“ Mittel der Erwerbswirtschaft ist. An die große Masse der bäuerlichen Güter, der Einzelhandelsgeschäfte, an Geschäfte zu persönlichen Dienstleistungen, Handwerksbetriebe, auch viele kleinere Fabriken, ist hier zu denken. Bei größeren Fabriken oder Werken erstreckt sich die Erwerbswirtschaft zumeist schon auf eine Mehrheit von Betrieben, Haupt- und Nebenbetriebe. In jeden solchen, auch in die Reparaturwerkstätte oder den Werkzeugbetrieb (regelmäßig vorzufindende Hilfsbetriebe), strömt eine besondere Gruppe von Produktionsmitteln ein und ein besonderes Produkt, vielfach selbst ein Produktionsmittel für andere Betriebe des Werks, strömt aus ihnen aus.

¹ Die sozialistische Wirtschaft entgeht dieser Gefahr nur dann, wenn sie die Konsumfreiheit aufhebt, also zum Verbrauch der bereitgestellten „Dinge“ — möglicherweise sind es gar nicht mehr „Güter“ — zwingen kann, sich also über Bedürfnisse, Knappheit und damit zusammenhängende Wertung hinwegsetzt.

So ist das Wesen des Betriebes ein *kontinuierliches Zweckhandeln* (M. WEBER), beständige Bewegung von Werten. Die Leistung dieser Bewegung geschieht nach dem Wirtschaftsplan der Erwerbswirtschaft.

Arten von Erwerbswirtschaften. Den einfachen erwerbswirtschaftlichen Vorgängen unselbständiger Verwertung von Arbeitsleistung, Geldkapital oder Boden dadurch, daß ihre Nutzung einer fremden Wirtschaft entgeltlich überlassen wird, stehen solche höherer Ordnung gegenüber, in denen der Erwerbswirtschaftsplan auf einer **Kombinierung** einer Mehrheit von Produktionsmitteln zur Gewinnung eines marktmäßig zu verwertenden Gutes aufgebaut ist.

Alle solche Kombination umfaßt die drei elementaren Produktionsmittel Arbeit, Natur und produzierte Produktionsmittel. Es gibt heute noch Erwerbswirtschaften, bei denen die Arbeitsleistung des Erwerbswirtschafters oder ein Stück Boden als Haupterwerbsmittel aufgefaßt werden kann, und infolgedessen, auch wenn der dritte Faktor „produzierte Produktionsmittel“ einen gewissen Kapitalwert bedeutet, die Rolle des Kapitals in der Kombination zurücktritt. Sie können insofern als *unkapitalistische Erwerbswirtschaften* den kapitalistischen Erwerbswirtschaften gegenübergestellt werden, die wir *Unternehmungen* nennen wollen.

Es ist üblich, von der Erscheinung, die hier Erwerbswirtschaft schlechthin genannt wird, als „Unternehmung“ zu reden, es wird also die Unternehmung schlechthin dem Betrieb gegenübergestellt. Dadurch wird die armselige Blumenhändlerin, die an einer Straßenecke mühselig ihr kärgliches Einkommen wirklich erwirbt, auf eine Stufe mit der Riesenunternehmung eines Trust gestellt. Es leuchtet ein, daß dies unzweckmäßig ist und es gilt daher, das wirkliche bestehende Unterscheidungsmerkmal, das im eigentlichen Verwertungsobjekt besteht, hier Arbeit, dort Kapital, auch wirklich zur Geltung zu bringen. Im übrigen ist es natürlich eine Frage der Namensgebung, ob man statt Erwerbswirtschaft Unternehmung sagen will. Verbindet man mit dem Ausdruck Unternehmung die Vorstellung des Wagnisses, des Riskierens, so spricht jedenfalls mehr dafür die kapitalistische Erwerbswirtschaft so zu benennen als die Arbeitserwerbswirtschaft, wengleich freilich auch die Blumenhändlerin ihren kleinen Barbestand mit der Gefahr des Verlustes einsetzt, also jede Erwerbswirtschaft ihr Risiko hat.

Sonach kann man innerhalb der großen Masse von *selbständigen Erwerbswirtschaften* eine Gliederung erkennen:

I. **Arbeitserwerb**wirtschaften, etwa umfassend:

- a) Handwerkliche Wirtschaften, eine Schneiderei, ein Friseurladen usw.
- b) Die große Masse der Einzelhandelsgeschäfte namentlich im Lebensmittelhandel, Handel im Umherziehen.
- c) Freie Berufstätigkeit der Ärzte, Anwälte, Ingenieure, Künstler usw.
- d) Klein- und zwergbäuerliche Wirtschaften.

Bei all diesen ist die weitaus überwiegende Wurzel des erwerbswirtschaftlichen Geldertrages in der fortgesetzt sich wiederholenden qualifizierten Arbeitsleistung eines beruflich spezialisierten Betriebsinhabers unbestreitbar zu erkennen und diese Arbeitskraft, wie sie gegeben ist, liefert die Richtlinien für den Erwerbswirtschaftsplan.

II. **Bodenerwerb**wirtschaften: bei ihnen ist es der Bodenbesitz, für dessen Auswertung der Erwerbswirtschaftsplan aufgebaut ist. Solcher Art ist der landwirtschaftliche Betrieb immer dann, wenn das Gewicht des Bodens unter allen eingesetzten Produktionsfaktoren überwiegt, er auch nicht bloß als unentbehrliches Betätigungsobjekt für die Arbeitsfähigkeit des Betriebsinhabers angesehen werden kann, wie bei dem Kleinbauern, sondern eben als die Produktionsmittel, dessen Qualität, Lage und Auswertbarkeit die Gesichtspunkte liefert, nach denen die anderen Produktionsfaktoren eingesetzt werden, nach denen eben der Erwerbswirtschaftsplan gestaltet wird.

III. **Kapitalerwerb**wirtschaften: bei ihnen ist für die Begründung wenigstens nichts anderes bestimmend wie das Streben, durch Kapitalausnutzung ein Geldeinkommen zu erzielen, die Absicht das eingesetzte Geldkapital G zu einem größeren G' werden zu lassen und dieses Streben verbindet dies mit einer Idee von dem zweckmäßigsten Wege zu diesem Ziel. Bei Einleitung neuer Erwerbswirtschaften ist häufig die Aussicht auf die erreichbar höchste Kapitalrentabilität ausschlaggebend (vgl. S. 141) für die Wahl des Weges.

Scharfe Grenzen zwischen diesen drei Arten von Erwerbswirtschaften lassen sich gewiß nicht ziehen, denn im Einzelfall ist nicht immer leicht zu entscheiden, welcher Zweck im Vordergrund steht, die Verwertung der Arbeitskraft oder die Kapitalverwertung. Von der kombinatorischen Leistung eines Kopfes, der die Idee zur Kapitalverwertung hat, wird der Erfolg nie loszulösen sein, hierin liegt kein Grenzfall. Ein solcher kann aber vorliegen, wenn eine Aktiengesellschaft gegründet wird, um etwa für einen der Gründer eine Gelegenheit zur Ausnützung

seiner besonderen Arbeitsfähigkeit zu schaffen. Und in der Bodenbewirtschaftung ist es zwar offenbar, daß Plantagenwirtschaften Kapitalerwerbswirtschaften sind, während Großgüter in Deutschland in der Regel Bodenerwerbswirtschaften sind, aber bäuerliche Wirtschaften werden nach der Meinung des Einen noch Bodenerwerbswirtschaften sein, während ein Anderer sie als Arbeitererwerbswirtschaft wertet. Natürlich arbeiten die Arbeitererwerbswirtschaft und die Bodenerwerbswirtschaft auch nicht ohne Kapital z. B. auch Handwerksbetriebe mit Maschinen, mit Rohstofflagern, mit anderen durch Kapitalaufwand zu beschaffenden Arbeitsleistungen als denen des Inhabers. Gleichviel: weil *auch* Kapitalgüter benötigt, eingesetzt und riskiert werden, wird die Erwerbswirtschaft noch nicht zur Unternehmung. So z. B. gewiß nicht das Herrenkleidermaßgeschäft, auch dann nicht, wenn der Betriebsinhaber ein Stofflager von 10000 bis 15000 RM. hält, um damit Kunden besser zu bedienen, und er auch in Arbeitslöhnen beständig einen Betrag von ein paar hundert Mark umschlägt, denn die qualifizierte Arbeitsleistung des Geschäftsinhabers ist der Hauptfaktor des Gelderfolges.

Es ist heute noch ein großer Bruchteil des Sozialprodukts, der nicht eigentlich kapitalistisch produziert wird, aber der weitaus größte Teil der industriellen Produktionsaufgaben wird wohl von der kapitalistischen Unternehmung geleistet.

Die Unternehmung. Von Unternehmung spricht man auch in der nicht-kapitalistischen Welt in dem Sinne einer Inswerksetzung irgendeines mehr oder minder kühnen Planes, mit dem Gefahren verbunden sind. Man spricht von kriegerischen Unternehmungen, von den Unternehmungen der Normannen, wenn man an ihre Raubzüge, die Wikinger-Fahrten, denkt, aber in einem ganz ähnlichen Sinne auch von wissenschaftlichen Unternehmungen, wenn man die kostspieligen wissenschaftlichen Forschungen, insbesondere Reisen, die mit Gefahren für Menschen- und Sachwerte verbunden sind oder deren Erfolg zweifelhaft ist, meint u. dgl. mehr. Das wesentliche Moment der Gefährdetheit von Interessen bei Durchführung eines Zielstrebens ist es wohl, was den Anlaß gegeben hat, die kapitalistische Erwerbswirtschaft als Unternehmung zu bezeichnen. Und so begleitet den Ausdruck, sowohl in seiner sonstigen Verwendung wie auch im Zusammenhang mit der kapitalistischen Erwerbswirtschaft, die Vorstellung von einem Zusammenfassen einer Mehrheit von Kräften zu etwas nicht ganz Alltäglichem, womit eine Gefährdung von Interessen verknüpft ist.

Scharf umrissen ist der Begriff der Unternehmung in der wirtschaftlichen Literatur freilich nicht. Gleichwohl besteht soweit Übereinstimmung: die Unternehmungen sind die wichtigsten und maßgebenden Träger der Güterbereitstellung in der kapitalmäßigen Wirtschaft: *Die Unternehmung ist eine Wirtschaft für Kapitalumschlag, um durch diesen Kapitalumschlag auf dem Wege der Befriedigung fremden Bedarfs Erwerb zu erzielen.* Oben wurde die Einsetzung von Geldkapital in irgendwelchen Warenumschlag als für den Lebensprozeß des Kapitals wesentlich gekennzeichnet. Dieser Umschlag kann verschieden rasch vor sich gehen, aber er muß stetig bleiben, denn stockt der Umschlag, so wird die Unternehmung notleidend. Ferner ist wegen der Unbekanntheit des fremden Bedarfs für die Unternehmung charakteristisch das Riskieren des eingesetzten Geldkapitals, vor allem hinsichtlich des nicht entsprechenden Rentierens, aber auch hinsichtlich der Wert-Beträge, die als Kapital eingesetzt werden. Das *Risiko des Unternehmens* erstreckt sich also: 1. auf den teilweisen oder vollständigen Verlust des Kapitals; 2. auf das Schwanken des Einkommens aus der Unternehmung, gegebenenfalls, daß überhaupt kein Zinsertrag erzielt, mindestens, daß nicht der im Unternehmerplan erwartete erreicht wird; 3. auf die Gefahr, daß das Kapital, während es in der Unternehmung in irgendwelchen Kapitalgütern investiert ist, nicht anderweitig, insbesondere nicht für besser rentierende Anlagen, zu denen sich in der Zwischenzeit Gelegenheiten ergeben, verfügbar gemacht werden kann. Ist der Betrieb die Zusammenfassung der für die Güterbereitstellung technisch erforderlichen realen Mittel, so ist die Unternehmung die oft, ja heute wohl zumeist auch eine Mehrheit von Betrieben umschließende, erwerbswirtschaftliche Einheit, in der alle Mittel kapitalmäßig eingesetzt, kombiniert und ausgewertet werden sollen. Auch die Betriebsführung muß rationell, planmäßig erfolgen, aber der Be-

triebsplan ist seinem Wesen nach technisch, wenn auch seine Durchführung ökonomisch orientiert ist. Sein Ziel ist ein Produkt, eine Sache oder eine Leistung. Der technische Betriebsplan ist ein Teil des Unternehmungsplanes, aber dieser ist in seinem Wesen absolut wirtschaftlich, sein Ziel ist die Vermehrung des Wertbesitzes, mit dem die Unternehmung in die Durchführung des Wirtschaftsplanes eingetreten ist. Diese Durchführung besteht in folgenden Aufgaben:

1. Aufbringung des erforderlichen Geldkapitals, nicht nur für den Beginn, sondern auch für den weiteren Verlauf des Bestehens der Unternehmung;
2. die Umwandlung von Geld- in Sachkapital und Vorstreckung der Lohnneinkommen;
3. Studium der Kostengütermärkte für den zweckmäßigen Einkauf der Kostengüter;
4. Organisierung des technischen Betriebs im Rahmen des Wirtschaftsplanes;
5. beständiges Studium der Märkte für die Produkte, Anpassung der Produktion an den Bedarf, Beeinflussung der Nachfrage, Modegestaltung u. ä.;
6. Verwirklichung des Absatzplanes, gegebenenfalls planmäßige Einflußnahme auf den Absatz;
7. Rechnungsführung über die *tatsächlichen* Ausgaben und Einnahmen und demzufolge;
8. beständige Kontrollierung der *Wahrscheinlichkeitsanschläge* über die Kosten und über die möglichen Absatzpreise im Wirtschaftsplan, an den wirklichen Ergebnissen und gegebenenfalls Abänderung des Unternehmungsplanes.

Wieder muß die Aufmerksamkeit darauf gelenkt werden, daß auch die nicht-kapitalistischen Erwerbswirtschaften sich solchen Aufgaben unterziehen müssen. Auch sie können, wie wir sahen, nicht ganz ohne Kapital arbeiten: Maschinen, Saatgut, Rohstoffe, Arbeitslöhne, Betriebsräume, Transportmittel sind für sie Kapitalgüter. Streng genommen muß auch jeder Betrieb organisiert werden, auch der bäuerliche und handwerkliche. Zweckmäßig, ja immer notwendiger wird, für den Kleinbauern sogar, die Marktverhältnisse zu beobachten und in dem Maß, wie das Kapital im Betriebe wächst, wird buchmäßige Kontrolle der Wirtschaftsführung notwendig. Aber es ist gerade für Arbeits- und Bodenerwerbswirtschaften charakteristisch, daß sie so lange auch ohne solche Buchkontrolle ordentlich bestehen können, weil eben das Wertschicksal der „anderen“ Produktionsmittel hier neben der Arbeitsleistung, dort neben dem Boden nicht ausschlaggebend für den Ertrag der Erwerbswirtschaft ist.

Erwerbswirtschaftsformen. Man pflegt bisher zumeist von Unternehmungsformen zu sprechen. Da es sich innerhalb der Erwerbswirtschaft nicht bloß um Unternehmungen handelt, ist es richtiger von Formen der Erwerbswirtschaften zu reden, unter denen allerdings einige ausgesprochene Unternehmungsformen, d. h. nur eigentlichen Unternehmungen vorbehaltene Formen sind. Ein bemerkenswerter Teil des Bedarfs an Gütern und Leistungen wird heute nicht privat- und volkswirtschaftlich, sondern kollektivwirtschaftlich gedeckt, d. h. nach dem Prinzip der Bedarfsdeckung und vielfach ohne Entgelt oder nur gegen Leistung von Beiträgen zu den Kosten, also ohne Erwerbsabsicht. Träger dieser kollektiven Versorgung eines Bedarfs sind zumeist öffentlichrechtliche Gebietskörperschaften, aber die Gliederung der ganzen Masse von Wirtschaftskörpern, die an der Bereitstellung des ganzen Sozialprodukts beteiligt sind, nach der rechtlichen Natur der Wirtschaftssubjekte deckt sich nicht mit dieser Unterscheidung erwerbswirtschaftlicher und versorgungswirtschaftlicher Wirtschaftskörper. Auch der Staat und die Gemeinden produzieren und bieten Güter an mit Erwerbsabsicht. Die preußischen Staatsbahnen haben zeitweise Reinerträge erzielt, die nahe an 40 vH der gesamten Staatseinnahmen einbrachten. Andererseits sind der Staat und Gemeinden heute vielfach auch an selbständigen Unternehmungen beteiligt, deren Wirtschaftsführung im wesentlichen dem Bedarfsdeckungsprinzip entspricht.

Nach dem wirtschaftlichen Charakter sind also vor allem zu unterscheiden:

I. erwerbswirtschaftliche Bereitstellung von Gütern mit Erwerbszweck beim Anbieten derselben;

II. kollektivwirtschaftliche Bereitstellung von Gütern, die ausschließlich auf die Versorgung, die Deckung eines Bedarfs, abzielt und unentgeltlich oder, wenn entgeltlich, höchstens nach dem Kostendeckungsprinzip erfolgt.

Die Gliederung der Erwerbswirtschaften ist unter Heranziehung formal-juristischer Gesichtspunkte in folgender Weise üblich:

I. Private Erwerbswirtschaften:

1. Das Geschäft des Einzelinhabers (meist Einzelunternehmung genannt);

2. Gesellschaftswirtschaften:

a) solche, bei denen die Gesellschaftsform der Kapitalaufbringung dienen soll (Aktiengesellschaft, Kommanditgesellschaft, Gesellschaft m. b. H., Stille Gesellschaft);

b) solche, bei denen die Gesellschaftsform teils der Kapitals-, teils der Arbeitsbeschaffung dienen soll (Offene Handelsgesellschaft, Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Teil- oder Halbpacht).

II. Öffentliche Erwerbswirtschaften, staatliche, provinzielle, gemeindliche u. dgl. Unternehmungen.

III. Übergangs-Zwischenformen zwischen privaten und öffentlichen, wie sie in den gemischtwirtschaftlichen Unternehmungen (G. w. U.) in neuerer Zeit entwickelt worden sind.

Unter allen diesen Organisationsformen der Erwerbswirtschaften haben nach Vergangenheit und Gegenwart die Aktiengesellschaften und die Genossenschaften besonders große Bedeutung.

Aktiengesellschaften. In keiner Unternehmungsform hat sich die Verselbständigung des Verwertungstrebens des Kapitals in solchem Umfange vollzogen, wie in der Aktiengesellschaft; sie ist die Form in der sich die Entpersönlichung der Unternehmung am weitestgehenden verwirklicht hat; durch Verleihung von Körperschaftsrechten wurde die Aktiengesellschaft besonders geeignet gemacht, die Verewigung der Unternehmungen zu bewirken. Ihre Bedeutung für die Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaftsweise hängt ganz besonders damit zusammen, daß sie wie keine andere Form der Erwerbswirtschaft die Möglichkeit bietet, daß auch die Besitzer nur kleiner Geldkapitalien sich an Unternehmungen beteiligen können, ohne von solchen etwas verstehen zu müssen, daß also eine völlige Trennung zwischen den kapitalaufbringenden und den die Unternehmerfunktionen ausübenden, leitenden Persönlichkeiten möglich wurde, daß die Beteiligung an Aktiengesellschaften durch Aktienwerbung mit Beschränkung des Risikos erfolgt und daß durch Beteiligung an einer Mehrheit von Gesellschaften ein Risikoausgleich durch den einzelnen Kleinkapitalisten erreicht werden kann, wozu freilich auch noch kommt, daß die leichte Übertragbarkeit der Anteile (Aktien) den Entschluß zur Beteiligung wesentlich erleichtert. Aber die Rolle der Aktiengesellschaft hat sich im Laufe der Zeit verschoben, und zwar nicht nur dadurch, daß ihr Anwendungsgebiet sich allmählich auf alle Wirtschaftszweige erstreckt, in denen mit Kapitalintensität gearbeitet wird, d. h. in denen das fixe Kapital mit einer relativ hohen Quote dem beweglichen (insbesondere für Arbeitslöhne benötigten) gegenübersteht, sondern die Verschiebung ist in Entwicklungsphasen zu erkennen, die nach ROBERTSON (Produktion, 1924) mit folgenden Stadien etwa zusammenfallen:

I. Besitzrechte und Leitung sind demokratisch verteilt, die Gesellschaft besteht im wesentlichen aus gleichberechtigten Personen;

II. bezahlte Angestellte leiten die A.-G. auf Rechnung der Aktionäre, der Besitz ist demokratisch, die Leitung oligarchisch;

III. Leitung und Besitz sind oligarchisch geregelt, denn auch der Besitz ist durch das Großaktionärstum auf Wenige beschränkt. Juristisch hat sich nichts geändert, aber sozialwirtschaftlich rückt die Gesellschaft in ein anderes Licht.

Genossenschaften. Eine weit in die Vergangenheit zurückreichende gesellschaftliche Form des Zusammenschlusses zu wirtschaftlichen Zwecken ist die Genossenschaft. Weder auf eine bestimmte Zahl von Teilnehmer, noch auf ein bestimmtes Kapital beschränkt — sie heißt im französischen auch *société à capital variable* — liegt ihr eigentliches Ziel darin, die in ihr vereinigten Genossen in irgendeiner Beziehung als Wirtschaftler zu fördern. Es lassen sich drei Typen unterscheiden:

1. Genossenschaften, die als *Ergänzung bestehender Erwerbswirtschaften* wirksam sind. Die betreffenden Erwerbswirtschaftler werden dann in einer der zahlreichen Aufgaben, die sie als Betriebsleiter technisch oder wirtschaftlich zu erfüllen haben, mehr oder minder weitgehend gefördert, so bei der Rohstoff-, Maschinen- oder Kreditbeschaffung, oder es wird ihnen eine Funktion auch ganz abgenommen, die sie zum Teil nur unvollkommen, insbesondere teurer, zum Teil gar nicht einzeln für sich erfüllen könnten, wie z. B. die Molkereigenossenschaften, die die Weiterverarbeitung, die Veräußerung der Milch und Milchprodukte übernimmt, oder die Standardisierung der landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Auch die gemeinschaftliche Nutzung eines für den Einzelnen zu kostspieligen Produktionsmittels (Maschinen-, Weide-, Zuchtbetrieb-Genossenschaft) ist hierher zu rechnen.

2. Genossenschaften zur Förderung der Einzelgenossen als *Verbraucher*, die Konsumgenossenschaften, Großeinkaufsgesellschaften, die durch entsprechende Organisation des Einkaufs und Verkaufs von Gegenständen des täglichen oder wenigstens eines verbreiteten Bedarfs, wohl auch durch Produktion solcher Güter (Fabrikbetriebe der Konsumgenossenschaften, Baugenossenschaften) diesen Bedarf zu wesentlich billigeren Preisen decken helfen sollen, weil und sofern dadurch entbehrliche, erwerbswirtschaftliche Zwischenglieder: Kleinhändler, Großhändler, Agenten und vielleicht entbehrliche Nebenkosten, namentlich des Handels vermieden werden können.

3. Genossenschaften, die durch Zusammenschließung unselbständiger Arbeiter entstehen, mit dem Zweck, so eine selbständige Unternehmung zu schaffen: *Produktionsgenossenschaften*. Nur in dieser 3. Spielart ist die Genossenschaft eigentlich Unternehmungsform, eine Gesellschaft mit selbständigem Gelderwerbsziel. Als solche galt sie lange als die Methode, um die unselbständigen Arbeiter zu Unternehmern zu machen und damit die „soziale Frage“ zu lösen.

Den beiden ersten Typen fehlt der Zug erwerbswirtschaftlicher Selbständigkeit. Gleichwohl ist ihnen der Rang großer Unternehmungen in vielen Fällen nicht abzusprechen. Mag auch das Risikohafte der Natur der Genossenschaft fremd sein, so sind doch auch Genossenschaften der ersten beiden Typen dem Handeln nach Wahrscheinlichkeit unterworfen und damit der Gefahr von Mißerfolgen ausgesetzt. Daran ändert auch der häufig zu findende sozialpolitische Charakter, der Kräftigung eines bestimmten Berufs oder einer sozialen Klasse zu dienen, so gut wie nichts. Dem genossenschaftlichen Geist entspricht auch, daß, wenn Gewinne erzielt werden, sie nicht nach der Kapitalbeteiligung, sondern nach dem Maße individueller Beteiligung der Mitglieder unter diese verteilt werden.

So sehr sich die beiden ersten Typen bewährt haben, so wenig läßt sich das von den Produktionsgenossenschaften sagen. Nur im Bereich arbeitsintensiver Produktionsprozesse haben sie überhaupt einige Aussicht. Zumeist blieb ihnen der Erfolg auch da auf die Dauer versagt, angefangen von der großen Tat ROBERT OWENS zu Beginn des 19. Jahrhunderts bis auf das interessanteste Wiederaufleben der Idee im englischen Gildensozialismus. Mit Recht weist AD. WEBER darauf hin, daß die Idee namentlich dort bisher versagt, wo sie besonders zu wirken berufen wäre: im Kampf gegen die Arbeitslosigkeit.

Öffentliche Unternehmungen. Betrieb von öffentlichen Körperschaften insbesondere des Staates, der Gemeinden oder Provinzen u. dgl. werden als öffentliche *Unternehmungen* bezeichnet, sie sind es aber, wie schon ausgeführt wurde, nur dann, wenn sie erwerbswirtschaftlichen Zwecken dienen, mag die Erwerbsabsicht sich auch in noch so engen Grenzen halten. Am weitestgehenden kann diese Erwerbsabsicht vorausgesetzt werden, wo Monopolcharakter des öffentlichen Betriebes vorliegt. Wo die Leistungen des Betriebes unentgeltlich oder nur gegen Kostenpreise geboten werden, wo also der Betrieb nach dem Bedarfsdeckungsprinzip bewirtschaftet wird, kann man von *Versorgungswirtschaften* sprechen. Gleichgültig für den Charakter des öffentlichen Betriebes ist die Verwendung des Reinertrages. Das sozusagen fiskalische Interesse der öffentlichen Körperschaft an hohem Reinertrag deckt sich durchaus nicht mit dem Gemeininteresse. Große Reinerträge werden in der Regel die Steuerzahler *entlasten*, die Abnehmer der Produkte der öffentlichen Unternehmung *belasten*. Je allgemeiner die Leistung des öffentlichen Betriebes in Anspruch genommen wird, um so mehr ist auf niedrigen Preis und niedrige Reinerträge das Interesse der Allgemeinheit eingestellt. Der eigentliche Ertrag des Unternehmens wird dann rechnungsmäßig überhaupt nicht in Erscheinung treten (AMONN).

Öffentliche Körperschaften mit Versorgungsbetrieben haben schon früher in die Wirtschaft eingegriffen, sie haben insbesondere die Vorratswirtschaft gepflegt. Später sind Luxusindustrien, dann der Heeresausrüstung dienende Industrien in öffentlichen Betrieben ohne Gewinnabsicht, Kreditgeschäfte, Berg- und Hüttenwerke mit solcher Absicht betrieben worden. Das Gemeininteresse war der maßgebende Gesichtspunkt für diese Staatstätigkeit. Ähnliches gilt von vielen kommunalen Unternehmungen. Aber im Laufe der Zeit hat das Finanzinteresse Änderungen und Abstellung der Betriebe gebracht. Die staatlichen Verwaltungen waren ebenso bestrebt die Staatsbahnen zur Gewinnquelle zu machen wie die Gemeinden die, anfänglich als Versorgungsbetrieb unternommenen, Industrien der Beleuchtung-, Wasser- und Kraftlieferung. Auch das Verwaltungsbedürfnis konnte den Anstoß zur Betätigung der öffentlichen Körperschaft liefern (z. B. staatliche Druckereien, Heeresausstattungsbetriebe). Der Kollektivismus, der in solcher Sozialisierung der Produktionsbetriebe innerhalb der freien Verkehrswirtschaft in die Erscheinung tritt, wird teilweise mit Finanz- teils mit öffentlichen Interessen gerechtfertigt und zu einem großen Teil haben sich auch wirtschaftsliberalistische Kreise mit diesen Auffassungen namentlich für Fälle abgefunden:

1. in denen die monopolistische Gestaltung des Angebotes innerhalb einer Güterbereitstellung unvermeidlich ist, wie insbesondere bei Eisenbahnen, Kanalbau- und Verkehr, manchem montanistischen Betrieb;

2. in denen die Monopolisierung, d. h. die Ausschließung des Wettbewerbs zweckmäßig ist, weil die betreffende Bedarfsdeckung wie bei den sogenannten *Octopoidindustrien* (Octopede der Tintenfisch mit Fangarmen) große und weitverzweigte Anlagen erfordert, deren Verdopplung schon eine Verschwendung, aber auch viele technische Schwierigkeiten mit sich bringen würde,

weshalb Wasser-, Gas-, Elektrizitätswerke, Telephon, Telegraph, Straßenbahnen u. ä. monopolistisch erfahrungsgemäß technisch besser und billiger arbeiten (ROBERTSON);

3. in denen die Versorgung der Volkswirtschaft für die Zukunft bei freiem Wettbewerb gefährdet ist, so namentlich wenn der Staat Raubbau hintan zu halten oder gutzumachen hat, wie bei Waldnutzung, Aufforstung, vielfach auch im Bergbau, wo die Vielheit der Besitzrechte technisch zu Vergeudungen Anlaß gibt;

4. wenn Landesverteidigungsinteressen in Frage kommen.

Im Bereich der öffentlichen Unternehmungen hat einerseits ein erheblicher Ausbau des Betätigungsgebiets in den letzten Jahrzehnten stattgefunden, so im Transportwesen (Post!), Kreditwesen (öffentliche Banken), auch im Berg- und Hüttenwesen, so daß es wirklich berechtigt ist, von einem Gesetz der wachsenden Kollektivaufgaben auch im Bereich der Güterbereitstellung zu reden, *andererseits* haben Umgestaltungen stattgefunden, die einer Einschränkung gleichkommen, insbesondere wenn öffentliche Betriebe in Erwerbsgesellschaften, insbesondere gemischtwirtschaftliche Unternehmungen verwandelt wurden, um die Betriebsführung politischem Einfluß zu entrücken. Denn die Mängel des alten Staatsbetriebs sind zwar vielfach überwunden worden, die sich früher aus der bloßen staatsverwaltungsmäßigen Leitung ergaben, das vielfachte Vorgesetztenverhältnis wurde beseitigt, die Verantwortungsfreudigkeit der Leiter da und dort gehoben u. dgl. Aber die Abhängigkeit der Leitung von politischen Parteimehrheiten bei unmittelbarer Unterstellung unter einen parlamentarischen Körper hat sich oft genug als Hemmung erfolgreicher Wirtschaftsleitung erwiesen. Dabei ist allerdings nicht zu übersehen, daß die Auffassung über die Aufgaben der öffentlichen Verwaltung sich immer in der Richtung ausgeweitet hat, daß, was lange Zeit Betätigungsgebiet der Erwerbsunternehmung war, als Aufgabenbereich der öffentlichen Verwaltung angesehen wird. Man denke an hygienische Aufgaben (Badeanstalten), an Wohnungsbau, Beleuchtungs-, Verkehrswesen usw. Hier ist so Vieles noch in Bewegung und bezüglich der Zweckmäßigkeit mehr nach konkreten, sachlichen und persönlichen Verhältnissen, als nach Prinzipien zu beurteilen. So paradox es klingen mag, die Rationalität der öffentlichen Unternehmungen wird doch zumeist davon abhängen, ob ihre Führung von politischen Einflüssen frei, also eben selbständig bleiben kann. So und so oft wird sie damit gerade dem Zweck ihrer besonderen Form entfremdet und SAITZEW hat Recht, wenn er meint, es gebe eine politische Grenze der Rationalisierungsmöglichkeit der öffentlichen Unternehmung.

Allem Gesagten nach ist mit dem Begriff Unternehmung die Vorstellung von auf Kapitalauswertung gerichtetem Erwerbswillen und Erwerbsszweck zu verbinden. Auch dieser Begriff ist eine teleologische Kategorie. Aber schon an dieser Stelle muß mit Nachdruck gesagt werden, daß die *Unternehmung* und der *Unternehmer* nicht miteinander verwechselt werden dürfen, obgleich die Unternehmung Mittel für die Zwecke des Unternehmers ist. Die *Unternehmung* ist ein Element der volkswirtschaftlichen Struktur, als kapitalistische Erwerbswirtschaft „an der Gesamtfunktion des volkswirtschaftlichen Prozesses“ durch irgendeine Güterbereitstellung auf eigene Gefahr, also selbständig mehr oder minder dauernd beteiligt, an sich *ein stabiler Faktor der gesellschaftlichen Wirtschaft*. Der Begriff *Unternehmer* soll in Übereinstimmung mit der neueren Terminologie einem anderen Erkenntniszweck dienen (AMONN): er soll *eine für die Dynamik der Wirtschaft maßgebende Energie* bezeichnen, auf die in der Lehre von der Bewegung der Wirtschaft näher einzugehen sein wird.

VIII. Grundsätze der Betriebs-Rationalisierung.

Sinn und Wesen der Rationalisierung. Der Ausdruck der Rationalisierung hat erst verhältnismäßig spät Verwendung gefunden. Er gilt jeder Maßnahme, die planmäßig auf Verbesserung des Verhältnisses von Aufwand und Nutzen abzielt. Daß gerade in der Nachkriegszeit und in Deutschland speziell seit der Währungs-Stabilisierung die Rationalisierung eine so aufdringliche Bedeutung gewonnen hat, ist darauf zurückzuführen, daß es namentlich hier galt, in vergleichsweise kurzer Zeit in der Richtung auf die Friedensbedarfsdeckung nachzuholen, was im Laufe eines Jahrzehntes innerhalb der deutschen Industrie versäumt worden war. Diese Häufung an sich und die Häufung unter erschwerenden Umständen war es, was dieser Rationalisierungsepoche den Stempel des Säkularen aufgeprägt hat. Dabei ist zuzugeben, daß allerdings auch säkulare Fortschritte in der Technik eine gewaltige Häufung von Rationalisierungsvorgängen nach sich ziehen können. Aber an sich ist Rationalisierung eine durchaus nicht ins Säkulare fallende Erscheinung, sondern ein im

wesentlichen unablässig, wenn auch eben infolge der Abhängigkeit von der Technik in sehr schwankendem Zeitmaß fließender Prozeß, der von irgendeinem ökonomischen Geschehen gar nicht zu trennen ist. Sie ist nichts anderes wie das, was durch Jahrtausende angestrebt und erreicht worden ist, solange die Menschen unter dem Druck der äußeren wie ihrer eigenen Natur sich mühten, technisch oder organisatorisch das Verhältnis zwischen Aufwand und Erfolg, von Kosten und Nutzen zu verbessern. Rationalisierung war, wenn nicht schon die instinktmäßige Schaffung des neolithischen Hammers, so doch gewiß der Übergang zu Bronzewerkzeugen ebenso wie die Entwicklung vom Faserhanddrehprozeß bis zur Ringspinnmaschine oder vom primitiven Bastflechtverfahren bis zur Bedienung mehrerer Northropwebstühle durch eine Arbeitskraft. Zweckverfolgungen, bewußte, auf Verminderung von Menschenkraftbedarf je Produktseinheit abzielende Verfahrensänderungen mischen sich freilich reichlich mit zufälligen Entdeckungen, aber immer mehr verlieren sich die zufälligen Schritte, immer ausschließlicher bewußt gesucht und exakt durchdacht sind die Verbesserungen, die den Aufwand vermindern. In den mittelalterlichen Epochen scheinen die Techniken in Jahrhunderten fortschrittslos, und doch ist weder die Technik der Produktionsprozesse noch ihre Organisation so ganz ohne Impulse der Vernunft gewesen, mag auch die Tradition den Hauptanteil an dem technischen Wissen und Können gehabt haben. Die schnellebiger gewordene Menschheit kann sich dank ihrer rascheren Vermehrung und ihres stärkeren Auftriebes zu höherer Lebensführung vielleicht solche Stillstandspausen nicht gönnen und wenn sie außerwirtschaftlich, wie durch Krieg und Wirtschaftszerrissenheit aufgezwungen werden, dann stellen sich katastrophale Wendungen ein.

Aber freilich hat die längste Zeit ein Antriebsfaktor zur Rationalisierung gefehlt: die systematische naturwissenschaftliche Forschung. Denn wesentlich gefördert wird das Zeitmaß der Rationalisierungsfortschritte durch die ungeheure Verbreiterung der Wissenschaftlichkeit aller Technik. Es kann für das Rationalisierungstempo nicht gleichgültig sein, daß in der arbeitsteilig organisierten Wirtschaftsgesellschaft von heute die Arbeit von Tausenden von Menschenhirnen beruflich unablässig auf die Auffindung von neuen rationelleren Verfahrensweisen und Stoffbeschaffungen eingestellt ist. Rationalisierung nimmt ihren Weg, wie GOTTL (G. d. S. II) oft betont, von der technischen Vernunft zu der betriebs- und privatwirtschaftlichen und von dieser zur volkswirtschaftlichen Vernunft. Das kann — an einem allerdings sehr aktuellen Problem veranschaulicht — z. B. bedeuten, daß die Verdrängung menschlicher Arbeit durch Mechanisierung, um die Kosten zu vermindern, noch nicht die Lösung sein kann, solange die Arbeitslosigkeit damit gesteigert wird.

Anwendungsgebiete. Das Rationalprinzip hat einen viel beschränkteren Anwendungs- und Wirkungsbereich gehabt, solange der Kampf ums Dasein im Banne des Bedarfsdeckungsprinzips und des Solidarismus stand, in denen große Teile der Wirtschaftsgesellschaft gebunden waren, und solange noch ein so großer Teil der Gesellschaft (die Landwirte) naturalwirtschaftlich gesichert war. Die restlose Freiheit des Erwerbstrebens, die Selbstverantwortlichkeit des Einzelnen und immer vollständigere Durchsetzung der Geldrechnung haben wenigstens im Bereich der Erwerbswirtschaft dem Rationalismus fast allenthalben zum Siege verholfen. Nicht im selben Maße in der *Verbrauchswirtschaft*. Die Wirksamkeit des Rationalprinzips ist auch nicht überall von gleicher Wichtigkeit. Seine größte Bedeutung hat es eben dort, wo die größten Gefahren einer unzweckmäßigen Mittelverwendung bestehen, das ist in der Sphäre der Güterproduktion. Wohl spielt die Lebensdauer der in der Verbrauchswirtschaft verwendeten Mittel des täglichen Lebens, der Verbrauchsgüter des Haushaltes usw., eine beträchtliche Rolle für die Gesamtwirtschaft. Ob in einer sechsköpfigen Familie durch vernünftige Materialbehandlung und Erziehung der durchschnittliche Schuhbedarf auf 6 Paar neuer Schuhe gehalten werden kann, oder ob 12 gebraucht werden, ist wichtig genug für die Familie. Im großen und ganzen

sind aber den Konsumtionsmengen durch die Einkommen Höchstgrenzen gezogen und die Mittel, die tatsächlich beschafft werden können und beschafft werden, dienen, wenn der Verbrauch wirklich rationalisiert wird, ihren Zwecken besser, die Menschen sind besser ernährt und gekleidet, sind dank der Rationalität der Konsumgüterbehandlung besser in der Lage zu ersparen, Kapital zu bilden usw. Das Mehr oder Weniger der gesamten Inanspruchnahme der gesellschaftlichen Leistungsfähigkeit, kann recht beträchtlich und wird für die Aufstiegsmöglichkeit breiter Schichten immer von Belang sein, jedenfalls wichtig genug, um die Gesellschaft als Ganzes daran interessiert erscheinen zu lassen, daß systematisch an der Konsumrationalisierung gearbeitet und namentlich die hauswirtschaftliche Schulung der Hausfrauen, unter ihnen wieder besonders der berufstätigen, gepflegt werde. Vor allem schon die zweckmäßige Gestaltung des Verbrauchswirtschaftsplanes, der Grundlage der Bedarfsermittlung will gelernt sein. Information und Beratung sind darüber nötig, wo das Aufsuchen der Beschaffungsstellen rationellerweise vor sich geht, wie über die beschaffbaren und beschafften Mittel zweckmäßig disponiert werden und ihre Verwendung zweckmäßig durchgeführt werden soll. Dabei gilt die erziehliche Arbeit wohl auch dem Verständnis für maschinelle Durchdringung des Haushaltes, aber noch mehr der Arbeitseinteilung, der Material- und insbesondere der Abfallökonomisierung, Durchdenkung der einzelnen Arbeitsprozesse im Hinblick auf die Frage, wie weit es zweckmäßig wäre, Arbeitsprozesse abzuwälzen, Arbeitsaufgaben durch Haushaltsvereinigungen zu erleichtern u. dgl. mehr¹. Je ärmer ein Volk als Ganzes, je schwieriger die Gesamtwirtschaftslage einer Wirtschaftsgesellschaft ist, um so notwendiger ist die Rationalisierung des Verbrauchens.

Unvergleichlich größer und mannigfaltiger ist, wie gesagt, das Rationalisierungsproblem in der *Erwerbswirtschaft*. Obgleich auch hier Rationalisierung durch das Eigeninteresse des Einzelnen an dem erfolgreichen Bestehen im Wettbewerb herbeigeführt wird, und von irgendeiner Notwendigkeit nicht wohl gesprochen werden kann, ist die Erwerbswirtschaft, die nicht unablässig bemüht ist, den Aufwand zur Bereitstellung ihrer Erzeugnisse auf das möglichst niedere Maß herabzudrücken, nur allzu rasch gefährdet. Nur in verkehrsschwachen Gegenden, in denen immer noch vielfach bloß die Erzielung des für die gewohnte Lebensführung erforderlichen Einkommens mit der Erwerbswirtschaft angestrebt wird (Bedarfsdeckungsprinzip), und andererseits bei monopolistischen Marktstellungen gelingt es wohl auch ohne Rationalität sich durchzusetzen und zu erhalten. Im übrigen wird jeder Erwerbswirtschaftler auf Rationalisierung bedacht sein: 1. wegen der Chance, daß bei konstanten Preisen des Produktes wie der Kostengüter die Verbesserung des Verhältnisses von Aufwand und Erlös größeren Gewinn bringt und 2. wegen der Wahrscheinlichkeit, daß wenn mit der Verringerung des Aufwandes der Verkaufspreis (dank dem Wettbewerb) gesenkt werden kann, eine Erweiterung des Absatzes und damit wieder eine Vergrößerung des Gewinnes erzielt werden kann. Ein elektrotechnisches Unternehmen, das im Wege der Rationalisierung eine Verminderung der Kosten bei Herstellung von Glühlampen von 70 auf 65 Pfg. erzielt, hat eben beide Chancen. Nicht anders der Konfektionär, dem es gelingt einen Anzug von bestimmter Qualität statt mit 60 nur mit 55 RM. Kosten herzustellen

Grenzen der Zweckmäßigkeit der Rationalisierung. Im allgemeinen wird man wohl auch die Identität des einzelwirtschaftlichen und des sozialwirtschaftlichen Interesses an den Rationalisierungswirkungen am verlässlichsten voraussetzen dürfen. Wenn die Menge Arbeitskraft, die zur Herstellung der Nahrung oder der Kleidung eines Individuums erforderlich ist, verringert wird, so liegt das im Interesse der ganzen Gesellschaftswirtschaft, weil damit offenbar Arbeitskräfte für neue Zwecke frei werden. Die ungeheure Bereicherung der durchschnittlichen Lebensführung der

¹ GERHARDT, J.: H. d. St. 4 Aufl. Erg.-Bd.

Massen, die in großen Zeiträumen deutlicher wahrnehmbar sind, wenn man etwa Zustände der Gesellschaft von heute mit denen der feudalen Gesellschaft des Mittelalters vergleicht, ist auf Fortschritte der Rationalisierung der Produktionsprozesse zurückzuführen. Nicht die Arbeitsaufwandsverminderung, zu der die Rationalisierung führt, ist daher das Übel, gegen das sich die Kritik wenden kann und soll, sondern das Versagen der Voraussetzungen dafür, daß die frei werdenden Arbeitskräfte alsbald für die allzureichlich vorhandenen „anderen Zwecke“ auch tatsächlich eingesetzt werden können. Restlos oder auch nur allgemein ist die Identität des Interesses freilich keineswegs. Es gibt sowohl Fälle, und sie sind sehr zahlreich, in denen die Rationalisierung dem einzelnen Wirtschaftler, der sie durchführt, eine Steigerung seines Geldeinkommens bringt, anderen Wirtschaftlern, und zwar ganzen Gruppen aber Nachteile, wie andererseits auch solche Fälle vorkommen können, in denen eine gesamtwirtschaftlich offenbar vorteilhafte Rationalisierung dem vermeintlichen Interesse des einzelnen Erwerbswirtschaftlers, der sie durchzuführen berufen wäre, widerstreitet. Beispiele für die erstgenannten Fälle liefern Arbeitsrationalisierungen, durch die größere Mengen von Arbeitern beschäftigungslos werden; ein entgegengesetzt orientierter Fall ist die Rationalisierung der Gewinnung eines Naturelements (Mineral), mit der die Produktion gesteigert und die Knappheit des Gutes vermindert, sein Preis gesenkt würde. Der vollere Ausbau der Wasserkräfte hat zweifellos mitgewirkt, um in der Nachkriegszeit die Lage der Kohlenbergwerksunternehmungen schwieriger zu gestalten, die Kunstseidetechnik hat den Baumwollindustrien Eintrag getan, der künstliche Gummi wird den Gummiplantagen die Ertragsausichten verschlechtern usw.

Die Verdrängung der menschlichen Arbeitskraft durch die Maschine ist seit den Anfängen ihrer umfassenderen Verwendung (zweite Hälfte des 18. Jahrhunderts) bis auf die Gegenwart bald optimistisch, bald pessimistisch beurteilt worden. Die Optimisten vertreten eine sogenannte *Kompensationstheorie*: die Maschinenanwendung verbilligt die Produktion, senkt also die Produktpreise. Damit werden Einkommen (Kaufkraft) bei den Konsumenten und Kapital bei den Unternehmungen frei: das bedeutet Spielraum für die Wiederbeschäftigung der durch die Maschine ausgeschalteten Arbeitskräfte auf anderen Gebieten der Wirtschaft. Die Annahme, daß neue Verwendungsmöglichkeiten den Verlust bisheriger Verwendungen „kompensieren“, ist nicht nur theoretisch, sondern auf lange Zeiträume gesehen, durch die Tatsachen voll gerechtfertigt. Welche Bereicherung der Lebensführung ist durch die Maschine möglich geworden! Aber wie eine neue „rationalisierende“ Technik in einem konkreten Fall wirkt, läßt sich nicht allgemein sagen. Sehr fraglich ist wohl das Freiwerden von Kapital (vgl. das Beispiel unten S. 122, Note). Gewiß ist, daß zeitliche Häufung vieler Rationalisierungsvorgänge die Struktur der Gesamtwirtschaft so stark verschieben kann, daß deren Anpassungsfähigkeit versagt und schwere Störungen eintreten, wie es die Gegenwart erlebt. Zu beachten bleibt stets auch der Einfluß auf die Qualität. Wo die Qualitätskurve (z. B. in der Textilindustrie) so stark sinkt, daß die Rente der Rationalisierung gefährdet wird, liegt die wirtschaftliche Grenze des technischen Fortschrittes (MÜLLER-Oerlinghausen).

Rationalprinzip und Technik.

Empirische und wissenschaftliche Technik. In der Definition des Wirtschaftens wurde die Beobachtung des Rationalprinzips als ein wesentliches Merkmal dieses Begriffes festgestellt. Damit ist der jeweilige Stand der Wissenschaften als Fundament des Wirtschaftens eingeschlossen, denn der Vernunft entspricht es, alles Wissen, soweit es überhaupt für die Erreichung menschlicher Zwecke in Frage kommt und nützlich sein kann, tatsächlich in den Dienst derselben zu stellen. Es ist schwer, eine Grenze zu ziehen, welche Wissenschaften mit ihrem Forschungsgebiet innerhalb, welche außerhalb dieses für das Wirtschaften maßgebenden Wissensbereiches fallen, aber es sind alle technischen Wissenschaften irgendwelcher Art einzubeziehen, von deren Stand der Inhalt des Begriffes Rationalität einer Produktion oder einer sonstigen wirtschaftlich gelenkten Leistung mitbestimmt wird. Dabei sind als technische Wissenschaften nicht nur alle Zweige der mechanischen und der chemischen Technologie, diese freilich unmittelbar, sondern mittelbar auch ihre Fundament-Diszipli-

nen, die reinen Naturwissenschaften, in Betracht zu ziehen, da ja auch ihr unablässiges Fortschreiten eine beständige Bewegung in die Technik und damit in den Komplex der rationalen Möglichkeiten, also auch des Wirtschaftens, bringt.

Denn Technik als der Inbegriff von Grundsätzen über die Wege, auf welchen irgendwelche Gattungen von Zielen zu erreichen sind, ist im höchsten Maße das Gebiet, auf dem das Rationalprinzip zu verwirklichen ist. Technik ist das hauptsächlichste Medium der Rationalisierung. Und wenn es dem Rationalprinzip entspricht, daß schon die Entscheidung über den Gegenstand einer Unternehmung nach der höchsten Reinertragsaussicht erfolgt, so schließt das in sich, daß die Entscheidung auf Grund der Nutzen- und Kostenvergleiche unter der Voraussetzung der rationellsten Techniken erfolgt ist. Man spricht nun freilich von Technik bei jeder menschlichen Betätigung, die ein Verfahren bedeutet, mit dem in irgendeiner Weise Mittel zu einem Zwecke eingesetzt werden, auch bei ganz unwissenschaftlicher Verfahrensweise. Und das Herrschaftsgebiet der unwissenschaftlichen, der *empirischen* Technik ist heute noch ungeheuer groß.

Millionenfach geschieht so vieles im Bereiche des Verfahrens zu einem Zwecke nur, weil es seit Menschengedenken so geschehen ist und weil dieses „Wie“ bisher zum Ziel geführt hat. Wir haben uns den Menschen am Anfange seiner Mittelbeschaffung als Sammler der Dinge zu denken, wie sie die Natur bietet. Die Kunst in dieser Gütergewinnung durch Sammeln ist der Anfang von Technik. Solche Technik ist auch älter als Wirtschaft, sie entwickelte sich zufällig, auch spielmäßig (BÜCHNER), aber immer häufiger und immer ausschließlicher aus Notwendigkeiten und immer planmäßiger mit Nachdenken und Setzung von Vor- und Zwischenzielen. Es ist kennzeichnend für den *empirischen Charakter der primitivsten Werkzeugtechnik*, daß die Werkzeuge Nachahmungen der Mechanismen des menschlichen Körpers sind (Hammer nach der Faust, Zange nach dem Gebiß, der greifenden Hand usw.). Zur *Wissenschaftlichkeit* steigt die Entwicklung der Technik auf mit der Frage nach dem „Warum?“; „aus welchem Grunde führt dieses Verfahren zu dem gewollten Erfolg?“ Damit ist das Zusammenwirken der Techniken mit den Naturwissenschaften gewonnen, die technischen Wissenschaften wurzeln in diesen und in der Mathematik.

Technische und wirtschaftliche Rationalität. Aber die Wissenschaftlichkeit einer Technik bedeutet nicht schon eine absolut wirtschaftliche Rationalität, wengleich es ein Hauptzug der technischen Wissenschaften von heute ist, dem Rationalprinzip in der Praxis der Produktion (Produktionstechnik) wie des Verkehrs (Verkehrstechnik) zur Verwirklichung zu verhelfen. Es entspricht dem ursprünglichen Begriff des *τεχνῆν* (mit Überlegung, listig, ins Werk setzen), wenn man als Technik nur vernunft-diktirtes planmäßiges Verfahren bezeichnet. Technische Rationalität ist aber nicht auch schon wirtschaftliche. Das wird besonders deutlich bei der Überlegung, daß eine der stärksten, in der Richtung des technischen Fortschrittes treibenden Kräfte die Verknappung der Naturstoffe und Naturkräfte ist, daß aber diese Verknappung sich nicht überall, jedenfalls in verschiedenen geographischen Gebieten (Standorten) verschieden rasch vollzieht und dann erweist sich eine technische Neuerung für das Gebiet, in dem die Verknappung durch die neue Technik überwunden erscheint, als wichtige wirtschaftliche Errungenschaft, während ihre Anwendung in dem Gebiet, in dem die Verknappung noch nicht eingetreten ist, sich als unwirtschaftlich erweisen würde, wie z. B. die Anwendung der wichtigen technischen Errungenschaft der Stahlträger oder der Eisenbetontechnik für Gegenden mit billigem Bauholz zumeist unrationell wäre. Es kommt aber weiter in Betracht, daß ein technischer Fortschritt im Grundgedanken errungen sein kann, aber nicht ökonomisch rationell ist, weil die Voraussetzung in den Preisen der Produkte einerseits, der Kostengüter andererseits nicht erfüllt ist. So war z. B. der Ersatz des natürlichen Indigo durch einen synthetischen Ersatz lange gelöst (erst aus Benzoësäure, dann aus Bittermandelöl), aber die Voraussetzung in den Preisen der Produkte einerseits, der Kostengüter andererseits fehlte. Produktionsmittel waren zu teuer, um den Indigo verdrängen zu können, erst die Verwendung des „Abfallstoffes“ Teer-Naphthalin bedeutete eine wirtschaftlich „rationelle“ Lösung dieses Problems von ungeheurer wirtschaftlicher Tragweite.

Jedwede Technik bedeutet einen bestimmten Mitteleinsatz zu einem gewollten Zweck, eine Änderung der Technik ist daher immer eine Veränderung in den Mitteln, sei es nur in den Mengen der verwendeten Mittel, sei es in der Art der Mittel. Das gilt allgemein für alle Gebiete von ökonomischer Bedeutsamkeit, unter denen wir besonders folgende Gruppen hervorheben:

1. Technik der Gütergewinnung aus der Natur: a) landwirtschaftliche Technik, b) forstwirtschaftliche Technik: Gewinnung pflanzlicher Nutzstoffe; c) bergwirtschaftliche Technik: beim Abbau von Mineralien aus der Erdkruste; d) wasserwirtschaftliche Technik: zur Gewinnung und Beherrschung von Wasser und Wasserkraft.

2. Technik der Stoffumwandlung: gewerblich-industrielle a) mechanische Prozesse, b) chemische Prozesse.

3. Technik der örtlichen Güterbewegung: Transporttechnik. a) Personen-Transport, b) Sachgüter-Transport, c) Nachrichten-Transport.

4. Technik der Geld- und Kapitalbewegung: Banktechnik.

5. Technik der Wirtschaftsorganisation und der Wirtschaftskontrolle: formale Wirtschaftstechnik, Buchführungs- und Betriebsführungstechnik.

6. Technik des Güteraustausches: Handels-, Markt-, insbesondere Börsentechnik.

Wirtschaftlich rationell kann sich eine technische Neuerung in verschiedener Richtung auswirken. Immer wird ein Gewinn an Stoff und Kraft, an Raum oder an Zeit in Frage kommen und dementsprechend sind auch die Ziele der technisch-wissenschaftlichen Forschung eingestellt auf:

1. Einsparung an stofflicher Substanz:

a) intensivere Auswertung gegebener Stoffmittel, z. B. Lederspaltverfahren.

b) Ersetzung hochwertiger durch minderwertige Stoffe, z. B. Seide durch Holzfaser (Materialsubstitution).

c) Wiederverwertung von Abfallmaterial und Altmaterial (Seidenflorettindustrie, Siemensmartinprozeß).

d) Stoffkonservierung, Verlängerung der Lebensdauer der Stoffe (Holzimprägnierung, Kälteindustrie).

2. Erhöhte Ausnutzung von Naturkräften, Erhöhung des Wirkungsgrades einzusetzender Naturkräfte (Dampfkrafttechnik in ihrer Bedeutung für die Ersparung an Kohle (Kohlenauswertung), Wasserkraftauswertung, Turbinenprinzip, Abgase-(Gichtgas-)Verwertung, Dieselmotor).

3. Zeitersparung, insbesondere mit der Tragweite der Kapitalzinsersparung, namentlich bei Verkehrsverbesserungen, ziemlich bei allen Arbeitsmaschinen, insbesondere durch Hebezeuge im Bauwesen.

4. Raumersparung und Raumgewinn: Hier ist daran zu denken, daß nur durch die gigantische Entwicklung der Hebezeugtechnik die Gewinnung so großer Bergwerkstiefen möglich geworden ist, ferner an das Flugwesen in allen seinen Sparten.

5. Einsparung an Menschenkraft vor allem durch Mechanisierung von Arbeitsprozessen, aber auch durch Änderung in der Organisation eines Arbeitsprozesses (alle Arten von Arbeitsmaschinen, Fließbandprinzip u. a.) oder durch Ersetzung minderwertigen durch dauerhafteres höherwertiges Material, also Umkehrung des unter 1 b genannten Vorganges, wie namentlich im Straßen-, Wasser- und Brückenbau, ferner die große Menge von Maßnahmen und Einrichtungen zur Erleichterung der mit der Benützung eines Apparates verbundenen Arbeit im Haushalt (Zentralheizung u. dgl.).

Produktionsumwege. Diese sehr mannigfaltigen Gebiete der technischen Auswirkungen können unter anderen Gesichtspunkten gesehen auch anders gruppiert werden. Das Wesentliche bleibt, daß immer eine Besserung in dem Verhältnis zwischen Zwecken (Nutzen) und Mittelaufwand erreicht wird. Die Besserung wird vielfach, ja zumeist, mittelbar bewirkt, indem ein Mittel in größeren Mengen eingesetzt werden muß, um an einem anderen zu ersparen, so z. B. gerade in allen Mechanisierungsvorgängen, ein Vorgang, der als *Mittel-Substitution* (zu unterscheiden von der Material-Substitution) zu erfassen ist. Die große Masse der technischen Fortschritte stellt sich als *Produktionsumweg* dar. Die Verlängerung des Weges zum Ziele entzieht sich dem Blick des Laien Auges allerdings so oft, weil das betreffende Verfahren sogar in den meisten Fällen zeitlich abgekürzt erscheint, wie z. B. beim Übergang zur Schnellgerbung oder in der Schwereisenindustrie durch die Einführung des Bessemerbirnprozesses und ferner weil die Herstellung der Hilfsmittel des neuen

Verfahrens in der arbeitsteiligen Organisation der Wirtschaft *gleichzeitig* mit dem neuen Verfahren vor sich geht. Der Produktionsumweg hat nun auch die Bedeutung, daß bei der Verfahrensänderung eine Einsparung an einem Mittel, namentlich an Menschenkraft oder sonst einer organischen Kraft eben nur durch einen Mehraufwand an Material und auch an Kraft an einer anderen Stelle der Volkswirtschaft erreicht wird. So wird die durch Einführung einer Maschine in das Verfahren ersparbare Arbeit nicht ganz erspart, sie muß gesamtwirtschaftlich gesehen teilweise doch, wenngleich in anderer Form, geleistet werden: bei der Maschinenerzeugung. Der Schneider, der die Nähmaschine in seinen Betrieb einführt, erspart sich Arbeitsleistungen, aber es muß von seiner Gesamtarbeitersparung die Arbeit an der Maschinenbeschaffung in Abzug gebracht werden, also die auf die einzelne Maschine entfallende Leistung des Nähmaschinenfabrikanten, seines Büros, der Gießer, Modellschreiner, Metalldreher, Maschinenschlosser, Monteure, Lackierer usw., der am Transport und am Verkauf beteiligten Kräfte, der Aufwand für Gewinnung der Materialien usw. Der Umweg erscheint also volkswirtschaftlich gesehen, zum Teil doch nur als eine Verschiebung von Leistung in ein früheres Stadium des ganzen Produktionsprozesses, in das Stadium der Beschaffung der Hilfsmittel für den nun vervollkommeneten Produktionsprozeß.

Kontrollierung ihrer Rationalität. Diese *Arbeitsverschiebung*, wie BÜCHER den Vorgang genannt hat, verlangt in jedem Falle, in dem sie auftritt, eine Kontrolle ihrer Wirtschaftlichkeit, d. h. eine Kontrollierung, ob die endlich durch die Maschine ersparte Arbeitsmenge wirklich größer ist, als die nach der Maschinenherstellung zu verschobene Arbeitsleistung. Diese Kontrolle ist in vielen Fällen ganz entbehrlich, so überall wo durch Maschinen und Apparaturen Effekte bewirkt werden, die von Menschenhand oder durch organische Kraft überhaupt nicht erreicht werden könnten: bei der Leistung einer D-Zuglokomotive, der Kraftanlage eines Riesenschnell dampfers, der Flugzeuge u. dgl. Aber es gibt ein reiches Gebiet, wo diese Kontrolle viel zu wenig geübt wird: es werden „arbeitersparende“ Apparate „konstruiert“, fabrikmäßig hergestellt und verkauft, deren Herstellung nur deshalb längere Zeit rentabel bleibt, weil auch die privatwirtschaftliche Kontrolle über die Arbeitersparung seitens der einzelnen Verwender fehlt, weil die Ersparung an Arbeitsleistung an den Verwendungsstellen überhaupt nicht gemessen wird, z. B. bei vielen Haushaltsapparaten, aber leider auch bei manchen landwirtschaftlichen und kleingewerblichen Maschinen ist diese Kontrolle nicht immer exakt genug. Eine *unmittelbare selbständige volkswirtschaftliche Kontrolle* aber, die die Arbeitersparung durch einen Produktionsumweg gegenüber dem Arbeitsmehrerfordernis für den Umweg selbst feststellen würde, *fehlt in der freien Wirtschaft überhaupt*. Diese kennt nur die Kontrolle durch die individualwirtschaftliche Rentabilität der beteiligten Wirtschaften: das ist einmal die Kontrolle der Arbeitersparung oder überhaupt des Nutzens in dem Wirtschaftskörper, wo die Verwendung, z. B. der Maschine, stattfindet, mit der Frage: lohnen sich die Anschaffungskosten der Maschine usw. und dann die Kontrolle der Rentabilität der Herstellung der Maschine oder der sonstigen Umwegneuerung. Die volkswirtschaftliche Zweckmäßigkeit einer technischen Neuerung hängt wesentlich von der Häufigkeit und Vielfachheit ihrer Verwertung ab, wenn der große Aufwand des Produktionsumweges sich auf eine genügend große Menge von Nutzwirkungen verteilen muß. Nur unter der Voraussetzung, daß dies zutrifft, wird der Umwegsprozeß (Maschinenfabrikation) selbst wirtschaftlich lohnen¹. In-

¹ Daß Rationalisierung leicht auch privatwirtschaftlich unrentabel werden kann, erfährt manche Unternehmung. So ist für ein Hochofenwerk festgestellt, daß die Modernisierung den Arbeitsbedarf an einer Stelle von 120 auf 10 Arbeiter vermindert hat. Der Lohnersparung von 440000 R.M. stand aber bei vollem Betrieb ein Kapitaldienst (Verzinsung und Amortisation) bei 2,8 Mill. R.M. Kosten von jährlich 420000 R.M. gegenüber. Sobald die Anlage nicht voll beschäftigt war, bedeutete die Rationalisierung effektiven Verlust.

soweit ist die privatwirtschaftliche Rechnung auch volkswirtschaftlich maßgebend, und eine große Zahl ungenützt eingeschlafener Patente ist Beweismaterial, daß dieser Teil der Kontrolle funktioniert. Der Mangel an Exaktheit bei der Verwendungskontrolle wird damit freilich nicht beseitigt.

Wie schon aus der Übersicht über die Hauptziele der technischen Fortschrittsbewegungen erhellt, ist es die Kargheit der Natur, die der Entwicklung der Technik das reichlichste Aufgabefeld bietet; die große Linie einzelner Zweige der Technik bestätigt das genugsam, gerade auch auf dem Gebiete der Landwirtschaft und des Bergbaues, also der unmittelbarsten Naturmittelbeschaffung. Dem lebenden Geschlecht stellt sich zurückschauend die Technik der Bewirtschaftung der Natur in vergangenen Zeiten als überwiegend verschwenderisch dar. Verschwenderisch vor allem die agrarische Technik, nicht nur der wilden Feldgraswirtschaft, sondern auch noch der Dreifelderwirtschaft, denn schließlich lösten intensiver „Fruchtwechsel“ und „freie Wirtschaft“ mit überwiegendem Hackfruchtbau, die die Naturkraft des Bodens viel vollkommener ausbeuten, die mit wenig Arbeiterfordernis verbundenen Systeme mit ewiger Weide ab. Die Vermehrung der menschlichen Arbeitskräfte, die mit diesem Systemwandel eintreten mußte, entspricht diesem Intensitätsfortschritte in der Bodenbewirtschaftung übrigens keineswegs vollständig, sofern der Fortschritt neustens hauptsächlich auf dem Wege der Kapitalintensivierung, also ohne unmittelbare Steigerung des Arbeitsaufwandes möglich werden mußte. Allein die zugeführten Kapitalgüter, die Motoren und Arbeitsmaschinen, Dünger usw., sind doch auch nur eine Erscheinungsform menschlicher Arbeit, die dem Zwecke dienstbar ist, der Kargheit der Natur besser Herr zu werden.

Treibende Kräfte. *Notwendigkeit* und *Zweckmäßigkeit* sind die treibenden Kräfte. Zweckmäßig stellen sich die technischen Verbesserungen und Fortschritte im Lichte der Erwerbswirtschaftspläne der Einzelnen dar. Die technische Neuerung hilft dem Einzelnen einen Vorsprung vor seinen Konkurrenten zu gewinnen und tritt so in den Dienst seiner Erwerbszwecke. Von den Interessen der Gesamtgesellschaft aus gesehen, die fast in jeder Volkswirtschaft in wachsender Zahl einer an sich gleichbleibenden Natur, ja wenn man den Mineralienabbau bedenkt, einer eher verarmenden Natur gegenübersteht, ist der technische Fortschritt notwendig. Notwendig überall da, wo er dem Zwecke dient, über die relative Verknappung der von der Natur zur Verfügung gestellten Mittel hinwegzuhelfen, notwendig vor allem durch alle jene mengenmäßigen Veränderungen, die das Knappheitsverhältnis steigern, Vermehrung der Bevölkerung und Erhöhung ihrer Ansprüche.

Es waltet aber die Notwendigkeit nicht etwa nur in gesamtwirtschaftlichem Zusammenhange, sondern es ist auch der Druck zu beachten, unter dem die Einzelnen, um wirtschaftlich bestehen zu können, technisch nach Neuem, nach einer Verbesserung der Relation Kosten: Nutzen ringen. Es ist ein lehrreiches Beispiel, daß die Vervollkommnung der Dampfmaschine, ihre technische Veredlung, nicht in ihrem natürlichen Verwendungsgebiet nahe der Kohle vor sich gegangen ist, sondern dort, wo die Kohle teuer, durch den Transport kostspieliger war, fern den Kohlengebieten. So sind in Deutschland nicht im Ruhrgebiet, sondern vor allem in Süddeutschland, so sind in der Schweiz bahnbrechende Fortschritte in der Ausgestaltung dieses technischen Mittels gemacht worden, wo jedes Kilogramm Kohle, das erspart werden konnte, als notwendige Ausgleichung gegenüber den kostenbegünstigten Konkurrenten mit dem Standorte bei den Kohlen-Erzlagern gewertet wurde.

Der Rückblick auf die Oikumene und die Siedlungsdichte vor zwei Jahrtausenden läßt keinen Zweifel darüber, daß in dem Wachstum der Menschenzahl der stärkste Zwang liegt zu immer rationellerem Auswerten der Naturgaben, die stärkste Nötigung, den Wirkungsbereich des Zufalls in der Technik immer mehr einzuengen, immer planmäßiger das ganze Dasein zu gestalten und immer erforderlicher zu werden. In immer steigendem Maße gilt von der Technik das Goethewort: Erfindung ist der Abschluß des Gesuchten. Lange bevor WATT mit BOULTON seine Dampfmaschinen gebrauchsfertig gemacht hatte, war das Bedürfnis für eine solche Maschine, namentlich in den englischen Bergwerken für die Wasserhebung vorhanden gewesen. Und immer mehr weist die Wirtschaft der Technik die Aufgaben zu, zeigt ihr, wo es gilt, die widerspenstigen Naturkräfte und die sorgsam geborgenen Stoffe der Natur unter geringerem Aufwand an physischer Menschenkraft abzulisten. Nicht mehr die naturwissenschaftlichen Interessen diktieren im höchsten Maße die Rich-

tung der großen Masse der Arbeit an den Stätten der wissenschaftlichen Forschung, sondern die Aussicht, der Menschheit einen Dienst in der Richtung ihrer Bedarfsdeckung zu leisten.

Komplementarität.

Der technische Tatbestand der Komplementarität. Es muß hier auf die schon mehrfach berührte Komplementarität näher eingegangen werden. Diese technische Tatsache hat zwar immer schon wirtschaftliche Bedeutung gehabt, aber in immer höherem Grade hat sie diese mit der Entwicklung der wissenschaftlichen Technik gewonnen. Indem die wirtschaftlich orientierte wissenschaftliche Technik namentlich auf die Ermittlung von Verfahrensarten ausgeht, die ein besonders günstiges Verhältnis zwischen Aufwand an Mitteln und Erfolg bieten, erfordert und lehrt sie vor allem die Formen- und Mengenverhältnisse, in denen die drei Hauptkategorien von Mitteln, Natur, Arbeit und Kapital, zu bestimmten Produktionserfolgen zusammenwirken müssen. Gleichviel ob es die Gewinnung von Kohle aus ihren Lagerstätten, oder die ackerbauliche Ausweitung des Bodens, die Verarbeitung von Fasern zu Geweben, oder ob es den Transport von Gütermassen gilt: immer ist es Sache der Technik, für die besten Verfahrensweisen bei allen diesen und anderen Aufgaben, die mit einem möglichst geringen Aufwand an Mitteln und so vollständig als möglich gelöst werden sollen, die erforderlichen Mengen und die Formen, in denen Arbeit, Kapital und Boden benötigt werden, zu bestimmen. Soll z. B. ein Boden für die Gewinnung von Weizen bereitet werden, so ist je Hektar die erforderliche Menge menschlicher Arbeit, tierischer oder motorischer Leistung, sind die Geräte und Maschinen, die Menge Saatgutes, Stall- und künstlichen Düngers, ferner für die möglichst vollständige Einbringung der Ernte wieder Arbeit, Geräte, Maschinenkraft in den erforderlichen Mengen durch die Agrikulturtechnik bestimmt. Ist nun irgendeines dieser Mittel nicht in bestimmter Menge verfügbar, so z. B. innerhalb der künstlichen Düngemittel zwar Kali und Phosphor, aber Stickstoff nicht in entsprechender Menge, so ist ein Minderertrag zu gewärtigen. Die Wirkungsmöglichkeit der übrigen Produktionsmittel wird infolge der Unzulänglichkeit des einen Faktors nicht voll ausgenützt. Wir sprechen also von einer Komplementarität der Produktionsmittel (vgl. S. 74) und von komplementären Mengen, in denen die einzelnen Produktionsmittel eingesetzt werden müssen, um den Höchstertrag zu erreichen und wir nennen diese Mengen die *optimalen*¹, weil mit ihnen nach dem jeweiligen Stand des technischen Wissens das Ertragsoptimum (Höchstertrag) zustande kommen kann.

Historische Wandelbarkeit. Diese an sich technische Tatsache des Komplementaritätsverhältnisses ist, weil sie von dem Stande des Wissens abhängig ist, eine historisch wandelbare. Ganz andere Mengenverhältnisse der Mittel wie vor einem Jahrhundert gelten heute für die Bereitung eines Bodens zur Erreichung der höchsten Ergiebigkeit eines Weizenanbaues, auch die Mittel selbst sind bekanntlich geändert. Reduziert man alle Mittel auf die drei Elemente Natur (Boden), Arbeit und Kapital (Zugtiere, Kraft, Saatgut, Maschinen, Geräte, Düngemittel), so läßt sich zwar von der Entwicklung dieser Komplementarität für die Agrarproduktion für viele Jahrhunderte eine wesentliche Änderung kaum behaupten. In dem Jahrtausend der Herrschaft des Dreifeldersystems in Mitteleuropa ist im wesentlichen nur eine Vermehrung der auf die Flächeneinheit aufgewendeten Arbeit mit besserer mechanischer Bodenbearbeitung vor sich gegangen, Arbeitsintensivierung war die Losung. Die Errungenschaften der Agrikulturchemie und des Maschinenbaues im 19. Jahrhundert brachen jedoch der Einsetzung von Kapital die Bahn und von da ab steht die Agrarwirtschaft im Zeichen zunehmender Kapitalintensivierung und rascher wechselnder Komplementaritäten in den Mitteln für die einzelnen Zweige der Agrarproduktion.

So sind Revolutionierungen in fast allen Gebieten der Güterproduktion eingetreten, sogar in der Forstwirtschaft ist im Bereiche der dort zu lösenden Transportaufgaben der Anteil der Kapitalgüter an den komplementären Faktoren erheblich gewachsen. In besonders hohem Maße

¹ Daß in diesem Komplementaritätsverhältnis eine gewisse Elastizität bestehen kann, daß die optimalen Mengen nicht ganz starr verstanden werden dürfen, weil unter den verschiedenen Produktionsmitteln eine Art gegenseitiger Substitution eintreten kann, diese Tatsache wird uns noch zu beschäftigen haben (vgl. S. 128).

hat die technische wissenschaftliche Entwicklung auf dem Gebiete des Transportwesens eine Revolutionierung der Komplementaritätsverhältnisse herbeigeführt, nicht nur durch die Entwicklung der Kraftmaschine, die im Transportwesen freilich Hauptarbeitsmaschine ist, sondern namentlich auch durch die Konstruktion besonderer Arten von Arbeitsmaschinen wie Pumpen und Hebezeuge, Krane, Aufzüge und alle Spezies von automobilen Fahrzeugen, nicht zu vergessen das Fließband in den Fabrikmechanismen, mit dem der Faktor menschliche Arbeit als Transportmittel weitgehend eingeschränkt und durch ein Kapitalgut verdrängt worden ist. In den gewerblichen, stoffveredelnden Produktionsprozessen ist die Komplementarität ganz besonders weitgehend nach der Tiefe hin ausgestaltet worden.

Es bleibt aber zu beachten: die Komplementaritätsbindungen häufen sich damit auch.

Nicht nur eine allgemeine Mengenbeziehung zwischen Boden, Kapital und Arbeit ist das Komplementaritätsproblem, sondern es ist namentlich innerhalb des Kapitals fast immer ein Komplementaritätsverhältnis zwischen stehendem und Betriebskapital zu erkennen. Ja, die Arbeitszerlegung und Mechanisierung der einzelnen Teilprozesse haben dazu geführt, daß jeder Arbeitsprozeß mit einer Reihe von Arbeitsmaschinen durchgeführt wird, so daß alle diese Arbeitsmaschinen sich komplementär ergänzen und zusammen *Aggregate* des stehenden (festen) Kapitals darstellen, in denen kein Glied fehlen darf, wenn der Produktionsprozeß möglich oder mindestens so ergiebig als möglich sein soll.

Als ein Typus eines solchen Aggregates sei die Reihe der Arbeitsmaschinen einer Baumwollspinnerei angeführt. Für die Garnnummern 30 bis 40 Kettgarn rund, 30 bis 40 Ringwatergarn gliedert sich das Aggregat in folgende Maschinen: 1 Öffner der Baumwollballen, 2 Schlagmaschinen, 20 Krempler, 2 Strecker, 2 Grob-, 4 Mittel-, 10 Feinspindelbänke, 8 Selbstspinner, 12 Ringspinnmaschinen. Die verhältnismäßige Anzahl der verschiedenen Maschinen muß eine solche sein, daß sie alle ununterbrochen beschäftigt sind und jede bei einer der Beschaffenheit der Baumwolle und der Feinheit der erzeugten Gespinste angemessenen Geschwindigkeit das Spinngut in derselben Zeit vollständig aufarbeitet, das die vorhergehenden Maschinen liefern, sagt der Technologe¹ und bezeugt damit die wirtschaftliche Orientiertheit des technischen Prinzips.

Die Vertiefung der Komplementarität hat sich aber nicht nur im Bereich der Kapitalgüter infolge der Ausgestaltung der technischen Apparatur vollzogen. Ihr entspricht die Spezialisierung und Differenzierung der menschlichen Arbeitskräfte und es ist demzufolge nicht nur von der Vollzähligkeit der Maschinen, sondern auch von dem Vorhandensein aller differenzierten Arbeitsleistungen das ungestörte Funktionieren des ganzen Apparates abhängig. Die Empfindlichkeit des kapitalintensiven Produktionsmechanismus ist mit dieser Komplementarität wesentlich gesteigert², weil das Fehlen eines nennenswerten Bruchteiles der für das Aggregat erforderlichen Arbeiten den Betrieb unter Umständen ganz unmöglich macht oder jedenfalls ökonomisch erheblich beeinträchtigt.

Ökonomische Tragweite. Damit ist schon eine ökonomische Tragweite des Komplementaritätsverhältnisses berührt, dessen Bedeutung für die Wirtschaftsaufgaben sich in folgenden Punkten zusammenfassen läßt:

1. Das Komplementaritätsverhältnis ist jeweils als optimale Kombination der Mittel für die Bewirkung des günstigsten technischen Erfolges zu erfassen, nach dem alle Erwerbswirtschaften rationeller Weise streben müssen.

2. Das Komplementaritätsverhältnis stellt sich damit auch als Normalmaß des Bedarfs an den einzelnen Mitteln dar, dessen Unterschreitung in irgendeinem Mittel sich auswirken muß:

a) die Unterschreitung muß nachteilig sein, weil dann die übrigen Produktionsmittel nur unvollkommen ausgewertet werden (vgl. S. 124 das Beispiel der Landwirtschaft).

b) sie wird notwendig die Tendenz auslösen, das im Minimum und damit nur unzulänglich vorhandene Mittel bis zu dem Punkte zu vermehren, bei dem auch die anderen Mittel voll und „intensiv“ ausgewertet werden.

¹ MÜLLERS Handb. d. mechan. Technologie 3. Bd.

² Die Komplementarität ist natürlich so alt wie die Arbeitszerlegung. Es gibt Arbeitsprozesse der Eisenwarenindustrie, in denen eine solche Komplementarität seit Jahrhunderten bestand, z. B. in der Sensenindustrie mit 18 Teilprozessen für je 1—2 Arbeiter. Die Abhängigkeit des ganzen Werkes von der Mehrzahl der Spezialarbeiter hat sozialpolitisch sehr günstig auf das Arbeitsverhältnis gewirkt.

3. Die optimalen Mengenverhältnisse sind daher auch bestimmend für die Nachfrage nach den Mitteln auf dem Markt: die Nachfrage nach einem Mittel, das gegenüber den komplementären Mitteln im Minimum (d. h. mit der größten Spannung vom Optimum entfernt) vorhanden ist, wird immer besonders stark sein, der Preis besonders hoch. Also muß die Komplementarität sich auch volkswirtschaftlich auswirken.

Wir sind ausgegangen von der technischen Komplementarität in bestimmten Produktionsprozessen. Sie wirkt sich denn auch in der einzelnen Betriebsanlage aus. Ihre Bedeutung wird immer am stärksten fühlbar, wenn sie gestört wird. Fehlt es an der ihr entsprechenden Harmonie der Mengen der komplementären Mittel, so wirkt sich das für den Betrieb in der Mangelhaftigkeit des technischen Produktionsergebnisses (Produktausfall gegenüber dem möglichen Optimum) und wirtschaftlich natürlich in den höheren Kosten je Produkteinheit aus.

Komplementarität ist aber nicht nur eine Erscheinung im Rahmen des einzelnen Produktionsprozesses und damit eine betriebliche Tatsache, sie ist auch im großen sozialwirtschaftlichen Zusammenhang bedeutsam. Wenn die leistungsfähigeren unter den Betrieben eines Produktionszweiges sich ein besonders knappes Mittel noch im optimalen Mengenverhältnis beschaffen können, so mag das zwar wohl zu teureren Preisen geschehen, aber diese Betriebe erreichen damit eben doch das optimale Ausbeutungsverhältnis der Komplementärgüter. Diejenigen Betriebe dagegen, denen das nicht gelingt, produzieren teurer, vielleicht so unrentabel, daß sie lebensunfähig werden. Die Folgen für die Sozialwirtschaft sind offenbar: nicht nur der Hochstand der Preise eines allzu knappen Mittels, sondern auch der Überfluß der Komplementärmittel wird dann zumeist in die Erscheinung treten: In schwach besiedelten Ländern, in denen der Boden nach den Komplementärgütern Arbeit und Kapital schreit, wird für viele wirtschaftliche Aufgaben der Arbeiter- und Kapitalmangel zu hohen Lohn und zu hohen Zins bewirken. Das ist aber ein weit besser tragbarer Zustand, als wenn in dicht besiedelten Gebieten wie in den europäischen Staaten der Boden und das Kapital gegenüber der Arbeit im Minimum stehen und, wie das die Nachkriegszeit gezeitigt hat, die Arbeitslosigkeit vor allem unter dem Einfluß der Unzulänglichkeit der Kapitalmenge und des zu hohen Zinsfußes katastrophale Ausdehnung gewinnt. In der Volkswirtschaft der Sowjetstaaten, deren Wirtschaftsdoktrin Kapital als Machtmittel verwirft, und wo man Geldkapital als wirtschaftsvitale Energie nicht gelten lassen will, bedroht die Tatsache, daß Kapital als Komplementärfaktor fehlt, die wichtigsten Zwecke der russischen Zentralwirtschaft. Kapital fehlt in der Form von Transportmitteln, Straßen, Brücken, Transportgefäßen, Eisenbahnen usw., es fehlt in der Form von Lebensmittelvorräten, um die Transportmittel schaffen zu können, es ist unzulänglich in den Hilfsmitteln, zum Abbau der reichen Naturschätze, Bergwerkseinrichtung u. dgl., es gebricht an Geldkapital, aber es fehlt doch auch an Menschen in der erforderlichen Qualität mit fachlichem Wissen, Initiative und Lust zu so großer Verantwortung, wenn nicht ein entsprechender Ertrag der gefährlichen Arbeit winkt.

Die Ertragsgesetzmäßigkeit.

Das Problem des Ertragsgesetzes ist die Formulierung der Änderungen, die in dem Verhältnis zwischen Aufwendung und dem Erfolg vor sich gehen, sobald in den Aufwendungen eine Änderung eintritt.

Eben dieser Kern der Lehre vom Ertrag hat seine technische Grundlage in der Komplementarität der Produktionsmittel und in den optimalen Mengen, mit denen die einzelnen Mittel eingesetzt werden müssen, wenn der günstigste Erfolg (Ertrag) der eingesetzten Mittel soll erwartet werden dürfen. Das Ertragsgesetz sagt: *Jeder Zusatz in einem Produktionsmittel bis zur Erreichung der optimalen Komplementarität der Produktionsmittel bringt eine Steigerung der Produktion bei sinkenden Kosten je*

Produkteinheit: die Vermehrung eines Produktionsmittels über die Komplementarität hinaus wird zwar wohl noch Produktionssteigerung, aber bei steigenden Einheitskosten, bringen. Der Produktionszuwachs wird gleichfalls abnehmen.

Die längste Zeit hat die Nationalökonomie sich nur mit dem zweiten Teil dieser Gesetzmäßigkeit, mit einem *Gesetz vom abnehmenden Ertrag* beschäftigt, und zwar ziemlich ausschließlich unter dem Einfluß der allerdings reichlichen landwirtschaftlichen Erfahrung, daß der Ertrag eines Ackerbodens zwar wohl planmäßig durch Vermehrung der darauf verwendeten Produktionsmittel gesteigert werden kann, daß aber wenigstens von einem gewissen Punkt der Aufwandssteigerung an die Erhöhung des Ertrages nicht proportional den Aufwendungen folge. Es war also nicht nur kein allgemeines Ertragsgesetz, sondern ein Gesetz, das erstens nur von der Abnahme des Ertrages handelt, und zweitens nur vom Bodenertrag. Kein geringerer als H. v. THÜNEN hat den Fehler übersehen, als er glaubte, diese Ertragsgesetzmäßigkeit in dem Sinne formulieren zu dürfen, daß doppeltes Pflügen nicht doppelten Ertrag bringe. Wir wissen aus dem Komplementaritäts-Tatbestand, daß das nie und nimmer vernünftigerweise zu erwarten war oder ist. Setzt man auf einen Boden a Arbeitseinheiten und k Kapitaleinheiten ein und erntet einen Ertrag E , so kann bei einem Einsatz von $2a$ Arbeitseinheiten und $2k$ Kapitaleinheiten (also nicht nur doppeltes Pflügen, sondern auch vielleicht Verdopplung des Saatgutes, des Düngeraufwandes u. dgl.) doch nicht immer schon ein Ertrag $2E$ erwartet werden, weil der Ertrag E schon nicht bloß durch a und k allein bewirkt wird, sondern auch durch die Energie des Naturelementes, namentlich des Bodens, seine Fähigkeit, insbesondere durch Feuchtigkeit die Keimung zu bewirken, seine Sonnenwärme, seine Fähigkeit Stoff dem Saatgut zuzuführen, Assimilationsfähigkeit der Pflanzen usw. Da aber durch Verdopplung von a und k i. d. R. nicht auch die Bodenenergie verdoppelt wird, z. B. mit der Heranziehung tieferer Bodenmassen (tieferes Pflügen) nicht auch schon Licht und Sonnenwärme gesteigert wird, so ist unter keinen Umständen die Ertragsverdopplung zu erwarten.

Das Ertragsgesetz besagt nun, daß die Ertragssteigerung einer Produktion nur erwartet werden kann, wenn mit der Mittelsteigerung (Aufwandserhöhung) nicht gegen die Komplementarität verstoßen wird. Es ist also eine wesentliche Steigerung des Ertrages eines Bodens wohl zu erwarten, wenn durch die Vermehrung des Aufwandes eine Verbesserung in den Mengenverhältnissen der Produktionsmittel, eine Annäherung an die optimalen Mengen herbeigeführt wird, was z. B. bei tieferem Pflügen zumeist angenommen werden kann, sie ist aber nicht zu erwarten, wenn die Steigerung des Aufwandes an einem Kostengut von dem Optimalverhältnis wegführt.

Man hat dann, als mit den Kunstdüngungsfortschritten so überraschende Ertragssteigerungen erreicht wurden, geglaubt, von einer *Suspension des Gesetzes* vom abnehmenden Ertrag sprechen zu müssen, sobald die Technik nicht nur quantitativ, sondern qualitativ geändert wird. Auch dies ist ein Irrtum im Wesen der Grundtatsachen. Die Erklärung für die scheinbare Durchbrechung (Suspension) des Gesetzes vom abnehmenden Ertrag bei Kunstdüngung ist darin zu finden, daß die Kunstdüngung nichts anderes bedeutet als eine Heranziehung des Bodengehaltes anderer Böden, der Kali und Phosphor haltenden Böden, und die Übertragung dieses Stoffgehaltes auf den zu bewirtschaftenden. Es liegt im Erfolg dann eben die Vermehrung des Bodengehaltes vor, also eine mit den Aufwendungen mitgehende Steigerung von Bodeneinsatz. Jede Änderung der Technik bedeutet aber vor allem immer ein neues Optimum, also neue Daten für die Wirksamkeit der Steigerung in der Aufwendung eines Mittels.

Die Unvollständigkeit dieses Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag besteht *einmal* darin, daß es nicht nur die *Bodenbewirtschaftung* ist, die das Zurückbleiben des Ertrages erkennen läßt, sondern daß dieser Ertragsausfall auch bei Aufwandssteigerungen auf anderen Produktionsgebieten auftritt. Beispielsweise sei hingewiesen darauf, daß die Steigerung der Geschwindigkeit eines Dampfschiffes nur mit einer überproportionalen Erhöhung der Maschinenleistung und des Kohlenverbrauches (der im Quadrat der erzielten Geschwindigkeiten zunimmt) zu erreichen ist. Nicht

anders ist es mit der Industrie, wo es sich dann um das Mengenverhältnis zwischen Kapital und Arbeit handelt, so daß z. B. die Erhöhung der Maschinenzahl (Webstühle) auf je 100 Arbeiter einer Wollweberei nur bis zu einer gewissen Grenze eine proportionale Vermehrung des Produktes bewirken kann, daß von dieser Grenze ab jede weitere Maschine (Webstuhl) jedenfalls nur von einer unterproportionalen Produktvermehrung begleitet sein wird. Daß auch in der Bergwerksproduktion die Produktionssteigerung mit wachsender Tiefe nur bei relativ steigenden Aufwendungen zu erreichen ist, erscheint um so selbstverständlicher, als hier zwar keine landwirtschaftliche, aber doch eine Bodennutzung vorliegt.

Der *zweite* Mangel des Gesetzes liegt darin, daß in ihm die Tatsache keinen Ausdruck findet, daß Aufwandssteigerungen auch proportionale und überproportionale Ertragssteigerungen bewirken können und im Bereich der Industrieproduktion sogar regelmäßig bewirken. Man hat im Hinblick darauf, daß dies in der Industrie die regelmäßige Erscheinung sei, für diese von einem Gesetz vom *zunehmenden* Ertrag gesprochen.

Im Zusammenhange mit der Komplementarität ist das Ertragsgesetz ohne Schwierigkeit als *einheitliche, das ganze Produktionsgeschehen beherrschende Regelmäßigkeit* erfaßbar. Alle Aufwandssteigerungen, die die eingesetzten Mittel der Komplementarität annähern, werden eine relativ zunehmende, jede Aufwandssteigerung, die ein Mittel über die der Komplementarität entsprechende Harmonie der Mittelmengen hinausführt, muß relativ abnehmende, schließlich sogar absolut sinkende¹ Produktionserträge auslösen.

Eine Ergänzung erfährt der dargestellte Sachverhalt durch die Tatsache, daß zwischen den komplementären Mitteln eine Art von gegenseitiger Substitution eintreten kann, was oben (S. 124 N.) als Elastizität der Komplementarität bereits berührt wurde. Die einzelnen Produktionsmittel haben die Fähigkeit einander gegenseitig in gewissen Grenzen *zu vertreten*. So kann gute Düngung etwas von ungünstigen Witterungseinflüssen ausgleichen, weil gut ernährte Pflanzen widerstandsfähiger gegen die Witterungsunbilden sind. Diese Substitutionsmöglichkeit erklärt und bringt es mit sich, daß einerseits die Steigerung eines Mittels nicht nur eine proportionale, sondern sogar überproportionale Ertragsvermehrung vor Erreichung des harmonischen Optimums, andererseits nach diesem aber eben auch noch für sich allein noch eine Erhöhung des Ertrages bewirken kann.

So stellt sich also die mit der allmählichen Steigerung der Mitteleinsätze bewirkte Veränderung der Erträge graphisch gesehen als *Kurve* dar, die einen aufsteigenden und einen absteigenden Ast aufweisen wird. Schon der aufsteigende Ast der Ertragskurve wird von der unter ihr verlaufenden Kurve der Aufwendungen begleitet, anfänglich sich von dieser immer mehr entfernen, dann aber, nachdem die Aufwendungen die optimale Harmonie überschritten haben, sich ihr nähern.

Es läßt sich füglich behaupten, daß es in der Natur der Sache liegt, wenn der absteigende Ast am stärksten beobachtet wurde. Immer empfindet man Hemmungen deutlicher, bewußter als den glatten Verlauf. Damit ist aber nicht gesagt, daß die dem absteigenden Ast entsprechende Sachlage am häufigsten in die Erscheinung getreten ist. Gerade auch in der agrarischen Bodenbewirtschaftung ist der aufsteigende Ast der Ertragskurve viel zu wenig gewürdigt worden². Aber es ist nicht wohl in Abrede zu stellen, daß die Produktionsprozesse bei fortschreitender Aufwandssteigerung die Abnahme des Ertrages um so früher aufweisen werden, je größer der unmittelbare Anteil der Natur an dem ganzen Komplementaritätskomplex ist, je größer die Quote der Naturmittel an der Gesamtmenge von Mitteln und je größer damit ihr Anteil am Produktionserfolg ist. Je größer aber die Produktionsumwege

¹ Die die Produktion schädigende Wirkung zu großer Feuchtigkeit oder Trockenheit und Wärme ist für die landwirtschaftliche Produktion ein besonders drastischer, aber auch besonders häufiger Fall. ² Ihn hat WEDIGGEN theoretisch besonders ausgewertet.

sind, die gemacht werden, um ein Naturelement dienstbar zu machen, je größer überhaupt also die Kapitalquote gegenüber dem Naturfaktor mit einer neuen Technik wird, um so weiter schiebt sich in der Regel das Optimum der Aufwendungen hinaus.

Das ist namentlich beim Ausbau von *Wasserkraften* zu beobachten: der aufsteigende Ast einer Wasserkraftnutzung ist bei der Wasserradtechnik wesentlich kürzer¹ als bei einer Großkraftanlage mit Turbinentechnik. Und gerade solche hoch entwickelte Techniken des Wasserkraftausbaues lassen den aufsteigenden Ast der Nutzenkurve im Sinne des Ertragsgesetzes in seiner großen Bedeutung deutlich erkennen: je größer die Anlage gebaut wird, um so billiger stellt sich der Jahresaufwand je Krafteinheit. Während aber z. B. der Schritt von 4000 zu 5000 PS Maximalleistung eine Verbilligung der Gesamtkosten einer Jahreskrafteinheit von 100 auf 90 RM. bringt, ist der Schritt von 7000 auf 8000 PS nur noch von 80 auf 78 RM. und bei einer Anlage über 8000 beginnen die Gesamtkosten der Krafteinheit wieder zu wachsen. Dieses Wachsen hängt u. a. damit zusammen, daß die Unstetigkeit der Wasserkraft besondere technische Maßnahmen notwendig macht, Anwendung von Kraftspeichern, deren Leistungsfähigkeit und Kosten um so höher steigen, je weiter in der Ausnutzung einer unsteten Kraft gegangen wird. Und da sie immer nur für einen (zeitlichen) Teil der Nutzleistung notwendig sind, fallen sie bei dem Mittelwert der Jahreskosten um so mehr ins Gewicht, je größer ihre Quote wird.

In den industriellen Produktionsprozessen sind die Produktionsmittel zumeist weit zwangsläufiger in optimalen Mengen eingesetzt. Wo der fixe Kapitalanteil besonders groß ist, wird freilich eine Änderung der variablen Kapitalaufwendungen (Rohstoffe und Arbeit) oft notwendig und dann führt immer deren Steigerung erst zur volleren Ausnutzung der fixen Kapitalien, also zum optimalen Komplementaritätsverhältnis: damit kommt der aufsteigende Ast der Ertragskurve zur Geltung. Änderungen des fixen Kapitals bedeuten aber in der Regel eine neue Technik, für die auch neue Komplementaritätsverhältnisse gelten.

Gesetz der Massenproduktion.

Das Gesetz im allgemeinen. Es ist für die Durchführung des Rationalprinzips in der Erwerbswirtschaft von größter Bedeutung, daß durchaus nicht alle Kostenarten gleichmäßig wachsen, wenn eine Vergrößerung des Produktionsumfanges vorgenommen wird. Wird z. B. der Betrieb einer Schuhfabrik durch Erhöhung der Produktion vergrößert, so werden die Aufwendungen für das in den Schuhen zu verarbeitende Material bei gleichbleibenden Preisen proportional der Produktionssteigerung wachsen, auch der Bedarf an Betriebskraft dürfte proportional mitwachsen. Dagegen wird das Konto Patentlizenzen, vielleicht auch der größte Teil des Maschinenkontos u. ä. gar nicht, aber auch ein Teil der Löhne, z. B. Löhne der Zentralverwaltungsangestellten, in etwas geringerem Maße mitsteigen. Es gilt also zu unterscheiden zwischen a) konstant bleibenden, b) veränderlichen Kosten, und zwar innerhalb dieser wieder α) solchen Kosten, die proportional der Produktionssteigerung mitwachsen, β) Kosten, die mitwachsen, aber nicht proportional, z. B. in beschränkterem Ausmaße (Bedienung im Restaurant bei Lokalvergrößerung). Möglich ist auch das Mitwachsen von Kosten in progressiv variablem Verhältnis, es kann z. B. vorkommen, daß mit der Vergrößerung der Produktion die Absatzkosten (Absatzprovision, Reklame!) stärker, überproportional gesteigert werden müssen.

Diese Verschiedenheit des Reagierens der Kosten auf die Produktionsvermehrung löst geradezu die Tendenz der Unternehmer aus, den Betrieb so zu gestalten, daß die in ihrer Gesamthöhe konstanten Kosten sich auf eine möglichst große Zahl von Produktionseinheiten verteilen. Denn auf die Produkteinheit vermindern sich die unabhängigen (konstanten) Kosten mit der Produktionssteigerung. Sind also K die durchschnittlichen Stückkosten je Produkteinheit, M die Mengenzahl der Gesamtproduktion, f die festen und im ganzen unabhängigen, a die verschiedenen

¹ Das Wasserrad müßte von Stufe zu Stufe der zu gewinnenden Kraftmenge sehr rasch vergrößert werden und unmögliche Dimensionen erhalten und es würde sich da die von GALLIETI schon beobachtete Disproportionalität zeigen, die er bei Vergrößerung eines Riesen für dessen Knochen als unvermeidlich behauptete.

im ganzen mit der Produktmenge wachsenden, also je Produkteinheit unveränderlichen Kosten, so ergibt sich folgende grundlegende Formel:

$$K = \frac{f}{M} + a_1 + a_2 + \dots$$

Sieht man davon ab, daß manches a sich mit der Ausdehnung der Produktion unterproportional entwickelt, also bei größerem M etwas kleiner ist (der Fall b/β), so sind aus der Formel zwei Erkenntnisse abzuleiten:

I. Die Vergrößerung des M wird eine Verkleinerung des K , der Rückgang von M eine Erhöhung des K zur Folge haben, d. h. die Produkteinheit wird mit Ausdehnung des Produktionsumsatzes zunehmend billiger, mit Rückgang desselben teurer hergestellt. Es ist ferner zu beachten, daß je größer das M wird, der Bestandteil der festen Kosten (f/M) an Bedeutung gegenüber den „veränderlichen“ verliert, die veränderlichen werden immer mehr zur maßgebenden Größe. Das bedeutet, daß von einer gewissen Höhe der Produktmasse angefangen bei gleichbleibender Technik weitere Vergrößerungen der Produktion keinen wesentlichen Vorteil bringen, die Vergrößerung des M muß also schon sehr beträchtlich sein, um durch Herabdrückung des (f/M) noch zur Geltung zu kommen. Bei einer Auflage eines Buches von über 50000 Exemplaren wird erst eine Verdopplung der Auflage noch eine merkliche Verbilligung der Produktionskosten je Exemplar herbeiführen. Ob und wie weit die Produktionssteigerung die Gesamtkosten je Produkteinheit zu ermäßigen vermag, hängt fallweise von dem Größenverhältnis zwischen f/M und der Summe der a ab. Die größere Produktmasse kann leicht eine Steigerung der Absatzkosten (Reklame!), also eines a nach sich ziehen.

II. Die Vergrößerung des f hat ihre besondere Tragweite. Sie muß als eine wesentliche Begleiterscheinung der technischen Fortschritte angesehen werden, denn die Verbesserungen der Technik bedeuten ja zumeist Produktionsumwege (vgl. S. 121), die eine Vermehrung des fixen Kapitals notwendig machen. Wird also das fixe Kapital, das eine Hauptkomponente der festen (unabhängigen) Kosten abgibt, vergrößert, so *müssen*, wenn nicht eine Steigerung der Kosten je Produkteinheit eintreten soll, die Produktmengen vergrößert werden. Bei der großen Masse der technischen Fortschritte größten Stiles ist das auch schon technisch eine fast normale Begleiterscheinung. Es muß also, wenn die Kostenquote f/M nicht wachsen soll, mit wachsendem f auch das M vergrößert werden und erst wenn das M in stärkerem Ausmaße wie das f gewachsen ist, bringt die das f steigernde neue Technik einen Produktionskostenvorteil. Daraus ist aber weiter abzuleiten: nur wenn der Markt, d. h. der Absatz für die so vergrößerte Produktmasse gegeben oder zu gewinnen ist, kann die neue Technik erwerbswirtschaftlichen Vorteil bringen. Das wird in der Regel der Fall sein, wenn das auf den Markt zu bringende Produkt billiger wird (vgl. S. 152ff., Lehre vom Preis). Es handelt sich also um einen engen Zusammenhang zwischen Preis des Produktes und Absatzmenge, durch den die Erfolgsaussichten eines technischen mit Kapitalfixierung verbundenen Fortschrittes bedingt werden.

Tragweite für Rationalisierung. Der Übergang zu einer vollkommeneren Technik bedeutet nun mit der Vergrößerung des fixen Kapitals vielfach eine Verminderung der veränderlichen Kosten, insbesondere der Arbeitskosten, also eine Verkleinerung der a und damit gewinnt die Kostenquote f/M wieder an Gewicht, es wird demnach ein Ausgleich gegenüber dem unter I. erwähnten Sinken ihrer Bedeutung hergestellt, und zwar um so mehr, je mehr die technische Maßnahme auf Lohn einsparungen gerichtet ist. Nun bestehen aber überdies die festen Kosten (f) nicht bloß aus dem Kapitaldienst (Zinsen und Abschreibung), vielmehr setzt sich dieses f aus verschiedenen f_1, f_2, f_3, \dots zusammen, von denen mehrere von der Vervollkommnung der Technik und einer durch sie bewirkten Vermehrung der Produktion nicht berührt werden (z. B. Gebäude- und Grundkosten, Patentierungen, Sachschadenversicherung u. a.). Auch sie werden durch die Produktionsvermehrung je Produkteinheit verkleinert und je größer ihr Anteil an der Gesamtquote der festen Kosten ist, um so leichter wird ein Betrieb zu einer Produktionssteigerung mit Erhöhung des fixen Kapitals¹ zwecks technischer Rationalisierung schreiten.

Für die Sozialwirtschaft sind wesentlich die dargestellten *Abhängigkeiten*:

1. Die Abhängigkeit der mit Produktionsausdehnung eintretenden absoluten Aufwandsminderung je Produkteinheit von der Produktmasse.

2. Die Abhängigkeit der Rentabilität einer Steigerung der Festkosten mit Vermehrung des fixen Kapitals von der Absatzmöglichkeit für die notwendige größere Produktmasse.

¹ Es sei aufmerksam gemacht, daß feste Kosten durchaus nicht zusammenfallen mit Kosten des fixen Kapitals!

3. Die Abhängigkeit der Rentabilität demnach auch von dem Maße der Kostensenkung dank der Vergrößerung des Absatzes, denn — wie paradox es auch scheint, die *Erweiterung des Absatzes bedeutet in der Regel Kostensenkung je Produkteinheit.*

Standort.

Ein Problem der Transportkosten-Ersparung. Die Kostenersparung, die Leitmaxime aller Rationalisierung, tritt im Bereich der Betriebsgestaltung vielleicht am frühesten bei der Entscheidung über den Standort in den Vordergrund. Sie muß natürlich bei allen Transportproblemen des Wirtschaftsplanes beobachtet werden, für dessen Festlegung, wie wir wissen, die genauest überlegten Mengen wie die voraussichtlichen Kosten aller zu kombinierenden Produktionsmittel, also auch schon der Preis des Bodens als Standort des Betriebes maßgebende Größen sind. Der Standort beeinflusst aber auch fast alle sonstigen im Wirtschaftsplan auftauchenden Kosten, weil er für den Transportaufwand maßgebend ist. Um die Transportkosten, mögen sie beim Heranbringen der zumeist voluminösen Rohstoffe oder beim Absatz des Fertigfabrikates aufkommen, auf ein möglichst niedriges Maß herabzudrücken, gilt es den Standort schon mit Rücksicht darauf zu wählen. Die Richtigkeit der Standortswahl ist demnach zunächst eine privatwirtschaftliche Angelegenheit, sie kommt dem Betriebserfolg, also dem einzelnen Wirtschaftler, zugute. Aber die Wahrscheinlichkeit ist sehr groß, daß mit der besten Standortswahl für möglichst viele Betriebe auch das gesamtwirtschaftliche Interesse an möglichst geringem Gesamtaufwand für Transportleistungen gefördert wird.

Das Problem, das der Erwerbswirtschaftler bei der Standortswahl zu lösen hat, besteht darin, den Ort zu finden, an dem sich für die Rentabilität des Betriebes am meisten Vorteile bieten. Dieses Problem kann genau genommen immer nur für einen bestimmten Zeitpunkt gelöst werden. Die Umstände, von denen es abhängt, ob die Örtlichkeit als Standort günstig ist, sind zum größeren Teil wandelbar und unter dem Einflusse der Veränderung solcher Umstände, die bei Begründung eines Betriebes günstig waren, kann der Vorzug einer Örtlichkeit sich sehr wesentlich abschwächen, ja ins Gegenteil verkehren. Ein einmal gewählter Standort kann für eine große Zahl von Produktionsunternehmungen nachträglich nur unter größten Kapitalverlusten aufgegeben, also schwer gewechselt werden. Die Veränderung der *Standortsqualität* bei Konstanz des Standortes unter dem Einfluß der Änderung der berührten Umstände kann die Rentabilität des Werkes auch katastrophal beeinträchtigen. Umgekehrt ist die Verbesserung der Standortsqualitäten einer Örtlichkeit und damit der Rentabilität der Betriebe an solchen Örtlichkeiten häufig zu beobachten. Allem voran ist es natürlich die Vervollkommnung der Verkehrsverhältnisse, Ausbau des Eisenbahnnetzes, sowie von Wasserstraßen, was Änderungen in den Standortsqualitäten bewirken muß.

Zwei Gruppen von Bestimmungsgründen sind bei der Standortswahl besonders zu beobachten: *einmal* solche, die mit der Naturausstattung einer Örtlichkeit zusammenhängen und *zweitens* gesellschaftliche. Der Kreis der letzteren ist sehr groß. Es kann für den Erfolg eines Betriebes von Wichtigkeit sein, daß er an einem Ort seinen Sitz hat, an dem er mit anderen Betrieben in unmittelbarer regelmäßiger Fühlung stehen kann, dies kann ein in Geld oft gar nicht berechenbarer Vorteil sein, aber er ist groß genug, um andere exakt berechenbare Kostenvorteile aufzuwiegen. Exakt erfaßbar ist auch kaum der Vorteil der Lage in einer Gegend, in der es besonders erleichtert ist, gewisse Kategorien von Arbeitskräften zu gewinnen, ein Umstand, der sehr wesentlich zur Anhäufung von Industriebetrieben (*Agglomeration*) beizutragen vermag. Etwas genauer berechenbar ist dagegen der Vorteil, der sich aus dem niedrigen Arbeitslohnpreis ergibt, der in einer Örtlichkeit eingelebt ist. Solche gesellschaftlichen Standortsvorteile sind nicht selten beständiger als die mit der Naturausstattung zusammenhängenden, die im wesentlichen einen oft durch

Tarifmaßnahmen leicht ausgleichbaren Transportkostenvorteil bedeuten. Immer aber sind auch sie im letzten Grunde Minderaufwendungen, wenn auch die Ersparung vielleicht weniger in den Aufwendungen für physische Transportakte zur Geltung kommt als im Gewinn an Zeit und Menschenkraft der Leitung.

Die Transportkosten ziehen die Industrien an die Plätze, die am wenigsten Transportkosten notwendig machen. Das ist der Ausgangspunkt der Theorie der industriellen Standortwahl, die von ROSCHER und SCHÄFFLE angebahnt, durch ALFRED WEBER eine besonders exakte Fassung in der Richtung der Transportorientierung erhalten hat. WEBERS Theorie nimmt die Standortorientierung nach dem Prinzip der geringsten Transportaufwendungen als so gewichtig an, daß er den Einfluß niedriger Kosten der Arbeit sowie den des Zusammenballungsstrebens der Industrie nur als Ablenkungen und Verzerrungen auffaßt.

Für die *Transportorientierung* sind zwei Hauptmöglichkeiten zu unterscheiden: entweder ist die Anziehungskraft der Konsumgegend ausschlaggebend (konsumorientierter Standort) oder die Anziehungskraft einer Örtlichkeit, an der wichtige voluminöse, hohen Transportaufwand bedingende Materialien (Rohstoffe) vorhanden sind (materialorientierter Standort). In Frage kommen nicht Materialien, die überall zu gewinnen sind (Ubiquitäten), sondern nur lokalisierte und wichtig ist dabei, mit welcher Quote ihres Gewichtes die lokalisierten Materialien in das Produkt übergehen (Materialindex), je größer diese Quote, je geringer der Materialverlust bei der Verwendung des Materials, um so weniger zieht die Lagerstätte des betreffenden Materials die Industrie an (z. B. alle Mehl verarbeitenden Gewerbe). Ist der Materialindex (der angibt, wie viel Tonnen Material bewegt werden müssen, um eine Tonne Produkt zu erzeugen) größer als 1 dann wird die Industrie die Neigung zeigen, nach den Materiallagern (z. B. Sägewerke in die Waldnähe) verlegt zu werden. Es kommt aber auch auf die Transportpreisverschiedenheiten an: Ist der Tarifsatz für die Materialien sehr niedrig, der für das Produkt hoch, so kann dieses Gravitieren nach den Materiallagern auch vollständig ausgeglichen sein durch diese Tarifabstufung.

Im Laufe einer längeren Entwicklung zeigen auch schwere Industrien als Ganzes mit größeren Mengen fixen Kapitals einen *Wechsel des Standortes*. So beispielsweise die *Eisenverhüttung*. Sie war ursprünglich vollständig an die Erzlagerstätten gelegt gewesen. Die Verhüttung im kleinen Umfange bot kaum Schwierigkeiten in der Richtung des Heizstoffes (Holzkohle). Erst als mit der Vergrößerung der Verhüttungsanlagen die Wälder der Nachbarschaft immer unzulänglicher wurden, tauchte dieses Problem der Brennstoff-Transportkosten und da und dort sogar der Gedanke der Verlegung der Hütten in ergiebiger Waldgebiete auf. Dem Brennstoff nachgewandert ist die Hütte beim Übergang zur Steinkohlenverwendung und bei einer Technik, bei der auf 1 Tonne Erz 2 bis 3 Tonnen Kohle gebraucht wurden. Als dann mit der Vervollkommen der Eisenhüttentechnik, der Bildung „gemischter Betriebe“, die eine außerordentliche Brennstoffersparung brachten (vgl. S. 135), das Verhältnis zwischen Erz- und Kohlenmenge für je 1 t Roheisen sich umkehrte, kam die Rückwanderung der Industrie zurück zu den Erzlagern (in Deutschland 1900 bis 1913 aus Rheinland-Westfalen nach Lothringen) wieder in Gang. ROBERTSON glaubt auf längere Sicht eine Verschiebung der Industriezentren nach Ländern wie Norditalien, Skandinavien, Neuseeland erwarten zu sollen, weil diese Länder über ausgiebige Wasserkräfte verfügen, im Hinblick einerseits auf Kraftfernleitungen, andererseits auf das Zusammenwirken anderer Kostenfaktoren, auch eine Dezentralisierung und Verländlichung der Industrie, ähnlich der Rückkehr der Industrie aufs Land in England (Heimarbeitsmassenproduktion).

In großen Zügen ist es nicht unberechtigt, wenn der Rohstoffbeschaffung nicht mehr ein so weitgehender Einfluß auf die Wahl des Standortes zuerkannt wird. Die Abnahme des Gewichtes dieses Bestimmungsgrundes ist nicht nur durch die Ausgestaltung des Eisenbahn- und Wasserstraßennetzes, sondern auch durch die Verbilligung der Massengütertransporte und die Abstufung der Frachttarife innerhalb des Tarif-Barèmes zu erklären. Auch die Anziehungskraft der Kohlenlagerstätten auf die Industrie mußte eine Abschwächung erfahren, je größer die Fortschritte in der Kohlenauswertung wurden und es ist noch eine beträchtliche Steigerung dieser Abschwächung von der Vervollkommenung des Transportes von Betriebskraft durch Elektrifizierung der Wärmeenergie zu erwarten, durch Gasfernleitungen, Tankschiffe, Rohrleitungen für Rohöl u. dgl. Sie alle machen es entbehrlich, andere Rohstoffe nach den Kohlenlagern zu bringen, also Industrien in die Kohlengegenden zu verlegen. Andere Standortfaktoren, wie namentlich die mit der Arbeiterbeschaffung zusammenhängenden, müssen entsprechend an Bedeutung gewinnen. Ob damit auch die Überwindung der sozialpolitisch, ästhetisch, moralisch usw. so bedenklichen

Agglomeration der Industrie zu erwarten ist, kann nicht ohne weiteres bejaht werden. Immerhin scheinen gerade z. Z. revolutionäre Vorgänge in den Standortsverhältnissen der Industrie sich abzuspielen und vorzubereiten, bei denen die Änderungen in den Übertragungen von Betriebskraft nur eine der revolutionierenden Energien sind.

Betriebsgröße.

Den Gesetzmäßigkeiten, die sich in der Befolgung des Rationalprinzips erkennen lassen, scheint es vollständig zu entsprechen, daß in der Literatur die Auffassung vertreten wird: in der kapitalistischen Wirtschaftsverfassung habe man mit dem Sieg des Großbetriebes über den kleineren Betrieb zu rechnen, die Wirtschaft müsse immer ausschließlicher zu größeren Betriebseinheiten gelangen. Die tatsächliche Entfaltung der Wirtschaft läßt zwar wohl eine gewisse Tendenz in der Richtung der Vergrößerung der Betriebseinheit nicht leugnen, aber das Maß, in dem diese Entwicklung fortschreitet, ist in verschiedenen Erwerbszweigen sehr verschieden. Sie kann z. B. ganz gewiß überhaupt nicht von der Landwirtschaft in Deutschland behauptet werden. *Groß-* und *Kleinbetrieb* sind an sich keine absoluten Begriffe und sie müssen in verschiedenen Erwerbszweigen zweckmäßig nach verschiedenen Gesichtspunkten auseinandergelassen werden. Man hält sich in der Regel an die von der Statistik gewählten Gruppierungen; nicht ganz zutreffend, aber verhältnismäßig am anschaulichsten wird in der Landwirtschaft die Größe der von einem Betrieb genutzten Fläche zum Einteilungsgrund gemacht, in der Industrie, im Handel und Verkehrswesen die Zahl der in einem Betrieb beschäftigten Personen. Die Frage, welche Betriebsgröße für den Unternehmer der Erwerbswirtschaft, der über den Betrieb verfügt, besonders günstig ist, kann kaum jemals allgemein beantwortet werden. Keinesfalls ist es gerechtfertigt anzunehmen, daß der Unternehmer in der Wahl der Betriebsgröße ganz frei ist.

Großenteils sind allerdings historisch gewordene Verhältnisse, Gewohnheit und Herkommen, auf einer gewissen Rechts- und Wirtschaftsauffassung aufbauend, Sieger geblieben über das, was vielleicht das Rationale gewesen wäre. Das gilt vor allem von der Entwicklung der landwirtschaftlichen Betriebsgröße in Gegenden, in denen der Großteil des Landes echter Bauernbesitz ist; da ist die Beständigkeit der Betriebsgrößen das Charakteristische auch dort, wo der Besitz nicht erst seit der vor gut einem Jahrhundert durchgeführten Bauernbefreiung, sondern von alters her frei war, wo also genügend Anlaß und Möglichkeit zu Änderungen gegeben waren. Andererseits war es auch immer schwer in Großgrundbesitzgegenden einen Kleinbetrieb zu beginnen und es bedarf dort zumeist überindividueller planmäßiger Einflußnahme, insbesondere der Hilfe des Staates, um dem Kleinbetriebe Raum zu schaffen. Mehr ein Ergebnis solcher Politik als selbständiger freier Entwicklung ist es, wenn in Deutschland von 1907 bis 1925 die Zahl der Parzellenbetriebe um 17,5 vH, die der kleinbäuerlichen Betriebe (2 bis 5 ha) um 0,9, die der mittelbäuerlichen Betriebe (5 bis 20 ha) um 2,7 vH zugenommen haben auf Kosten der großbäuerlichen (20 bis 100 ha), deren Zahl um 12,5 vH und der Großbetriebe (über 100 ha), die nur um 1,4 vH zurückgegangen sind.

Mit mehr tatsächlicher Grundlage kann von einer Entwicklungstendenz zum Großbetrieb im Gebiet des Gewerbes gesprochen werden. Im Deutschen Reich hat sich in der Zeit von 1907 bis 1925 fast ein Drittel des Gesamtzuganges an Arbeitskräften, den das Gewerbe während dieser beiden Gewerbezahlungstermine aufgenommen hat, in die Riesenbetriebe (mit mehr als 1000 beschäftigten Personen) ergossen, ein weiteres Drittel in die Großbetriebe (51 bis 1000 Personen), während bei den Mittelbetrieben (6 bis 50 Personen) dieser Zugang nur gut ein Drittel, bei den Kleinbetrieben (bis zu 5 Personen) etwas über 1 vH betrug. Aber trotz dieser numerischen Entwicklung sind 1925 noch je 22,7 vH aller im Gewerbe beschäftigten Personen in

den beiden Gruppen der Klein- und der Mittelbetriebe tätig gewesen, 5,77 Millionen gegen 6,9 Millionen in den Groß- und Riesenbetrieben und es ist auch der Zugang von rund 26000 Klein- und Mittelbetrieben verbunden gewesen mit einer Vergrößerung des in diesen Gruppen beschäftigten Personals um 662000 Personen (ZAHN). Jedenfalls geht es nicht an, eine Allgemeingültigkeit und Ausschließlichkeit der Vergrößerungstendenz zu behaupten. Auch im Gewerbe besteht eine reiche Mannigfaltigkeit. Die Rohstoffindustrien weisen nach der deutschen Zählung vom Juni 1925 mit 14,6 vH und die Halbfabrikatindustrie mit 13,1 vH Großbetrieben, was die Gliederung der Betriebe anlangt, eine wesentlich stärkere großbetriebliche Entwicklung auf als die Fertigindustrie mit nur 3,1 vH und während in den Rohstoffindustrien 91,5, in den Halbfabrikatindustrien 85,5 vH der Beschäftigten in Groß- und Riesenbetrieben verwendet sind, ist in den Fertigindustrien dieser Anteil nur 60,5 vH. Der Zusammenhang mit dem Grade technischer Mechanisierung ist hier offenbar; entfallen doch z. B. in der Eisen- und Metallgewinnung auf jede beschäftigte Person über 6 Pferdestärken motorische Kraft zum Antrieb von Arbeitsmaschinen, im Bergbau fast 5, in der chemischen Industrie, also in einer Halbfabrikatindustrie, immerhin noch 3, während in den Baugewerben $\frac{1}{3}$ und in den Bekleidungsge Werben nur $\frac{1}{10}$ PS je Arbeiter festgestellt wurden. Die höhere motorische Ausstattung der Arbeitskraft bedeutet regelmäßig höhere Mechanisierung des Produktionsprozesses, diese bedeutet wieder größere kapitalintensive Produktionsumwege und damit höhere Anlagekapitalien, also eine *höhere Quote fester Kosten, die immer einen Impuls zur Vergrößerung der Produktmenge, also Betriebsvergrößerung gibt, wie das dem Gesetz der Massenproduktion entspricht.*

Weil in der Landwirtschaft die Quote dieser festen Kosten infolge der vergleichsweise engen Grenzen der Mechanisierbarkeit des Produktionszweiges verhältnismäßig niedrig ist, so ist auch von der Seite der Technik her der Impuls zur Betriebsvergrößerung hier nicht gegeben. Die Betriebsvergrößerung durch Hinzunahme von mehr Land wäre freilich in vielen bäuerlichen Betrieben unter dem Gesichtspunkte einer intensiveren Ausnutzung des vorhandenen, meist etwas zu großen Gebäudekapitals rationell, in der Landwirtschaft fehlt aber die Voraussetzung dafür, daß das Produktionsmittel Boden in entsprechender Lage zu diesem Gebäudekapital zu haben ist. Die maschinelle Ausstattung eines landwirtschaftlichen Betriebes wird mit Vergrößerung des Areals zumeist proportional mitvergrößert werden müssen und damit fehlt auch hierin zumeist die Möglichkeit die Kapitalkostenquote durch Betriebsvergrößerung zu verkleinern.

In der Richtung der Betriebserweiterung drängen alle jene auf Kostenminderung je Produkt-einheit abzielenden Maßnahmen, die nur unter Steigerung der Produktmenge möglich sind. Solche Maßnahmen werden in einem komplizierten Produktionsmechanismus, wie ihn eine Fabrik in der Regel bildet, vielfach ja zumeist ruckweise entdeckt und durchgeführt. Gilt es einen neuen Betrieb zu begründen, dann besteht die technisch-ökonomische Aufgabe darin, die verschiedenen Teilprozesse in solchen Maschinendimensionen auszustatten, daß die Leistungsfähigkeit der Teil-Mechanismen (Apparaturen und Maschinen) möglichst voll und restlos aufeinander abgestimmt ist (vgl. S. 125), also gut abgepaßte Aggregate zu schaffen. Ist das nun vielfach von vornherein nicht möglich — der Laie übersieht zumeist, wie individuell die allermeisten Fabrik-mechanismen sind —, so ist für ein bestehendes Werk jede Vervollkommnung eines Teilprozesses, z. B. der Spinnerei in einem Webwarenbetriebe, in der Regel ein Vorausseilen der Leistungsfähigkeit dieses betreffenden Teiles, das dann nach allgemeiner Produktionssteigerung drängt, also z. B. nach Steigerung der Leistungsfähigkeit auch der Weberei und aller Appreturbetriebe. Je weniger mechanisiert ein Prozeß ist, um so weniger dringend ist die Expansionstendenz von der technischen Seite her.

Neben dieser Vergrößerung großer Betriebe steht also die Tatsache von Neugründungen kleineren Umfangs und das Fortbestehen der großen Masse auch kleinster *handwerksmäßiger* Betriebe. Mag darin immerhin auch beständig ein Abfall vor sich gehen¹, so ist eben doch der Bedarf auch der Form nach so mannigfaltig, daß immer wieder Existenzmöglichkeiten für Kleinbetriebe mit Handwerkscharakter geschaffen werden. Die fortschreitende Bereicherung der Lebensführung der Bevölkerungsmasse wird freilich größtenteils von den kapitalintensiven Betriebsstätten der Massenproduktion her ermöglicht und verwirklicht, aber man braucht nur an eine der jüngsten Bereicherungen, die Elektrizität im Dienste des Bedarfs oder die Automobili-

¹ Die Betriebe mit 1 bis 5 Personen machten in Deutschland 1895 noch 94,3 vH, im Jahre 1925 nur noch 89,6 vH aller Betriebe aus und die in ihnen Beschäftigten waren in derselben Zeit von 46,4 auf 31,3 vH zurückgegangen.

sierung des Verkehrs zu erinnern, wenn es gilt den Zusammenhang zwischen Großbetriebsentwicklung und dem Aufkommen größerer Mengen kleiner Betriebe erklärlich zu machen. Die Installations- und die Motorenreparatur-Werkstätten müssen in großer Zahl zerstreut vorhanden sein, um dem Bedarf zweckmäßig zu dienen.

Mehr noch als in der Sachgüterproduktion liegen die Dinge im *Handel* und *Transportwesen* so, daß zwar auch da die Tendenz zur Großbetriebsgestaltung unter dem Druck der Rationalisierung sich mächtig durchsetzt und neue Organisationsformen in den Betrieben bewirkt hat, daß aber doch die Gruppen der mittleren, kleinen und kleinsten Betriebe immer wieder Zuwachs erhalten. Freilich bestehen darin erhebliche Verschiedenheiten namentlich in den verschiedenen Zweigen des Handels. Die größte Differenziertheit zeigt der *Einzel- oder Detailhandel*, der die Ware unmittelbar an die letzten Verbraucher absetzt: vom Straßenhandelsbetrieb mit 1 Arbeitskraft und einem Durchschnittsumsatz von wenigen Mark täglich bis zum Warenhaustypus, dessen größte Vertreter mehrere Tausend Personen beschäftigen mit einem Jahresumsatz bis zu einer halben Milliarde. Im *Großhandel*, der Vermittlung des Güterverkehrs vom Erzeuger zu den Einzelhändlern, ist die Mannigfaltigkeit der Betriebsgröße weitgehend durch die Art der Ware und die mit ihr gegebene organisatorische Aufgabe bedingt (Aufkaufhandel, Produktenzwischenhandel, Absatzgroßhandel), sie ist für den Eier- oder Spargelhandel anders wie für den Fischhandel, für den Textilzwischenhandel anders wie für den Drogenhandel, sie ist im Inlandshandel anders wie im Auslandshandel usw. und sie ist selbstverständlich im *Verteilungshandel*, der die Ware aus der Erzeugerhand endlich bis in die des Verbrauchers leitet, anders wie bei jenem Handel, der sich nur an der Preisbildung beteiligt, beim *Spekulationshandel*, der zwar die vollkommenste Form der Marktorganisation, die *Börse*, benützt, auch seine besondere Technik entwickelt hat, im übrigen aber geradezu betriebslos betrieben werden kann (vgl. HIRSCH, G. d. S. V, 1. Teil).

Außer- und überbetriebliche Organisation.

Die Rationalisierung macht nicht halt an den Grenzen des Betriebes, auch das *Verhältnis zum Markt* wird nach dem Rationalprinzip aus- und umgestaltet. Träger des rationalisierenden Wollens sind auch da die einzelnen Erwerbswirtschaften. Schon das Wachsen der Betriebs- und Unternehmungsgröße geht nicht ohne Rückwirkung auf die Gesamtstruktur eines Wirtschaftszweiges vor sich. Gewiß wachsen viele Betriebe proportional der Marktausweitung (Nachfragesteigerung): die *individuelle Expansion* der Betriebe erfolgt also ziemlich gleichmäßig bei allen Konkurrenten. Viel häufiger aber ist zu beobachten, daß eine Unternehmung auf Kosten anderer wächst. Mit der Expansion der einzelnen korrespondiert eine Konzentration in der Struktur, gesamtwirtschaftlich gesehen: die Zahl der Konkurrenten wird kleiner mit dem Wachstum der einzelnen: *expansiven Konzentration*.

Diese Entwicklung geht vielfach Hand in Hand mit einer äußerlichen *Rückbildung der Ergebnisse der Arbeitsteilung*, wenn verschiedenartige Betriebe zusammengefaßt werden. Man spricht von *Kombinierung*. Eine solche kann erfolgen: a) *vertikal*, wenn verschiedene zeitlich im Produktionsverlauf einander folgende Teilprozesse (Produktionsstufen, vgl. S. 94) in einer Unternehmung vereinigt werden; b) *horizontal*, wenn verschiedene Produktionsaufgaben derselben Produktionsstufe, also sozusagen nebeneinander herlaufende Produktionsbetriebe zu einer Unternehmung zusammengefaßt werden. Nur nach außen verschwindet die Arbeitsteilung durch die *Unternehmenskonzentration*, im inneren Aufbau der Unternehmung besteht sie fort.

Für die vertikale Kombinierung ist der Aufbau eines *gemischten Eisenhüttenwerkes* ein besonders wichtiges Beispiel. Ein solches umfaßt die Erz-Kohlen-Kalkgewinnungsbetriebe, die Koksherstellung, die Roheisenerzeugung im Hochofen, das Stahlwerk und das Walzwerk, vielfach verbunden mit Betrieben, in denen die Walzwerksprodukte weiterverarbeitet werden (Brückenbau, Konstruktionswerkstätten, Schiff- oder Waggonbau u. dgl.). Ein besonders typischer Fall der horizontalen Kombinierung liegt im modernen *Elektrowerk* vor, wo man die Herstellung von Großmaschinen, Bahnmateriale, Hochspannungsmaterial, Kleinmotoren, Lokomotiven, Apparate verschiedener Art, sowie Material dafür (z. B. Porzellan) vereinigt findet. In vielen Industrien gilt es, notwendige Hilfsprodukte herzustellen, z. B. Leisten in der Schuhfabrik, Verpackungsmaterial (*subsidiary work*)¹. Auch im *Handel* hat Kombinierung in Ver-

¹ Einzelheiten über diese Vorgänge vgl. bei WIEDENFELD: Gewerbepolitik. Bd. 39 d. Enzykl.

bindung mit Konzentration Bedeutung gewonnen: die Waren- und Kaufhäuser sind Ergebnisse der Rationalisierung, sind *Integrierungserscheinungen* gegenüber dem vorausgegangenen weit getriebenen *Differenzierungsprozeß*. Die strukturelle Veränderlichkeit des Handels erscheint besonders groß, wenn man noch die Wandlungen bedenkt, die er durch das An- und Abschwellen seiner Funktionen im Bereich des Transportes, der Verpackung, der Kreditgewährung u. ä. erfahren hat und immer wieder erfährt, meist gedrängt und geschoben von den Erzeugern einerseits, den Konsumenten anderseits¹.

Die Gesichtspunkte, unter denen diese Vorgänge als Rationalisierung erscheinen, sind mannigfaltig: Kostenminderung, Sicherung des Rohstoffes oder Halbfabrikates, Besserung der Stellung auf dem Produktmarkt usw. Aber so wenig diese Gesichtspunkte dauernd sein müssen, ebensowenig sind natürlich diese Strukturwandlungen mit ihren Neugestaltungen etwas Definitives, und es hat den Anschein, als ob die gegenwärtige Krise namentlich über die Zweckmäßigkeitsgrenzen der Betriebsvergrößerung wie der Kombinationen anders denken lehren wollte.

Die Bestrebungen zur Ertragssicherung führen außer zu den Zusammenschweißungen einer Mehrheit einzelner selbständiger Unternehmungen in *Konzernen*, in denen diese Einzelunternehmungen dauernd zu unselbständigen Betriebsgliedern des Konzerns degradiert werden, zu einer anderen überbetrieblichen Organisationsform, zum *Kartell* oder *Syndikat*. In solchen gibt die Unternehmung ihre Selbständigkeit überhaupt nicht, ihre Unabhängigkeit nur hinsichtlich eines Teiles der erwerbswirtschaftlichen Funktionen und nur auf die Dauer des Anschlusses an das Kartell auf. Die Notwendigkeit oder wenigstens Zweckmäßigkeit einer Entlastung von den Sorgen der Preisgestaltung und des Absatzes ist es, was die Unternehmung zu solcher überbetrieblicher Rationalisierung führt, in der sie sich hinsichtlich des Produktenabsatzes, wohl auch oft hinsichtlich des Umfanges der Produktion zugunsten des Kartellkollektivums begibt. Die volkswirtschaftliche Würdigung dieser Gebilde fällt im wesentlichen zusammen mit der Beurteilung der Monopolisierungen (vgl. S. 63 u. 164f.).

¹ Vgl. HIRSCH: G. d. S. V, 1. Teil.

Die Bewegungsvorgänge in der Volkswirtschaft.

I. Grundsätze der Mittelverwendung in der gesellschaftlichen Wirtschaft.

(Individualistische Verkehrsdynamik.)

Wirtschaftlichkeit der Mittelverwendung als Problem. In der freien wie in jeder gesellschaftlichen Wirtschaft ist die Wirtschaftlichkeit der Mittelverwendung ein Hauptproblem. Das Wirtschaften vollzieht sich, wie gezeigt (vgl. S. 76), unter beständigem Wechsel in den Güterbeständen jedes einzelnen Wirtschaftskreises, jedes Haushaltes wie jeder Erwerbswirtschaft. Mittel werden verbraucht, langsamer oder schneller, je nach ihrer Art, und sie müssen beschafft werden, auch in längerer oder kürzerer Zeit je nach ihrer Art. Daraus ergibt sich die Frage: Wie wird die Wirtschaftlichkeit darin erreicht? Alle Mittelverwendung ist wirtschaftlich, solange in diesem Wechsel diejenigen Mittel beschafft werden, die dringend und sicher gebraucht werden.

Die längste Zeit hindurch in der Entwicklung der Menschheit ist es so gewesen, daß das Beschaffen der Mittel unmittelbar dem Verbrauch vorausging, zum Teil, weil das Vorausdenken, das Vorsorgen spärlich, also der Grad der Wirtschaftlichkeit, niedrig war, zum Teil, weil die Leistungsfähigkeit so tief stand, daß das Schaffen im Durchschnitt nur wenig schneller gelingen konnte als das Verbrauchen. Dann ist wohl im Rahmen der geschlossenen Hauswirtschaft, die wir als ersten Repräsentanten planmäßiger Zuratehaltung und des Vorsorgens in die Zukunft hinein kennengelernt haben, trotz ihrer im wesentlichen isolierten Güterbeschaffung, eine bemerkenswerte Bereicherung der Güterausstattung erreicht worden. Namentlich innerhalb der großen klösterlichen Fronhofsverbände hat sich reichlich gezeigt, zu welcher Höhe der Güterausstattung die zentralisierte Arbeitsorganisation einer größeren Menschengemeinschaft führen konnte. Die zielbewußte *zentrale Leitung* des großen, oft schon mehrere Hunderte von Menschen umfassenden Wirtschaftskörpers, in dem die Güterbeschaffung in unmittelbarer Fühlung mit dem Bedarf stand, war solcher Bereicherung der Güterausstattung bei der im wesentlichen nur empirischen Technik sehr förderlich (S. 119). Aber das viel wichtigere war: die verfügbaren Produktionsmittel wurden an jene Dinge gewendet, die wirklich Gegenstand des Bedarfes waren. Die Mittelverwendung war in der Richtung verläßlich wirtschaftlich, ihre **Wirtschaftlichkeit war kein Problem**. Das wurde sie erst mit der Mittelverwendung zur Güterproduktion für fremden Bedarf und auch da nur allmählich.

Auch in den engeren mittelalterlichen Stadtwirtschaftskreisen war lange Zeit hindurch für die berufsteilig selbständig gewordenen Erwerbswirtschaften des Gewerfleißes, für die städtischen Handwerke, die Gefahr einer verfehlten Richtung der Produktionstätigkeit und damit des verfehlten Einsatzes von Mitteln fast bedeutungslos. Das Risiko des Handwerksbetriebes war einmal dank der noch recht beträchtlichen naturalwirtschaftlichen Verankerung (eigener Besitz von Haus und Boden) und zweitens dank der Unmittelbarkeit und Stetigkeit der Kundenbeziehungen sehr gering. Erst mit der Vergrößerung der sozialwirtschaftlichen Einheiten, mit der Vergrößerung der Städte und mit der Erweiterung des Menschenkreises, innerhalb dessen sich die Güterversorgung im wesentlichen immer mehr im freien Wettbewerb abspielt, mit dem Aufhören der unmittelbaren Beziehung zwischen Produzent und Konsument wird die Produktion für einen schwankenden Markt, für unsicheren Bedarf immer mehr zur Regel und damit die Wirtschaftlichkeit des Einsetzens von Mitteln immer mehr zum Problem.

Die freie Wirtschaft der kapitalistisch organisierten Gesellschaft hat, wie wir gezeigt haben, keine zentrale Leitung, alles wirtschaftliche Geschehen erfolgt im wesentlichen als freie ökonomische Interessenverfolgung aller Einzelwirtschaftler, als Verbrauchswirtschaftler wie als Erwerbswirtschaftler. Und während die mittelalterliche handwerksmäßige Gütererzeugung wie in der Hauptsache auch die bäuerliche Wirtschaft sich im wesentlichen unter der Herrschaft des *Bedarfsdeckungs-*

prinzips nach Tradition und getragen von einem weitgehenden Solidarismus abspielte, während dort die Initiative zum erwerbswirtschaftlichen Produzieren die längste Zeit überwiegend unmittelbar vom Verbraucher ausging und die durch den Zunftverband geschaffene Solidarität den Handwerksbetrieben die Existenzsicherung, soweit sie notwendig war, bot, sind in der freien Verkehrswirtschaft der größeren Gesellschaftsverbände sowohl das Bedarfsdeckungsprinzip wie der sichernde Solidarismus als veraltet von dem *Gelderwerbsprinzip* verdrängt, das in dem Glauben an die beste und reichste Versorgung aller Einzelnen in der individualistischen Konkurrenzverfassung seine wichtigste Stütze hat. In dieser Konkurrenzverfassung steht *jeder einzelne Wirtschaftler grundsätzlich auf sich und darauf gestellt, daß er einen Beitrag zum Sozialprodukt liefert, der entsprechender Nachfrage und Kaufkraft begegnen werde.*

Richtlinien des erwerbswirtschaftlichen Handelns. Jeder einzelne Wirtschaftler muß daher nach einem Wege suchen, auf dem er durch Einsetzung von Mitteln möglichst erfolgreich einen Beitrag zum Sozialprodukt zu leisten vermag. In der Verfolgung solcher einmal gefundenen Wege besteht die große, unendlich große Masse des sozialwirtschaftlichen Geschehens, insbesondere der Güterproduktion. *Drei Richtlinien* sind für alles solche Suchen, also für das erwerbswirtschaftliche Handeln ausschlaggebend, bei dem immer die Verwertung von Mitteln unmittelbar oder durch ihre Einsetzung in einem Produktionsprozeß in Frage steht: 1. das Streben nach Gelderwerb überhaupt, 2. eine Leistung zur Deckung fremden Bedarfs, 3. das Streben nach dem höchsten Geldertrag einzusetzender Mittel.

Gelderwerb. Das Richtungsgebende, das notwendig eigentlichste Ziel jeder solchen Mittelverwendung, ist die Gewinnung von Gelderträgen, die ein Geldeinkommen ergeben. Die Entscheidung über die Richtung, in der der Gelderwerb gesucht wird, ist innerhalb gewisser Schranken dem Einzelnen durch seine Vermögensverhältnisse nahegelegt oder bestimmt vorgezeichnet. Seine Berufswahl (vgl. S. 45), die nichts anderes bedeutet als den Entschluß über die Richtung, in der er seine Arbeitskraft einsetzen will, erscheint vermögensmäßig insofern vorausbestimmt, als der Kapitallose oder auch nur Kapitalschwache für die Berufstätigkeit eben nur seine Arbeitskraft verfügbar hat. Seine Wirtschaftsentschließung betrifft zuerst seine Ausbildung, d. h. sie besteht zunächst hauptsächlich darin, welche Qualifizierung seiner Arbeitskraft er überhaupt und eventuell unter Einsetzung von Kapital erreichen will. Der Bauernsohn, der Aussicht hat das väterliche Gut zu übernehmen, wird eben durch die Tatsache dieses Grundbesitzes oder der Anwartschaft auf solchen in der Berufswahl bestimmt, und selbst der im Besitz von Kapitalvermögen stehende oder solches erwartende junge Mann wird häufig durch die Gattung und Form dieses Vermögens (z. B. Anteil an einem Fabrikbetriebe oder Handelsgeschäft u. dgl.) schon zu einer bestimmten Schulung und Ausbildung veranlaßt werden. Abgesehen von dieser Bestimmung der Berufswahl durch die Vermögensform ist auch die Höhe des Vermögens einerseits, sind die Kosten einer Berufsausbildung andererseits maßgebend. Wie sehr nun auch Neigung zu einem Beruf und ein großes Maß von Energie in der Überwindung von Schwierigkeiten einer solchen Berufsausbildung als Bestimmungsgründe der Berufswahl gelten müssen, sie treten doch wesentlich zurück gegenüber den Gelderwerbsaussichten. Natürlich spielen auch die Einsicht in die eigenen Fähigkeiten und die Erfassung der hierdurch gezogenen Grenzen für die Berufswahl eine nicht unwesentliche Rolle. Aber nicht nur belehren die zahllosen, viel zu wenig beachteten Mißerfolge und der allzu häufige Untergang von Erwerbswirtschaften darüber, daß diese Grenzen der individuellen Leistungsfähigkeit verkannt werden, sondern es bleibt auch innerhalb der so erkannten Möglichkeiten das Wollen normal auf den höchsten erreichbaren Ertrag der einzusetzenden Mittel gerichtet.

Nicht nur theoretisch kennt die gesellschaftliche Wirtschaft keine Autarkie des einzelnen Wirtschaftlers, auch die Wirklichkeit weist heute nirgends mehr,

auch nicht in den Bauernhöfen zurückgebliebener, verkehrsarmer Gebirgstäler, so weitgehende Selbstgenügsamkeit auf, daß Gelderwerb entbehrlich wäre und wo er geboten ist, dort fordert die Wirtschaftlichkeit die Verwertung der verfügbaren Mittel mit Rücksicht auf die Gelderwerbsinteressen, insbesondere auf den Geldertrag aller Produktion. Auch jene bäuerlichen Wirtschaften, die den Eigenbedarf noch mit einer größeren Quote durch Eigenproduktion decken, müssen bei Verwertung aller selbst produzierten Mittel immer ausschließlicher die Gelderwerbchance berücksichtigen; dazu zwingt schon die Steuerlast. Und so ist nicht nur theoretisch, sondern in der Tat der Gelderwerb rationellerweise das unmittelbare Wirtschaftsziel wie bei der Berufswahl, so eben auch für alle auf gesellschaftliche Produktion gerichtete Mittelverwendung. Abgesehen von dem nackten Arbeitsverdienst des ungelerten Arbeiters ist jeder Gelderwerb an die Voraussetzung irgendwelches Opfereinsatzes geknüpft. Streng genommen hatte ERNST ENGEL Recht, wenn er den arbeitsreifen Menschen selbst als Erziehungsprodukt und damit als Verkörperung eines bestimmten Aufwandes zu erfassen gesucht und jeden Menschen als Repräsentanten eines Kostwertes bezeichnet hat. Hier haben wir es aber nur mit dem unmittelbar und planmäßig für den Zweck des Gelderwerbes erfolgenden Mittelaufwand zu tun. *Gelderwerb bedeutet Ertragszielsetzung für die eingesetzten Mittel*, d. h. es genügt nicht die Wiedererlangung des Geldwertes der eingesetzten Mittel, sondern die Einsetzung muß einen Überschuß an Geldwert liefern, sie muß *rentabel* sein. *Rentabilität* ist der Gesichtspunkt, unter dem die Mittelverwendung erfolgen muß, sie im Auge zu behalten vom Beginn bis zum Abschluß der Unternehmung, in die die Mittel eingesetzt werden, ist Voraussetzung ihrer Wirtschaftlichkeit.

Die Befriedigung fremden Bedarfs. Wir haben die Unternehmung als die Hauptträgerin der Güterproduktion kennengelernt und festgestellt, daß Befriedigung fremden Bedarfs der Weg ist, auf dem sie unter Kapitalumschlag Reinertrag erzielen will. Befriedigung fremden Bedarfs ist daher Mittel und Vorzweck für das Erwerbsziel: Geldverdienen. Je größer und komplizierter die Wirtschaftsgesellschaft geworden ist, um so schwieriger ist auch die wichtigste Voraussetzung dieses Erfolges: das richtige *Erkennen* fremden Bedarfs. Die maßgebendsten Erscheinungen, von denen eine Richtungsgebung für das wirtschaftliche Tun der vielen Einzelnen ausgeht, sind die Märkte und alles, was sich auf ihnen abspielt, insbesondere das Zustandekommen der Preise, diese selbst und ihr Verhältnis zueinander. Wer also Mittel mit Wahrscheinlichkeit auf den wirtschaftlichen Erfolg des Geldreinertrages einsetzen will, muß die Märkte studieren, und zwar sowohl die Märkte für die zu erzeugenden Waren, wie auch diejenigen, auf denen die einzusetzenden Mittel beschafft werden: denn die Geldertragsaussicht besteht nur, wo und wenn eine *Spannung zwischen den Preisen*: einerseits dem für das Produkt, andererseits der Summe der Preise für die Produktionsmittel, besteht. Miethäuser werden also nur dann von Unternehmern gebaut, wenn eine Gewinnchance, das ist eine Spannung zwischen den Wohnungsmieten und den Produktionskosten einer Wohnung besteht (vgl. S. 43).

Mag nun auch immerhin als Prinzip für die Masse von Einzelentscheidungen, welche Produktion man in Angriff nehmen, wie man eine in Angriff genommene verfolgen will, die Erzielung eines möglichst hohen Reinertrages und die Plangestaltung nach den objektiven Daten des Marktes als die verlässlichste Grundlage zur Erreichung dieses Zieles gelten, so ist damit die Verwirklichung dieses Zieles natürlich noch ganz und gar nicht gesichert. Denn immer ist der Erfolg des Einzelnen durch das Handeln so vieler anderer Einzelnen mit beeinflußt und es ist gerade innerhalb der gegenwärtigen Wirtschaftsorganisation so vielfach zu beobachten, daß die Marktorientierung, die für den Unternehmer die Prämissen für seine Entschlüsse über den Einsatz der Produktionsfaktoren liefert, den Erfolg durchaus noch nicht sichert, vor allem deshalb nicht, weil er abhängig ist davon, in welchem Umfange die Konsequenzen aus eben den Prämissen, die die Marktorientierung liefert, auch von

Anderen gezogen werden, und weil, was völlig richtig und Erfolg versprechend ist, wenn es nur zehn Unternehmer verwirklichen, zu katastrophaler Marktüberfüllung führen kann, wenn es zwanzig oder gar hundert und mehr Konkurrenten durchführen.

Sowohl die Marktorientierung als Grundlage für das Erkennen des Vorhandenseins eines Bedarfes als auch das Prinzip des erwerbswirtschaftlichen Handelns nach dem möglichst hohen Geldertrag zu streben, beide bieten also *nur eine Wahrscheinlichkeit* dafür, daß privatwirtschaftlich die richtigen Ziele verfolgt, die verfügbaren Mittel in der Richtung zweckmäßigster Verwendung eingesetzt werden. Wenn es daher für das Verstehen des sozialwirtschaftlichen Gesamtgeschehens richtig ist, zu sagen: innerhalb dieses, nur scheinbar individualwirtschaftlichen Charakters der Entschlüssen seien es doch immer die nüchternen objektiven Marktdaten, nach denen die Entscheidungen über die Mittelverwendungen fallen und richtigerweise fallen müssen, wenn der Erfolg winken soll, so ist damit durchaus nicht nur keine Gewähr für eine unbedingt zweckmäßige, den Interessen der ganzen Wirtschaftsgesellschaft am verlässlichsten dienende Mittelverwendung gegeben, sondern es kommt letzten Endes immer darauf an, was das sich entschließende Wirtschaftsindividuum mit den „objektiven“ Daten anfängt, wie es sie auswertet für seinen Schluß, *wo fremder Bedarf vorhanden und des Einsatzes von Mitteln wert sei.*

Ein drastischer Fall, der geeignet ist, die Zweifel an der Zulänglichkeit der ausschließlichen objektiven Marktorientierung für die Produktion zu begründen, ist durch die Marktforschung für die nordamerikanische wie für die deutsche Schweine-Aufzucht ermittelt worden. Für die Richtlinien, nach denen die Produktion von Schweinen erfolgt, ist es charakteristisch, „daß die Bestände um so mehr vergrößert werden, je länger eine günstige Preisgestaltung anhält, und daß sie um so nachhaltiger vermindert werden, je länger eine ungünstige Preisgestaltung anhält“. So setzte sich der Zyklus der Schweineaufzucht mit dem „ständigen Wechsel von etwa zwei Jahren mit guten und zwei Jahren mit schlechten Preisen“ mehr oder weniger aus sich selbst heraus fort, da jede von den Preisen aus angeregte, den Umfang des Bestandes in höherem Grade beeinflussende Maßnahme den Keim zu ihrer Korrektur selbst in sich trägt, d. h. auch schon wieder die Tendenz zu einer Preisgestaltung auslöst, die zur Gegenmaßnahme Anlaß gibt. So bewegen sich also die Schweinebestände und ebenso die Preise in der Regel in Extremen.

Das Quantenproblem: Mengenbedingtheit des Erfolges. Die Tatsache, daß eine große Zahl von Wirtschaftlern in gleicher Interessenlage gegenüber den Preisgestaltungen in völlig rationaler Weise, aber eben alle gleichartig reagieren, nämlich daß sie bei steigender Spannung zwischen Produktpreis und Kostengüterpreisen die Produktion steigern und umgekehrt bei sinkender Spannung die Produktion einschränken, diese Tatsache muß bewirken, daß, je mehr solche konkurrierende Wirtschaftler auf dem Plane sind, um so schroffer schwankend das Angebot an Ware auf dem Markte bald überaus hoch und bald zu niedrig sein wird und demgemäß die Preise bald besonders niedrig, bald besonders hoch, und zwar bis zur Unrentabilität niedrig und andererseits für die Konsumenten verhängnisvoll hoch. Man hat es also mit einer *Art von Quantenproblem*¹, d. h. mit einer Mengenbedingtheit des Erfolges zu tun: es handelt sich nicht nur um die Tatsache, daß die Preisbewegungen auf den Märkten die Erwerbswirtschaftsentschlüsse und damit die Produktionsenergie beeinflussen, sondern auch darum, *in welchen Ausmaßen* eine Preisänderung den Produktionsumfang zu ändern vermag. Einmal ist schon die Zahl der Wirtschaftler, auf die eine Preisänderungsrichtungsbewirkung wirkt, von Bedeutung: je mehr Wirtschaftler ihre Entschlüsse auf die Preisbewegung einstellen, um so größer müssen die Amplituden der Angebotsschwankungen und damit die Preisschwankungen ausfallen. Zweitens aber wird auch die Beweglichkeit des Produktionsprozesses belangreich sein, sofern eine größere Elastizität des Produktionsapparates stärkere Schwankungen im Produktionsumfange ermöglicht. Die Produktion von Schweinen kann, da sie nur von den Stallungen und dem Futter abhängig ist, beträchtliche Anlage-

¹ KELLER, H. K.: Ein Quantenproblem der Sozialwirtschaft. Die Unzulänglichkeit der Ratio. Jb. N. Bd. 136.

kapitalien aber, die erst beschafft werden müßten oder bei Abflauen der Produktion zinsenfressend ungenutzt bleiben, nicht erheischt, rasch ins Extrem nach aufwärts wie nach abwärts getrieben werden. Es ist durchsichtig genug, daß die Kapitalintensität eines gewerblichen Produktionsprozesses dessen möglichst ununterbrochenen, jedenfalls ungestörten Fortgang verlangt und damit ein ausgesprochenes Hemmnis gegen beträchtliche Schwankungen im Produktionsumfang darstellt, namentlich daß die mit Zunahme der Quote des fixen Kapitals *fortschreitende Kapitalintensivierung* insoweit ein wertvolles Gegengewicht gegen die mit der Marktorientierung verbundenen Nachteile der Produktionsschwankungen bildet.

Auch hierfür gilt freilich, was von dem Komplex objektiver Tatsachen, die danach für die Produktionstätigkeit maßgebend werden, überhaupt zu sagen ist: die an sich für den Einzelnen gewiß objektiven, weil durch den ganzen wirtschaftsgesellschaftlichen Zusammenhang bedingten Daten, werden doch immer wieder dadurch subjektiviert, daß sie als Erfahrungselemente von den wirtschaftenden Menschen gedanklich verarbeitet werden müssen, daß sie eben immer nur Prämissen sind, die erst durch das Werturteil eines zum Entscheiden berufenen Subjektes ergänzt werden. Zwei verschieden veranlagte Menschen als Unternehmer vor dieselben Entscheidungen gestellt, werden in vielleicht fünfzig von hundert Fällen zu verschiedenen Entschlüssen kommen. Die individuelle Wertung der Tatsachen, ohne die die Wirtschaft eben nicht gedacht werden kann, gibt dem Optimismus wie dem Pessimismus und gibt all den zahlreichen Abstufungen der Zuversicht zwischen diesen beiden Extremen den großen Spielraum des tatsächlichen Geschehens, innerhalb dessen jene immer noch große Mannigfaltigkeit aufkommen kann, die das Wirtschaftsleben so viel labiler und unverlässlicher, aber freilich auch wesentlich anpassungsfähiger und elastischer erscheinen läßt, als es nach irgendeiner theoretischen Konstruktion und selbst nach der elementarsten Logik des ökonomischen Rationalismus vorausgesetzt werden muß. Die Schroftheit und Beständigkeit, mit denen sich Hausse- und Baisse-spekulant gegenüberstehen, sind sowohl auf die Tatsache zurückzuführen, daß alle Prämissen des Wirtschaftens im gesellschaftlichen Gefüge in ihrem Wirkungswert nur Wahrscheinlichkeitscharakter haben als auch darauf, daß gerade innerhalb dieser Wahrscheinlichkeit die individuelle Anlage die Gelegenheit zu sehr verschiedener Auswirkung findet. (S. 46.)

Das Streben nach dem höchsten Geldertrag. Befriedigung fremden Bedarfs ist nur eine allgemeine Orientierung und es gilt aus der unendlichen Fülle von Möglichkeiten dieser Aufgabe erst eine Auswahl zu treffen. Zum Teil geschieht dies, wie gezeigt wurde, schon reichlich bei der Berufswahl. Sie erfolgt so oft nicht nur unter dem Gesichtspunkt des Gelderwerbs überhaupt, sondern geleitet von dem Streben nach dem möglichst großen Geldertrag der eingesetzten Arbeitskraft; wengleich in Konkurrenz mit Neigung und Anlage, fällt von seiten der Vermögensausstattung und der günstigsten Erwerbssaussichten zumeist die Entscheidung. Aber mehr noch als bei der Verwertung der vermögenslosen Arbeitskraft und noch viel ausschließlicher ist das Prinzip des höchsten Reinertrages bei der Einsetzung von Kapital und Boden wirksam. Von Allen, die gegebene Mittel einzusetzen haben, und von Allen, die fürs erste über nichts oder nicht über viel mehr als ihre Lust und Anlage zur Unternehmensfunktion verfügen und die irgendwelche Erwerbsziele suchen, bei deren Verfolgung sie Mittel verwerten wollen, von ihnen Allen ist theoretisch, d. h. unter der Voraussetzung ihrer ausschließlich rationalistischen Eingestelltheit bei der Entscheidung über ihre Mittel anzunehmen, daß sie unter den möglichen Wegen jene wählen, auf denen nach Wahrscheinlichkeit die höchsten Geldreinerträge der einzusetzenden Mittel zu erwarten sind.

Mit solchem grundsätzlichen Verhalten der einzelnen Erwerbswirtschaft scheint auch für die ganze Gesellschaftswirtschaft die zweckmäßigste Verwendung von Boden, Wasserkraft, Holz, Eisen, Kupfer, Kohle usw., sowie von menschlicher Arbeit,

scheint die Wahrung des Rationalprinzips schlechthin im höchsten Maße gesichert zu sein. Das kann jedoch nicht ohne weiteres als zutreffend gelten.

Doppelte Problematik. Der Problematik der privatwirtschaftlichen Rentabilität der Marktorientierung steht als besonderes Problem die Frage nach der volkswirtschaftlichen Zweckmäßigkeit dieses Prinzips der höchsten Reinertragsverfolgung zur Seite. Das heißt: es fragt sich in diesem Zusammenhange, ob jene Produktion, die unter dem Gesichtspunkte der Erzielung des höchsten Geldertrages eingeleitet wird, volkswirtschaftlich im richtigen Gleise läuft, oder anders ausgedrückt: ob das auf höchsten Geldertrag gerichtete individualwirtschaftliche Interesse unter allen Umständen mit dem sozialwirtschaftlichen übereinstimmt. Die Frage kann nur dann vollinhaltlich beantwortet werden, wenn es gelingt, die Zwecke eindeutig festzustellen, die die zu einer Volkswirtschaft zusammenwirkenden Menschen in dem volkswirtschaftlichen Zusammenwirken verfolgen, denn nur im Hinblick auf bekannte Zwecke kann das wirtschaftliche Geschehen als Mittel auf seine Zweckmäßigkeit und Rationalität beurteilt werden. Die Volkswirtschaft ist in ihrem allmählichen Werden teleologisch zu verstehen, sie ist geworden, weil die Einzelnen in der arbeitsteiligen Kooperation, die ja das Wesen der volkswirtschaftlichen Beziehungen ausmacht, die Förderung ihrer Zwecke besser zu erreichen meinten und erreichen konnten. Darnach könnte es scheinen, als ob alles, was die Zwecke Einzelner fördert, also jedes Geldverdiene in der Linie der volkswirtschaftlichen Zweckmäßigkeit läge. Kann aber diese logisch deduktiv gewonnene Schlußfolgerung der Theorie ihre Geltung auch für die Wirklichkeit behalten, in der die Interessen der Einzelnen allzuoft in offenkundigem Gegensatz zueinander stehen?

Halten wir uns an das Erlebnis des bekannten Sozialisten CHARLES FOURIER, das ihn zu der im Sozialismus mündenden Kritik an der bestehenden Gesellschaftsordnung angeregt hat: die Versenkung einer Ladung Reis im Hafen von Marseille, durch die die Reisvorräte der Stadt so sehr vermehrt worden wären, daß eine Bedarfsüberdeckung und infolge dieser ein Preissturz zu erwarten gewesen wäre, bei dem die Importeure schwere Verluste erlitten haben würden. Wenn die Importeure dank der Vernichtung der Reisladung die Zwecke ihrer Wirtschaften besser oder überhaupt zu erreichen vermögen: ist dann diese Versenkung der Ladung volkswirtschaftlich produktiv? Es kann natürlich nicht bloß auf die Gelderwerbzwecke der Importeure ankommen und es ist auch keine Lösung des Problems, wenn man feststellt, die Ladung hätte schon gar nicht hereingebracht werden sollen, die auf die Einfuhr verwendeten Mittel waren falsch, ohne Aussicht auf Erzielung der beabsichtigten Gelderträge, also unproduktiv angewendet. Der konkrete Fall ist so, wie er lautet, nicht spruchreif, denn die für seine Erscheinung erforderlichen Daten sind unbekannt. Es kommt nämlich mindestens darauf an, ob mit dem durch die Einfuhr der Ladung bewirkten Preissturz die Importeure zugrunde gerichtet worden sein würden und damit für die gesamte Wirtschaft eine größere Schädigung eingetreten wäre, als durch Versenkung der Ladung und die damit bewirkte Verschlechterung in dem Verhältnisse zwischen den Zwecken (Nahrungsbedarfsdeckung) und den für ihre Erreichung aufgewendeten Mitteln (den schließlich zur Verfügung stehenden Reisvorräten).

Volkswirtschaftliche Produktivität. Das Interesse der Wirtschaftsgesellschaft ist immer darauf gerichtet, daß das Verhältnis von Zwecken und Mitteln insgesamt günstiger wird. Das wird gewiß nicht mit jeder Art Produktionssteigerung bewirkt. Es ist jedenfalls notwendig zwischen technischer Fruchtbarkeit des Handelns und volkswirtschaftlicher Produktivität zu unterscheiden. Die technisch einwandfreie Herstellung eines Produktionsapparates, mit dem eine Jahreserzeugung von einer halben Million Automobilen geleistet werden könnte, ist offenbar ebenso volkswirtschaftlich unzweckmäßig, wie sie sich privatwirtschaftlich unrentabel erweisen wird, wenn keine Aussicht besteht, diese Zahl von Automobilen überhaupt abzusetzen. Zum Problem wird die sogenannte volkswirtschaftliche Produktivität nur, wenn technisch korrekte Produktion privatwirtschaftlich rentabel ist, aber von unvermeidlicher Beeinträchtigung gesellschaftlicher Interessen begleitet auftritt. In solchen Fällen kann zunächst die Formel eine Lösung geben, daß trotz Verletzung gewisser Interessen ein Geschehen gesamtwirtschaftlich zweckmäßig erscheint, wenn damit die Vorräte an Mitteln, insbesondere an *produktiven Kräften* vermehrt wird, oder wie

man angesichts der Schwankungen auf dem Markte genauer wird formulieren können: solches Handeln und Geschehen wird den Anspruch auf das Urteil „volkswirtschaftlich zweckmäßig“ oder „produktiv“ erheben können, das geeignet ist, die Produktionsbereitschaft so zu steigern, daß dadurch das Verhältnis zwischen den Zwecken der Wirtschaftler und den dafür verfügbaren Mitteln insgesamt ein günstigeres geworden ist. Damit ist z. B. die volkswirtschaftliche Zweckwidrigkeit der Produktion von Schundliteratur erwiesen, die, obgleich technisch gelungen, und für den Verleger sehr rentabel, Sittlichkeit, Arbeitsamkeit, Pflichtgefühl usw. verdirbt, und damit zur Senkung der produktiven Kraft der Gesellschaft beiträgt.

So einfach liegen die Gegensätzlichkeiten freilich durchaus nicht immer. Das Problem kompliziert sich, wenn die Beeinträchtigung der gesellschaftlichen Kräfte nicht so offenbar ist. Sehr oft dient eine technisch aufs ökonomischste durchgeführte, sicheren Gewinn bringende Produktion der Herstellung von Gütern, einem Zwecke, dessen Verwirklichung nur vermeintlich Nutzen stiftet. Damit scheint sich die Frage nach der volkswirtschaftlichen Produktivität auf eine Wertungsfrage gegenüber den Zwecken zuzuspitzen. Tatsächlich haben nun aber die *Produktionszwecke*, auf deren Wertung hin die Wirtschaftlichkeit der Produktion kontrolliert werden sollte, in der Sozialwirtschaft eben zwei Seiten: Der Zweck der Produktion ist für den Produzenten Gelderwerb, vom Standpunkte der Verbraucher gesehen Versorgung mit Mitteln. Beide liegen auf verschiedener Ebene. Können sie verglichen werden? Eine Richtung der volkswirtschaftlichen Theorie behauptet, der privatwirtschaftliche Erfolg, der Geldverdienst des Produzenten liege stets in der Richtung der Interessen der Gesamtheit. Besteht denn aber Einheitlichkeit in dem Urteil, worin Gesamtinteressen erkennbar sind? Und trifft in der Wirklichkeit denn überhaupt zu, daß der Gelderwerb der anbietenden Unternehmer dem mindestens vermeintlichen Gesamtinteresse Vorteil bringt? Die Problematik ist an einem Beispiel leicht zu erkennen: Man hat in hagelgefährdeten Gebieten lange Zeit an die erfolgreiche Wirkung des Hagelschießens geglaubt. Zu diesem Zwecke wurden Hagelschießkanonen hergestellt, und der Erzeuger derselben, der zuerst damit auf den Markt kam, machte ein glänzendes Geschäft. Nach mehreren Jahren der Verwendung dieser Kanonen stellte sich heraus, daß das Hagelschießen ein zu kostspieliges Mittel der Hagelschadenbekämpfung ist, weil immer auch schon bei bloß drohendem Hagelunwetter geschossen werden mußte, und weil selbst bei rechtzeitigem Schießen der Erfolg der Hagelverhinderung nicht ganz sicher sei. So erwies sich also die Erzeugung der Kanonen zwar privatwirtschaftlich als sehr gewinnbringend, der Erwerbswirtschaftsplan der Kanonenproduzenten wurde erreicht, volkswirtschaftlich aber mußte die Kanonenherstellung und das Schießen als Verschwendung, als unzweifelhaft unproduktiv erkannt werden und wenn es den Produzenten gelang, durch Reklame die Erzeugung erfolgreich fortzusetzen, so änderte das nichts an der Verschwendung von Mitteln, die daraus entstand. Hat es danach nicht den Anschein, als ob die volks- oder sozialwirtschaftliche Nutzwirkung eines hinsichtlich der Produktivität zweifelhaften Wirtschaftsgeschehens sich einfach als eine Differenz von Nutzen einer und Schaden einer anderen Partei darstellte? Auch dies ist wohl kaum allgemein aufrechtzuerhalten. Der Spekulant, dem ein Weizen-Corner, wenn auch nur vorübergehend, die ausschließliche Beherrschung der Marktlage gebracht hat, steht nach dessen gelungener Durchführung mit ungeheuren Gewinnen auf der einen Seite, Tausende von Farmern, Händlern und Konkurrenten, denen die Ware durch Börsenachrichten abgelistet wurde, gegebenenfalls auch Millionen Konsumenten stehen mit ihren Schäden auf der anderen Seite. Heben sich beide Größen auf, so scheint der ganze Vorgang volkswirtschaftlich irrelevant. Das ist er aber gewiß nicht, da er erhebliche Verschiebungen in den Einkommensverhältnissen bewirkt, die dann eben die Grundlage für das zumeist sozialpolitisch orientierte Urteil „volkswirtschaftlich unproduktiv“ bilden. Es sind aber solche Urteile durchaus nicht immer sozialpolitisch, also wertmäßig, weil von gewissen Idealen ausgehend, orientiert. Wenn der Bau einer Straße oder Eisenbahn in Frage steht, so gilt es nicht nur nach einer privatwirtschaftlichen Rentabilitätsrechnung, z. B. des zu schaffenden Eisenbahnbetriebes die Entscheidung zu fällen, sondern *danach*, ob die *gesamtgemeinschaftliche Leistungsfähigkeit, die Güterversorgung der Bevölkerung eines Gebietes damit gefördert* und in höherem Maße Nutzen damit bewirkt wird, als die auf den Bahnbau und -betrieb aufgewendeten Opfer anderweitig erreichen würden.

Man mag den Ausdruck volkswirtschaftliche Produktivität aus der Wissenschaft verbannen wollen, wie das von ALFRED MARSHALL bis zu MAX WEBER in so verschiedenen Abstufungen von Temperamentsäußerung geschehen ist¹: Die begriffliche Kategorie des gesamtgesellschaftlichen Interesses und der Bedeutung eines wirtschaftlichen Geschehens für dieses Interesse läßt sich nicht verbannen und die Problematik bleibt, ja sie wächst zu immer stärkerer Dringlichkeit, weil solches Interesse

¹ Das Wesen der volkswirtschaftlichen Produktivität war ein heiß umstrittenes Thema auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik 1909 in Wien (vgl. Schriften des V. f. S. Bd. 132).

ganz und gar nicht restlos mit dem einzelwirtschaftlichen privaten Gelderwerbserfolg zusammenfallend anerkannt wird. Denn dem wenigen *Gesagten* zufolge ist es möglich, eine privatwirtschaftlich rentable Tätigkeit, insbesondere Sachproduktion, als volkswirtschaftlich unproduktiv zu beurteilen, andererseits ist gewiß, daß volkswirtschaftlich produktives Schaffen sich privatwirtschaftlich unrentabel zeigt, was namentlich bei der Schaffung immaterieller Werte oft erlebt wurde, wenn Forscher, Erfinder oder Künstler aus ihren Entdeckungen, Erfindungen oder Kunstschöpfungen nicht einmal so viel zu erwerben vermochten, daß sie davon leben konnten, ihre Leistungen aber sich für die menschliche Gesellschaft nachträglich als ungeheuer wertvoll erwiesen haben.

Nun wird gegen eine Beurteilung der Zwecke, die von den Wirtschaftlern verfolgt werden, geltend gemacht, daß diese ebensowenig wertfrei gehalten werden könne wie die Erfassung von Wirtschaftsinteressen der Gesamtgesellschaft und daß eine Wissenschaft, die sich von Werturteilen frei halten wolle, jede Art von Urteil über die in der Wirtschaft verfolgten Zwecke und über ihre Tragweite für die gesellschaftlichen oder volkswirtschaftlichen Interessen ablehnen müsse. Das ist eine Übertreibung des an sich berechtigten Grundsatzes, daß die Wirtschaftswissenschaft, namentlich soweit ihr Ziel auf das Verstehen der gesellschaftswirtschaftlichen Zusammenhänge gerichtet ist, keine Ziele der Wirtschaft zu setzen noch an solchen das tatsächliche Geschehen zu messen habe. Dieser Grundsatz schließt aber nicht in sich, daß die Wissenschaft den Zwecken gegenüber die Augen zuzudrücken habe. Nicht nur das volkswirtschaftspolitische Wollen der Menschengemeinschaften, des Staates oder anderer Gebietskörperschaften oder auch der Interessenverbände ist vom Standpunkte der Wissenschaft aus auf seine innere Folgerichtigkeit und auf die Widerspruchlosigkeit zwischen dem Gewollten und den Voraussetzungen sowie den Mitteln, die zu seiner Erreichung angesetzt werden, zu prüfen, sondern auch die wirtschaftlichen Zwecke der Einzelnen sind solcher Kritik zu unterwerfen, ohne daß die wissenschaftliche Betrachtung in das Bereich weltanschauungsmäßiger Wertung hinüberzugleiten braucht.

Aus der Anerkennung des teleologischen Charakters des Wirtschaftens folgt nicht nur das Recht, sondern geradezu die Aufgabe jener Wissenschaft, die Verfehltheit von Zweckverfolgungen im Sinne einer logischen Konsequenz und innerer Widerspruchlosigkeit aufzudecken. Es geht nicht an, daß die Wissenschaft alle individuellen Zwecke und damit alle Zweckverfolgungen als rational gelten läßt oder gar sie damit anerkennt, daß sie im Hinblick auf diese Rationalität auch in der Richtung des Interesses der Gesamtgesellschaft wirken müßten. Die Produktion von Bomben für die Zwecke eines anarchistischen Gewaltstreiches, die als absolut rationale Zweckverfolgung in der Ideologie des Anarchismus anerkannt wird, ist sozialwirtschaftlich trotz aller technischen Einwandfreiheit des Produktionsprozesses und der Vortrefflichkeit des Produktes unter allen Umständen deshalb volkswirtschaftlich als zweckmäßig nicht erkennbar, weil sie direkt auf die Vernichtung oder wenigstens auf eine schwere Beeinträchtigung der Funktionen der Wirtschaftsgesellschaft gerichtet, also gesellschaftlich zweckwidrig ist. Die Voraussetzung für die denkbar beste Güterversorgung der Menschen ist das *ungestörte Funktionieren der arbeitsteiligen Wirtschaftsgesellschaft*; daher muß alles, was dieses gefährdet, tatsächlich beeinträchtigt oder gar zu vernichten bestimmt ist, als wirtschaftlich schlechthin zweckwidrig gekennzeichnet werden. Damit wird die Wertfreiheit der wissenschaftlichen Arbeit nicht preisgegeben.

Es ist eine Kernfrage aller Gesellschaftspolitik unserer Tage, ob und inwieweit es gerechtfertigt ist, dem *Gelderwerbsstreben* die Entscheidung über die Richtung der Produktion und damit das Schicksal der Gesellschaft anzuvertrauen. Denn welcher ernst denkende Beobachter der scharfen Differenzierungen in den Lebensverhältnissen der Gesellschaft wird nicht an den schroffen Gegensätzen der äußeren Daseins-

führung Anstoß nehmen und wird nicht zu der Frage kommen, ob es denn so zweckmäßig ist, daß die Erwerbstätigkeit sich der Befriedigung krassester Luxusbedürfnisse zuwendet, solange dringendste, gesellschaftlich wichtigste Aufgaben der Produktion ungelöst bleiben, solange z. B. das Bedürfnis nach hygienisch und sittlich annehmbaren Wohnverhältnissen großer Massen so weitgehend unbefriedigend bleibt. Wenn man etwa die Verwendung von Arbeit und Kapital auf die Suche, die Gewinnung, den Handel und die Verarbeitung von Diamanten für luxuriösesten Schmuck, deshalb als volkswirtschaftlich zweckmäßig beurteilen will, weil dabei Geld verdient wird, das doch auch wieder weiter rollt und die Wirtschaft befruchtet, so drängt sich demgegenüber die Frage auf, ob denn, wenn dieses Weiterrollen des Geldes in der Richtung erwartet wird, in der die Daseinsführung der breiten Schichten und insbesondere der Elendsten und Ärmsten mit einem tierhaften Dasein in Spelunken gebessert werden kann, dieses Ziel nicht doch auch direkter erreicht werden könnte. Und es liegt wirklich allzu nahe zu überlegen, ob es nicht für die russische Gesellschaft des vorrevolutionären zaristischen Regimes heilsamer gewesen wäre, wenn die gewaltige Kaufkraft, die in der maßlosen Pracht der Zarenschlösser und der fürstlichen Landsitze und Stadthäuser des alten Großgrundbesitzes letzten Endes doch geronnen war, auf eine Verbesserung der Verkehrsmöglichkeiten, Wege-, Straßen- und Eisenbahnbau eingesetzt worden wäre, so daß es nicht bei dem der Zeit gewiß nicht entsprechenden Stande der russischen Verkehrseinrichtungen geblieben wäre, durch den das volkswirtschaftliche Leben auf Generationen niedergedrückt geblieben ist, wo gerade die nachteiligen Wirkungen der Eigenart der russischen Völker und der Agrarverfassung der Obschtschina (Gemeineigentum am Boden) vor allem durch eine Förderung der Verkehrsverhältnisse hätten ausgeglichen werden können.

Wenn ungeachtet solcher offenbaren Mängel der Produktionsorientierung nach der Geldgewinnchance, insbesondere nach der höchsten Rentabilität des Kapitals, wenn trotz dieser Schattenseiten der Orientierung der freien Produktionstätigkeit an den Marktpreisen diese Prinzipien dennoch aufrecht erhalten und verteidigt werden, so geschieht es vor allem, weil nur unter der Herrschaft dieser Prinzipien jenes höchste Maß von Energieentfaltung und von Rationalisierung aller Mittelverwendungen erwartet werden kann, die die menschliche Gesellschaft benötigt, wenn sie an Masse wie an Zivilisation und Kulturhöhe wachsen soll.

Grenzerträge und ihre Ausgleicheung. Dieses Prinzip, daß die Produktionstätigkeit der Erwerbswirtschaftler in ihrem Streben nach Gelderwerb sich jeweils dem Produktionszweig mit dem höchsten Reinertrag zuwendet, scheint für die Sozialwirtschaft das höchstmögliche Maß von Gewinnen in der Gesellschaft herbeiführen zu müssen, ganz ähnlich wie innerhalb der Individualwirtschaft, etwa im Sinne des Nutzensausgleichssetzes GOSSENS, das höchste Maß von Nutzen erreicht werden muß, wenn der Wirtschaftler die Befriedigung jedes Bedürfnisses im richtigen Moment abbricht (vgl. S. 35). Danach wäre in der arbeitsteiligen Gesellschaftswirtschaft jeder Produktionszweig einem Bedürfnis des Einzelwirtschaftlers zu vergleichen und es dürften ihm Produktionsmittel nur immer so lange zufließen, als nicht in einem anderen Produktionszweig wichtigere (höheren Ertrag abwerfende) Produktionen zu vollziehen sind. In jedem Produktionszweig gibt es jeweils einen *Grenzertrag*, d. h. unter den vielen oder wenigen konkurrierenden Anbietern, deren Produkt vom Markte aufgenommen wird, ist einer der teuerst Anbietende, nach wirtschaftlicher Logik der mit den höchsten Kosten, und *der Ertrag, den dieser Grenzproduzent noch erzielt, ist der Grenzertrag*. Das gesamte Prinzip der Wahl der Produktionsrichtung wirkt nun in der Richtung, daß, solange der Grenzertrag in einem Produktionszweig höher steht als in anderen, diesem Produktionszweig immer noch weitere Produktionsenergie zuströmt, bis infolge des größeren Angebotes die Preiswirkung für das Produkt (wohl auch gleichzeitig die Steigerung der Kostengüterpreise) und damit das Sinken

des Grenzertrages eintritt. Es besteht danach also eine Tendenz der Produktionsentwicklung in der Richtung eines beständigen Ausgleiches der Grenzerträge in allen Produktionszweigen. Diese theoretisch notwendige Entwicklungstendenz ist von LIEFMANN als „Gesetz des Ausgleichs der Grenzerträge“ bezeichnet worden¹. Sie hat den Charakter einer logischen Gesetzmäßigkeit aus der Annahme eines absolut rationalen Verhaltens der Erwerbswirtschaftler, die die Marktverhältnisse restlos richtig überblicken und in der Verfolgung ihrer nur auf den höchsten Gelderwerb eingestellten Interessen durch keine Zufälligkeit dynamischer Art gehemmt werden. Da diese Voraussetzungen in der Wirklichkeit doch nur beschränkt zutreffen, ist die logisch richtige Theorie in der Wirtschaftswirklichkeit nur als sehr biegbare Tendenz zu werten. Differenzen in den Grenzerträgen bestehen unausgeglichen in auffällender Beharrlichkeit.

Dieses Prinzip der Produktionswahl kann auch, wenn ihm in der Wirklichkeit die Menschen im großen und ganzen zu folgen scheinen, gleichwohl natürlich auch theoretisch nicht bedeuten, daß Jahr für Jahr, ganz zu schweigen von kürzeren Perioden, alle Erwerbswirtschaften, sobald sie ihren Reinertrag unter den Grenzertrag eines anderen Produktionszweiges sinken sehen, sich von ihrem bisherigen Geschäft ab- und den Produktionszweigen mit den gerade höheren Grenzerträgen zuwenden. Denn auch die Theorie muß die jeweils bestehenden technischen Grundlagen der Produktion, die riesigen Mengen fixen Kapitals und die Unmöglichkeit so rascher Metamorphosen desselben berücksichtigen. Die Tendenz zur Ausgleichung der Grenzerträge scheint ihre Erfüllung überhaupt höchstens durch die neu zugehenden Erwerbswirtschaften finden zu können. Allein auch das trifft nicht so allgemein zu. *Eine Reihe von Umständen wirkt dieser theoretisch richtig gedachten „Gesetzmäßigkeit des Ausgleichs der Grenzerträge“ entgegen:* 1. Die Grenzerträge der verschiedenen Erwerbszweige können nicht so leicht durchschaut werden. Würden die Dividendensätze der Aktiengesellschaften maßgebender Ausdruck der Reinerträge sein (sie sind es ja wirklich nicht), so würden die tatsächlichen beträchtlichen und dauernden Verschiedenheiten der Dividendensätze die Ausgleichung überhaupt als unwirklich erscheinen lassen. 2. Das Kapitalerfordernis zur Neubegründung von konkurrenzfähigen Unternehmungen ist in der Mehrzahl der Industriezweige so hoch, daß die Veränderung der Zahl der Unternehmungen nicht leicht, weder Zugang (Aufbringung so großer Kapitalien) noch Abgang (Preisgabe solcher), zu erwarten ist. 3. Für den neu zugehenden Betrieb ist das Hineinkommen in das Geschäft meistens so schwer, daß die Ausgleichstendenz weit mehr von der Produktionsausdehnung der bestehenden Unternehmungen in den Industrien mit den höheren Grenzerträgen erwartet werden muß. 4. Alle Erträge unterliegen Schwankungen der Marktgestaltung, so daß nur Durchschnitte der Grenzerträge in längeren Perioden die Daten für planmäßiges Vorgehen sein dürften, das den Ausgleich herbeiführen soll.

Alles in allem *wird man für eine sehr gleichmäßig fließende Wirtschaft, in der die dynamischen Energien spärlich auftreten, die Ausgleichstendenz in höherem Grade als wirksam feststellen können.* Jedenfalls zeigt die an dynamischen Einflüssen wirklich nicht arme Gegenwartswirtschaft und im besonderen die deutsche viel weniger die Möglichkeit und die Tendenz, durch Neugründungen und Stilllegungen von Unternehmungen den Ausgleich der Grenzerträge herbeizuführen als die Tendenz, den weit stärker mit Konjunkturbewegungen bewirkten Ertragsschwankungen durch Anpassung der Produktionsausdehnung in den bestehenden Unternehmungen gerecht zu werden. Zur Zeit scheinen die Schwingungswerten der Ertragsschwankungen *innerhalb* der einzelnen Erwerbs- und insbesondere der Produktionszweige unter dem Einfluß der Konjunkturschwankungen das aufdringlichere Problem für die Anpassung der Produktionstätigkeit aufzugeben, als die Differenzen und Spannungen

¹ LIEFMANN, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre II. Bd, 1919.

der Grenzerträge von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig. Diese Amplituden weisen darauf hin, daß andere Energien die quantitativen Änderungen in den Produktionseinrichtungen stärker beherrschen als die Tendenz zur Ausglei chung der Grenzerträge.

II. Allgemeine Preislehre.

Der Begriff Preis. Im folgenden ist als Preis der Geldbetrag zu verstehen, der vom Käufer für ein Gut bezahlt wird und den der Verkäufer für dasselbe erhält. Der Begriff Preis kann allerdings noch in einem weiteren Sinne gefaßt werden, indem man als Preis diejenigen anderen Güter begreift, die schließlich mit dem Gelderlös des zu verkaufenden Gutes erworben werden sollen, derart, daß als Preis einer von einem Landwirt verkauften Menge Getreides die Kleidungsstücke und vielleicht noch eine Maschine zu denken wären, die er für die im Getreideverkauf erlangte Geldsumme anschaffen will. Gerade sozialwirtschaftlich läßt sich eine solche Betrachtungsweise gewiß vertreten, denn sie gibt der Tatsache Ausdruck, daß letzten Endes der Zweck aller Erwerbshandlungen — und wirtschaftlich muß, wie wir sahen, bei jedem Verkauf Erwerbs- und Ertragswille vorausgesetzt werden — direkt oder indirekt auf Beschaffung von Mitteln für die eigenen Zwecke, also von Konsumgütern gerichtet ist. Im Sinne dieser Auffassung könnte der Verkauf ebensogut als „indirekter Tausch“ (AMONN), wie als „unvollendeter Tausch“ (von WIESER) bezeichnet werden. Allein diese weitere Begriffsbestimmung steht nicht nur mit dem Sprachgebrauch und der Rechtsauffassung in Widerspruch, sondern sie erschwert auch die Erkenntnis der Preisbildungsvorgänge.

Während mit der Festhaltung des Preisbegriffes als einer Geldmenge, wie es der ungeheuren Masse von tatsächlichen Kaufvorgängen entspricht, der Begriff enger im Anschluß an die im Verkehr übliche und an die juristische Auffassung abgegrenzt ist, muß jedoch andererseits schon an dieser Stelle Nachdruck darauf gelegt werden, daß wirtschaftstheoretisch der Begriff Preis viel mehr umfaßt, als das bei einem Warenkauf vereinbarte Entgelt, daß vielmehr alle in Geld vereinbarten Entgelte, sei's für eine Sache, sei's für eine Leistung, sei's für ein Recht irgendwelcher Art, als Preis zu verstehen und zu erklären sind, unter was immer für einem Namen sie auch zustande kommen mögen. In diesem Sinne müssen Löhne, Honorare, Frachtsätze, Darlehens-, Miet- und Pachtzinse, Diskont, Versicherungsprämien usw. als Preise aufgefaßt werden.

Der Preis stellt sich ursprünglich und wohl auch heute im Rahmen der hochentwickelten freien Volkswirtschaft überwiegend als eine *zwischen zwei Vertragsparteien vereinbarte Geldsumme* dar. Gleichwohl ist die Masse von Fällen schon außerordentlich groß, in denen dem einzelnen Kaufwilligen oder sonstwie zur Aufwendung eines Preises Entschlossenen ein Einfluß auf die Preisbildung unmittelbar überhaupt nicht mehr zusteht oder möglich ist. Es ist schon beim Hinweis auf die Mannigfaltigkeit der Erscheinungsformen des Marktes darauf aufmerksam gemacht worden, daß gewisse Marktformen gleichzeitig auch besondere Methoden des Zustandekommens der Preise bedeuten.

Mannigfaltigkeit der Preisbildung. I. *Im geregelten Börsenverkehr* hat man es mit den höchst entwickelten Formen der Ausglei chung von Kauf- und Verkaufsbegehren für die Abwicklung aller an den Börsenmarkt gelangenden Geschäftsaufträge zu tun. Für das Zustandekommen der Preise ist bezeichnend, daß alle zu einer bestimmten Börsenstunde eingelaufenen Aufträge, Kauf- und Verkaufsaufträge für eine vertretbare Ware an einer Stelle, in der Regel bei einem Makler, zusammenfließen und daß das dazu bestimmte Marktorgan aus den oft zahlreichen Auftragsdaten den Börsenpreis „findet“. Der eine Preis, zu dem dann alle die wirklich zum Zug gelangenden Kauf- und Verkaufsaufträge ihre Erledigung finden, wird also unter Zugrundelegung des zu jener Stunde vorhandenen gesamten Materiales an Kauf- und Verkaufswillen von einem *unbeteiligten Dritten ermittelt* und erklärt.

II. Auf dem *offenen, nicht geordneten Markte*, wie es z. B. der Viehmarkt alten Stiles, der städtische Lebensmittelmarkt ist, der auch in großen Städten nicht nur von Händlern, sondern

auch von Warenerzeugern (kleinen Landwirten, Geflügelzüchtern usw.) beschickt wird, ein Markt, für den in der Regel nur die Dauer geregelt zu sein pflegt, auf diesem Markt kommt es zu keiner Zusammenfassung der Kauf- und Verkaufswillen an einer Stelle. Sie wäre wegen der vielen verschiedenen Qualitätsabstufungen innerhalb der angebotenen Ware, aber auch ebenso wegen der sehr differenzierten Ansprüche der Nachfrager an die Ware schwer möglich. Die Preise werden auf solchen Märkten individuell, d. h. zwischen dem einzelnen Verkauf- oder Kaufwilligen vereinbart, wobei das Maß von Überblick über den ganzen Markt auf beiden Seiten sehr ungleich sein kann. Die Preise werden nicht nur im Verlauf der Marktdauer für die Ware von bestimmter Qualität schwanken und werden namentlich bei Mangel an Kauflust gegen das Ende der Marktzeit zu fallende Tendenz zeigen, sondern auch in einem bestimmten Augenblick können für gleichwertige Ware verschiedene Preise zustande kommen. Zwar ist auch auf solchen Märkten das Fördern eines Preises seitens des Verkäufers üblich, aber vielfach schließt sich ein Feilschen an, so daß dem Kauflustigen doch die Möglichkeit gegeben ist, auf den Preis Einfluß zu gewinnen.

III. Beim Verkauf im *Ladengeschäft* liegt weitgehende örtliche Zersplitterung des Angebotes und der Nachfrage vor. Das Angebot im Laden erfolgt zu den vom Ladeninhaber festgesetzten Preisen, der Kauflustige muß sich in der Regel auf einen solchen Preis einlassen oder auf den Kauf verzichten. Die Orientierung über die günstigste Kaufmöglichkeit ist hierbei schwieriger als auf offenem Markte, wenn nicht in Schaufenstern oder Zeitungsanzeigen die Preise ausgiebig genug ersichtlich gemacht sind.

IV. Bei Verkauf von Ware im *Büro des Erzeugers* für ziemlich stark individualisierte Ware, die erst auf Bestellung hergestellt wird, wie namentlich bei vielen Maschinen, Konstruktionen ganzer Anlagen u. dgl., ist die Preisbildung auch stark isoliert und in erheblichem Maße durch ausgesprochene Vertrauensverhältnisse zwischen Lieferanten und Kunden beeinflusst. Immer stärker tritt gegenüber dieser Form die nächste hervor.

V. Die *Submissionmethode* (mit der diejenigen, die sich eine Ware beschaffen wollen, entweder alle oder doch wenigstens eine Mehrheit von Anbietern auffordern, Angebote für die Lieferung zu machen) bringt einem Kaufwilligen die Preisansprüche verschiedener Anbieter unter solchen Umständen zur Kenntnis, daß er auf Grund des so gewonnenen Einblickes in eine wenigstens beschränkte Marktlage mit größerer Sicherheit auch zu isoliertem Kauf- oder Beststellungsabschluß schreiten kann. Auch hier wird der schließlich zustande kommende Preis von einem der Anbieter „erstellt“. Die Gefahr, teurer als notwendig zu kaufen, wird verringert.

VI. Ein ähnliches Verfahren aber gerade mit dem gegenteiligen Ergebnis, daß ein Anbieter einer Ware über die Möglichkeit, seine Ware bestens zu verkaufen informiert werden soll, ist die *Auktion*. Durch das Verfahren bei Versteigerungen soll die Gefahr, einen zu niedrigen Preis zuzugestehen, verringert werden. Die Nachfrager bilden die Preise, indem sie bieten und sich gegenseitig zur Grenze der Kaufentschlüsse treiben. Es ist gleichzeitig eine Methode, um ein gegebenes Angebot zu verschiedenen Preisen aufs beste zu veräußern.

VII. *Tarifmäßige Preisfestsetzungen* von zweierlei Art: entweder a) freie Preisbestimmungen, die sich von jenen des Ladengeschäfts nicht unterscheiden (III), aber überall dort besondere Bedeutung erlangen können, wo der Anbieter eines Gutes, namentlich auch von Leistungen (Eisenbahn, Post) oder Darbietungen (Theater, Konzert u. dgl.) eine Monopol- oder monopolähnliche Stellung inne hat und der Nachfrager sich auf die Tarifsätze einlassen muß, wenn er überhaupt kaufen will; oder b) obrigkeitlich festgesetzte Entgelte, die in ihrem Zustandekommen dem Einflusse beider Marktparteien entrückt, beiden durch autoritäres Gebot aufgezwungen werden. In diesen Fällen spricht man von *Preissatzungen* oder *Taxen*, wie sie z. B. im Fuhrwerksverkehr und teilweise im Apothekergeschäft verbreitet vorkommen. Einen den Taxen ähnlichen Charakter nehmen Höchstpreise an, die, vom Staat vorgeschrieben, scheinbar dem Parteiwillen nur eine Grenze abstecken, bei weitgehender Verknappung der betreffenden Ware aber schlechthin Satzungen werden. weil der „Höchstpreis“ dann schlechthin zum einzig möglichen Preis wird.

Dieser keineswegs erschöpfende Überblick über verschiedene Methoden des Zustandekommens von Preisen ist hier vorausgeschickt worden, weil es wichtig ist, gerade auf diesem Gebiet der volkswirtschaftlichen Problematik sich der großen Mannigfaltigkeit bewußt zu werden, in die durch die Wissenschaft Ordnung und System gebracht werden muß, wenn die Erscheinungen in ihrem Wesen erfaßt werden sollen. Das Phänomen Preis ist aber nicht nur durch diese Mannigfaltigkeit des Zustandekommens von Preisen überaus vielgestaltig, sondern auch durch die außerordentliche Veränderlichkeit des Kräfteverhältnisses, in dem die beim Entstehen des Preises mitwirkenden Faktoren zueinander stehen können. Wo Vielgestaltigkeit herrscht, kann das Aufkommen verschiedener Auffassungen über das Wesen einer Sache nicht überraschen. Dieser Vielgestaltigkeit entspricht eine allerdings allzu-große Reichhaltigkeit der Lehrmeinungen, die auch durch die Meinungsverschiedenheit über die Aufgaben der Lehre vom Preis Nahrung erhalten hat. Im letzten

Grunde stehen sich die einander befehdenden Vertreter der verschiedenen Theorien zumeist viel näher, als sie es selbst wahr haben wollen.

Nach allem, was über Markt und Marktverkehr gesagt wurde (insbesondere S. 18, 42, 44f.), kann kein Zweifel bestehen, daß selbstverständlich der Marktpreis der wichtigste von allen nebeneinander auftretenden Preisen ist, denn es geht um die gesellschaftliche Wirtschaft und der Markt stellt den Typus alles rationalen Gesellschaftshandelns dar (M. WEBER), er ist die rationale Komplementäerscheinung zur gesellschaftlichen Arbeitsteilung. Je umfassender und vertiefter diese die Gesellschaft gliedert, um so wichtiger wird der Markt als rationales Organ des Austausches. Historisch ist der Markt eine Örtlichkeit, an der zu bestimmten Zeiten Angebot und Nachfrage sich einzufinden pflegten, um unter Bildung des Preises möglichst vollkommenen Ausgleich zu finden. Dieses örtliche Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage zur Preisbildung ist heute noch das Wesentliche des geordneten Marktes, insonderheit des rational vollkommenst geregelten Marktes, der *Börse*¹. Im weiteren Sinn gilt als Markt für die Zwecke der Preisbildung auch schon die Gesamtheit der Umsätze in dezentralisierter Verkaufsweise wie insbesondere im Ladengeschäft. Immer ist ein Markt um so wichtiger, hat sein Preis um so mehr Wirksamkeit, je höher die Quoten des gesamten Angebotes und der gesamten Nachfrage sind, die jeweils auf dem Markt Ausgleich suchen.

Funktionen des Preises. Jeder Preis kann unter dem Gesichtswinkel verschiedener Interessenkreise gesehen werden: vom Standpunkte der beiden Kaufparteien aus und von dem der Wirtschaftsgesellschaft aus. Für den Käufer ist der Preis das subjektive Opfer an Wert und Nutzen, auf den er bei Erwerbung des Gutes, für das der Preis zu zahlen ist, verzichten muß, er ist ihm notwendiges Mittel zur Erreichung des gewollten Nutzens, seines Zweckes. Für den Verkäufer ist der einzelne Preis in der großen Masse der Geschäfte (also wohl regelmäßig) notwendiges Zwischenspiel auf dem Wege zur Verwirklichung seines Erwerbswirtschaftsplanes. Beides sind individualwirtschaftliche Auffassungen, denen das Wesen des Preises als Erscheinung der Sozialwirtschaft verschlossen bleibt. Denn für die Wirtschaftsgesellschaft als Ganzes ist der Preis nicht nur ein Größenausdruck, mit dem eine Äquivalenz und damit der Tauschwert einer Ware ausgesprochen wird, vielmehr hat er im Rahmen des gesellschaftlichen Güteraustausches eine Zweck-Bedeutung durch Erfüllung von Funktionen.

Diese *sozialwirtschaftlichen Funktionen* sind folgende:

1. Der Preis hat die *Spannung zu lösen*, die in der Volkswirtschaft zwischen den güterverlangenden Bedürfnisträgern mit bestimmtem Opferwillen und den auf Gelderwerb abzielenden Warenanbietern besteht. Die Lösung dieser Spannung erfolgt verschieden vollkommen, um so vollkommener, je restloser beide Parteien zum Ziele gelangen.

2. Ist diese restlose Lösung der Spannung nicht möglich, so muß durch den Preis die *Ausscheidung* der *zu wenig leistungsfähigen Anbieter wie Nachfrager* bewirkt werden.

3. Die Preise sind *Wertgrößen*, die, indem sie für die Aufstellung von Wirtschaftsplanen gebraucht und verwendet werden, also Komponenten für das Zustandekommen der nächsten Nachfrage- und Angebotsdaten sind, orientierend und richtunggebend den *Fortgang der Wirtschaft bestimmen*: sie sind das Ergebnis eines Marktverlaufes, also Erscheinung eines bestimmten Marktes, wirken aber über den Markt, auf dem sie zustande kommen, wesentlich hinaus, sie sind *Richtgrößen*, an denen sich der unablässig notwendige Prozeß der Anpassung von Angebot und Nachfrage aneinander orientiert.

¹ Die Eigenart der Börse liegt außer in der strengen Gerechtigkeit des Verkehrs und in der Vertretbarkeit ihrer Marktobjekte darin, daß die Preisbildung im Vordergrund ihrer Aufgaben steht, und daß mehr als auf anderen Märkten die Meinung über die Zukunft im Gegenwartspreis zur Geltung kommt.

Der Preis als Wertungsgrundlage. Diese dritte Funktion, diese *Wirksamkeit des Preises über den Markt hinaus*, auf dem er zustande kommt, ist freilich nicht für alle Preise, die irgendwann und irgendwie zustande kommen, in gleichem Maße zu beobachten. Was mit dieser dritten Funktion erfaßt sein soll, ist der Charakter eines Preises als Marktwert, der die Wertungen der Einzelwirtschaft zu beherrschen pflegt. Schon angesichts der oben angedeuteten Mannigfaltigkeit der Preis-Entstehung liegt es auf der Hand, daß nicht jeder einzelne Preis Marktwert sein kann, nicht einmal dann, wenn ein Preis tatsächlich auf einem Markte i. e. S. (örtlich zentralisiert) zustande gekommen ist, es wird vielmehr immer auf den Charakter des betreffenden Marktes ankommen, ob seinen Preisen solche Geltung zukommt. Der typische Marktwert ist eben nur ein Preis, der allgemeine Beachtung, also eine gewisse Gültigkeit erlangen kann und das wird um so mehr der Fall sein, je umfassender Nachfrage und Angebot auf einem Markte zusammengeströmt sind. Freilich die Wirtschaftsgesellschaft ist mitunter überaus bescheiden und man begnügt sich für die Zwecke der Wertorientierung mit Preisen, die durchaus nicht auf besonders breiter Grundlage entstanden sind, sondern es genügen dafür häufig die Preise einiger weniger Verkehrsakte, wenn sie ungefähr in gleicher Höhe liegen. Das Bedürfnis, sich bei eigenen Wirtschaftsentschlüssen auf irgendwie von Anderen geäußerte Wertungen zu stützen, ist offenkundig.

Die Bedeutung eines Marktpreises als Marktwert ist daher auch an seiner Geltung über den betreffenden Markt hinaus zu erkennen. Er gilt als solcher dann nicht nur für die Käufe des betreffenden Marktes, sondern zumeist auch für alle einschlägigen Geschäftsabschlüsse, die in der Zwischenzeit bis zum nächsten Markt mehr oder weniger isoliert abgeschlossen werden. Findet z. B. in einer Gegend allwöchentlich einmal ein Viehmarkt statt, so behalten die auf einem Markt erzielten Preise für die verschiedenen Vieharten zumeist Geltung für alle privaten Verkäufe bis zum nächsten Markt.

Mit Recht ist es eine Hauptfrage der Marktwerttheorie genannt worden, zu ermitteln, woher diese Geltung der Marktwerte der Waren komme, wie sie zu erklären sei. Sie findet ihre Erklärung in der Hauptsache darin, daß die große Masse der Wirtschaftler für ihre eigentlichen Wirtschaftsangebote, für die Aufstellung und beständige Kontrollierung, gegebenenfalls auch für die Korrektur ihrer Wirtschaftspläne mit möglichst allgemeingültigen, d. h. auch von Anderen anerkannten Werten — mancher begnügt sich mit den Werturteilen des „Nachbarn“ — rechnen muß. *Der Einzelne kann sich nicht auf seine persönliche Wertung verlassen.* Anders ist das allerdings bei den starken, führenden Wirtschaftspersönlichkeiten mit hervorragend entwickeltem Scharfsinn oder besonderem Instinkt für Symptome bevorstehender Wertänderungen. Sie kritisieren die Marktwerte nicht nur, sondern handeln in ihren Berechnungen und Spekulationen oft auch geradezu im Widerspruch zu ihnen. Aber das ist eben nur eine verschwindende Minderheit. Die große Masse der Wirtschaftler braucht von außen an sie herankommende (exogene) Wertvorstellungen und sucht diese Anlehnung, wo sie sie nur finden kann. Würden alle Wirtschaftler sich auf die eigene Wertung verlassen, so würden gar viele, ja die meisten Wirtschaftspläne sich allzu rasch als unbrauchbar erweisen.

Dieser nie genug betonten Bedeutung der Preise für das wirtschaftliche Überlegen und Disponieren der Masse der Einzelwirtschaftler kommt eine sehr wichtige Wirkung zu, sie wirkt in der Richtung einer starken *historischen Kontinuität* in der Preisgestaltung: der Markt von heute baut auf dem Preis von gestern auf und er wirkt mit seinem Verlauf und seinem Preise wieder weiter auf den Markt und den Preis von morgen. Dieser Beobachtung, die ich seinerzeit als eine Art von *Trägheitsgesetz der Preisbildung* glaubte ausgestalten zu können, ist in der neuen Literatur immer mehr Beachtung geschenkt worden, so namentlich von LEXIS, v. WIESER, SCHUMPETER, OPPENHEIMER, ADOLF WEBER. Das Anknüpfen der Wirtschaftspläne an die vorausgegangenen Preise, und zwar sowohl seitens der Anbieter wie der Nachfrager, muß einigermäßen verstetigend auf die Preisgestaltung wirken. Ohne die

Wirksamkeit der Preisvorstellungen aus der Welt von gestern wäre bei der ungeheuer mannigfaltigen komplizierten Güterausstattung ein ruhiger Lauf der Gesellschaftswirtschaft überhaupt kaum denkbar. Würden alle Preis-Erinnerungen plötzlich erlöschen, so gäbe es einen Wirrwarr, aus dem sich die Wirtschaftsgesellschaft nur sehr allmählich wieder herausretten könnte. Das heißt aber ganz und gar nicht, daß die Entstehung des Preises nur aus den vorausgegangenen Preisen erklärt werden wolle. Immer modifizieren mehrere Momente zusammen den Preis und die Vorstellung von den Preisen von gestern ist nur eine Hilfsgröße zur Entwerfung des Wirtschaftsplanes. Ihre Wichtigkeit kommt freilich ganz besonders dann zur Geltung, wenn sie versagen, d. h. wenn Störungen im Wirtschaftsleben so stark werden, daß man sich auf die Preise von gestern nicht mehr verlassen kann.

Die Wichtigkeit dieser sozusagen historischen Verankerung der Preisbildung erfährt keine Beeinträchtigung dadurch, daß die Preisvorstellungen nur *einen* der Faktoren bilden, die alle zusammen zum Zustandebringen eines Wirtschaftsplanes erforderlich sind, somit nur *einen* der Bestimmungsgründe darstellen, nur eine Komponente für den Entschluß auf dem nächsten Markt zu kaufen und ebenso nur eine der maßgebenden Größen in der Kalkulation der verkaufswillenden Anbieter. Und ebensowenig dadurch, daß auch für diese Preisvorstellungen die letzten Marktpreise nicht absolut maßgebend sind, sondern daß diese wieder nur die Grundlage für das *Wahrscheinlichkeitsurteil* über die künftigen Preise liefern, für das auch alle Momente maßgebend sind, die eine Änderung der Marktlage und damit der Preise erwarten lassen. Welche Rolle der Wahrscheinlichkeit dabei zufällt und wie elastisch die Zusammenhänge sind, die die Angebots- und Nachfragedaten bestimmen, wurde S. 42f. gezeigt.

Die Preisgestaltung für die große Masse der Konsumgüter zeigt verhältnismäßig eine große Gleichmäßigkeit, wenn man überlegt, welche beträchtlichen Schwankungen doch im Hinblick auf die Konsumfreiheit zu gewärtigen wären. Einer der Faktoren zur Erklärung dieser Preis-Trägheit ist zweifellos der starke Glaube an den „Preis von gestern“. Es fällt dem Schuh- oder Handschuhhändler usw. nicht ein, mit den Preisen hinaufzugehen, wenn sie ein paar Wochen besonders guten Geschäftsganges erlebt haben oder herabzugehen, wenn sie ein paar Tage nichts verkaufen konnten.

Die Ausschaltungsfunktion. Die Funktion des Preises, die *minder leistungsfähigen Kaufs- und Verkaufswilligen aus der Gesamtheit von Nachfrage und Angebot auszuschalten*, vollzieht sich zum großen Teil unbeobachtbar innerhalb der Nachfrage im weitesten Sinne. Begehrt wird Vieles von Vielen, ohne daß diese Vielen alle für die wirksame Nachfrage in Betracht kämen. Begehren ist noch nicht Nachfrage. Wer nicht über gewisse, der ungefähren Preislage entsprechende Geldbeträge verfügt, sei es durch Eigenbesitz oder sei es durch Kredit, scheidet aus der *wirksamen Nachfrage* aus. Die Grenze ist nicht bestimmbar und immer wird es Aufgabe der Erzeuger wie der letzten Verkäufer (Einzelhändler) sein, die Kaufkraft bloßer Begehrer daraufhin zu beobachten, mit welchem Preis sie in die Reihe der wirksamen Nachfrage einrücken könnten, wie es das Streben der Techniker ist, die Wege zu finden, um bisher unbefriedigbares Begehren befriedigbar zu machen. Aber auch innerhalb der *wirksamen Nachfrage* muß es oft noch zu weiterer Ausschaltung kommen; an der Effektenbörse ist es eine regelmäßige und mengenmäßige sogar erfaßbare Erscheinung. Und wie die unzulängliche Nachfrage muß auch das zu teure Angebot vom Geschäft ausgeschlossen bleiben, freilich in der Regel nur vorübergehend, denn geschaffene Güter und das in ihnen steckende Kapital streben wenigstens, soweit als möglich zurück zur Geldform gebracht zu werden: ändert sich die Marktlage nicht zugunsten der zu teuer Anbietenden, so müssen sie sich dem niedrigeren Preis anpassen, dem Markt fügen. Diese Funktion des Preises, die Ausschaltung und gegebenenfalls die Korrigierung von Angebots- wie Nachfrage-Entschlüssen, ist ein Aus-

fluß der logisch zwingenden Kraft des tatsächlichen Verhältnisses von angebotenen und nachgefragten Mengen und sie ist damit eine innere Notwendigkeit jedes Marktes mit freiem Gegenübertreten von Angebot und Nachfrage. Die Tatsache der Ausschaltung minderleistungsfähiger Nachfrage und eben solchen Angebots bleibt aber nicht ohne Wirkung auch auf andere Märkte.

Handelt es sich um Konsumgüter, so ist bei einer Reihe derselben wohl anzunehmen, daß zurückgewiesene Nachfrage z. T. wenigstens von dem betr. Markt überhaupt fernbleibt, also auf einen Markt für minderwertige und billigere Güter gedrängt wird. Gesetzt, es würde z. B. die ganze Versorgung aller Bewohner einer Stadt mit Weizenmehl an einer Börse erfolgen, so müßten die an einem Börsentag nicht zum Zug gekommenen Nachfrager, — wir nehmen an, es wären die Konsumenten selbst — weil sie Weizenmehl zu dem ihrem Wirtschaftsplan entsprechenden Preis nicht bekommen konnten, sich dem Roggenmehlmarkt zuwenden, um die notwendige Versorgung zu erreichen. Die Preisbildung auf einem Markt wirkt also alsbald auf die Märkte anderer Güter weiter. Auch die durch einen Preis von der Veräußerung ausgeschlossenen, zu teuer Anbietenden, werden, wenn sie Preiszugeständnisse nicht machen können, andere Verwendungen ihrer Ware suchen, also nach anderen Märkten abwandern, sie müssen andere Wege beschreiten, um der Verwirklichung ihres Erwerbszweckes so nahe als möglich zu gelangen. Nicht minder regelmäßig, ja zumeist noch viel deutlicher beobachtbar als bei Konsumgütern ist das Ausweichen der ausgeschalteten Marktparteien auf andere Märkte bei Produktivgütern: weichen die Nachfrager nach Weizen, wenn der Weizen zu teuer ist, nach dem Roggenmarkt aus, so versuchen es die Getreideanbieter, denen der Preis auf dem Markte der Müller zu niedrig ist, mit der Verwertung ihres Erzeugnisses auf dem Spiritusmarkt.

Daraus folgt die *gegenseitige Abhängigkeit der Märkte* voneinander unter dem Einfluß der übergreifenden Wirksamkeit der Preise, weil die Preise vieler verschiedener Güter die Entschlüsse der Wirtschaftler (Wirtschaftspläne) bestimmen, und zwar so, daß die aufgestellten Wirtschaftspläne noch im Laufe der Wirtschaftsperiode, für die sie gelten, soweit möglich Korrekturen erfahren, sobald irgendwelche Preise sich ändern, ja oft erfahren müssen, wenn nicht wirtschaftliche Nachteile eintreten sollen. Und es ergibt sich, daß nicht nur die Preise verschiedener Güter auch von dieser Seite her in einem inneren Zusammenhang stehen, sondern es folgt noch weiter daraus, daß *die Preise die Güterbeschaffung und damit die Wirtschaft überhaupt regulieren* (vgl. S. 155f. u. 163: *Interdependenz der Preise*).

Preisbildung durch Angebot und Nachfrage.

Der Aufbau der Marktdaten. Wir wissen zwar, daß Preise nicht bloß auf Märkten zustande kommen, da aber auf den Märkten, insbesondere den geordneten und geschlossenen, die Preisbildung am klarsten vor sich geht, nehmen wir diese zum Ausgangspunkt. Daß eine Abhängigkeit der Preisgestaltung von der Beschickung eines Marktes besteht, hat man früh erkannt. Begreiflicherwise, denn dieser Zusammenhang tritt am häufigsten und deutlichsten in die Erscheinung. Allerdings in beträchtlicher Mannigfaltigkeit, der gegenüber die Theorie die Aufgabe hat, sie auf wenige grundlegende Regelmäßigkeiten zurückzuführen.

Angebot und Nachfrage sind die beiden elementaren Größen der Marktbeschickung, in ihrem Verhältnis zueinander findet die Spannung Ausdruck, die durch den Preis eine Lösung finden muß. Nachfrage ist für uns die Gesamtmenge eines Gutes, die mit der Bereitwilligkeit zu einem Opfer begehrt wird. In der Regel kann als Nachfrage nur das mit Kaufwillen und Kaufkraft ausgestattete Begehren gelten und nicht jedes solche Begehren kommt für den Markt als wirksame Nachfrage zur Geltung, sondern nur jenes, dessen Opferwille groß genug ist, um der Marktlage (Preisniveau) annähernd zu entsprechen. Analog ist wirksames Angebot die Menge eines Gutes, die unter Bedingungen zum Verkauf gebracht werden will, die den Marktverhältnissen annähernd entsprechen.

Weder das Angebot noch die Nachfrage sind einfache Größen. Die Notwendigkeit, ihren Aufbau zu erkennen, um die wirksame Kraft des Angebot-Nachfrageverhältnisses genauer zu erfassen, sei nochmals hervorgehoben. Wohl sind beide in erster Linie quantitative Kategorien, allein sofern schon die Marktdaten in ihrer Ab-

gestuftheit nach der Höhe des Offertes die Beschaffenheit des Marktes bedeuten, spielt auch die Art und Weise, in der Angebot und Nachfrage sich zur Geltung bringen, Verhandlungsmethoden, Temperament der Parteien u. dgl. eine gewisse Rolle. Aber theoretisch gilt es, gleichgeartete Individuen vorauszusetzen und damit bleibt das Mengenmäßige entscheidend. Folgende Mengendaten kommen in Betracht:

I. die Zahl der Wirtschaftssubjekte, die als Marktparteien einander gegenüber-treten, denn in dieser Zahl ist die Voraussetzung dafür erfüllt, in welchem Maße der Wettbewerb den Marktverlauf beeinflusst. Im allgemeinen kann gelten: je weniger Willensträger auf einer (Käufer- und Verkäufer-) Seite vorhanden sind, um so besser ist die Marktlage für die betreffende Marktpartei.

II. die Mengen der angebotenen und der nachgefragten Güter, jene Größen, die maßgeblich die Marktlage daraufhin kennzeichnen, ob eine für die Anbieter oder für die Nachfrager vorteilhafte Stimmung den Markt beherrscht; dazu kommen aber

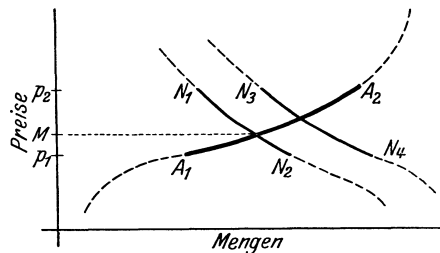
III. die den Aufbau, die Gliederung dieser Gesamtmengen qualitativ bestimmenden Größen: die äußersten Preise, zu denen die Käufer noch kaufen, sowie die-jenigen, zu denen die Verkäufer noch verkaufen wollen, die „*Limite*“¹. In diesen Preis-grenzen bekundet sich auch die Dringlichkeit des Parteibedürfnisses. Das qualitative Moment der Dringlichkeit schlägt sich also im wesentlichen auch in dieser Ziffer nieder. Je dringlicher das Bedürfnis des Nachfragers, um so höher, je dringlicher das Verkaufsinteresse des Anbieters, um so niedriger wird dessen Limit sein.

Beide, Nachfrage wie Angebot, zeigen in der Regel, wenn sie von mehreren Wirtschaftssubjekten getragen werden, eine Abstufung: nach Maßgabe der Opfer-willigkeit gliedern sich die Nachfrager nach der Höhe ihrer Entgeltforderungen. Für Weizen sind z. B. auf dem Markte:

<i>Nachfrager</i> K_1	bei einem Preis bis zu 20	kaufend	<i>Anbieter</i> A_1	mindestens 21	fordernd
K_2	„ „ „ „ „ „	21	A_2	„ 22	„
K_3	„ „ „ „ „ „	22	A_3	„ 24	„

Die Nachfrage ist demnach zweckmäßig zu denken als die Reihe von Kaufauf-trägen, die nach der Höhe der Höchstgrenzen des Preises geordnet sind, bis zu dem die einzelnen Nachfrager noch gehen wollen. Entsprechend ist das Angebot die Reihe der eingelaufenen Verkaufsaufträge, die nach der Untergrenze des Preises geordnet sind, zu der jeder Anbieter äußersten Falles noch zu verkaufen ent-schlossen ist.

Im obigen Beispiel würde, wenn K_1, K_2, K_3 Mengen bedeuten, beim Preis 22 nur K_3 , beim Preis 21: $K_2 + K_3$ gekauft werden können, falls zu diesen Preisen genügend Angebot vor-handen wäre, beim Preis 20 dagegen mangels Angebotes zu diesem Preis nichts. Analog sum-miert sich die Angebotsmenge mit Aufsteigen des Preises von 21 auf 24 von A , schließlich zu $A_1 + A_2 + A_3$.



In einem gegebenen Zeitpunkte entspricht nun jeder Preislage eine bestimmte Nachfrage- und eine bestimmte Angebotsmenge. Diese Mengen sind also „Funktionen des Preises“, die als Kurven dargestellt werden können. Man spricht daher von *Angebots-* und *Nachfragekurve* in dem Sinne, daß damit der Aufbau der beiden Markt-parteien in ihren Mengen abhängig von der Preishöhe gemeint ist. Sie besagen gleich-zeitig, wie sich mit dem Preis Angebot und Nachfrage ändern.

Die Regelmäßigkeit der Kurven ist nicht zu vermuten (auch theoretisch kann die Funktion „ungleichförmig“ gedacht werden²): Es kann die Nachfragemenge mit sinkendem Preis in

¹ Das unschöne Fremdwort wird hier und im folgenden nur wegen des charakteristischen und bei beiden Marktparteien geltenden, also neutralen Begriffsinhalts verwendet.

² Der Einfachheit halber sind in dem Kurvenbild die ausgezogenen Teile der Kurven in stetiger Funktion angenommen.

sehr ungleichen Stufen steigen und ebenso die Angebotsmenge mit steigendem Preis sehr ungleichmäßig anwachsen. Eingeschränkt auf eine mittlere Preislage (zwischen p_1 und p_2) stellt sich ein solches Kurvenbild etwa wie folgt dar: in ihm sind $A_1 - A_2$ die Angebots-, $N_1 - N_2$ die Nachfragekurve (in ausgezogenen Linien). Hier sind die Preise Ordinaten, die Mengen Abszissen. Die punktierten Teile der Kurven deuten die problematischen Mengenfunktionen des Preises außerhalb der Preispunkte p_1 und p_2 an. „Problematisch“, denn es steht durchaus nicht fest, daß die absetzbare Menge mit sinkendem Preis gleichmäßig wächst, oder daß das Angebot mit steigendem Preis gleichmäßig wachsen müsse. Die erstere Funktion hängt sowohl vom Einkommensaufbau wie von der Natur des Gutes ab. Der Salzabsatz z. B. wird von einem gewissen Punkt ab durch weitere Preissenkung vielleicht überhaupt nicht mehr weiter gesteigert (unelastische Nachfrage). Die Angebotskurve wird namentlich davon beeinflußt sein, an welcher Stelle das Gesetz vom abnehmenden Ertrag bei einem Produktionsmittel oder bei dem Gute selbst sich bemerkbar macht: Unvermeidlichkeit höherer Kosten je Einheit bei größerer Erzeugung.

Änderungen der Nachfrage können sich in mannigfaltigster Weise äußern. Die Kurve wird vielleicht dieselbe Form behalten, aber verlagert werden, wenn die Nachfrage für alle Preislagen um ziemlich oder ganz gleiche Mengen zunimmt (z. B. etwa von $N_1 N_2$ nach $N_3 N_4$) oder abnimmt. Sie wird steiler werden, wenn zwar in den höheren Preislagen die Nachfrage wächst, nicht aber gleichzeitig in den tieferen. Sie wird flacher werden, wenn die Änderung entgegengesetzte Tendenz zeigt. Wenn zum Preise p_1 die Menge A_1 angeboten, die Menge N_2 nachgefragt werden, so muß, weil die Nachfrage bei diesem Angebot nicht befriedigt werden kann, auf dem Markt ein höherer Preis entstehen, jener, der dem Schnittpunkte beider Kurven entspricht: M . Wächst die Nachfrage für alle Preislagen, so daß ihrem Aufbau die Kurve $N_3 - N_4$ entspricht, so muß bei unverändertem Angebot $A_1 - A_2$ ein noch größerer Teil der Nachfrage ausgeschaltet werden: der Marktpreis muß steigen bis zum Schnittpunkt von $A_1 - A_2$ und $N_3 - N_4$.

Das Grundgesetz von Angebot und Nachfrage. Der Einfluß von Angebot und Nachfrage auf die Preisbildung wird vielfach dynamisch formuliert: bei gleichbleibender Nachfrage müsse eine Änderung des Angebotes eine Änderung des Preises bewirken, und zwar ein Steigen des Angebotes ein Sinken des Preises, eine Abnahme des Angebotes ein Steigen des Preises. Analog bei gleichbleibendem Angebot werde ein Steigen der Nachfrage eine Erhöhung der Preise, ein Herabgehen der Nachfrage ein Zurückgehen der Preise auslösen. Beziehen sich diese Begriffe: Steigen, Sinken, Zurückgehen usw. nur auf die Mengen nachgefragter oder angebotener Ware, dann bedeutet diese Regel nur eine Aussage über die Richtung, in der sich der Preis *ändern* wird, *nichts* aber für das Finden, das Bilden eines bestimmten Preises. Der Satz, daß das Verhältnis von Angebot und Nachfrage den Preis bestimme, kann nur dann für das Zustandekommen des Preises etwas bedeuten, wenn mit Nachfrage und Angebot nicht nur Gesamtmengen, sondern der Aufbau dieser Mengen nach den Grenzbeträgen oder den absolut gewollten Preisbeträgen gemeint ist, wenn also irgendwelche ziffernmäßigen Kennzeichnungen des Kaufs- und Verkaufswillens hinsichtlich des Preises vorliegen. Die Marktparteien müssen daher mit irgendeiner Bestimmung ihres Kaufs- oder Verkaufswillens hinsichtlich des Preises auf den Markt treten, ohne solche ist das Zustandekommen eines Preises nicht zu erwarten. Ein Angebot von 1000 t Weizen ohne Preismindestforderung und eine gleichzeitige Nachfrage von 2000 t ohne Höchstpreis- oder irgendeine sonstige Preisangabe führen zu keinem Preis, auch nicht, wenn sie „bestens“ verkaufen oder kaufen wollen. Irgendeine ziffernmäßige Vorstellung von der Beziehung der Ware zum Geld muß auf einer Seite vorhanden und aus dem Kaufs- oder Verkaufswillens ersichtlich sein.

So erhält denn der an sich inhaltsarme und ungenaue Satz, daß das Verhältnis von Angebot und Nachfrage den Preis bestimme, seinen Sinn und Inhalt durch die dieses Verhältnis erst kennzeichnenden konstitutiven Größenelemente auf beiden Seiten: durch die Mengen und die Limite. Aber auch mit dieser Vervollständigung gibt der Satz nur für eine ganz bestimmte Sachlage die Erklärung, nämlich für einen gegebenen Markt, auf dem Nachfrage und Angebot in bestimmten Mengen und unabänderlichen Limiten einander gegenüber getreten sind. In solcher Sachlage fällt die Entscheidung über den Preis nur nach den Größen: Mengen und Limite, durch die die Mengen auf beiden Seiten „geschichtet“ erscheinen. In diesem Sinne ist der grund-

legende Satz: Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis (erstes *Gesetz* von Angebot und Nachfrage) zu verstehen.

Es wurde als bedeutende preistheoretische Errungenschaft gewürdigt, daß die Grenznutzen-theorie über den Prozeß der Preisbildung unter dem Einfluß von Angebot und Nachfrage noch eine weitere Ergänzung mit dem *Gesetz der Grenzpaare* geltend machte, indem sie feststellte, daß im Rahmen der zahlreichen Wertungen auf beiden Seiten der Preis durch die ihm zunächst liegenden Wertschätzungen der Käufer und Verkäufer bestimmt sei.

Er müsse nämlich einerseits zwischen dem Limite des letzten noch zum Zug gelangenden und dem zu niedrigen Limite des ersten vom Kauf bereits ausgeschlossenen Käufers, andererseits zwischen dem Limite des letzten noch zum Verkauf gelangenden und dem schon zu hohen Limite des ersten vom Verkauf schon ausgeschlossenen Verkäufers liegen. Mit dieser „Ergänzung“ der Theorie wird wohl eine *Beschreibung* der Lage des Preises zwischen den vielen Limiten geleistet, aber für eine „Erklärung“ stellt sie ein *ύστερον πρότερον* dar, weil der Begriff des vom Verkauf oder Kauf ausgeschlossenen Marktbesuchers erst gedacht werden kann, sobald der Preis feststeht, also durch andere Faktoren schon konstituiert ist. Es ist ferner zu beachten, daß auch durch diese Grenzpaare eben immer erst Grenzen gezogen erscheinen, innerhalb derer der Preis zustande kommen mußte, daß aber noch nicht bestimmt ist, wo innerhalb der Grenzen der Preis liegen müsse. Die Preisbildung oder Preisfindung wird durch das Gesetz der Grenzpaare nicht erklärt.

Übrigens ist der Begriff „Grenzpaare“ zweckmäßiger durch den der „Grenzschichten“ zu ersetzen, wie HELLER es vorschlägt. Die Ähnlichkeit der Bedürfnisse und die Abgestuftheit der Einkommen als Grundlage der Kaufkraft bedingen für die meisten Konsumgüter eine Massenhaftigkeit der Nachfrage für die einzelnen Limite und auf der Angebotsseite entsteht die Schichtung durch die Mehrheit aller der Angebote (Vielheit der Anbieter), die auf gleichen Kosten ihre Limite aufbauen. Die Erkenntnis, daß die letzten noch zum Zug gelangenden Verkäufer durch die Preisgestaltung „die“ *Grenzproduzenten* werden, und die Erfassung dieses Begriffs ist für alle theoretische Problematik wertvoll, solange man sich bewußt bleibt, daß der „Grenzproduzent“ keine primäre Kategorie ist, sondern mit jeder neuen Preishöhe ein anderer sein kann. Über die genauere Bestimmung der Preishöhe innerhalb aller Möglichkeiten, wie sie in den Limiten gegeben sind, hat man verschiedene Theorien versucht. Die einen neigen mehr dazu, teils im Anschluß an die klassische Preislehre, teils völlig frei von ihr, den Kosten eine entscheidende Rolle zuzuschreiben, so wohl auch CASSEL (im Zusammenhang mit jenem Gleichungssystem, in dem Angebot und Nachfrage als Funktionen der Preise erfaßt, diese also als gegeben angenommen werden), andere halten die Lage des Preises innerhalb der Grenzpaare überhaupt für zufällig, also theoretisch nicht bedingt (v. WIESER). Ähnlich betont HELLER sekundäre, insbesondere gesellschaftliche (machtmäßige) Bestimmungsgründe für diese letzte Entscheidung. Endlich sei jener gedacht, die das Gewicht in der Lehre von der Preisbildung nur darauf legen, daß der Preis auf die Dauer gewissen Kosten genügen müsse. Damit ist man aber bereits aus der Problematik der konstitutiven Elemente der einzelnen Preisbildung heraus in den Bereich der Lehre von der Preisfortsetzung übergegangen.

Preisfortsetzung. Es ist oben die Notwendigkeit des Vorhandenseins irgendwelcher Wertbestimmungen, Limite, festgestellt worden. Es ist aber immer wieder zu beobachten, daß die Bedeutung der Limite auf einer Marktseite durch bloße Mengenverhältnisse ganz in den Hintergrund gedrängt werden kann, namentlich vermögen sich zu hohe Angebotslimite bei starkem Überangebot von Ware nicht zu halten. Diese überragende Wirksamkeit der Mengen kann sich auf dem betreffenden Markt schon durchsetzen, wenn die Anbieter selbst „im Markte“ sind, sie werden die Limite senken, oder es werden wie auf dem nichtzentralisierten Lebensmittelmarkte, Viehmarkte usw. die Preisforderungen der Anbieter fallen. Es vollzieht sich eine Anpassung der Limite einer Partei an die Mengenlage. Dieser Anpassungsprozeß spielt aber auch von Markt zu Markt, in zeitlicher Folge eine große Rolle und läßt einen umgekehrten Kausalzusammenhang zwischen Preis und Marktdaten (Angebot, Nachfrage) erkennen, wie beim ersten Gesetz, so daß man von einem zweiten Angebot-Nachfrage-Gesetz sprechen kann, das eine wichtige Erkenntnis über die Preisfortsetzung formuliert und daher auch Preisfortsetzungsgesetz genannt werden kann: *Mit steigendem Preis sinkt die Nachfrage, steigt das Angebot, bei Fallen des Preises steigt die Nachfrage, sinkt das Angebot*, wie es den oben geschilderten Funktionsbeziehungen entspricht. Während das erste Gesetz von einer Änderung der Marktdaten (der Nachfrage und des Angebotes) von einem Marktgang I zum zeitlich folgenden Marktgang II handelt: von einer primären (unabhängig variabel gedachten)

Änderung ausgehend, über die Wirkung dieser Änderung auf die Marktpreisänderung zwischen diesen beiden selben Märkten eine Aussage macht, behandelt das zweite Gesetz die kausale Wirkung eines Preisaufstieges (u. z. von dem *auf* dem Markt I zustande gekommenen letzten Preis zum Preise des Marktes II) auf die Wirtschaftspläne und Entschlüsse der Anbieter und der Nachfrager und behauptet mit Recht, daß das Steigen des Preises als Erfahrungstatsache der Vergangenheit die Überlegungen der Anbieter für die nächsten Marktentschlüsse beeinflussen, und zwar zu einer Vermehrung des Angebotes locken müsse, wie es die Nachfrager bestimmen müsse, in ihren Kaufentschlüssen zurückhaltender zu werden. Das erste Gesetz betrifft den Vergleich von zwei zeitlich einander folgenden Marktvorgängen und damit die *gleichzeitige* Bewegung von Preis und Marktdaten, das zweite Gesetz macht eine Aussage über die Abhängigkeit der Marktdaten (Angebot und Nachfrage) eines dritten Marktes von einer Preisänderung, die sich von einem ersten zu einem zweiten Markt eingestellt hat. Also nur auf die wirtschaftliche Vorbereitung und Entstehung der Marktdaten eines dritten Marktes hebt das Ganze ab. Es ist also eine theoretisch generalisierende Formulierung des psychologisch-intellektuellen Zusammenhanges, der der oben besprochenen Wertfunktion des Preises zugrunde liegt.

Schematisch stellt sich der Inhalt der beiden Gesetze bezüglich des Angebotes *ceteris paribus*, insbesondere bei unveränderter Nachfrage wie folgt dar, wobei A = Angebot, P = Preis und die Indizes die zeitlich einander folgenden Märkte bedeuten:

<i>I. Gesetz:</i> von A_1 Vermehrung zu A_2 bringt von P_1 Senkung zu P_2 ; von A_1 Verminderung zu A_2 bringt von P_1 Erhöhung zu P_2	<i>II. Gesetz:</i> von P_1 Steigerung zu P_2 bringt von A_2 Vermehrung zu A_3 ; von P_1 Senkung zu P_2 bringt von A_2 Verminderung zu A_3
---	--

Mannigfaltigkeiten der Wirklichkeit. Mit beiden Gesetzen ist nur das Bestehen gegenseitiger Abhängigkeiten (*Funktionsbeziehungen*) zwischen Preis und Marktdaten überhaupt festgestellt. Nichts ist gesagt über das Ausmaß der Abhängigkeiten, über die Art der Funktion. Es ist schon oben (bei Erläuterung des Verbrauchswirtschaftsplanes) auf die große Verschiedenheit hingewiesen worden, die in der Abhängigkeit der Nachfrage von der Preishöhe zu beobachten ist. Auch hier ist festzustellen, daß zwischen den Marktmengenänderungen und den Preisänderungen durchaus *keine Proportionalität* bestehen muß, fast jede Güterart zeigt Besonderheit in Art und Maß der Funktion. Ja, es darf nach den Erfahrungen aus der Wirklichkeit nur eine *Tendenz* zu einer Änderung der Preise im I., zur Änderung des Angebots im II. Gesetz im obigen Schema als allgemein geltend behauptet werden. Da die Nachfrage nach notwendigen Gütern durch eine Verteuerung nicht so leicht abgeschreckt wird, müssen die Preissteigerungen für solche Güter schon sehr beträchtlich sein, um die Nachfrage auf ein dem Angebot entsprechendes Maß herabzudrücken, wenn dieses Angebot kleiner geworden ist. Geringere Preisänderungen werden auf die Nachfrage wirkungslos bleiben. Diesem Zusammenhang gibt die sogenannte *KINGSche Regel* Ausdruck. Sie stellt für das 17. Jahrhundert, und zwar für England die Beobachtung fest, daß ein Ausfall von 1 Zehntel der Getreideernte von einer Steigerung des Preises um etwa 3 Zehntel, ein Ausfall von 2 Zehntel von einer Preiserhöhung von 8 Zehntel, von 3 Zehntel der Ernte um 16 Zehntel des Preises usw. begleitet zu sein pflege. Die Ziffern mögen heute anders sein: der in der *KINGSchen* Regel ausgedrückte Zusammenhang besteht nach wie vor. Bei entbehrlicheren, insbesondere bei Luxusgütern bewegen sich die Preise in engerer Anlehnung an die Änderung der Marktdaten. Im allgemeinen ist zu erwarten, daß je mehr die maßgebenden Marktgrößen, insbesondere die Gesamtangebots- und Nachfragemengen sich einander nähern und im Aufbau entsprechen, um so mehr sich auch der Preis jener Ziffer nähert, bei der er seine erste Funktion: Ausgleich der Spannung zwischen Angebot und Nachfrage am vollkommensten erfüllt, sozusagen dem Optimalpreis. Je mehr andererseits die Spannung zwischen Angebot und Nachfrage wächst, je weiter die

Kluft zwischen beiden Marktgrößen klafft, je weiter insbesondere die Häufungspunkte der Limite beider Massen auseinanderliegen, um so mehr rückt der Preis von dem Optimalpunkt je nach dem Überwiegen des Angebots oder der Nachfrage nach abwärts oder nach aufwärts ab. Aber auch diese theoretischen Zusammenhänge sind für die Wirklichkeit nicht verlässlich, schon die allgemeine Marktstimmung spielt hierin keine kleine Rolle. Der Rückgang des Angebotes irgendeiner Ware z. B. an Kupfer oder Zucker, wird unter verschiedenen Voraussetzungen, d. h. bei verschiedener Marktstimmung ganz verschiedene Preissteigerungen auslösen können.

Auch der Zusammenhang im Sinne des zweiten Gesetzes, die Wirkung von der Preisänderung auf die Nachfrage und auf das Angebot ist durchaus nicht konstant und es kann insbesondere auch nicht vermutet werden, daß das Angebot eines Gutes etwa proportional der eingetretenen Preissteigerung vermehrt werde. Das Angebot wächst auch theoretisch gesehen nur mit der Vergrößerung der Gewinnaussicht, also mit der Differenz zwischen Erlös und aufgewendeten Kosten und daher kommt für den Zusammenhang von Preis und Angebot Erhebliches darauf an, wie weit mit dem Verkaufspreis auch die Preise der Kostengüter mitsteigen, und insbesondere, ob die Kosten einer Produktion mit der Vergrößerung der Produktion konstant bleiben können oder mitsteigen oder je Produkteinheit sogar sinken (S. 129, G. d. Massenproduktion). Da zudem höherer Preis die Absatzaussichten einengt, müssen die Anbieter auch durch die Preissteigerung ganz und gar nicht immer zur Erhöhung der Produktion bestimmt werden. Zur Erklärung der tatsächlichen Preisfindung in der Wirklichkeit sind hier noch einige beschreibende Bemerkungen zu machen.

a) *Die Preisfindung auf dem geregelten Markte* (zentralisierte Marktdaten).

Der vergleichsweise durchsichtigste Vorgang der Preisbildung spielt sich auf einem Markte ab, auf dem der Verkehr der Parteien so geregelt ist, daß die Gesamtheit der für den Markt eingelaufenen Nachfragen und Angebote für ein Gut zwecks einheitlicher Preisbildung auf bestimmte Zeitpunkte zusammengefaßt und der Preisermittlung zugrunde gelegt wird. Alle eingelaufenen Kauf- und Verkaufentschlüsse gelangen zur Kenntnis des Organes, das mit der Ermittlung des Preises betraut ist, und werden von ihm berücksichtigt. Man hat es hier eben mit der Preisbildung aus *von beiden Marktparteien gegebenen Marktdaten* zu tun. Es ist die Sachlage, in der das erste Angebot—Nachfrage-Gesetz uneingeschränkt rein zur Geltung kommt. Kein anderer Bestimmungsgrund als die zu objektiven Elementen des Marktes gewordenen Parteientschlüsse mit ihren „Limiten“ werden wirksam.

Sind die Marktdaten mit solcher Bestimmtheit, d. h. ausgestattet mit solchen Preislimiten, gegeben, so handelt es sich nur noch um die Grundsätze, nach denen bei dem Finden „des“ Preises aus einer unter Umständen außerordentlich mannigfaltigen Reihe von Limiten vorgegangen werden muß. Zwei Grundsätze sind es, die hier zu beobachten sind:

1. daß eben überhaupt nur ein Preis als Marktpreis zustande kommen kann, nicht eine Mehrheit von Preisen. Dieser *Grundsatz des Einheitspreises* hat seine Rechtfertigung darin, daß kein Käufer schlechter kaufen will als irgendein anderer Käufer, und ebenso kein Verkäufer schlechter verkaufen als irgendein anderer Verkäufer.

Es seien zu einem bestimmten Börsentermin folgende Marktdaten für Weizen eingelaufen:

Kaufaufträge:		Verkaufsaufträge:	
I.	450000 dz höchstens 26,10	I.	50000 dz mindestens 26,20
II.	200000 „ „ 26,20	II.	150000 „ „ 26,25
III.	400000 „ „ 26,30	III.	180000 „ „ 26,30
IV.	150000 „ bestens	IV.	300000 „ „ 26,50

Würde auf die Preiseinheit verzichtet werden, so könnten abgeschlossen werden Verkäufe über 530000 dz. Da aber die Verkaufsgruppe I nicht schlechter verkaufen will als die Verkaufsgruppe IV, wenn von dieser noch 150000 dz zu 26,50 an die Kaufgruppe IV verkauft werden könnten, so ist eben ein Ausgleich unter den einzelnen Gruppen je eines Limites nicht möglich.

2. daß als Einheitspreis jener Betrag gewählt werden muß, zu dem der größtmögliche Umsatz erzielt, also ein möglichst großer Teil der ganzen Aufträge zur Verwirklichung gebracht werden kann. Es ist ohne weiteres klar, daß dieses *Prinzip des größten Umsatzes* ganz in der Richtung des Rationalprinzips liegt: es gilt unter allen Umständen nach Möglichkeit die größte Menge von Zwecken zur Erfüllung zu bringen.

In dem obigen Beispiel könnten zum Kurse von 26,30 am meisten, nämlich 380000 dz umgesetzt werden, jeder andere Kurs würde als Einheitspreis einen kleineren Umsatz ergeben.

An dem gewählten Beispiele ist nun auch die oben festgestellte Ausschaltfunktion des Preises zu beobachten. Mit dem Einheitspreis 26,30 werden alle Kaufaufträge mit niedrigerem Limite, als von minder Leistungswilligen und damit für den Markt minder leistungsfähigen Käufern herrührend, und ebenso die Verkaufsaufträge mit höherem Limite ausgeschieden. Daß die so unbefriedigt ausgeschiedenen Auftraggeber ihre Höchst- und Mindestgrenzen für einen nächsten Markt dem tatsächlich zustande gekommenen Preis vielleicht anpassen werden, ist eine weitere Wirkung des Marktpreises; sie kommt für das Problem der Preisfindung nicht in Betracht.

b) *Einseitige Preisbildung seitens der Anbieter* (Zersplitterung des Marktvorganges).

Regulierend der Wettbewerb der Anbieter. Daß die beiden Marktparteien ihre Kaufs- und Verkaufentschlüsse zeitlich und örtlich zusammenfassen, um es zu einer sozusagen in sich geschlossenen Preisbildung kommen zu lassen, gilt, wie wir sahen, nicht nur nicht für alle Geschäftsvorgänge, sondern es bilden sogar die weitaus größere Masse solche, die sich isoliert vollziehen. Gehen doch fast alle Käufe der Konsumenten nicht auf Märkten von konzentrierter Preisbildung und geregeltm Verkehr vor sich, sondern in isolierten Geschäftsräumen, geschlossenen Läden, Bazaren und auf offenen Märkten. Es fehlt nun hier die Einheitlichkeit der Preisbildung und es fehlt scheinbar auch „der“ Marktpreis und damit auch der Faktor, den wir für die Preisfestsetzung als so wichtig erkannt haben. Dennoch sind die Preise für Mehl, Fett, Fleisch, Gemüse, Baumwoll-, Woll- und sonstige Gewebe, für Anzüge, Hüte, Schuhe, Wohnungseinrichtungen, Geschirr usw., ja auch die Preise für Leistungen wie die des Wäschers, Friseurs, Bücherverleihers u. dgl. außerordentlich gleichmäßig, so ausgeglichen, daß augenfällige Verschiedenheiten nur immer soweit vorkommen, als sie Qualitätsabstufungen in der Ware oder in der Form sie anzubieten entsprechen, so daß im letzten Grund bei allen Anbietern doch eine Preisgleichheit für gleiche Ware besteht. Wie aber entsteht diese?

Auch der Laie pflegt da mit dem Hinweis auf den Wettbewerb unter den *Anbietern* zu antworten und es ist in der Tat der Wettbewerb unter *diesen* und in der Regel *nicht* auch der unter den Nachfragern, was in Erscheinung tritt und die ziemliche Preiseinheitlichkeit bewirkt. Wo sie nicht besteht, wo man für gleiche Ware Verschiedenheit der Preise feststellen kann, werden sehr verschiedene Erklärungsgründe herangezogen werden können, z. B. auch Ort und Form der Darbietung der Ware, Lage des Ladens und Ausstattung, und wo solche sachlich greifbaren Momente fehlen, wird man zumeist die geringe Wirtschaftlichkeit des Publikums, Oberflächlichkeit, Gleichgültigkeit, Trägheit, aber wohl auch die Schwierigkeit (vgl. S. 148 u. III.) in der Orientierung über die billigsten Versorgungsmöglichkeiten, Warenkenntnis, auch bewußte Pflege einer bestimmten Geschäftsverbindung, persönlichen Vertrauen u. dgl. als Erklärungsgründe für das Vorkommen von Preisverschiedenheiten geltend machen können. Für das sozialwirtschaftliche Geschehen bleibt trotzdem und ungeachtet einer nicht zu übersehenden Beweglichkeit der Preise, die für gewisse Waren (z. B. manche Lebensmittel) geradezu typisch ist, die Tatsache einer ganz überwiegenden Übereinstimmung der Preise auch bei zersplittertem Angebot bestehen. Es ist hierbei ganz gleichgültig, ob die Anbieter selbst Hersteller der angebotenen Waren oder Händler mit solchen sind. Der Händler fordert in dem Preis, zu dem er die Ware anbietet, den Preis, den er dem Erzeuger zahlen mußte, vermehrt durch seine Handlungskosten (Ladenmiete, Personal, Reklame u. dgl.) und seinen Gewinnzuschlag. Solange er kapitalkräftig genug gedacht werden kann, daß er unabhängig von der Kreditgewährung seitens eines Fabrikanten ist, kann vermutet werden, daß er die billigere Beschaffungsmöglichkeit gegenüber der minder leistungsfähigen, d. h. teureren Fabrikation ausspielen wird. Der Händler ist immer nur ein Durchgangsorgan für die Ware, durch das, je nachdem der Händler sich in seinen Gewinnen bescheidet oder durch besondere Geschicklichkeit (Niedrighaltung seiner Handlungskosten) seinen Umsatz größer zu gestalten weiß, eine gewisse Elastizität in den ganzen Vorgang der Güterversorgung mit Wettbewerbskampf gebracht werden kann. Im wesentlichen sind Forderer eines Preises die Hersteller, aber reichlich häufig ergeht vom Händler die Anfrage an den Hersteller, ob die Ware zu einem bestimmten Preis geliefert werden wolle, wenn ja, erhält er den Auftrag.

Marktdynamik des Ladengeschäftes. Man hat es nun hier mit einer anderen Marktdynamik zu tun wie beim geregelten Markt mit seiner zentralisierten und neutralisierten Preisfindung.

Das, was diesen so wichtigen Typus, einseitige Bildung des Preises durch die Anbieter außerdem kennzeichnet, ist das auffallende Zurücktreten des Wettbewerbes auf seiten der

Nachfrage. Zeitweise und für manche Waren scheint er gänzlich zu fehlen. Nur in außergewöhnlichen Zeiten und Umständen wird ein Anschwellen des Absatzes zu einer Art Ausschcheidung der Nachfrager durch sofortige Preiserhöhung etwa bis zur Wiederauffüllung der Lager führen, wie dies auf dem geregelten Markte der Fall wäre. Die Ladeninhaber sehen natürlich ihre Vorräte (Lager) rascher oder langsamer schwinden und dementsprechend leiten sie diesen Tatbestand des Marktes durch größere oder kleinere Auftragsmengen an ihre Lieferanten weiter. Auch eine größere Nachfragegewoge wird in ihrer ersten Phase in der Regel unter den gleich gebliebenen Preisen des Ladenhandels befriedigt. Die Lager und Vorräte des Handels sind jedenfalls ein Elastizitätsfaktor, der das Anschwellen der Nachfrage bei gleichgebliebenem Angebot in der Preisgestaltung nicht sofort in den Preisen zur Geltung kommen läßt.

Der Zusammenhang zwischen dem Preis von gestern und dem heutigen Markt und dann wieder die Wirkung des Preises von heute auf die Gestaltung der Marktdaten von morgen, dieser Zusammenhang, wie er beim periodisch wiederkehrenden geregelten Markt (Börse) zu beobachten ist, zeigt sich bei dem im Ladenhandel aufgelösten Verkaufsprozeß in anderer Weise: die Nachfrage schlägt nicht niedrigere Preise vor, aber sie hält sich zurück, sie bleibt gegebenenfalls überhaupt aus, sie reagiert auf zu hohe Preise also nur mit einem Rückgang der Kaufmenge. Erst die Verminderung des Absatzes, die geraume Zeit anhält, bestimmt die Hersteller der Ware im Preise nachgiebig zu werden. Umgekehrt: ist der Geschäftsgang gut, lichten sich die Vorräte der Einzelhandelsgeschäfte, häufen sich dann allmählich die Bestellungen der Händler bei den Erzeugern, dann kann es dazu kommen, daß diese mit oder ohne Notwendigkeit (von seiten der Kosten her) die Preise höher ansetzen, und daß von den Händlern geraume Zeit hindurch solche höheren Preise bewilligt werden, bis wieder ein Abflauen der Kauflust der letzten Käufer, der Konsumenten, sich geltend macht. Je nach dem Geschäftsgang, nach dem Tempo, nach der Steigerung oder dem Abflauen des Absatzes, *springt also die Bewegungstendenz der Preise um.*

Die Preisfindung ein Anpassungsprozeß. Haben wir nun festgestellt, daß bei der gesamten Güterbereitstellung die Anbieter in der Regel die Preise zu nennen haben, daß nicht nur das Angebot der Ladengeschäfte das Primäre gegenüber der Nachfrage der Konsumenten ist und daß der Ladeninhaber sich wieder in der Regel nach den Preisen richtet, die der Lieferant der Ware fordert, daß die Preisfindung seitens des Anbieters überhaupt das Normale ist: so verdichtet sich das Problem zur Darlegung der Grundsätze, nach denen die Anbieter ihre Angebotspreise gestalten und es fragt sich weiter: wie weit haben diese offenbar individualwirtschaftlichen „Grundsätze“ Bedeutung für das sozialwirtschaftliche Preisproblem?

Der Erwerbswirtschaftler muß, wenn sein Schaffen und Handeln dem Zweck entsprechen soll, den Preis der Produkteinheit so ansetzen, daß er im ganzen den gewollten Überschuß erzielt. Diesen Zweck kann er, bei Aufstellung seines Unternehmungsplanes unter sehr verschiedenen Verbindungen von Preis und Umsatzmenge zu erreichen trachten. Um zunächst nur Kontrastliches hervorzuheben: er kann mit kleinem Umsatz und hohem Gewinnzuschlag oder mit großem Umsatz und niedrigem Gewinn vom Teilumsatz (Produkteinheit) sein Ziel zu erreichen suchen. Die Wahl dieser Verbindung ist aber bei rationeller Wirtschaftsweise eingeengt einerseits durch die Marktlage (die Konkurrenz), andererseits durch die Technik, die einen gewissen Mindestumfang der Herstellung vorschreibt, wenn sich die Kosten in bestimmten Grenzen, die auch der Markt bedingt, halten sollen (vgl. S. 129 f.). Ist die Produktion im Gange, die innerhalb einer Produktionsperiode abzusetzende Menge also gegeben, dann ist bei fortgesetzter Produktion und fortgesetztem Markt *die Wahl der Preishöhe immer noch mitbestimmt von der Notwendigkeit, innerhalb des betreffenden Zeitraums das Produkt abzusetzen.* Kann die Ware gelagert werden, um günstigere Marktlagen abzuwarten, dann hat der Hersteller schon freiere Hand für den Preis. Immer bleibt das Interesse an möglichst raschem Umsatz wegen der damit verbundenen Zinsersparnis bestimmend, so daß oft gerade hochwertige Güter im Handel mit wesentlich geringerem Gewinnzuschlag „einkalkuliert“ werden, um den Absatz zu beschleunigen, zu erleichtern (Nachfragekurve!).

Ebenso wenn Lagerung aus der Natur der Ware oder deshalb nicht möglich ist, weil Lagerung die Kosten erhöht — Raum- und Arbeitskosten, außerdem insbesondere bei hohem Zinsstand maßgebliche Kapitalkosten — und die Gewinnspanne noch weiter bedroht, muß der Preis oft unter Gewinneinbuße niedrig gehalten werden. So ist zwar die *Lagerung* wohl ein *Elastizitätsfaktor*, der die Preise stetiger machen kann, aber die Marktdynamik wird durch sie nicht überwunden. Man hat sich also die „Preiserstellung“ der Anbieter als *fortlaufenden Anpassungsprozeß* vorzustellen. Jeder Warenanbieter sucht zunächst die seinem Erwerbsplan entsprechenden Gewinnzuschläge durchzusetzen. Ob ihm das gelingt, hängt jedoch, wie immer wieder gesagt werden muß, von der Gesamtmarktlage ab, also von dem Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, d. h. also von dem Aufbau beider (vgl. oben S. 152), wie sie sich im Zeitpunkte der Anbietung tatsächlich einstellen. Die Gesamtlage äußert sich in der Regel in

einer gewissen *Gespanntheit*. Ist sie gespannt zugunsten der Anbieter, d. h. zeigt sich eine im Verhältnis zu den Vorräten starke Nachfrage, so hat der Anbieter wohl immer die Aussicht, mit einem rationell kalkulierten Angebotspreis mindestens sich durchzusetzen. Ist die Lage zugunsten der Nachfrager gespannt, d. h. sind die Lager gefüllt, und es fehlt an Nachfrage, dann werden die Anbieter sich den Vorschlägen, den Grenzen der Kaufwilligkeit der Abnehmer mehr oder minder weitgehend anpassen müssen. Da treten dann zunächst Zugeständnisse der Anbieter über die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen auf, in denen verschleiert ein Nachgeben vom geforderten Preis sich vollzieht und schließlich wird der Preis selbst herabgesetzt. Bei stark anschwellendem Absatz muß der Preis also die Tendenz gewinnen, zu der Höhe anzusteigen, die von denjenigen leistungsfähigen Abnehmern zugestanden wird, deren Nachfrage hinreicht, um die angebotene Menge aufzunehmen. Da diese Höhe selbst nicht gerade leicht zu erkennen ist, wird der von Anbietern geforderte Preis oft genug auch über jene Grenze hinausschwingen, ja, im Sinne der Funktion des Preises, die zu große Nachfrage einzudämmen, wird er unter Umständen darüber hinausschwingen *müssen*.

Preisschwankungen. Über diese Preisschwingung (Elongation) kann wenig Allgemeines ausgesagt werden. Von dem Scharfblick der Anbieter für die Marktlage wird es abhängen, ob sie die Symptome für die Entwicklungsaussichten richtig erfassen und auswerten, d. h. mit der Erhöhung eines Preises aufhören, sobald eine weitere Preissteigerung die Absatzmöglichkeit so weit einengen würde, daß die angebotene Ware nicht mehr abgesetzt werden könnte. Hier gilt es eben 1. den (der theoretischen Nachfragekurve entsprechenden) tatsächlichen Aufbau der Nachfrage möglichst richtig zu erfassen und 2. die Größe des wahrscheinlichen Angebotes einigermaßen zu übersehen. *Theoretisch* ist die Schwingungsweite des Preises ganz genau bestimmt durch die jeweilige Größe des Angebotes. Die Nachfrage ist in jedem Augenblick nach der Höhe des Preises, zu dem sie Ware aufzunehmen bereit ist, gegliedert. Das ist für das Angebot in jeder Güterordnung, also natürlich auch für den fortgesetzten Verkauf im Ladengeschäft maßgebend. In der *Wirklichkeit zeigt sich der einfache Zusammenhang der oben besprochenen Beziehung zwischen Absatz und Preis*, die sich theoretisch als eine so einfache Funktion darstellt, *wesentlich problematischer* und das Finden des richtigen Preises wesentlich schwieriger.

Die *Schwierigkeiten* liegen insbesondere in Folgendem: 1. die verschiedenen Anbieter wissen schon nicht, welche Mengen insgesamt und zu welchen Preisen sie von den andern Anbietern angeboten, also verkauft werden wollen. 2. die theoretische Kurve gibt immer nur ein Augenblicksbild von der Funktion zwischen Nachfrage und Preis; es kann sich aber im Laufe einer Wirtschaftsperiode, innerhalb der die vielen Anbieter das Produkt der Wirtschaftsperiode zum Verkauf bringen, gerade in dem Aufbau dieser Aufnahmefähigkeit vieles ändern. Entsprechend diesem Kurvenbild und seinen Änderungen müßte also auch der Preis beständig geändert werden. Das geschieht aber nicht. Die *Preise sind starrer als das Verhältnis von Angebot und Nachfrage*. Wieder läßt sich die Formel also nicht einfach auf die Wirklichkeit anwenden. Selbst wenn einzelne der Anbieter diese Zusammenhänge richtig durchschauen und danach zu handeln bemüht sind, ist doch zumeist eine große Zahl weniger scharf blickender Anbieter vorhanden, durch deren irrige Auffassung vom Markt (Verkennen der Nachfragekurve) die Wahrscheinlichkeit sehr verkleinert wird, daß die von den vielen Anbietern geforderten Preise ziemlich gleich hoch sind, und daß also der der Produktionsmenge zweckmäßig entsprechende Preis gefunden wird. Je größer die Zahl der Anbieter, um so ungleicher die Begabung und die Scharfsicht für diese Dinge, um so wahrscheinlicher kommt es auch zu Überspannungen des Preises über die Höhe hinaus, die der Marktlage entspräche. Die Preisschwankungen verschärfen sich. Das scheint allerdings mit der Tatsache, daß die Kleinhandelspreise weniger Bewegung zeigen als die des Großhandels und die der Produzenten, nicht übereinzustimmen, da die Zahl der Kleinhändler immer größer ist als die der übergeordneten Anbieter (Großhändler oder Fabrikanten). Allein diese größere Preissetigkeit der Kleinhandelspreise wird dadurch möglich, daß mit der Notwendigkeit einer gewissen Lagerhaltung ein Elastizitätsmoment zur Geltung kommt. Die Masse

der Erwerbswirtschaftler neigt mehr dazu, die Preise wenn möglich konstant zu halten, sie ist ihrer Tendenz nach *konservativ*. Um so schroffer weicht die Preisfindung bei neuen Gütern hiervon ab. Bei ihnen ist das Abtasten des Marktes auf seine Aufnahmefähigkeit die Regel, das *tatonnement*, wie es schon WALRAS betont hat. Auch bei Modeartikeln liegt etwas ähnliches vor. Sie werden in der Regel zu allmählich sinkenden Preisen verkauft. Die zeitliche Ausdehnung des Verkaufsprozesses hat die Durchbrechung des Prinzips der Preiseinheit zur Folge.

Preis und Kosten. Das Kostengesetz.

Argumente für eine Kostentheorie. Wir haben festgestellt, daß das Angebot in einem Gute wesentlich bestimmt wird durch die mit dem Anbieten verbundene Erwerbs- oder Gewinnaussicht, also durch die Spannung zwischen dem bei gegebener Angebotsmenge möglichen Gesamterlös und dem für diese Angebotsmenge erforderlichen Aufwand an Kosten. Danach läßt sich jedenfalls auch eine Beziehung zwischen der Höhe der Kosten, also der Kostengüterpreise und der Menge der angebotenen Ware nicht in Abrede stellen. Die Theorie ist aber noch weiter gegangen und hat auch die Höhe des Preises eines Gutes mit den Kosten seiner Herstellung erklären zu können geglaubt. Daß eine Fülle von Tatsachen für einen solchen ursächlichen Zusammenhang zu sprechen scheint, ist ohne weiteres zuzugeben. Gerade der Masse der Wirtschaftler treten beim Einkauf überwiegend Verkäufer gegenüber, die Einzelhändler, die in der Tat ihre Preise mehr oder minder schematisch nach ihren eigenen Kosten festsetzen. Der Lebensmittel-, der Heizmaterial-, der Wäsche-, der Stoff-, der Schuhhandel usw., sie alle verrechnen zu den eigenen Einkaufspreisen einen prozentualen Zuschlag, um den erhöht der Einkaufspreis den Verkaufs- oder Ladenpreis ergibt. Der Zuschlag, der beispielsweise im Konfektionsgeschäft zwischen 25 und 100 vH liegen mag (für Artikel von geringerer Gangbarkeit meist die höheren, für solche mit stärkerem Wettbewerb die niedrigeren), schließt dann in der Regel die *anderen* Kosten des Einzelhandels (Ladenmiete, Personallöhne, Transportauslagen, Kapitalzins, Steuern, soziale Aufwendungen usw.) und den angestrebten Gewinn in sich. Aber nicht nur im Einzelhandel, auch im Großhandel und in der Gütererzeugung vollzieht sich vielfach die Errechnung der Preise, zu denen Ware angeboten wird, unter Zugrundelegung der irgendwie ermittelten Selbstkosten und es tut dieser ursächlichen Erklärung des Zustandekommens der vom Anbieter geforderten Preise scheinbar keinen Eintrag, daß ein großer Teil der Kosten nur nach Durchschnitten aus Erfahrungsgrößen und damit auch nur nach Wahrscheinlichkeit ermittelt werden kann.

Unzulänglichkeit des Kostenprinzips. Und dennoch ist für eine theoretische *Erklärung* der Preise das Kostenprinzip unzulänglich. Hierfür nur einige Überlegungen: 1. vielfach bestehen große Spannungen zwischen Kosten und Preis; 2. viele Anbieter sind nicht imstande ihre Kosten zu berechnen, wie insbesondere im Falle der „verbundenen Kosten“, d. h. Kosten einer Produktion, aus der mehrere Produkte hervorgehen; denn der Fleischer kann die Kosten der verkauften Haut, des Talges, der Hörner, des Fleisches, des geschlachteten Ochsens nicht einzeln exakt bestimmen, ebensowenig die Eisenbahnverwaltung die Kosten des Transportes eines Waggons Weizen, oder von Fahrrädern; 3. nicht nur unrentable, sondern Verlustpreise, also Preise unter den Selbstkosten, werden nicht selten mehrere Wirtschaftsperioden hindurch von Anbietern (z. B. den Eisenbahnen) zugestanden; 4. die Aufwendung von Kosten erweist sich gegenüber der Opferwilligkeit der Nachfrage als zu groß, so daß die Preise unter den Kosten gehalten werden müssen; 5. die Kosten sind rechnerisch abhängig von dem wirklichen Absatz, der wieder von der Preishöhe abhängt. Müssen die Produzenten Preise zugestehen, die ihre tatsächlich aufgewendeten Kosten nicht decken, so erfahren die in der Produktion eingesetzten dauernden

Kostengüter (Maschinen und ähnliche „Anlagen“) eine entsprechende Entwertung. Die Preise haben also so sehr den Primat vor den Kosten, daß der Wert des eingesetzten Kapitals von den Preisen abgeleitet wird. Die Preise entscheiden darüber, ob Kapital fehlgeleitet oder richtig angelegt ist.

Nun schließen alle solche Tatsachen noch nicht aus, daß dennoch in der Masse der Erscheinungen ein Zusammenhang zwischen Preis und Kosten besteht, so daß die angeführten Tatsachen nur als ephemere, nicht wesenhafte Erscheinungen und als Ergebnisse von Reibungen zu gelten hätten; allein es sind jedenfalls mengenmäßig schon zu gewichtige Momente, als daß eine einseitige Ursächlichkeit von den Kosten in der Richtung auf den Preis gesetzmäßig und auf die Dauer behauptet werden könnte. Vor allem aber: da die freie gesellschaftliche Wirtschaft auf der Einkommenerwerbung aufgebaut ist, ist Gewinnerzielung durch die Preise eine Wesenserscheinung dieser Wirtschaft, also müssen die Preise gerade auf die Dauer höher sein als die aufgewendeten Kosten.

Vielfach, d. h. für eine große Gruppe von Gütern ist ja die Kausalität des Zusammenhangs zwischen Preis und Kosten ganz *deutlich* in dem Sinn feststellbar, daß die Kosten nach den erzielten Preisen gestaltet werden, die Preisbewegung der bereitzustellenden Güter also das Primäre ist, die Kosten das Sekundäre sind. Wenn die Getreideproduktion nur durch Inangriffnahme schlechterer Böden oder durch intensivere, d. h. eben mit größerem Kapitaleinsatz (Kosten) erfolgende Bebauung der bisherigen Böden gesteigert werden kann, so muß eben zuerst die Erhöhung der Getreidepreise eingetreten oder als durchsetzbar erkannt sein, damit der Übergang zu teureren Produktionsmethoden wirtschaftlich möglich wird. Eine Erhöhung des Preises eines Gutes ermöglicht also in solchen Fällen erst die dauernd reichlichere Versorgung des Marktes, eine Erkenntnis, die vollständig mit dem Lehrsatz übereinstimmt, daß die Größe des Angebotes bei konstanten Kosten von der Höhe des Preises abhängt, mit ihm wächst und fällt. Denn die Menge, die angeboten wird, wird kleiner, wenn die Spannung zwischen Preis und Kosten sinkt. Das Angebot hört auf, sobald der Preis unter die Kosten sinkt, es wächst, sobald er über die Kosten immer mehr hinauswächst.

So steht man also vor zwei entscheidenden Tatsachen: *Einerseits* bleibt irgendwelcher Kostenaufwand völlig gleichgültig, wenn auf Seite der Nachfrage der Kauf- oder Opferwille diesen Kosten nicht entspricht. Fehlt der Wille, einen den Kosten entsprechenden Preis zu zahlen, so kommt entweder ein Preis unter den Kosten zustande oder gar keiner.

Andererseits muß, wenn der Markt die Ware überhaupt aufweisen soll, auf die Dauer eben doch ein Preis zugestanden werden, zu dem die Kosten gedeckt werden. Und das schließt wieder nicht aus, daß die Kosten den jeweiligen Preisen, die die Nachfrager zu zahlen bereit wären, *angepaßt* werden, und zwar gilt dies so weit, daß schließlich, wenn es anders unmöglich ist, eine andersartige Ware zur Befriedigung desselben Bedürfnisses (Surrogat) treten muß, die mit Kosten hergestellt werden kann, die innerhalb der Preiswilligkeit der Nachfrage bleiben.

Die Erklärung des Preises eines Gutes mit den zur Bereitstellung erforderlichen Kosten (Reproduktionskosten) führt übrigens zunächst zu einer Verschiebung der Erklärung, weil die Kosten verkehrswirtschaftlich doch auch nur Preise sind. Die Erklärung des Preises eines Rockes mit den Kostengütern: Stoff, Werkzeugsbenützung, Heizmaterial, Arbeitsraum, Arbeitskraft usw. ist nur die Auflösung des einen in mehrere Preisprobleme. Aus der Erklärung des Preises eines Endproduktes wächst das Problem der Preise der Produktionsmittel heraus. Dabei ist aber zweierlei von Belang: *einmal* das Mengenverhältnis, in dem diese verschiedenen Produktionsmittel zusammenwirken müssen, um das gewollte Produkt herzustellen. Dieses Mengenverhältnis, der *technische Koeffizient*, wie man es seit CASSELS Darstellung des Zusammenhanges zwischen Preis und Kosten genannt hat, bildet einen Bestimmungsgrund des Preises des fertigen Gutes, wenn die Preise der Kostengüter gegeben sind. *Zweitens*: man stößt in der Verfolgung dieser Preiserklärung, von Kosten zu Kosten aufwärts steigend, schließlich auf Kostengüter, die nicht mehr aus weiteren Kostengütern hergestellt werden, deren Angebot jedenfalls unabhängig von

solchen erfolgt, und diese „letzten Kostengüter“ sind die „*originären Produktionsmittel*“ Boden, Arbeitskraft und Geldkapital. Die in diesen zu Markt gebrachten und angebotenen Mengen hängen nicht von einem Aufwande anderer Güter mit bestimmten Preisen ab (AMONN). Von dem nicht mehr in Kosten aufzulösenden Preis dieser Güter scheinen also in letzter Linie die Preise aller übrigen abhängig. Ihr Angebot ist jeweils gegeben und sucht Absatz, und eben deshalb sind doch auch sie nicht absolute Wertgrößen, sondern von der Nachfrage abhängig und der Absatz dieser Produktionsmittel ist wieder abhängig von ihren Preisen; er ist eine Funktion derselben. Wenn also Rohstoffe, Kapital und Arbeit von den Unternehmern, die sie einsetzen wollen, gekauft werden sollen, kommt der Erwerbswirtschaftsplan zur Geltung (vgl. S. 44), also die Vereinbarkeit dieser Kostengüterpreise mit den Preisgrenzen, die für daraus herzustellende Güter eingehalten werden müssen, wenn die zu produzierende Menge auf dem Markt Absatz finden soll. Über diese Vereinbarkeit entscheidet zunächst der Unternehmer und so kommt es eben auf dessen Einschätzung des Marktes ganz wesentlich an.

Für die Börsenpreisbildung scheidet das Kostenprinzip völlig aus. An keiner Börse wird nach den Kosten gefragt, die die Anbieter dabei aufzuwenden hatten. Die Preise kommen zustande ganz ohne Rücksicht darauf, ob die Anbieter dabei „auf ihre Kosten kommen“. Gewiß ist nur, daß Börsenpreise, denen sich die für das Börsenangebot aufgewendeten Kosten nicht einfügen lassen, zu immer schwächerer Marktbeschickung auf seiten des Angebotes führen und daß damit allerdings die Korrektur der Börsenpreise unter dem Einflusse des zu geringen Angebotes eintreten muß, ganz entsprechend dem Wesenszug der freien Wirtschaft, daß alle fehlerhaften Preisbildungen sich selbst korrigieren müssen.

Es muß angenommen werden, daß einerseits die Anbieter von Arbeitskraft sich in ihren Preisforderungen für dieses, originäre Produktionsmittel zunächst — mögen sie auch immerhin „schlechthin Absatz suchen müssen“ — bestimmen lassen durch ihre eigenen Ansprüche an das Leben (vgl. darüber unten S. 206) und insoweit wieder durch die Preise für die betreffenden Endgüter, die sie beanspruchen; andererseits, daß jedenfalls Arbeitslohn, Kapital-, Bodennutzungspreise die Masse der Kaufkraft und die Nachfrage schaffen: so ist damit der Kreis, der durch die Kosten gegebenen Zusammenhänge zwar geschlossen, *aber ohne daß sich behaupten ließe, an dieser oder jener Stelle des Kreises sei die letzte Wurzel der Kausalität des Kostenzusammenhanges*, sei das primäre Kosten- oder Preiselement gegenüber allen übrigen zu erkennen. Dieser Zirkel wechselseitiger Bedingtheiten (Funktionalbeziehungen) ist gedanklich der Ausdruck dafür, daß die *Preise der Produkte einerseits und Preise der Produktionsmittel (Kosten) andererseits sich gegenseitig so bedingen, daß die Änderung irgendeines der Glieder in den Preiszusammenhängen, Änderungen in anderen Gliedern auslösen muß (Interdependenz der Preise)*.

CASSEL faßt für eine im Gleichgewichtszustand befindliche Sozialwirtschaft als Bestimmungsgründe der Preise zusammen: 1. die objektiven Bestimmungsgründe: die vorhandenen Mengen der Produktionsgüter und die technischen Koeffizienten (die für die Einheitsmenge eines herzustellenden Gutes erforderlichen Mengen Güter). 2. die Abhängigkeiten der Nachfragemengen von den Preisen. Das ist gewiß eine richtige und wichtige Erkenntnis, aber, um den Ausdruck Bestimmungsgrund über allen Zweifel zu heben, ist es wertvoll, wenn man mit AMONN ergänzt: es ist mit der Erfassung dieser Funktionalbeziehungen *nicht* ausgesagt, daß der Preis eines Gutes der technischen Menge von Produktionsmitteln entspricht, die zu seiner Produktion erforderlich sind; es ist damit auch *nicht* ausgesagt, daß der Preis eines Gutes kausal die Folge des Begehrens oder der Nachfrage *oder* des Angebotes bestimmter Gütermengen, oder der Notwendigkeit, bestimmte Produktionsmittel in bestimmten Mengen aufzuwenden zu müssen, als der vorhergehenden Ursachen ist. Es kann dies alles sein: *sowohl Ursache als Folge* und muß in der Welt der Wirklichkeit bald als Ursache, bald als Folge in Betracht kommen.

Das Kostengesetz ist demnach absolut nicht im Sinne einer Kausalität zu verstehen.

Gravitation nach Kosten. Wenn nun die Kosten auch nicht als Ursachengröße für die Preiserklärung verwendbar sind, so bleibt, abgesehen von den dargetanen

Funktionalbeziehungen, der Kostenbegriff doch auch für die Erkenntnis von Gesetzmäßigkeiten in der Preisfortsetzung von Belang. Unter dem Einflusse des Wettbewerbes, der bald auf Seite des Angebotes, bald auf der der Nachfrage überwiegt, zeigen die Preise eine *Entwicklungsrichtung nach irgendwelchen Kosten*. Nach „irgendwelchen“ Kosten, denn wir müssen uns erinnern, daß das gesamte Angebot zumeist in mehreren Unternehmungen mit ungleichen Kosten zustande kommt, d. h. daß die Anbieter ihr Angebot verschieden teuer zu liefern vermögen. Dieser Umstand wirkt sich verschieden aus, je nachdem, ob die billigste Herstellungsweise eines Gutes ohne Erhöhung der Kosten der Produkteinheit erweitert werden kann oder nicht. Wenn dies der Fall ist, wenn ohne Kostenerhöhung je Produkteinheit die Produktion ausgedehnt werden kann, wird der Preis die Tendenz zeigen, *nach diesen möglichen niedrigsten Kosten zu gravitieren* (Gravitation I). Innerhalb gewisser Grenzen wird das in der großen Masse der Gütererzeugung, namentlich in der Industrie zutreffen. Ist dagegen die Vermehrung des Angebotes, also die Überwindung oder Abschwächung der Knappheit an einem Gut nur mit wachsenden Kosten je Produkteinheit möglich, so hat der Preis die Tendenz zu steigen, und zwar so weit zu steigen, daß die teurere Produktionsweise, die allein eben die Möglichkeit bietet, das Angebot zu vermehren, rentabel wird: *er gravitiert nach den Kosten der teuersten, für die Marktversorgung noch notwendigen Produktionsweise* (Gravitation II).

Beispiel zu Gravitation I: 3 Anbieter *A*, *B* und *C* versorgen einen Markt mit Schuhen, Anbieter *A* hat Selbstkosten in der Höhe 10, *B* 9, *C* 8 und *C* kann seine Erzeugung erweitern ohne Kostensteigerung. Jeder der drei liefere eine Million Paar Schuhe. Wurden im Zeitpunkt I alle 3 Millionen Schuhe abgesetzt, so mag der Preis 11 gewesen sein, der für *C* zum Ansporn wird, seine Erzeugung auf 2 Millionen Paar auszudehnen. Um den für dieses Produkt notwendigen Absatz zu erzielen, muß er den *A* verdrängen, was ihm gewiß durch Anbieten zum Preis von weniger als 10 (Selbstkosten des *A*), wahrscheinlich schon von 10 gelingt. Will er auch *B* verdrängen, so muß er wenigstens 3 Millionen Paar zu einem Preis von höchstens 9 anbieten. „Wenigstens“, weil mit sinkendem Preise die Nachfrage wahrscheinlich größer geworden sein würde.

Beispiel zu Gravitation II: Drei Gruppen von Landwirten beliefern einen Markt mit Weizen zum Preise von 20. Die Selbstkosten der Gruppe *A* wären 19, die der Gruppe *B* 18, und jene der Gruppe *C* 17 je dz. Erweist sich dieses Angebot als zu klein und können die Erzeuger *A* bis *C* ihre Produktion nicht ohne Kostensteigerung auf 20 je dz vermehren, so wird der Preis steigen müssen, damit das Angebot vermehrt wird und es wird bei einer Preiserhöhung auf 22 entweder weiterer Boden mit höheren Kosten, z. B. von 21 je dz in Angriff genommen werden oder es werden zu diesem höheren Preise teurere und ergiebigere Bewirtschaftungsmethoden auf den Böden *A* bis *C* möglich.

Auch bei diesen Gravitationsgesetzen bleibt zu beachten, daß aus dem der Erwerbswirtschaft immanenten Streben nach möglichster Erweiterung der Spanne zwischen Produktpreis und Kosten notwendig das Bemühen folgt, *die Kosten beständig möglichst herabzudrücken*. Daher kommt es auf die vergleichsweise größere Starrheit der Kosten gegenüber dem Produktpreis an, ob und inwieweit die Behauptung einer Gravitation sinnvoll ist.

Monopolpreis. In den vorstehenden Darlegungen wurde die Wirksamkeit des Wettbewerbes auf beiden Marktseiten vorausgesetzt. Dies ist auf der Angebotsseite besonders wichtig, weil, wie wir wissen, die Preisforderung zumeist vom Anbieter erwartet wird und erfolgt. Der Wettbewerb bedeutet dann, daß jeder Anbieter mit der Vermehrung des Angebotes rechnen muß, wenn der Preis gegenüber den Kosten einen zu großen Spielraum herstellt, der von Konkurrenten, die sich mit geringerem Gewinn begnügen, ausgenützt werden kann. Die Bedachtnahme auf die möglichen Handlungen der Konkurrenten ist eine der Komponenten des Verhaltens der im Wettbewerb stehenden Wirtschaftler. Und diese Bedachtnahme fällt weg bei dem Monopol. An und für sich steht ein einziger Anbieter der ganzen Nachfrage genau so gegenüber, wie eine Mehrheit von Anbietern. Daß zu verschiedenen Preisen verschiedene Mengen abgesetzt werden können, entsprechend der Nachfragekurve, bleibt aber die Grundlage für den Monopolisten; das Produkt aus Preis und Menge, die zu

diesem Preis abgesetzt werden kann, bleibt eine bestimmte, für ihn erreichbare Größe, weil ihm nicht durch ein billigeres Angebot eines Konkurrenten ein Teil der Nachfrage entzogen werden kann. Er kann daher auch mit größerer Bestimmtheit als ein in Konkurrenz stehender Anbieter die Menge bestimmen, die er anbieten will, um den höchstmöglichen Gewinn zu erzielen.

Ist p der Preis, zu dem die Menge m abgesetzt werden kann, sind ferner K die Kosten der Produkteinheit bei diesem Produktionsumfange und ist G der Gewinn, so ist das Problem, das der rationale Monopolist zu lösen hat: zu erkennen, bei welchem p für ihn der größte Nutzen zu erzielen ist, entsprechend der Gleichung $pm - Km = G$. Es kommt also darauf an, wie sich mit dem p das m und mit diesem das K ändert. Wenn bei wachsendem m das K (wie bei der großen Menge der industriellen Erzeugnisse) innerhalb gewisser Grenzen kleiner zu werden pflegt (aufsteigender Ast der Ertragskurve), so wird der Monopolist das m so lange steigern und mit wachsendem Vorteil zu niedrigerem Preis übergehen können, als p mit wachsendem m weniger abnimmt als K . Eine sorgfältige exakte Untersuchung über die Bedingungen und Gestaltung der optimalen Monopoleinnahme sowie über ihr Verhältnis zum Konsumenteninteresse gibt MARSHALL (Handbuch V, 13).

Wesentlich spricht daher *der Aufbau der Nachfrage* mit, also die Funktion, in der die Nachfrage sich mit dem Preis ändert. Ist die Nachfrage *unelastisch*, wächst sie unverhältnismäßig wenig mit dem Sinken des Preises, so wird dieser vom Monopolisten hoch gehalten werden. Typisches Beispiel das Salzmonopol. Auch der Tabakkonsum weist eine verhältnismäßig starre Nachfrage auf: innerhalb gewisser Grenzen wenigstens kann der Preis von Tabakerzeugnissen erfahrungsmäßig ohne nennenswerte Beeinträchtigung des Absatzes erhöht werden.

Dem Gesagten zufolge ist der Anbietermonopolist durchaus nicht immer in der Lage, Preise beliebig zu diktieren. Vielfach wird seine Preisfindungsaufgabe nicht leichter sein als die eines im Wettbewerb stehenden Anbieters. *Ausschlaggebend ist der Grad ökonomischer Macht, der sich aus der Wichtigkeit der Monopolware für die Verbraucher ergibt.* Die Einheit des Willens einer ganzen Marktpartei, der wesentliche Vorteil der Monopolstellung, wird bedeutungslos, wenn das Monopolgut entbehrlich ist wie Tausende von patentgeschützten Erzeugnissen. Ein Irrtum ist es aber auch, anzunehmen, daß die Monopolstellung dazu führe, daß der Monopolist für Monopolgüter wirklich dringenden Bedarfs den höchstmöglichen Preis fordere. Sein Ziel bleibt auch dann rationellerweise die optimale Menge und damit den ihr entsprechenden Preis zu finden. Nicht wesentlich anders wie der Verleger eines Buches, das nicht Gegenstand dringenden Bedarfs ist. Jedes Buch eines lebenden Autors (und innerhalb der Schutzzeit auch nach seinem Tode) ist ein Monopolgut, und der in Monopolstellung stehende Verleger hat gleichwohl das Interesse das Buch zu einem niedrigeren Preis, als dem höchst möglichen anzubieten, wenn er dadurch die Aussicht auf Verkauf einer so viel größeren Auflage und mit dieser geringere Kosten erreicht.

Befindet sich ein *Nachfrager* in einer Monopolstellung¹, so kommt es bei Einheit des Marktes darauf an, ob er nur einen einmaligen Bedarf zu decken hat, oder ob er an dauernder Versorgung interessiert ist. Im letzteren Falle wird der Preis die Tendenz haben, auf jenen niedrigsten Betrag zu sinken, der noch hinreicht, damit die vom Monopolisten gebrauchte Menge auf den Markt kommt. Dies werden die Reproduktionskosten des Grenzproduzenten (also die Kosten des teuerst produzierenden Anbieters) sein: nicht anders wie bei einer Mehrheit von Nachfragern, also Gravitation zum Konkurrenzpreis. Im ersteren Falle (einmaliger Bedarf) wird der Preis von der Dringlichkeit abhängen, mit der die günstigst gestellten Anbieter verkaufen müssen.

Besteht *auf beiden Marktseiten Monopolstellung*, so läßt sich über die Preisgestaltung überhaupt keine genauere Aussage machen, als daß die höhere ökonomische Macht entscheidend wird, also der *geringere* Grad von Dringlichkeit des Interesses an

¹ Da *πωλεῖν* verkaufen heißt, ist die Anwendung des Ausdruckes „Monopol“ für die Stellung des Nachfragers, also Käufers streng genommen unzulässig.

dem Zustandekommen des Verkaufes. Diese Machtfrage ist in neuer Zeit namentlich auf dem Arbeitsmarkt aktuell geworden. Damit ist es zu erklären, daß der Staat als interessierter Dritter eingegriffen und den Arbeitspreis festgesetzt hat, wenn die Organisationen der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer sich nicht einigen konnten. Die sehr problematische Zweckmäßigkeit solcher Zwangseingriffe ist hier nicht zu erörtern.

Zusammenfassung. Trotz der Mannigfaltigkeit der Preisbildungsvorgänge lassen sich folgende Grundsätze als allgemeingültig vertreten:

1. Die Preise sind Geldbeträge, die für die Käufer das Opfer eines Verzichtes auf einen anderen Nutzen, für die Verkäufer ein Zwischenziel in ihrem Streben nach Einkommen sind.

2. Die Preise sind der Ausdruck der Geltung der Waren im Verkehr (Tauschwert).

3. Durch die Preise werden die zu teuren Angebote und die Nachfragen, die nicht genug bieten, ausgeschaltet.

4. Innerhalb der mannigfaltigen Preisbildungsvorgänge sind insbesondere zwei Typen zu unterscheiden.

a) Konzentrierte Preisbildung mit Bildung eines Preises auf einen bestimmten Termin: eigentliche Marktpreise i. e. S.,

b) dezentralisierte, sich fortsetzende Preisbildung: jeweils sind für eine Ware verschiedene Preise möglich, aber immer besteht mehr oder weniger stark die Tendenz zur Vereinheitlichung der Preise, etwa im Sinne der Gravitation nach den jeweils niedrigsten oder höchsten Kosten.

5. Angebot und Nachfrage sind jeweils eine mehr oder weniger große Zahl von verschiedenen Verkaufs- und Kaufwillen. Sie sind verschieden:

a) nach den Preisgrenzen (Limiten), die die Verkauf- und Kaufwilligen sich abstecken,

b) nach den Mengen, die in den einzelnen Limitschichten verkauft und gekauft werden wollen.

6. Für die Preisbildung ist in dieser Gliederung maßgebend:

a) wie viele Willensträger in den einzelnen Limitschichten anbieten und nachfragen;

b) wie weit die Angebote in den einzelnen Schichten gesteigert werden können. Namentlich in den Fällen 4b setzt sich derjenige niedrigste Preis durch, zu dem das Angebot am leichtesten gesteigert werden kann.

7. Die Bildung der Preise erfolgt:

a) auf geregelten Märkten durch unbeteiligte Dritte nach dem Prinzip, das möglichst große Maß von Marktwillen zur Erfüllung zu bringen;

b) in den übrigen Fällen durch Forderungen der Anbieter und Annahme derselben durch die Nachfrager, wobei dem „Abtasten des Marktes“ durch die Anbieter eine um so größere Rolle zufällt, je neuer eine Ware ist, je weniger Erfahrungen vorliegen, aus denen auf die Gestalt der Nachfragekurve geschlossen werden kann.

8. Daß die Kosten, wie lange geglaubt wurde, einen natürlichen Preis darstellen, der sich auf die Dauer durchsetzen müsse, ist teils eine unzulängliche, teils eine irriige Erkenntnis. Die Kosten sind selbst nur Preise von in bestimmten Mengenverhältnissen kombinierten Produktionsmitteln (Kostengütern); sowohl in dieser Mengenkombination wie in der Preisgestaltung der Kostengüter ist deutlich eine Orientierung an den Produktpreisen zu beobachten, u. zw. in dem Sinne, daß die Anbieter bemüht sind, die Kosten beständig zu senken, um die Spanne zu den Produktpreisen zu vergrößern.

9. Da zudem die Kosten je Produkteinheit immer erst Ergebnis der abgesetzten Menge sind (je größer der Absatz um so kleiner die Quote der fixen Kosten), so sind diese Kosten abhängig vom Produktpreis.

10. Durch die Einkommen und die Wirtschaftspläne entsteht ein Zusammenhang aller Preise untereinander, also insbesondere auch zwischen den Preisen der Produkte und denen ihrer Kostengüter.

11. Aber es ist gerechtfertigt, eine Gravitation der Preise nach höchsten oder niedrigsten Kosten als Bewegungstendenz zu behaupten, wobei allerdings die Veränderlichkeit der Kosten selbst zu beachten bleibt.

12. Die Preise regulieren den Gang der Wirtschaft, denn sie sind Grundlagen der Wirtschaftspläne und damit mitbestimmend für die Entwicklung von Angebot und Nachfrage (Gesetz der Preisfortsetzung).

Zur Dogmengeschichte der Preislehre. Der Gegensatz zwischen einer wenigstens vorwiegend objektiven und einer wesentlich subjektiven Auffassung der Preisbildungsvorgänge ist immer noch lebendig. Am Anfange der wissenschaftlichen Erforschung der Preiserscheinung steht das Bestreben für alle Preise die Kosten, die bei Herstellung der Güter aufgewendet werden, als den eigentlichen Bestimmungsgrund nachzuweisen. Diese Ansicht hat schon die scholastische Schule beherrscht, die freilich zu den wirtschafts-wissenschaftlichen Fragen von der praktisch-ethischen Fragestellung hergekommen waren und das ganze Preisphänomen unter dem Gesichtspunkte des *ordo socialis* gesehen haben. Die *scholastische Lehre von Wert und Preis* war auf die Erkenntnis des *justum pretium* eingestellt. Sie war getragen von der Überzeugung, daß in der gesellschaftlichen Wirtschaft das Füreinanderwirken aller Einzelnen das Prinzip sei, von dem aus alle wirtschaftlichen Erscheinungen zu verstehen und zu beurteilen seien und damit gelangte sie zu zwei Erfordernissen des gerechten Preises: 1. die getauschten Güter müßten Wertgleichheit haben, 2. der Preis müsse gleichzeitig Wiedervergeltung für Aufwand von Arbeit und Kosten geben. Mit diesen Ansprüchen an die Preisbildung scheint die Grundlage einer starren objektiven Wert- und Preisauffassung aufgedeckt zu sein. Allein dank der neueren Forschung ist es möglich, der scholastischen Lehrmeinung dadurch besser gerecht zu werden, daß man nach der wirtschaftlichen Struktur jener Zeit eine autoritäre Beherrschung des Güterverkehrs und seines wichtigsten Mittels, des Preises, für etwas durchaus zweckmäßiges, ja natürliches halten könnte. Wirtschaften ist Zweckstreben, und so konnte es auch nichts Befremdliches haben, wenn die Preislehre in Zusammenhang gebracht wurde mit dem Interesse, daß die damals doch noch sehr im Werden begriffene arbeitsteilige Wirtschaftsgesellschaft dadurch gesichert werde, daß man die Ungerechtigkeit des Preises bekämpfte. Es mußte der Fortentwicklung der Wirtschaftsgesellschaft abträglich sein, wenn der von seiner Arbeit Lebende durch die Preisgestaltung in seinen Lebensinteressen verkürzt wurde. Die Lehre vom gerechten Preis der Scholastik ist insofern in der Tat ausgesprochen universalistisch, als sie von den Notwendigkeiten für das Ganze der Gesellschaft aus die Preise gestaltet wissen wollte und von diesem Zweck ausgehend zu ergründen suchte, womit der Grundsatz der Gerechtigkeit erfüllt werden kann.

Das Ergebnis dieser Forschung hatte natürlich ethischen Charakter, wenn *adaequatio*, d. h. Wertgleichheit zwischen Preis und Tauschgut gefordert, es hat ausgesprochen sozialzwecklichen Charakter, wenn als Erfordernis die Wiedervergeltung von *labor et expensae* festgelegt wurde. PIESCH hat die Erkenntnis subjektiver und objektiver Preisbestimmungsgründe in der Lehre des THOMAS von AQUIN und des DUNS SCOTUS nachgewiesen und hat insbesondere auch gezeigt, daß die scholastische Lehre nicht eine absolute Diktierung des Preises durch die Obrigkeit für notwendig gehalten hat, sondern daß diese nur gegen Ausartungen einschreiten sollte, daß aber zwischen *pretium infimum* und *maximum* die Freiheit der Parteien walten sollte. Freilich ist die Lehre darin nicht eindeutig, ob die formale Freiheit der Marktparteien vom Zwang schon genügt, um einen Preis gerecht erscheinen zu lassen. In einer Zeit, in der einerseits ein so großer Teil der Wirtschaftsgesellschaft vollständig naturalwirtschaftlich lebte, und in der andererseits der wirklich freie Kaufverkehr

neben einem ausgedehnten Geltungsbereich des *pretium legale*, d. h. der obrigkeitlichen Preissetzung für die Bedürfnisse des Alltags keine allzu große Rolle spielte, war das Verständnis für die Rolle der Kosten der individuellen Bedarfsgüter und insbesondere für die wertbildende Kraft des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage eine wissenschaftliche Leistung. Es war nichts weniger als eng, wenn BURIDANUS († 1358) das *justum pretium* nicht als etwas voluntaristisches gesehen hat, sondern als bedingt durch *communis indigentia*, durch das gesellschaftliche Durchschnittsbedürfnis.

War damit der Ansatz zur Erkenntnis erreicht, daß die im Verkehr zustande kommenden Austauschverhältnisse (wie z. B. 1 Kalb = 2 Stück Leinwand) durch das Verhalten der Individuen zu den Dingen und schließlich auch zum Geld bedingt seien, so hat es doch noch lange gedauert, bis diese Erkenntnis zum Ergebnis wissenschaftlicher Forschung reifte. Die Erklärung der objektiven Tauschverhältnisse der Dinge gegeneinander blieb das eigentliche Problem. Der Eintritt des wissenschaftlichen Denkens in die Etappe der Naturrechtsidee war dem förderlich und hatte zudem die Wirkung, daß man nun die von allen autoritären Einflüssen unbeschwerete Preisbildung des freien Marktes als das eigentliche Objekt wirtschaftswissenschaftlicher Arbeit erkannte. Das Angebot—Nachfrageverhältnis und die Herstellungskosten waren schon vor AD. SMITH als Wertbestimmungsgründe angesehen, Arbeitsaufwand, sowie Landnutzung waren als Inhalt der Kosten bezeichnet worden und galten damit auch als Grundlagen des Preises, da Wert- und Preistheorie ganz ineinanderflossen. Das ist auch bei den Klassikern nicht wesentlich anders. Der Fortschritt der Lehre bestand bei ADAM SMITH aber einmal in einer soziologischen Orientierung, dank der er die Möglichkeit einer Wandlung in den Wertungsgrundlagen erkannte, dann aber in der Vertiefung der Wert- und Preislehre durch die Unterscheidung des *natürlichen Wertes* und des *Marktpreises*. Diese war zwar von CANTILON schon gesehen worden, ist aber von den Klassikern erst in den Mittelpunkt der Lehre gerückt worden und es ist bedeutsam genug, daß dieser Unterschied auch in der Theorie unserer Tage, wenn auch unter anderem Namen, noch eine Rolle spielt. Die Herstellungskosten sind bei SMITH der natürliche Preis und nur die preisgestaltende Kraft des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage vermag es, daß der tatsächliche Preis, der Marktpreis, vom natürlichen abweiche. Sind bei SMITH außer der *Arbeit* auch *Zins* für das aufgewendete Kapital, und *Rente* für die Bodennutzung Kostenelemente, so ist RICARDOS Bemühen darauf gerichtet, die Kostentheorie zu einer reinen Arbeitswerttheorie zu gestalten, d. h. alle Austauschverhältnisse von Gütern mit der Menge in ihnen verkörperter Arbeit zu erklären, indem er die bei der Herstellung gebrauchten Kapitalgüter auch nur als mittelbare Arbeit auffassen zu können glaubte und der Bodenrente wertbildende und preisbestimmende Bedeutung überhaupt aberkannte (vgl. unten S. 236 ff.).

RICARDO erörtert zwar ausdrücklich, daß das Prinzip der Bewertung nach der Menge aufgewendeter Arbeit (Arbeitszeit) durch Kapitalaufwendungen erheblich modifiziert werde, er hat es ausdrücklich für die Außenhandelstheorie preisgegeben, und es ist auch nicht zu übersehen, daß sein Kostenbegriff an Klarheit sehr zu wünschen übrig läßt: dennoch hat er mit seiner Leistung den Grund gelegt zur weiteren Zuspitzung und Wandlung der Arbeitswerttheorie, die in der Menge jeweils gesellschaftlich notwendiger Arbeit nicht mehr wie RICARDO nur das *tertium comparationis*, den Vergleichsmaßstab für das Wertverhältnis der Güter zueinander, sondern die *Quelle* des Wertes, den Wert selbst als nichts anderes denn kristallisierte gesellschaftliche Arbeit sah. Auch diese Lehre ist nicht einheitlich geblieben, sie ist es nicht einmal innerhalb der sozialistischen Ideologie¹, aber sie hatte den ungeheuren Erfolg, daß jeder Preis, der mit dem Lohn der Arbeiter für die darauf verwendete Arbeits-

¹ DIEHL: RICARDO, Erläuterungen I.

zeit nicht in Einklang steht, als Ausbeutung sowohl dem Käufer, als auch dem Arbeiter gegenüber erschien, eine Tragweite, die RICARDO ganz fern gelegen war.

Eine Preiserklärung mit der Behauptung, die Menge aufgewendeter Arbeit *konstituieren* den Wert des Arbeitsergebnisses, muß daran scheitern, daß die Aufwendung von Arbeit an und für sich niemals den Wert begründen kann. Für die isolierte, in sich geschlossene Einzelwirtschaft kann angenommen werden, daß der Wirtschaftsleiter Arbeit nur auf diejenige Güterbeschaffung einsetzen werde, die einem Bedürfnis entspricht. In der Verkehrswirtschaft ist die Verirrung, daß Arbeit auf die Herstellung von Dingen verbraucht wird, die *nicht* mit Kaufkraft nachgefragt werden, durchaus möglich und tatsächlich außerordentlich häufig. Darin gerade liegt der Wert der Unternehmertätigkeit, daß durch sie Mittel, also auch Arbeit nur in gesellschaftlich gerechtfertigter Richtung eingesetzt werden.

Schon RICARDO hatte zugeben müssen, daß das Kostengesetz unzulänglich bleibe und hatte den Umstand, ob Güter ohne steigende Kosten vermehrt angeboten werden können, zum Kriterium für die Anwendbarkeit des Kostenprinzips gemacht. Die Folge war die Lehre, daß der Preis landwirtschaftlicher Erzeugnisse sich nach den höchsten Kosten richte, die aufgewendet werden müssen, um den Bedarf der Nachfrage entsprechend zu decken. Die Tendenz zu einer bestimmten Preisbildung wurde abhängig erkannt davon, ob eine Gutsbeschaffung sich im auf- oder im absteigenden Ast der Ertragskurve (s. oben S. 127f.) befindet, und es war die Notwendigkeit ausgesprochen, daß die Preise gewisse individuelle Kosten einer bestimmten Herstellungsweise, die Kosten irgendeines ungünstigst gestellten Herstellers, des *Grenzproduzenten*, decken müssen, damit eine gewisse Versorgung erreicht wird.

Gegenüber der klassischen Lehre, die die Angebotsfaktoren als maßgebende Größen für die Preiserklärung auffaßte, kam die entscheidende Wendung von der subjektiven Wertlehre, die die Notwendigkeit erwies, die Entstehung von Preisen aus den wirtschaftlichen *Entschliefungen der Wirtschaftssubjekte* abzuleiten. Die „Wertschätzungen der Nachfrager“ wurden immer mehr als maßgebende Grundlagen und Voraussetzungen für das Zustandekommen von Preisen erkannt. Reichen die Ansätze zur Beachtung der Wertschätzungen auch bis zu TURGOT aufwärts, so haben doch erst JEVONS, K. MENGER und WALRAS die Preislehre in systematischen Zusammenhängen auf das Zusammenwirken der subjektiven Wertschätzungen aufgebaut. Wenn K. MENGER geltend gemacht hat, daß jeder so lange tausche, als sich für ihn ein Vorteil daraus ergebe, so war damit freilich nur die psychisch-intellektuelle Grundlage des Verhaltens der Einzelnen gegenüber dem Markte gekennzeichnet, aber nicht auch schon eine Analyse des Preisbildungsvorganges erreicht. Diese glaubte man insbesondere durch die *Beschreibung des Preisbildungsergebnisses* gewonnen zu haben, indem man die Kennzeichnung der Grenzpaare (vgl. S. 155f.) als eine Lösung des Problems ansah (BÖHM-BAWERKS Gesetz der Grenzpaare). Die Bemühungen amerikanischer Gelehrter (J. B. CLARK, SELIGMAN), den einseitig individualistischen Standpunkt dadurch abzuschwächen, daß sie „die Marktparteien nicht individuell, sondern als Gesellschaftsklassen auffaßten“ (HELLER), haben an dem Wesen der Theorie nichts geändert. Aber noch ein zweiter Zug in dem Antlitz dieser Theorie ist zu verzeichnen: das Streben nach einem *Gleichgewicht* in den Händen des einzelnen Wirtschafters. Dieser schon bei GOSSEN aus physiologisch-psychologischen Wurzeln aufkeimende Gleichgewichtsgedanke lautet jetzt: jedermann tauscht, d. h. kauft, solange er noch einen Nutzen glaubt erzielen zu können¹.

Das Streben, größten Nutzen aus den Mitteln zu ziehen, verlor in der *mathematischen Behandlung des Preisproblems* immer mehr seinen subjektiven Charakter. Unter

¹ Derselbe Gleichgewichtsgedanke in LIEFMANN'S Ausgleich der Grenzerträge!

der Voraussetzung einer statischen, d. h. von maßgeblichen Veränderungen¹ unberührt bleibenden Gesellschaftswirtschaft verwandelte die mathematische Behandlung das Gleichgewichtsprinzip für die Nutzen in ein solches für die Gütermengen, dem die Menschen in einem solchen System geradezu unterworfen erscheinen. Dabei tritt freilich der „Geldpreis“ gegenüber der Vorstellung des Preises als eines Verhältnisses von Sachgütermengen ganz zurück. Eine solche Objektivierung der Zusammenhänge macht es allerdings geradezu selbstverständlich, daß die Preise und Mengen der Produkte mit den Produktgütermengen (unter Einführung der oben S. 162 erwähnten technischen Koeffizienten) und ihrer Preise in *Funktionalgleichungen* gefaßt wurden², nach denen die ökonomisch völlig gleich veranlagten Menschen als Wirtschaftler schemenhaft zu handeln scheinen. Solange man sich des bloß formalen Charakters solcher Funktionalbeziehungen bewußt bleibt, stellen sie sich als heuristisch wertvolle Errungenschaft — auch für die Beurteilung mancher Erscheinung der Wirklichkeit — dar. Aber sie schließen *nur eine einzige Erkenntnis über die Dynamik* ein: nämlich die der Interdependenz aller Preise (vgl. S. 163).

So stehen sich im Rahmen der Theorie vor allem diese beiden Richtungen gegenüber. Die Vertreter einer **funktionalen Theorie des Preises** erklären: nichts weiter als die Klarstellung des inneren Zusammenhangs aller Preise und damit insbesondere des Verhältnisses zwischen Produktpreisen und Kostengüterpreisen gelte es in einem System von Funktionalgleichungen festzulegen. Andererseits halten die Verfechter einer **Kausaltheorie des Preises** an der Aufgabe der Preistheorie, *den Prozeß der Preisbildung zu erklären*, fest. In der funktionalen Theorie ist der Grad innerer Notwendigkeit jedes einzelnen Preises der denkbar höchste, aber damit ist weder der Prozeß des Zustandekommens der Preise auch nur analysiert, geschweige denn zu erklären versucht, noch lernt man damit die treibenden Kräfte, die den Preisbildungsprozeß und mit diesem die Wirtschaft und ihre Bewegung in Gang halten, kennen. Der Mensch in seiner ungeheuren Mannigfaltigkeit spielt so gut wie keine Rolle, und damit sind dem Lehrwert dieser Theorie enge Grenzen gezogen.

III. Zahlungen, Geld und Geldwirtschaft.

Zahlungen und Geld. Die marktmäßige Gesellschaftswirtschaft bedingt, wie wir wissen, Preisbildung und Zahlung von Preisen. In der entwickelten gesellschaftlichen Wirtschaft sind folgende Zahlungsmöglichkeiten festzustellen:

I. Hingabe von barem Geld, und zwar: a) Münzgeld: 1. Währungsgeld mit unbeschränkter Zahlkraft, 2. Scheidegeld mit beschränkter Zahlkraft; b) Noten: 1. Noten mit gesetzlicher Zahlkraft: definitives Notengeld, 2. Noten ohne gesetzliche Zahlkraft, in Währungsgeld einlösbar: provisorische Zahlung.

II. Zahlung an Geldesstatt: a) durch Hingabe von Krediturkunden, Wechsel, Scheck, Kupons u. dgl.; b) durch Übertragung von Guthaben.

III. Aufrechnung einer Zahlungspflicht gegen eine andere (Abrechnungsverkehr).

Alle diese Formen von Zahlung sind bei regerem Verkehr nur zu denken auf der Grundlage der Vorstellung einer allgemeingültigen Zahlungseinheit. Diese allgemeingültige Zahlungseinheit wird durch die staatliche Proklamation des Geldes geschaffen. Der Staat erläßt kraft seiner verfassungsmäßigen Münzhoheit³ das Währungsgesetz. Durch dieses wird bestimmt, was als gesetzliches Zahlungsmittel

¹ Insbesondere in Bevölkerungsgröße, Bedürfnissen, Technik, Kapitalmenge u. dgl. Vgl. unten S. 252.

² Wie insbesondere des CASSELSchen Gleichungssystems.

³ Münz- oder Goldhoheit ist das Recht, das Geldwesen zu ordnen. Die Kompetenz des Staates zu diesem Recht wird aus den staatlichen Aufgaben hergeleitet. Die Münzhoheit umfaßt: 1. die Bestimmung des Geldsystems und mit diesem der abstrakten Rechnungseinheit; 2. das Recht zur Münzgesetzgebung; 3. das Recht des Gepräges; 4. das Recht zu bestimmen, wer Münzen prägen darf (Münzregal).

zu gelten habe: das Gesetz definiert die Währungseinheit. So heißt es im deutschen Reichsmünzgesetz vom 24. August 1924, daß aus einem Kilogramm feinen Goldes 139½ 20-Reichsmarkstücke ausgeprägt werden, womit eine Reichsmark als der $\frac{1}{2790}$ Teil eines Kilogramm Feingoldes festgelegt ist. Diese wie jede analoge fundamentale Bestimmung einer Geldgesetzgebung heißt die *valutarische Norm*. Das Gesetz gibt noch eine Reihe technischer Bestimmungen, durch welche für die richtige Beschaffenheit des umlaufenden Münzgeldes, Feingehalt (Korn), Rohgewicht (Schrot, taille) sowie zweckmäßige Stückelung u. dgl., Vorsorge getroffen wird. Insbesondere regelt das Gesetz außer dem stofflichen Gehalt der Münzen und der Währungseinheit auch, welche Geldsorten unbeschränkte gesetzliche Zahlkraft haben: das *Währungsgeld* und zum Unterschied von ihnen jene, die nur bis zu einem verhältnismäßig niedrigen Höchstbetrag in Zahlung genommen werden müssen: das *Scheidegeld*, und endlich bilden einen Teil der Währungsgesetzgebung auch die Normen, nach denen dem Verkehr *Noten* zur Verfügung gestellt werden dürfen, die Notenbankgesetzgebung. Soweit ist das Geld also ein Geschöpf der staatlichen Ordnung, und es ist dieses sachliche, im eigentlichsten Sinne körperliche, also greifbare Bargeld und die mit ihm geweckte Vorstellung der Geldeinheit die Grundlage und die Voraussetzung für die weitere Entwicklung des Zahlungswesens geworden. Aber die so ausgebildeten bargeldlosen Zahlungsformen sind *private* Schöpfungen und, aus Zweckmäßigkeit geboren, ohne jeden Zwang zum stärkeren Bruder des Bargeldes geworden. Wenngleich jedoch heute die Mitwirkung der staatlichen Gewalt bei der Gestaltung der Erscheinungsform des Geldes immer noch unentbehrlich erscheint, so ist sie für das Wesen des Geldes irrelevant, denn dieses ist mit den Leistungen (Funktionen), die das Geld zu erfüllen hat, verknüpft.

Leistungen des Geldes. Die spezifisch sozialwirtschaftlichen Leistungen des Geldes, die es zu einem besonderen charakteristischen Mittel der gesellschaftlichen Wirtschaft machen, sind folgende:

1. Es ist *Tauschmittel*, d. h. es ist ein Gut, das man als Entgelt für irgendeine Leistung sozusagen als Tauschobjekt annimmt, weil man damit rechnen kann, daß es dauernd immer wieder auch von Anderen als Entgelt angenommen werden wird; 2. es ist *Zahlungsmittel*, d. h. es ist ein Mittel, das autoritär als zur Erfüllung von einseitigen Zahlungspflichten (Schuldtilgung) geeignet erklärt ist; 3. es ist damit *Rechnungseinheit* für jede Art Wirtschaftsrechnung, also *nicht* nur für alle Marktvorgänge, sondern auch für alle an Marktvorgängen orientierten wirtschaftlichen Überlegungen geworden.

Jede dieser drei grundlegenden Leistungen hat sozusagen konstitutive Bedeutung. Gleichwohl ist immer jeweils die eine oder andere stärker in den Vordergrund getreten, so daß je nach dem größeren Gewicht, das jeweils eine dieser Funktionen hatte, auch verschiedene Epochen des Geldwesens unterschieden werden können. Mit den Änderungen, die qualitativ wie quantitativ in den Zwecken, denen die Wirtschaft dient, eingetreten sind, sind auch die Wandlungen in den Funktionen wie in den Erscheinungsformen des Geldes etwas ganz Selbstverständliches. Welche von diesen „Funktionen“ des Geldes die ursprünglichste ist, welche sozusagen zur Ausbildung der Zweckkategorie „Geld“ geführt hat, ist umstritten, ist aber für das Verstehen der gegenwärtigen Rolle des Geldes nicht von Bedeutung.

In der Geschichte des Geldwesens spielt die Münze als Erscheinungsform des Geldes wohl die größte Rolle, aber sie ist nur eine der vielen Erscheinungsformen; eine Unzahl verschiedenartigster Güter haben die Rolle des Geldes als Tauschmittel gespielt, ehe es zur Münzform des Geldes kam und das könnte darauf schließen lassen, daß der Anfang des Geldes im Gütertausch zu suchen ist. Dennoch ist damit noch nichts gegen die Annahme bewiesen, daß Geld als *Zahlungsmittel* für einseitige Leistungspflichten, wie Bußen, Vermögensübertragungen (namentlich im Zusammenhang mit Eheschließung) u. dgl. schon vor der Verwendung als *Tauschmittel* für den Kauf gebraucht wurde. Es ist mindestens hoch wahrscheinlich gemacht,

daß das Wort Geld etymologisch auf den sakralen Ursprung des Begriffes zurückführt¹ und LAUM hat für die homerische Zeit glaubhaft nachweisen können, daß das Vieh als ursprüngliches Opfergut zuerst zu *Zahlungszwecken*, d. h. eben zu *einseitigen Leistungen innerhalb* eines Stammes verwendet wurde und daß es später Mittel zur Wertmessung geworden ist, nachdem das Opfergut schon durch sakrale Symbole, insbesondere münzenartige Metallstücke mit dem Bild der ursprünglich in natura dargebrachten Opfergaben (Vieh, Korn u. dgl.) ersetzt worden war. Nachdem sie also schon Zahlungsmittel war, ist diese Münze mit dem Vieh-Abbild auch zum Tauschmittel geworden.

Entwicklungsvorgänge. Nicht erst die arbeitsteilige Wirtschaftsgesellschaft, sondern schon die ihr vorausgehenden politischen Menschengemeinschaften haben, wie es scheint, das Geld als eine Zweckeinrichtung entwickelt. Aber im weiteren Verlauf der Wirtschaftsentwicklung ist dem Geld allerdings immer überragender eine wirtschaftliche Rolle zugefallen: die *Tauschmittelfunktion* ist so sehr in den Vordergrund getreten, daß sie als der Geldzweck schlechthin aufgefaßt werden konnte. Mit dem Wachstum der Aufgaben, die das Geld als Tauschmittel zu erfüllen hatte, wurde auch die Erscheinungsform des Geldes immer wichtiger. Es galt diese immer zweckmäßiger für den Tauschverkehr zu gestalten. Es folgt die Ausbildung der Münze und damit die numismatische Periode in der Geldentwicklung. Aber die Entwicklung blieb bei dieser Tauschrolle nicht stehen.

Auch heute kann die Wirtschaftsgesellschaft die Münzform des Geldes nicht entbehren, aber die Rolle der Münze ist eine bescheidener geworden wie in früheren Zeiten. Der Gold-Dareikos, eine altpersische Königsmünze im Wert von etwa 22 RM., ist abgesehen von seiner geringeren technischen Vollkommenheit nichts wesentlich anderes wie das englische Pfund Sterling von heute, aber als Verkehrsmittel hatte er eine ganz andere Bedeutung. Die Beziehung der altpersischen Untertanen zum Dareikos war jedenfalls viel loser, die Münze war nur in einem verhältnismäßig engen Kreis im Umlauf, für den weitaus größeren Teil der Bevölkerung existierte er überhaupt so gut wie nicht. Dagegen kann man sich heute kaum einen selbständig wirtschaftenden Engländer denken, der nicht mit einem jährlichen Einkommen von einer gewissen Menge von Pfund Sterlingen rechnet, sie vereinnahmt und verausgabt. Das wirtschaftliche Leben ist mit den Wertrechengrößen, dem Pfund und seinen Teilen, dem Schilling und Pfennig, derart verknüpft, daß die Austilgung der Vorstellung dieser Geldgrößen die schwersten Störungen, ja wahrscheinlich den Stillstand der Wirtschaft bewirken würde. Aber eben die „Vorstellung“ der Wertrechengrößen ist es, was notwendig ist, daran, nicht aber an dem körperlichen Substrat „Münze“ hängt der Fortgang des Verkehrs.

Das Geld ist zum unentbehrlichen Element des Wirtschaftsverkehrs auch als *Zahlgröße* der Wirtschaftsrechnung geworden. In dem Maß, als die ganze Bevölkerung der Wirtschaftsgesellschaft in die Geldwirtschaft hineingewachsen ist, mußten und müssen die Wirtschaftler über ihre Mittel unter Zugrundelegung einer Geldrechnung disponieren lernen. Alle Entschlüsse, die über Mittelverwendungen und Mittelwerbungen erfolgen, sind immer das Ergebnis von Vergleichen, bei denen alle Wirtschaftler, alle erforderlichen Mittel auf ihren Geldwert zurückgeführt werden.

Bargeld, gleichviel ob Metallgeldzeichen, also Geldmünze i. e. S., oder ein Papierschein (charta), ist heute noch das Hauptzahlungsmittel für den Absatz der Konsumgüter an die letzte Hand, an den Verbraucher, und selbst hierin ist seine Rolle schon weitgehend eingeeignet worden. Die Übertragung von Konsumgütern an den letzten Konsumenten erfolgt vielfach namentlich bei höheren Wertbeträgen (z. B. für Einrichtung, Kleidung) schon ohne Bargeldzahlungen, diese sind also nur noch ein Bruchteil der gesamten Zahlungen; zu einem großen Teil werden die Zahlungen durch Überschreibung von Guthaben bewirkt, die der Überweisende bei irgendeiner dritten Stelle besitzt und an denjenigen überweist, der die Zahlung zu bekommen hat. Geldforderungen gegen Dritte werden zu Zahlungen verwendet. Der Bargeldverkehr ist ergänzt und insoweit durch den *Giralverkehr* ersetzt worden. Der Kreditapparat der Banken, als solchen dritten Stellen, ist damit in den Dienst

¹ Das lateinische Moneta = Münze geht fast sicher auf die Tatsache zurück, daß der Tempel der „Juno Moneta“ Münzstätte war, und da Moneta eine etruskische Gottheits-Bezeichnung gewesen sein dürfte, wäre auch in dieser Richtung ein sakraler Ursprung des Münzbegriffes zu vermuten. Zu dem im Text Gesagten vgl. LAUM: Heiliges Geld, 1927.

der „bargeldlosen Zahlung“ gestellt worden (vgl. S. 185f.). Man hat das auch anders ausgedrückt und mit Recht gesagt, daß neben das Bargeld ein *Kreditgeld* als akzesessorisches Mittel der Zahlung getreten ist, eine Auffassung, die um so berechtigter ist, als man damit dem wesentlichen Prozeß der Gesellschaftswirtschaft: Leistung gegen Leistung mit geringerem Aufwande näher kommt.

Ehe ein Gut in der Sozialwirtschaft gebrauchsfertig an den letzten Verbraucher gelangt, wandert es teils in den Stadien seiner Herstellung, in der Rohstoff- und Halbfabrikatform, teils auch fertig (im Handel) durch eine Reihe von Händen. Das Gut wird also, ehe es an den letzten Käufer gelangt, wenn auch noch nicht mit dem vollen Endwert, mehrfach „umgeschlagen“, wiederholt ist es in seinen Bestandteilen Gegenstand eines Kaufes. Bei den Umsätzen in diesem „genetischen“ Stadium wird bares Geld vergleichsweise selten zur Bezahlung verwendet, vielmehr kann hierüber mit *LEXIS* gesagt werden, daß für diesen Umlauf die erforderlichen Hilfsmittel (Umlaufmittel) durch die umzusetzenden Waren selbst geliefert werden. Das Metall- oder Bargeld ist daher für den größeren Teil des Güterverkehrs heute nicht mehr „das“ Tauschmittel. Zahlungs- oder Tauschmittel hierfür sind Guthaben, die durch irgendeine wirtschaftliche Leistung, vor allem durch Warenverkäufe, entstanden sind. Werden bei einer Warenlieferung Wechsel oder Schecks übergeben, so erfolgt die endgültige Befriedigung des Empfängers solcher Dokumente in der weitaus größten Masse von Fällen durch Gutschrift der betreffenden Beträge bei einer Bank.

So ist es im Inlands- und ebenso im Auslandswarenverkehr für die Masse der Produktionsmittel und den Produktengroßhandel: *Ware wird letzten Endes mit Ware bezahlt*. Nur darf damit nicht die Auffassung aufkommen, daß das Zwischenglied Geld ausgeschaltet werden könnte. Die Reduzierung aller Leistungen (Warenlieferungen) auf einen Geldwertbetrag bleibt wesentlich für die Verkehrswirtschaft.

Eine wichtige Norm besteht für Lohnzahlungen: das Produktionsmittel Arbeit wird ganz überwiegend mit Barzahlung entgeltet, in Deutschland ist dies durch die Gewerbeordnung (§ 105) für gewerbliche Lohnzahlungen vorgeschrieben (sog. Truckverbot gegen Lohnzahlung in Waren).

Aber diese Entwicklung zu einem Güterverkehr nach der Formel Ware gegen Ware, die auf den ersten Blick wie eine Art von Zurückbildung zum echten Tausch aufgefaßt werden könnte, hat an dem geldmäßigen Charakter der Warenbewegung nichts ändern können, vor allem schon deshalb nicht, weil diese Warenbewegung im Gegensatz zum eigentlichen Tausch mit seiner absolut individuellen Objektwertung seitens der beiden Tauschenden, heute auf Grund marktmäßiger Preisbildung, also auf Grund gesellschaftlicher Wertung erfolgt und weil das Geld gedanklich als *Wertrechnungsmittel* immer die entscheidende Rolle bei der Preisbildung und damit auch bei der Bestimmung der bewegten Warenmenge behalten hat: alle Milliarden bargeldlos erledigter Kaufzahlungen bleiben auf die zumeist metallistisch (als Münzgeld) definierte Währungseinheit bezogen und ihre Preise bleiben in Währungseinheiten ausgedrückt.

Je dichter die gesellschaftliche Verflechtung der Wirtschaftler, je massenhafter die Verkehrsvorgänge geworden sind, um so unentbehrlicher ist die Einheitlichkeit der Werteinheit der Zahlungsmittel, um so selbstverständlicher ist die zentrale und autoritäre Regelung des Geldwesens geworden. Lange hat es da und dort metallisches *Privatgeld* gegeben. Es war eine Periode, in der die Zahlungen durch Zuwägen einer bestimmten Menge von Metall oder Metallstücken in Barrenform geschahen (*pensatorische Zahlung*), die einen die Feinheit und das Gewicht des Stückes beglaubigenden Stempel eines privaten Vertrauensmannes trugen. Dieser Zustand, bei dem ausschließlich der Stoffwert des Geldes über den Gehalt einer Zahlung entschied, war jedoch nur möglich auf einer Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung, auf der sich Geldzahlungen innerhalb eines verhältnismäßig kleinen Kreises von Menschen vollzogen. Die Periode eines nicht staatlich garantierten Geldes mußte durch eine solche staatlicher autoritärer Regelung des Geldwesens abgelöst werden. So ist das Geld zwar nur allmählich, aber immer vollständiger ein *Geschöpf der staatlichen Rechtsordnung* geworden, so sehr, daß für den Wirkungsbereich der Rechtsordnung, also für den Inlands-Zahlungsverkehr, der Stoffwert des Geldes immer unwesentlicher wurde und heute durch den *Leistungswert* immer

mehr ersetzt erscheint. Dieser liegt in der Bedeutung, die der Geldbesitz für den Besitzer dadurch hat, daß das Geld Mittel schlechthin zu jeder Art Zahlung und zum Kauf von Waren ist, daß also sein Besitz Kaufkraft gibt. *Pecunia est vis, non est materia*. Es folgen daraus weitere Leistungseignungen des Geldes.

Soweit seine Kaufkraft Bestand hat, erscheint das Geld auch als geeigneter *Werträger* durch Zeit und Raum, als geeignete Form zur Aufbewahrung von Wert, sowie zur Wert- und *Vermögensübertragung*, endlich ist es dank seiner Kaufkraft elementare Erscheinungsform von *Kapital*: Vermögens- und Kapitalbildung erfolgen überwiegend durch Ansammlung von Geldbeträgen, die aus dem Einkommen erspart, d. h. nicht konsumtiv verausgabt werden.

Wesen des Geldes. Als ein Geschöpf menschlicher Zweckverfolgung steht das Geld unvermeidlich, auch was seine Vollkommenheit anlangt, immer in einem gewissen Verhältnis zu dem Gesamtbestand der Zivilisation einer Wirtschaftsgesellschaft, denn es ist immer ein Produkt auch der Geistesverfassung der Menschen jener Gesellschaft, deren Wirtschaft es dient: als ein solches *historisch bedingtes Gebilde* trägt es jeweils besondere Züge:

a) technische Züge, sie betreffen die Erscheinungsform des Geldes, insbesondere die Münzen und das Notengeld;

b) politische Züge, sie liegen in der Rolle, die dem Gemeinwesen, insbesondere dem Staat bei der Gestaltung des Geldes zukommt;

c) ökonomische Züge, sie sind eben in den Funktionen des Geldes zu erkennen, durch sie erhält ein Geld seine Wesenheit.

Das *Wesen* des Geldes ist auf der Stufe der *Geldwirtschaft* überall dort, wo Geld vornehmlich als Tauschgut zu wirken hat, am besten damit zu kennzeichnen, daß es das *Gegenstück zur Ware* geworden ist. Die Warenqualität ist durch die Bestimmung eines Gutes gekennzeichnet, auf dem Markt endgültig abgesetzt zu werden, mit dem Ausscheiden aus dem Umlauf erst zu seiner Bestimmung zu gelangen. *Die Bestimmung des Tauschmittels Geld ist es, immer wieder auf den Markt zurückzukehren*, möglichst ununterbrochen auf dem Markt oder zu anderen Zahlungen im Umlauf zu bleiben, aber immer wieder Ware in Umsatz zu bringen oder Zahlungspflichten zu erfüllen, durch Besitzwechsel zu dienen.

Es scheint gegen diese Kennzeichnung des Wesens des Geldes zu sprechen, daß auf primitiveren Stufen der Wirtschaft Waren als Tauschmittel verwendet worden sind. In derselben Richtung bewegt sich das Argument, daß Zahlungen von Land zu Land, internationale Zahlungen, in ungemünztem Gold, also in einer nur besonders hochwertigen allgemein markt-gängigen Ware bewerkstelligt werden. Aber in jedem Fall primitiverer Wirtschaftsentwicklung ist eben der geldwirtschaftliche Verkehr noch so wenig entfaltet, daß er im gesamtwirtschaftlichen Geschehen Nebensache ist und daß von einer *Geldwirtschaft* der Gesellschaft nicht gesprochen werden kann; dort herrschen traditional oder autoritär starre Tauschverhältnisse zwischen den einzelnen Gütern, so daß auch von einer freien Preisbildung nicht die Rede sein kann. Die auf solcher Stufe zu Zahlungen verwendeten Waren sind noch nicht Geld der entwickelten Geldwirtschaft. Aber auch in den internationalen Edelmetall-, insbesondere Goldbewegungen unserer Tage, die im wesentlichen bei Mangel an Auslandswechslern zur Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen nach dem Auslande erfolgen, sind die Edelmetalle, solange sie diesem Zweck dienen, nicht Ware, sondern *Geldstoff*, der in einer gegebenen Menge immer ohne jede Möglichkeit irgendwelcher Markteinflüsse eine bestimmte Summe Währungsgeld des Empfangslandes bedeutet.

Sind gleichwohl die Funktionen des Geldes auf primitiveren Stufen der Gesellschaftswirtschaft von Waren, die im Konsum endeten, erfüllt worden, so besteht heute doch ganz deutlich funktionell Geld als Gegensatz zur Ware. Es ändert daran nichts, daß bei höchster Geldknappheit Geld auch durch Anweisung auf Ware bei Zahlungen vertreten wird (vgl. unten S. 177 Note 2) und es tut dieser Kennzeichnung des Geldes keinen Eintrag, daß Bargeld eines Landes in einem anderen Währungsgebiet zur Ware wird, die man mit Geld kauft. Die entwickelte Geldwirtschaft hat die Zwitternatur, die das gesetzliche Zahlungsmittel vormals

haben konnte, vollends überwunden. In ihr ist das Geld *das spezifische, durch die Gesetzgebung privilegierte Mittel zu Zahlungen und insbesondere zur Vereinbarung und Zahlung von jeder Art Preis.*

Je umfassender und fester der Geldgebrauch ein gemeinsames Band um die an einem bestimmten Geld beteiligten Wirtschaften schlingt — KNAPP nennt dieses Band Zahlungsgemeinschaft (ebenso HELLER) — desto mehr treten alle anderen Vergleichsgrößen, die früher für die Zwecke der Wertvergleichung und Wertmessung von Gütern herangezogen waren, zurück. Der Markt zwingt seine Güterwertungen in Geldeinheiten (Preise) den einzelnen Wirtschaftern auf und um so mehr kommt das Geld als *Rechnungseinheit* für die große Masse der Wirtschaftsrechnungen zur Geltung. Das ist die zweite Seite des Wesens des Geldes geworden. Rechnungseinheit ist die Mark, der Dollar, das englische Pfund Sterling usw., also die Währungseinheit.

„Erfordernisse“ des Geldes. Soll das Geld geeignet sein, seine Grundfunktionen zu erfüllen, so muß es folgenden Erfordernissen entsprechen:

1. Das Geld muß ein seltenes, knappes Gut sein, denn es muß „Wert“ haben. Allerdings genügt ein Funktionswert, d. h. der Wert, der ihm seitens der Wirtschaftler um seiner verlässlichen Erfüllung seiner Funktionen zugeschrieben wird. Es braucht kein Stoffwert zu sein. Daß der Funktionswert genügt, beweisen die Tatsachen, daß die stoffwertlosen Noten anstandslos den Gelddienst leisten, auch wenn sie schlecht oder nicht metallisch einlösbar sind, und daß die Individuen bei ihren Geldverwendungen überhaupt nicht an die dabei verausgabten Geldstoffmengen (z. B. 6 g Gold bei Kauf eines Paares Schuhe) denken. Freilich ist auch die Erfüllung der Funktionen durch die Knappheit des Geldes bedingt.

2. Das Geld muß *Vertrauen* finden und das bedeutet mindestens heute einerseits, daß das Geldwesen durch die staatliche Autorität legitimiert sein muß, also nur nach staatlichen Normen entstehen kann, daß es aber andererseits vor der Gefahr der Zerrüttung gesichert sein muß, die aus der politischen oder wirtschaftlichen Schwäche des Staates kommen kann.

3. Ein wirtschaftliches Erfordernis in höher entwickelten Volkswirtschaften, also ein historisch bedingtes Erfordernis, ist die *Elastizität* der Geldmenge, die für den Markt zur Verfügung steht. Sowohl das Zurückbleiben der Geldmenge hinter dem Bedarf, wie auch das Übersteigen des Bedarfs kann das wirtschaftliche Leben beeinträchtigen.

Daneben steht noch eine Reihe technischer Erfordernisse bezüglich des Bargeldes: geeignete Stückelung namentlich des Münzgeldes, Umwechsel-Möglichkeit u. dgl. Auch sie sind, historisch bedingt, wichtig gewesen, namentlich für die wandelbaren Bedürfnisse des Verkehrs.

Nominalistische Geldauffassung. Mit allen diesen Wandlungen hat auch die *Lehrmeinung* vom Geld eine Entwicklung erfahren müssen:

1. Einer *symbolischen* Auffassung vom Geldwesen, die im Geld ein *Wertzeichen* erkannte, durch das Sachvermögen und wirtschaftliche Kraft repräsentiert wird, folgte

2. eine merkantile, ausgesprochen *metallistische*, die in einem Geldbetrag immer nur eine bestimmte Gewichtsmenge Edelmetall, also eine bestimmte Menge einer besonderen Ware sieht. Und dieser Auffassung trat

3. der *Nominalismus* gegenüber, der zunächst besonders Gewicht legt auf die juristische Tragweite der Geldnorm. Als ursprünglich *rechtstheoretische* Auffassung vom Geld erklärt der Nominalismus jede Geldeinheit historisch aus der ihr vorausgegangenen (z. B. die Mark als ein Drittel Taler) und definiert sie nominal, d. h. nach dem Namen, den das Gesetz der Einheit gegeben hat (Mark, Frank, Dollar usw.). Der Nominalismus hat aber immer mehr eine *wirtschaftstheoretische* Aus-

wertung erfahren, indem Geld als abstrakte Anweisung auf irgendwelche Güter aus dem Sozialprodukt, als Repräsentant von objektivierter Kaufkraft erfaßt wird, womit eben die Geldeinheit ihre Hauptrolle als Wertrechnungseinheit gewonnen hat.

Das wirtschaftliche Handeln und Überlegen der einzelnen Wirtschaftler ist auf der erreichten Stufe der Verkehrswirtschaft nominalistisch eingestellt. Ein Haushaltsvorstand überlegt, wenn er vor der Entscheidung steht, ob er seinen Wohnungsaufwand von 90 RM. auf 100 RM. monatlich steigern soll, niemals, daß 100 RM. etwa 35,8 g Gold sind, also auch nicht, ob ihm 3,58 g Gold (10 RM.) wichtiger sind als die Nutzendifferenz der besseren Wohnung, sondern er überlegt nur die Bedeutung des Betrages von 10 RM. monatlich im Rahmen seines Gesamteinkommens und denjenigen anderen Nutzen, der bei Verzicht auf die teurere Wohnung für ihn möglich würde. Immer wird, namentlich auch bei dem Bemühen, größere Geldbeträge zu erfassen, die wirtschaftliche Überlegung die Menge von Währungseinheiten, auf die eine Summe lautet, in Beziehung zu anderen Geldsummen zu bringen suchen, deren Kaufkraft man sich vorstellen kann, während es niemandem einfallen wird, wenn von einer Steuerlast von 3 Milliarden geredet wird, zu denken, daß das etwa 1075 Tonnen Gold sind.

Die Währungseinheit funktioniert als der gemeinschaftliche Nenner, auf den jene unzähligen Brüche gebracht werden können, als die sich alle Wertvergleiche und Wertbeziehungen darstellen, mit denen unser wirtschaftliches Überlegen und Urteilen in Anspruch genommen ist. Diese nominalistische Auffassung des Geldes ist für den heutigen Inlandsverkehr völlig gerechtfertigt: jedes Geldstück, mit dem im Binnenverkehr gezahlt wird, ist ein Zeichen, dessen Besitz die Möglichkeit gibt, einen Anspruch auf irgendeine Leistung der Wirtschaftsgesellschaft geltend zu machen, jeder Geldbetrag ist ein abstrakter Anspruch, den der Besitzer bei einem Kauf und überhaupt bei irgendeiner Verwendung konkretisiert. Die heutigen Verkehrstatsachen, denen diese nominalistische Auffassung entspricht, nötigen zur Auseinanderhaltung *zweier Geldbegriffe*, auf die LIEFMANN mit Recht Gewicht gelegt hat: dem *Geld als Erscheinungsform* steht *Geld als kaufkräftiger Wertbetrag*, kurz als Kaufkraft gegenüber. Geld als Erscheinungsform, Bargeld, ist ein chartales Zahlungsmittel. Aber die Summe aller in einem gegebenen Augenblick in einer Volkswirtschaft verfügbaren chartalen Zahlungsmittel ist viel kleiner als die Summe der Geldbeträge, über die alle einzelnen Wirtschaftler dieser Volkswirtschaft in demselben Augenblick verfügen. Geld als Kaufkraft umfaßt also 1. Bargeld, d. i. valutarisches Metallgeld, Scheidegeld, Noten; 2. mehr oder minder befristete sowie unbefristete Guthaben auf Bargeld lautend: Buchgeld oder Giralgeld. Diese Unterscheidung ist insbesondere bei der Erklärung der Entstehung von Geld wichtig.

Geldschöpfung. Es gilt die Fragen zu beantworten: wie entsteht Geld? und: was bedeutet seine Entstehung? Bargeld, also Geld als Erscheinungsform entsteht: a) durch Ausprägung von Münzen mit Geldcharakter, b) durch Ausgabe von Noten.

I. Die Prägung von Münzen ist immer ein technischer Produktionsakt, aber seine Bedeutung ist verschieden bei „vollwertigen“ Währungsmünzen und bei „unterwertigen“ Scheidemünzen. Bei Währungsmünzen erfolgt nur die Formung einer bestimmten Menge Geldstoff, die fertige Münze hat keinen höheren Wert, als der in ihr aufgewandte Geldstoff nach der valutarischen Norm (vgl. S. 171) repräsentiert, sondern nur eben diesen Wert. Mit der Prägung der Scheidemünzen dagegen erhält die auf sie verwendete Metallmenge einen höheren Nennwert als die betreffende Menge Münzstoff (Metallmenge) wert ist: die Wertspanne zwischen den tatsächlich aufgewendeten Kosten (Stoffwert und Produktionsaufwand) und dem Betrag, auf den das Scheidegeldzeichen lautet, ist künstlich, d. h. ohne Kosten, ohne Gegenleistung geschaffen. Dieser Wertzusatz über die Kosten hinaus entsteht durch die staatliche Proklamation. Bei niedrigem Silberpreis bedeutet daher die Ausgabe von Silberscheidemünzen in einem Goldwährungsland einen beträcht-

lichen Münzgewinn des Staates, der diese Münzen gelegentlich irgendwelcher Leistungspflichten in Verkehr bringt. Da diese Scheidemünzen nur in gesetzlich festgesetzten beschränkten Beträgen geschaffen und ausgegeben werden dürfen, kann diese künstliche Geldschaffung nur bis zu diesem Höchstbetrage erfolgen.

Im übrigen hat der Staat als Machttträger bei geordneten Geldverhältnissen mit der Schöpfung von Geld nichts zu tun. Er kann bei reiner Metallwährung, insbesondere also auch bei Goldwährung den Geldstoff der Währungsmünzen in seinen Münzstätten zur Ausprägung bringen lassen, aber er ist darin nicht anders gestellt wie jeder Private. Die einzige Anomalie einer Geldschöpfung durch den Staat mit dem dabei erzielten Gewinn (dem Münzgewinn durch diese Geldschöpfung), wie sie beim Scheidegeld vorliegt, kann mit der jederzeitigen Einlösbarkeit größerer Scheidegeld-Beträge bei den Staatskassen gerechtfertigt werden. Als der eigentliche Weg zu jener Vermehrung des zirkulierenden Währungsgeldes, die der Verkehr benötigt, gilt das Recht Privater, den Währungsstoff frei ausprägen zu lassen, ein Recht, das vor allem für die Zentralnotenbank besteht¹.

II. Eine Schöpfung von Geld liegt auch bei der *Ausgabe von Noten* vor, die je nach Bedarf an Bargeld in der Wirtschaft von den Notenbanken in Umlauf gesetzt werden, soweit sie nicht bloß einen bei der Bank vorhandenen Bestand an Währungsgeld oder Währungsgeldstoff (Bardeckung) im Verkehr vertreten. Diese Geldschöpfung in der Form der Banknote erfolgt unter normalen Verhältnissen nach in der Regel gesetzlich festgelegten Grundsätzen, durch welche die Schaffung dieser allgemein gültigen Umlaufmittel in gewissen Grenzen gehalten wird: 1. dadurch, daß die ausgegebenen Noten mit einer bestimmten Mindestquote in Währungsgeldstoff gedeckt sein müssen, wird die Möglichkeit Noten auszugeben von dem Edelmetallvorrat (bei Goldwährung vom Goldbestand) der Notenbanken abhängig gemacht; 2. dadurch, daß über diese Golddeckung hinaus ausgegebene Noten durch Wechsel von kurzer Laufzeit gedeckt sein müssen, erhält die mit solcher Notenausgabe erfolgende Schöpfung von Geldbeträgen eine zeitliche Begrenzung: mit dem Ablauf des Wechsels, bei dessen Erwerbung die Bank die Note ausgegeben hat, kehrt entweder die Note oder der ihr entsprechende Währungsgeldbetrag zur Bank zurück. Diese Geldschöpfung hat also tatsächlich *provisorischen Charakter*, sie erfolgt nur, wo ohnehin Vermögensbestände schon in hoch liquider Form vorhanden sind (Wechselguthaben²) und sie bedeutet daher nur die auf dem Wege des Kredites erfolgende vorübergehende Umwandlung solcher liquider Vermögenswerte in die liquideste Form des Bargeldes. Ob diese Bargeldschaffung durch Notenausgabe eine wirkliche Schöpfung von neuer Kaufkraft ist, hängt daher von den Vorgängen ab, die zur Ausstellung des Wechsels führen, den die Notenbank mit den Noten erwirbt. Es gilt die Frage, ob der Wechselbetrag Entgelt für eine sozialwirtschaftlich gültige Leistung ist.

III. *Geld als Kaufkraft entsteht innerhalb der gesellschaftlichen Wirtschaft durch eine Leistung irgendeines Wirtschafters, die die Wirtschaftsgesellschaft durch ihre Bezahlung auf dem Markte als Beitrag zum Sozialprodukt anerkennt.*

Jede Leistung eines Wirtschafters, die für die Gesellschaft brauchbar ist, findet Absatz auf dem Markt gegen einen Preis. Je mehr solche Leistungen zustande gebracht werden, um so mehr Geld als Kaufkraft entsteht, und zwar völlig unabhängig von dem Bestand an Bargeld; nur der Umlauf des Bargeldes wird dichter, wird rascher werden müssen, um den größeren Umsatz durchzuführen.

¹ Das freie Prägerecht bedeutet also auch die Möglichkeit, daß Private das Ergebnis der Goldminenbetriebe auf dem Wege über die Münzstätte alsbald in Bargeld-Kaufkraft verwandeln können; es bedeutet damit außerdem die Abhängigkeit des Schicksals der Währung mit freier Prägung von dem Schicksal des Goldes auf dem Weltmarkt. Damit ist die Möglichkeit gegeben, daß gesteigerte Goldproduktion zur Geldvermehrung in größerem Umfange, Abnahme der Goldproduktion zur Verlangsamung der Geldvermehrung führt.

² Wo die Grenze der Liquidität ist, mit der ein Vermögensbestandteil beginnt und aufhört als Zahlungsmittel verwendet werden zu können, ist eine Frage, die nicht einheitlich beantwortet werden kann. Während der schweren Geldkrise in den U. S. A. im Jahre 1907 hat man Anweisungen auf Sardinienbüchsen als Zahlungsmittel verwenden können.

Man vergegenwärtige sich eine Wirtschaftsgesellschaft bestehend aus 3 Wirtschaftlern: *A*, der Mehl und Brot, *B*, der Geräte und Werkzeuge, *C*, der Kleidung auf den Markt bringt. Jeder von ihnen erzielt für seine an die anderen zwei Wirtschaftler gelieferte Ware eine Einnahme von 600. Nun kommt ein vierter, *D* hinzu, der tierische Produkte anbietet. Damit dessen Ware Absatz finden können, sind zwei Wege denkbar: a) *A*, *B* und *C* schränken ihren Verbrauch an Marktware, die sie voneinander gekauft haben, ein und beziehen dafür die neue Ware des *D*. *A* verkauft also an *B* und *C* nur für je 200 und den Rest von Mehl und Brot an den *D*. Seine Gesamteinnahme bleibt die gleiche. Ebenso verfahren entsprechend *B* und *C*. *D* aber wird eingegliedert: für seine Leistung kann auch er von jedem der *A*, *B*, *C* Ware um 200 beziehen. Das Ergebnis ist: durch Hinzutreten des *D* und seiner Leistungen wird nicht mehr bloß eine Gesamteinnahme von 1800, sondern von 2400 erreicht. Die Erscheinungsform Geld braucht sich dabei gar nicht geändert zu haben. b) die andere Möglichkeit: *A*, *B* und *C* wollen ihren bisherigen Verbrauch an Mehl, Brot, Gerät und Kleidung nicht einschränken, wollen aber doch auch die Ware des *D* erwerben, sie steigern daher ihre Produktion für den Markt um so viel, als der *D* von ihnen Ware abnehmen will, damit sie von der Ware des *D* dafür beziehen können, so daß z. B. jedem der *A*, *B*, *C* eine weitere Einnahme von 300 zuwächst und *D* auch eine Einnahme von 900 erzielt. Ergebnis: die Gesamtgeldeinnahme der Gesamtwirtschaft ist von 1800 auf 3600 gewachsen. Auch hier ist dieser vermehrte Umsatz — namentlich wenn er innerhalb eines Zeitraumes und nicht synchron auf einen Augenblick gehäuft erfolgt — denkbar, ohne daß eine Vermehrung in dem Bargeldbestand der ganzen Wirtschaft eingetreten zu sein braucht.

Es ist also nicht richtig, wenn behauptet wird, die Geldmengen als Kaufkraft könnten in einer Volkswirtschaft nur in einem bestimmten Verhältnisse zu den Bargeldmengen wachsen (NEISSER). Die Reichsbank verfügte z. B. 1891 und 1900 über fast gleich hohe Goldbestände, zwischen 492 als niedrigstem und 636 als höchstem Bestand¹, aber die Giroumsätze betragen 1891: 40%, dagegen 1900: 81,8 Milliarden, die Giroeinzüge durch Verrechnung von den Kontoinhabern waren von 4,7 auf 20,5 Milliarden gewachsen, durch Übertragung von anderen Bankanstalten von 11 auf 26 Milliarden. Man kann nach HELFFERICH'S Berechnungen das Wachstum des deutschen Volkseinkommens nur innerhalb des Jahrfünftes 1896 bis 1901 auf über 20 vH veranschlagen, für das Jahrzehnt 1891 bis 1900 vermutlich auf 30 vH.

So wächst die „Geldmenge“ in einer Gesellschaftswirtschaft mit ihrer Erweiterung sowohl durch Vermehrung der arbeitenden, Leistungen schaffenden Wirtschaftler, als auch durch Erhöhung der Leistungen der Einzelnen, die auf den Markt geliefert werden und auf diesem Absatz finden. Sie wächst *nicht* auch mit der Produktion, die für eigenen Bedarf geschieht, so daß die intensivere Arbeit innerhalb einer Hauswirtschaft für die Zwecke dieser eigenen Hauswirtschaft wohl eine Bereicherung der Wirtschaft, aber nicht eine Geldvermehrung herbeiführt.

Nicht zu übersehen ist, daß die Geldmenge eine Vermehrung auch durch Erhöhung der Preise für an sich sachlich gleichbleibende Leistungen erfahren kann. Wenn die Wirtschaftler in dem oben gegebenen Beispiel sich gegenseitig statt 300 ein Entgelt von 400 abfordern, so wird die gesamte kaufkräftige Geldmenge 2400 statt 1800 sein, der Wert der Geldeinheit allerdings entsprechend kleiner.

Wie schwindet Geld? Münzgeld schwindet aus dem Verkehr durch Thesaurierung, d. h. dadurch, daß es zur Schatz- oder Reservenbildung von einem Wirtschaftler dem Verkehr entzogen wird. Banknoten fließen zur Bank zurück, wenn die Forderungen (Wechsel) fällig sind und getilgt werden, zu deren Erwerbung die Bank die Noten ausgegeben hat. Noten können aber auch durch Einlösung gegen Gold aus dem Verkehr zur Bank zurückkehren, was namentlich der Fall ist, wenn Gold zu Zahlungen an das Ausland gebraucht wird. Dieser Umtausch ist dann zunächst nur Formänderung des Bargeldes, damit es in die dem Auslandszahlungsdienst entsprechende Form gebracht wird.

In allen diesen Fällen, in denen Bargeld aus dem Verkehr verschwindet, vermindert sich auch irgendwo Nachfragemöglichkeit. In den Taschen oder Kassen eines Wirtschaftlers vorhandenes (ruhend)es Bargeld bedeutet immer *latente Kaufkraft* (Nachfragemöglichkeit).

¹ Der „durchschnittliche“ Barvorrat der Bank (Gold, Silber, Nickel und Kupfer) war sogar von 894 auf 817 Millionen zurückgegangen.

Geld als Kaufkraft kann aber bei gleichbleibendem Bargeldumlauf weniger werden durch Verbrauch von Guthaben für die Zwecke des Konsums oder durch Verwandlung in eine Kapitalanlage in der Form dauernder Kapitalgüter.

Wenn *A* ein Geldvermögen, z. B. ein Guthaben bei einer Bank nach und nach zurückzieht und verbraucht, so vermindert sich der in der Volkswirtschaft vorhandene Kaufkraftbestand um dieses behobene Guthaben, denn dieses verwandelt sich bei der Auszahlung durch die Bank in ebensoviel Bargeld (Kasse). Vorher bestand das Bankguthaben und neben diesem konnte das Bargeld, mit dem es erworben war, und das von der Bank vielleicht zu $\frac{9}{10}$ weitergeliehen war, als Geld wirksam sein. Jetzt bleibt nur noch das Bargeld, das allerdings zudem nunmehr in anderer Richtung weiterfließt, als es von der Bank für Kredite ausgeflossen ist: nämlich jetzt als Preis für fertige Waren, während es von der Bank aus als Kredit in der Regel zum Ankauf von noch nicht konsumfertigen Gütern abfloß. Ebenso hört ein Wertbetrag auf als Geld im Sinne von Kaufkraft vorhanden zu sein, wenn er zur Erwerbung von Kapitaldauer-gütern, z. B. Gebäuden oder Maschinen u. ä. verwendet wird. Hat der Betreffende den Betrag in Bargeld von der Bank erhoben, so zirkuliert dieses Bargeld freilich von den Lieferanten der Kapitalgüter (Gebäude usw.) aus weiter, dieses hört nicht auf zu existieren, aber das Bankguthaben, das vorher neben dem Bargeldbestand schon vorhanden war, hat aufgehört zu bestehen. Es ist also nicht stichhaltig, wenn gesagt wird, daß im Geldbestand keine Änderung eintrete, wenn Geldguthaben verbraucht oder in einer dauernden Kapitalanlage angelegt werden. Es wird darauf in der Darlegung des Kreislaufes zurückzukommen sein.

IV. Kredit und Kreditwirtschaft.

Begriff und Wesen. Kredit geben, formuliert LEXIS, bedeutet im Wirtschaftsleben entweder Stundung einer fälligen Zahlung oder Überlassung eines Geldbetrages gegen Erwerbung einer Geldforderung. Diese Abgrenzung des Begriffes „Kreditieren“ ist maßgebend und zweckmäßig, um das Wesen des Kredites als Inhalt der Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten zu erfassen. Ein Kreditgeschäft besteht marktmäßig gesehen in der Erwerbung von vertretbaren Gegenwartsgütern zur Nutzung seitens eines Kreditnehmers gegen Verpflichtung einer Zukunftsleistung an den Kreditgeber. Nun ist das wirkliche Leben überaus mannigfaltig und es gibt reichlich viel vertrauendurchsetzte Geschäfte, durch welche die begriffliche Abgrenzung gegen echte Kreditgeschäfte erschwert ist. Miete, Pacht, die Versicherungsgeschäfte u. a. m. sind keine Kreditgeschäfte, obgleich auch bei ihnen Zukunftsleistungen zugesagt werden.

Sachleihe, Pacht und Miete haben schon keine vertretbaren Güter zum Gegenstand, also behält der scheinbar Kreditgebende das Eigentum an den zur Nutzung überlassenen Vermögenswerten und hat insoweit keine Verlustgefahr wie derjenige, der einen Geldbetrag hingibt, an dem der Empfänger Eigentum erwirbt. Und wengleich das subjektive Vertrauensmoment auch beim Zustandekommen dieser Geschäfte eine Rolle spielt, so erstreckt sich doch zum Unterschied von den oben gekennzeichneten echten Kreditgeschäften hier die Leistung beider Parteien in die Zukunft. Auch bei der Versicherung *scheint* nur die Leistung des Versicherers einseitig in die Zukunft gerückt, während tatsächlich der eigentliche Vertragsgegenstand: die Sicherung gegen Schaden sofort und zeitlich fortdauernd geleistet wird. Auch die Bildung des versicherten Geldbetrages (Versicherungssumme) durch eine Lebensversicherungsanstalt ist eine fortlaufende Leistung, für die der scheinbar kreditgebende Versicherte einen Preis in der Prämie bezahlt. Nur die Einzahlung eines Kapitals oder fortlaufender Prämien zwecks Erwerbung eines von einem gewissen Zeitpunkt an laufenden Rentenanspruches (Rentenversicherung) ist eine Versicherungsart, die stärkeren Einschlag in das Kreditgeschäft, anderseits aber mehr aleatorischen Charakter hat. KNIES hatte jedenfalls Recht, wenn er Geschäfte, die Zug um Zug in der Zukunft zu erfüllen sind, nicht als Kreditgeschäfte gelten läßt. Spielverträge, wie z. B. Börsendifferenzgeschäfte, sind keine Kreditgeschäfte (anders Lortz).

Mit der Überlassung von gegenwärtigen Vermögensbestandteilen gegen bloßen Anspruch auf die zukünftige Zurücklieferung wird, nicht gewollt, aber unvermeidlich ein *Risiko* für den Kreditgeber begründet, die Gefahr des Verlustes des ganzen oder eines Teiles der hingegebenen Vermögenswerte. Die Gefahr ergibt sich daraus, daß Veränderungen im Laufe der Kreditdauer eintreten können: a) im Leistungswillen, b) in der Leistungsfähigkeit des Schuldners. Das Schuldverhältnis zwischen dem Schuldner und dem Gläubiger, der *objektive* Tatbestand des Kredites, ist

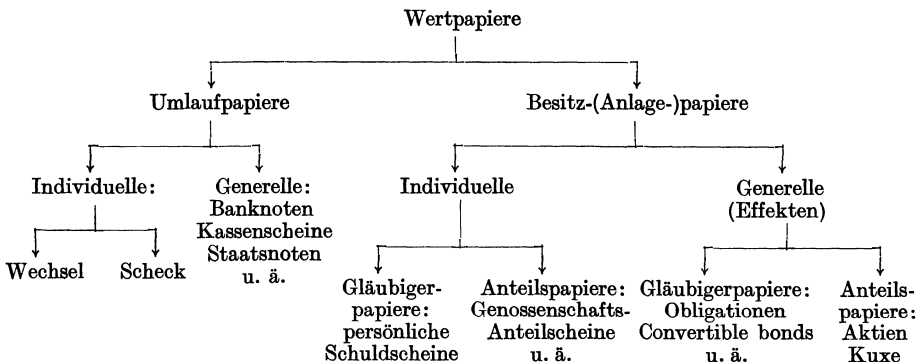
sozialwirtschaftlich, nicht etwa nur individualwirtschaftlich von Belang. Durch das Bestehen der ungeheueren Masse von Kreditverhältnissen wird das sozialwirtschaftliche Geschehen weitgehend beeinflußt. Für die Sozialwirtschaft besteht nicht nur die Schuld des Kreditnehmers auf der Grundlage des subjektiven Vertrauens des Kreditgebers, sondern die Verpflichtung wird mit ihrer *dynamischen* Tragweite ein wichtiger Faktor innerhalb des Sozialwirtschaftsverlaufes.

Wohl wegen dieser Bedeutung des Gelddarlehens für die Belebung der gesellschaftlichen Wirtschaft hat MACLEOD den Kredit selbst als Kapital auffassen zu sollen geglaubt. Diese Auffassung ist irrig. Kredit ist *subjektiv* gesehen das Vertrauen des Kreditgebers auf Wollen und Können einer Zukunftsleistung des Kreditnehmers. *Objektiv* ist Kredit eine Güterbewegung, mit der Kaufkraft auf eine mehr oder minder genau bestimmte Zeit übertragen wird oder (bei Stundung einer Zahlung) übertragen bleibt. So kann Kredit in keinem Sinn Erscheinungsform von Kapital oder gar Kapital selbst sein, das in verschiedenen Erscheinungsformen umgesetzt wird (Metamorphose des Kapitals, oben S. 101 f.). Das Objekt des Kreditvertrages ist die Nutzung von Kapital in der Erscheinungsform abstrakter Zahlkraft oder Kaufkraft¹, sie wird gegeben und genommen, verkauft und gekauft. Aber Kredit im subjektiven Sinn, die Tatsache, daß man Vertrauen genießt, ist eine zwar ganz individuelle Qualität, von dem Wirtschaftler oder der Unternehmung, die es haben, nicht zu trennen, aber eben doch verkehrswirtschaftlich ein Mittel für die Einzelwirtschaft.

Verkörperung des Kredits. Im Hinblick auf verschiedene Tatsachen wird mit Recht auch von Objektivierung des Kredites gesprochen. Vor allem deshalb, weil gewisse auf rein subjektiver Grundlage zustande gekommene Kreditverhältnisse in bestimmten Beurkundungsformen über die Subjekte des Ausgangskreditverhältnisses hinausgetragen werden. Schon in der Form der kaufmännischen Anweisung, des Wechsels, Schecks u. dgl. (Skripturobligationen) sind kurzfristige Geldforderungen so verkörpert, daß sie sogar als Zahlungsmittel unmittelbar zwischen Personen von Hand zu Hand gehen, die mit dem Ausgangskreditverhältnis nichts zu tun haben. Ein höheres Maß von Objektivierung gewinnt das Kreditverhältnis in Effektenform². Alle generellen, d. h. in größerer Menge vertretbarer Stücke ausgegebenen Wertpapiere repräsentieren einen sei es absoluten (Gläubigerpapiere), sei es bedingten (Anteils-papiere) Rechtsanspruch. Wie E. H. VOGEL mit Recht geltend macht³, sind hierfür die realen Vermögenswerte und ihre Ertragswahrscheinlichkeit Grundlagen des Vertrauens, das den Unternehmungen oder sonstigen Emittenten solcher Effekten entgegengebracht wird. Das Vertrauensverhältnis hat bei Obligationen, Aktien, Pfandbriefen wenigstens von der Passivseite her (Kreditnehmer) zu einem großen Teil den subjektiven Grundzug verloren; man borgt einer

¹ Kredit in vertretbaren Sachgütern, Getreide, Kaffee usw. kommt natürlich auch reichlich vor, tritt aber quantitativ und in seiner Wirksamkeit für die Volkswirtschaft zurück gegenüber dem Geld- und Kapitalkredit.

² Im Anschluß an LIEFMANN kann man die Wertpapiere folgendermaßen gliedern:



³ Hauptprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre S. 392 ff.

Unternehmung auf ihre Bilanzdaten und auf das Gesetz hin, das deren Verlässlichkeit erzwingen will, nicht den Persönlichkeiten, die sie leiten.

Kapital- und Geldkredit. Die Geldform, in der die Übertragung der kreditierten Wertbeträge vor sich geht, uniformiert die Kredite und läßt das Wesen eines Kreditgeschäftes im Einzelfalle nicht erkennen. Dadurch wird bewirkt, daß der wichtige Unterschied zwischen Kapital- und Geldkreditgeschäften vielfach zu wenig beachtet wird.

Man leiht und verleiht auch Kapital in aller Regel in der Erscheinungsform des Geldes. Diese Tatsache bringt das Ineinanderfließen von *Kapitalleihe* und *Geldleihe* mit sich, die aber gleichwohl nicht verwechselt werden dürfen. Die Kapitalleihe zielt darauf ab, dem Darlehensnehmer überhaupt Mittel für die Durchführung eines Wirtschaftsplanes erst zu verschaffen, sie werden in der Regel in der Form des Geldes beschafft. Die *Geldleihe* ist aber oft auch dann notwendig, wenn der Geldbedürftige an sich über für seine Wirtschaftsziele genügende Kapitalmengen verfügt, aber nur nicht in der Form des Geldes. Es ist der Bedarf an „Kasse“, der zu einem Geldleihverhältnis führt. In der Praxis lassen sich die beiden Fälle nicht scharf trennen,

1. weil die Rechtsformen, in denen kurzfristige Kapitalleihe und Geldleihe vor sich gehen, vielfach dieselben sind,
2. weil beide Leihgeschäfte von denselben Anbietern, insbesondere von den Banken abgeschlossen werden,
3. endlich, weil beide Leihpreise als Zins ausgedrückt werden.

Und dennoch läßt sich wohl behaupten, daß die typischen und regulären Geldleihgeschäfte der *Wechseldiskont* und der *Lombard* sind. Der aus Warenlieferung entspringende Wechsel repräsentiert selbst schon Kapital in einigermaßen liquider Form, der Wechsel ist Vermögensbestandteil; aber die Form genügt für Kaufkraftübertragungen doch nur in beschränktem Umfang, und es muß diese an sich wohl schon liquide Form eben durch die liquidere des Geldes ersetzt werden. Und ähnlich liegen die Dinge bei der Lombardierung von Effekten oder Waren; auch sie stellen Vermögensbestände dar, sind aber nicht liquid genug, um als Kaufkraft verwendet zu werden. Ein Fabrikant, der über Vermögensbestände — sei es in Form von Wechseln für gelieferte Ware, sei es in beleihbaren Warenvorräten oder Effekten — wohl verfügt, aber Barmittel z. B. für Lohnzahlungen benötigt, kann sich diese liquidere Form durch Verkauf des Wechsels mit Zinsabzug (Diskontierung) oder durch Beleihung der genannten Vermögensbestände (Lombardierung) verschaffen. Dagegen ist Kredit, mit dem der Kreditnehmer auf den Kreditgeber einen Wechsel zieht, *Akzeptkredit*, um sich damit überhaupt erst eine Vermehrung seiner Mittel zu verschaffen, nicht Geld-, sondern *Kapitalkredit*. Allerdings kann dieser dank der Wechselform auf dem Geldmarkt ausgewertet werden. Mit solchem Akzept wird der Kapitalkredit in die Wechselform gekleidet, damit der Kapitalbedarf auf dem Geldmarkt befriedigt werden kann, denn der Wechseldiskont schlechthin, ohne Unterschied, ist wie der Lombardkredit als kurzfristiger Kredit spezifische Erscheinung des Geldmarktes. Kapitalkredit hat den Zweck, dem Kreditnehmer entweder Anlage- oder Betriebskapital zu verschaffen. Geht es um Anlagekapital, das nur in einer Mehrheit von Wirtschaftsperioden in die Geldform zurückgelangt, kann es rationell nur mit langfristigem Kredit beschafft werden. Betriebskapital wird zwar in kürzerer Zeit (unterjährigen Perioden) umgeschlagen, aber dennoch in der Regel dauernd benötigt und daher zweckmäßigerweise mit langfristigen Krediten beschafft werden müssen. Die dafür bestimmten Formen heben vor allem auf Dauerhaftigkeit der Beweismittel ab, weshalb die *Hypothek* (Darlehen mit grundbücherlicher Verpfändung eines Grundstückes, eines Hauses, einer Fabrikanlage) eine besonders häufige Form ist; bei Beschaffung größerer Beträge erfolgt oft Ausgabe von Effekten, namentlich Obligationenemission. Daß die

Banken, die ursprünglich ausschließlich im Dienste des Geldkredites standen, mehr und mehr dazu übergegangen sind, Kapitalkredite zu geben, ist ein Ergebnis der kontinentaleuropäischen Bankenentwicklung. In Großbritannien, dem Lande, in dem das neuzeitliche Kreditwesen am frühesten zu großer Blüte und Leistungsfähigkeit gelangte, war das Zahlungskreditwesen der Banken in strenger Arbeitsteilung die längste Zeit verselbständigt geblieben.

Die Unterscheidung von Kapital- oder Geldkredit ist besonders wichtig für den Handel mit Krediten. Das Kreditgeben erfolgt in der Form des eigentlichen *Darlehens*, wenn der *Kreditnehmer um Kredit wirbt*, ihn bei einem Kreditinstitut oder sonstigem Kreditgeber beantragt, oder in der Form des *Deposits*, wenn der *Kreditgeber die Initiative ergreift*, indem er Geldbeträge bei Banken, Sparkassen usw. einlegt, die zur Annahme solcher Einlagen bereit sind. Solche Einlagen sind nun a) derart gegeben, daß die empfangende Bank sie aufbewahren soll oder b) daß sie sie zu eigenen Geschäften verwerten kann. Diese letzteren Einlagen werden von den Banken je nach der Länge der Kündigungsfrist, mit der sie rückzahlbar sind, verzinst. Von diesen sind die der Kategorie a) nahestehenden Einzahlungen auf Scheck-, Giro- oder Kontokorrentkonto zu unterscheiden, über die vom Einzahler jederzeit verfügt werden kann. Die Bank ist dann mehr Verwahrerin und Kassenführerin, wie das die alten Girobanken, namentlich z. B. die berühmte Hamburger, überhaupt nur gewesen sind. Die Einlagen bei der Bank dienen dem Einzahler als Fonds, aus dem er wohl auch Beträge abheben, vor allem mittels Scheck im Giroverkehr Zahlungen an andere Konten durchführen kann.

Während ursprünglich diese beiden Zweige des Depositengeschäftes scharf auseinandergehalten wurden, ist namentlich in Deutschland in dem Verhältnisse der Banken zu ihren Einlegern seit dem letzten Viertel des vorigen Jahrhunderts eine Änderung eingetreten, mit der der Charakter des ganzen Depositengeschäftes eine Wandlung erfuhr. Wo die Spardepositen bei den Banken aufgekomen waren, konnten diese Geldbeträge, die zu Anlagezwecken bei den Banken einliefen, von den Banken unbedenklich zu Kapitalkrediten an die Wirtschaft mindestens auf mittlere Fristen verwendet werden. Das war um so mehr gerechtfertigt, als das Einlagepublikum (Depositenkunden) durch die Banken ganz regelmäßig dazu bestimmt werden konnte, nach einiger Zeit ihre Einlagen in börsengängige Wertpapiere umzuwandeln, wobei die von der Bank dem Kunden empfohlenen Effekten zumeist Obligationen oder Aktien jener Unternehmungen waren, an die sie selbst die Mittel als Kapitalkredite weitergegeben hatten. Mit der Entwicklung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs sind aber die Einlagen immer mehr dort auch zum giralen Zahlungsdienst verwendet worden, ohne daß die Banken sich dadurch bestimmt sahen, solche Gelder ausschließlich streng kurzfristig auszuleihen; eine gehäufte Zurückziehung der giralen Einlagen mußte die Banken daher illiquid machen. Immerhin hielt dieses System, das die Kapitalkredite von den Geldkrediten nicht scharf schied, sondern vereinigte, solange stand, als aufsteigende, von starkem Vertrauen des Publikums getragene günstige Wirtschaftsverhältnisse bestanden, die dieses Vertrauen auch immer wieder bekräftigten. Es mußte zusammenbrechen, als der Wirtschaftsabstieg zur Erschütterung des Vertrauens führte, denn in keiner Volkswirtschaft und mit keinem Bankwesen kann erreicht werden, daß Einlagen in einem größeren Ausmaß liquid gemacht werden, als flüssige Mittel, letzten Endes Bargeld zur Verfügung steht.

Geld- und Kapitalmarkt. Diese Gegenüberstellung von Kapitalkredit, der bei rationeller Gebarung soviel wie Produktionskredit ist, einerseits, Zahlungskredit andererseits ist in der Literatur durch die Unterscheidung von langfristigen und kurzfristigen Krediten in den Hintergrund gedrängt, mit der man den Kapitalmarkt dem Geldmarkt gegenüber stellt. Praktisch greift dieser Unterschied viel schärfer durch, weil er an dem sofort feststellbaren Zeitmoment hängt, nach dem auch der Kreditpreis in der Regel differenziert ist. Der inneren Qualität der Kredite wird diese Unterscheidung freilich nicht ganz gerecht, denn häufig genug werden die Formen des Geldkredites, die der Natur der Verwendung gemäß kurzfristig sein müssen (Wechsel!), zu Kapitalkrediten verwendet. Es gehen also in der Praxis — ohne daß diese als gediegen gelten könnte — beide Kategorien durcheinander. Dadurch wird freilich die Lösung der Aufgabe, die dem Geldmarkt für den Kapitalmarkt zufällt, nämlich mit seiner beweglicheren Zinsgestaltung, dessen Torhüter zu sein (HALM), erheblich beeinträchtigt.

Kreditfunktionen. So zeigt also das Wirtschaftsleben den Kredit als Träger folgender Funktionen:

I. Er dient der *Güterproduktion* unmittelbar, indem durch ihn die *Zusammenbringung der für die Produktion erforderlichen Mittel*, soweit sie nicht schon in einer für die Produktionsleitung geeigneten Hand sind, erleichtert, vielfach überhaupt erst ermöglicht wird, und zwar wieder mit folgenden Kapitalübertragungen:

a) Durch Kredit wird denjenigen, die ihre Geldersparnisse selbst nicht kapitalmäßig umzusetzen und auszuwerten verstehen, oder es wegen anderer Berufstätigkeit nicht können, ermöglicht, solches Geldvermögen gleichwohl verbend nutzbar zu machen, indem sie es anlegen.

Solches Anlegen geschieht

α) durch leihweise Überlassung an jemand, der Kapital benötigt, oder durch Ankauf von Gläubigerpapieren;

β) durch kürzer oder länger befristete Überlassung an Kreditvermittlungswirtschaften: Banken, Sparkassen, Kreditgenossenschaften u. ä.;

γ) durch Beteiligung an Unternehmungen, insbesondere mit Ankauf von Anteilspapieren¹.

b) Durch Kredit wird überhaupt erst die Zusammenbringung großer Geldkapitalien für besonders umfangreiche Produktionsaufgaben möglich. In diesen Fällen besteht die Funktion in der Übertragung von Kaufkraft der Kreditgeber zur Begründung oder Vermehrung des Vermögens der Empfänger, um deren produktive Leistungsmöglichkeit zu erweitern.

II. Kredit dient der *Zirkulation, der Bewegung der Güter von der Produktionswirtschaft zur Verbrauchswirtschaft*: der Kredit dient damit dem Zahlungsdienst:

a) durch Kredit wird die verfügbare Bargeldmenge entsprechend dem Anschwellen des Bedarfs an Zahlungsmitteln durch Ausgabe von Banknoten oder Kassenscheinen ausgeweitet; die Bargeldbestände werden elastisch;

b) durch Kredit wird an Stelle der Barzahlung die girale Zahlung und die Ausgleichung von Forderungen im Abrechnungsverkehr möglich;

c) Kredit ist auch das Mittel, durch welches ermöglicht wird, daß ein Besitzer von Geld sich dieses in einer zurückgehaltenen Nachfragemöglichkeit (FELLEN) erhalten kann, daß aber gleichwohl das für den Verkehr nicht leicht entbehrliche Bargeld dem Verkehr wieder zur Verfügung gestellt werden kann.

Diese drei Zahlungsfunktionen sind insofern nicht homogen, als bei IIa) das Interesse bestimmter Einzelwirtschaftler mit einem eigenartigen Kreditbedarf, bei IIb) und c) das gesamtgesellschaftliche Interesse an der Erleichterung der Zahlungsprozesse in den Vordergrund tritt.

Kredit ist einer der Faktoren, von denen der Produktionsumfang in einer Volkswirtschaft bestimmt wird, denn je vollkommener der Kredit der Zusammenbringung von Produktionsmitteln in die für die Produktionsorganisation geeigneten Hände dient, um so reger wird das wirtschaftliche Leben, um so vollständiger werden die

¹ Während bei Gläubigerpapieren als offenbaren Darlehensurkunden kein Zweifel über den *kreditmäßigen Charakter* bestehen kann, könnte dieser bei den *Anteilspapieren in Frage* gestellt werden. Der Aktionär steht juristisch jedenfalls in keinem Gläubigerverhältnis zur Unternehmung. Aber das darf nicht hindern, *wirtschaftlich* auch hier die Voraussetzungen für eine Kreditbeziehung anzuerkennen, sofern man nur den Begriff der zukünftigen Leistung nicht im Sinne einer unbedingten, absoluten Geldforderung, sondern etwa im Sinne eines unter gewissen Voraussetzungen eintretenden Anspruches (Dividende bei Gewinnerzielung) erfaßt. Der Gründungsaktionär einer Unternehmung, die erst etwas zu leisten haben wird, ist wirtschaftlich gesehen der wagende Unternehmer selbst, er schenkt der Sache seinen Glauben und im Hinblick auf diesen setzt er das Kapital ein. Ganz anders derjenige, der auf Grund vorliegender tatsächlicher Erfolge und einer bestimmten Börsenkursentwicklung Aktien kauft. Er ist seiner ökonomischen Denkweise nach kaum anders einzuschätzen wie ein Kapitalist, der Leihkredit geben will. Auch im Bereich der Wertpapierform des Kreditverhältnisses hat man es mit einer umfassenden Skala von Typen zu tun: von der formlosen, weiter übertragbaren Geldurkunde (Banknote) bis zu den individuellen Anteilspapieren ist eine Fülle verschiedenster Grade von Interessiertheit an einer fremden Wirtschaft und von Risikofreude theoretisch denkbar und wohl auch wirklich vorhanden.

verfügbaren Produktionskräfte ausgenutzt werden. Natürlich ist letzten Endes die überlassene Kaufkraft, das Geldkapital selbst, dasjenige, was vorhanden sein muß, aber wenn es vorhanden ist, dann kommt es eben darauf an, daß es in die richtige Hand gelangt. Die Geldbeträge als solche sind weder produktiv noch Kapital, erst dadurch, daß ein Wirtschaftler sie in einen Kapitalumschlagprozeß einsetzt, werden sie Kapital (S. 99). Kredit ist die Voraussetzung dafür, daß ungemessene Geldbeträge Kapital werden. Und so ist Kredit eine sozial bedingte, nur als Beziehung zwischen Wirtschaftlern denkbare Erscheinung, die in höchstem Maße dynamisch den Wirtschaftsablauf bestimmt. Man kann kaum ein drastischeres Beweismaterial für diese Rolle des Kredites finden als die große Wertkrise von 1929 bis heute. Die Kreditzusammenhänge, die in Deutschland seit der Stabilisierung der Währung begründet wurden, haben zum Aufstieg der Wirtschaft und das Morschwerden der Kreditverhältnisse hat wesentlich zum Niedergang der Wirtschaft beigetragen.

Voraussetzungen des Kredites. Das Ausmaß, in dem Kredit innerhalb einer Volkswirtschaft wirksam wird, hängt ab 1. von der Intensität des Verkehrs, 2. von dem Grad, in dem die Geldwirtschaft sich durchgesetzt hat — KNAPP sagt, die Nominalisierung der Schulden ist eine Voraussetzung des Kredites, 3. von der Entgeltlichkeit des Kredites, 4. von der Gestaltung der Rechtsordnung, sofern diese a) bestimmte Formen des Kredites entwickelt: man denke an die Bedeutung des Eindringens des römischen Rechtes in Deutschland, an das Aufkommen des öffentlichen Grundbuches, mit Publizität, Priorität usw., b) sofern sie das Leistenmüssen des Schuldners fördert, 5. von dem Zurücktreten des Konsumtivkredits zugunsten des Produktivkredits, 6. von der Organisation des Kredites.

Vermittlungsorgane. Das Hauptproblem der Kreditorganisation ist die Schaffung von Vermittlungsorganen, Mittelpunkten des Kreditverkehrs, in denen verfügbare Zahlungsmittel zusammenströmen und von denen aus diese Mittel nach Maßgabe des Bedarfs in die Kanäle geleitet werden, wo sie am zweckmäßigsten, d. h. mit dem größten Nutzen verwendet werden. Solche Mittelpunkte sind vornehmlich die Sparkassen und Banken, außerdem Versicherungs-, insbesondere Lebensversicherungsanstalten, Pfandleihanstalten, Lagerhäuser.

Sparkassen sind in der Regel lokale und als solche zumeist gemeindliche, vielfach auch staatliche Anstalten (Postsparkassen), die entstanden sind, um das Geldanlegen zur Erzielung eines Zinsertrages namentlich kleinen Sparern zu ermöglichen und damit vor allem die Sparsätigkeit zu fördern. Das Anlegen der von Sparern eingezahlten Gelder trat bei ihnen ursprünglich nur in Verfolgung dieses Zweckes auf, die Gelder zinstragend zu machen. Sie waren ausgesprochen Kapitalkreditvermittler. In den letzten Jahrzehnten war darin eine Änderung eingetreten, mit der sie sich dem Bankcharakter angenähert haben.

Banken. Die Bank ist die vielseitigste Vermittlungsstelle geworden, da sie sowohl den Kapital- als auch Geldkreditdienst organisiert. Allerdings ist im Zusammenhang mit dieser Vielseitigkeit eine gründliche Arbeitsteilung eingetreten. Heute sind insbesondere drei Arten von Banken zu unterscheiden:

1. Die Notenbanken, die die Aufgabe haben, den Zahlungsdienst durch Ausgabe von Banknoten den schwankenden Geldbedürfnissen des Verkehrs anzupassen und damit die Zahlungsmittelmenge elastisch zu machen. Sie beschaffen die zur Geldkreditgewährung benötigten Mittel eben durch Notenausgabe.

2. Die Handels- und Depositenbanken, die, wenigstens nach den strengeren Bankgrundsätzen nur kurzfristige eigentliche Geldkredite geben und die die Mittel hierfür durch Annahme fremder Gelder im Depositengeschäft (insbesondere Giro- und Scheckdepositen, dann aber auch Spardepositen) beschaffen und die dem Zahlungswesen durch Entwicklung der *Giralzahlung* besondere Dienste leisten, weil durch diese Form, Zahlungen zu erledigen, nämlich durch bücherliche Guthabenübertragung von einem Kunden auf den anderen, Barmittel in großem Umfange erspart werden.

3. Kapitalkreditbanken beschaffen Geldkapital auf lange Fristen, entweder indem sie sich selbst durch Ausgabe von eigenen Schuldverschreibungen verpflichten oder indem sie den Absatz der Effekten von Unternehmungen oder von öffentlichen Körperschaften besorgen. Kapitalkreditbanken sind vor allem die Hypothekenbanken und die sogenannten Emissionsbanken.

Beträchtliche Wandlungen haben sich im Laufe der Zeit namentlich bei den *Notenbanken* eingestellt. Sie sind aus privaten Bankunternehmungen, die untereinander in Wettbewerb standen, immer mehr zu privilegierten Zentralbanken geworden, die mit der Aufgabe der Verteidigung der Währung betraut sind und als die eigentlichen Träger des Barzahlungsdienstes, als Bank der anderen Banken funktionieren. Das Notenbankwesen ist heute allenthalben gesetzlichen Normen unterworfen, deren Zweck hauptsächlich darin besteht, ein Gebaren der Notenbank (insbesondere Knapphaltung der Noten) zu sichern, auf dem das Vertrauen des Publikums sich aufbaut. Dieses Vertrauen ist geboten, weil jeder, der Banknoten annimmt, der Bank Kredit gibt, denn die Note ist ja ein Schuldschein der Bank.

Giral- und Abrechnungsverkehr. Im Dienste des Zahlungsverkehrs ist im Zusammenhang mit der Entwicklung der giralen Zahlung und durch Organisierung des Abrechnungsverkehrs eine wichtige Entlastung des Barzahlungsdienstes und damit der Aufgaben der Notenbank eingetreten. Der *Abrechnungsverkehr*, der in Deutschland durch die Reichsbank in größeren Geschäftszentren organisiert worden ist, krönt sozusagen die Bargeldersparung des Giroverkehrs, indem auch die zwischen den Banken aus ihrem Kundengeschäft sich ergebenden Forderungen und Verpflichtungen gegeneinander abgerechnet und die dann noch verbleibenden Verpflichtungen durch Gut- oder Lastschrift bei der Zentralnotenbank erledigt werden.

Es ist nicht zu verkennen, daß auf diesem Wege die mit dem Scheck zusammenhängende girale Zahlung es in der Hauptsache ist, durch welche es möglich geworden ist, daß die einzelnen Volkswirtschaften mit so geringen Bargeldbeträgen, wie sie tatsächlich im Verkehr und mit so geringen Barreserven, wie sie bei den Notenbanken vorhanden sind, auskommen können. Die Basis dieser Tatsache ist freilich der Kredit und nichts ist bezeichnender für die Größe dieser Rolle des Kredites, wie das Versagen dieser Barreserven infolge der Erschütterung des Kredites im ganzen europäisch-amerikanischen Wirtschaftskreis.

Um die Dimensionen der Zahlungsmethoden zu veranschaulichen, seien folgende Zahlen gegeben. Es betragen in Milliarden Mark:

	1913:	1930:
Umlaufende Barmittel	6,1	5,9
Giroverkehr der Reichsbank.	379,2	704,6
Abrechnungsverkehr	73,7	119,3
Gesamtumsatz der Reichsbank	422,3	861,8
Fremde Mittel der Kreditbanken	12,1	19,3
(auf Endes des Jahres)		

Die Ausbreitung der bargeldlosen Zahlung bedeutet nicht nur Ersparung an kostspieligem Geldstoff, sondern auch eine intensivere Ausnutzung aller in der Volkswirtschaft vorhandenen Kaufkraft. Die Scheckzahlung bringt die Verkleinerung der Kassenhaltung der einzelnen Wirtschaftler, die ihrerseits von ihrer Kaufkraft immer höhere Quoten einer Bank zuführen, von der aus die Weiter-Nutzung dieser Wertbeträge eingeleitet wird. Damit wird allerdings die Zurückhaltung der Nachfragemöglichkeit, die in der Kassenhaltung der Einzelwirtschaftler vorliegt, immer mehr eingeschränkt, alles an Kaufkraft immer vollständiger in Wirksamkeit gehalten und damit gewiß auch die Gefahr näher gebracht, daß die Weiterleitung dieser Kaufkraft durch die Banken eine inflatorische Wirkung ausüben kann. Diese Gefahr besteht aber nur dann, wenn die Weiterleitung seitens der Banken durch Kreditgeschäfte erfolgt, mit denen die Kaufkraft Konsumzwecken (z. B. Darlehen an öffentliche Körperschaften) oder zwar wohl produktiven Verwendungen zugeführt wird, aber solchen, deren Ergebnisse (Produkte) keinen Absatz finden, so daß die bei der Produktion an die Produktionsmittelbesitzer, insbesondere die Arbeiter, weitergeleitete Kaufkraft ein Plus an Kaufkraft auf jenen Märkten bedeutet, deren Beschickung mit Waren nicht erhöht worden ist.

Kaufkraftschöpfung. Durch Banken wird Kaufkraft nicht nur übertragen, sondern auch geschaffen. Die verschiedenen Formen, mit denen das möglich wird, sind hier nicht weiter zu erörtern. In der Hauptsache geschieht es auf der Grundlage

des Vertrauens derjenigen, die von der Bank ausgegebene Geldpapiere im Verkehr annehmen, also bei Noten auf Grund des Vertrauens der ganzen Wirtschaftsbevölkerung.

Kaufkraftschöpfung liegt natürlich bei solcher Umlaufpapieraussgabe immer nur dann vor, wenn nicht gleichzeitig mit der Ausgabe andere im Verkehr schon vorhandene Kaufkraft an die Bank gelangt, also dem Verkehr entzogen wird, wie das insbesondere beim Ankauf von Gold oder Zahlungsmitteln anderer Länder (Devisen), sowie überhaupt Wechseln und Schecks der Fall ist. Die Unterscheidung des Anlasses der Notenausgabe ist für die Notenannahme unmaßgeblich, weil alle Noten juristisch gleich gestellt sind.

Subjektive Werturteile sind trotz zweifelloser Objektivierung des Kredits doch auch Basis für die Schöpfung von Notengeld. Denn wohl schaffen, wie oben ausgeführt worden ist (S. 177), die staatlichen Normen über die Banknotenausgabe gewisse Garantien für die Knapphaltung der umlaufenden Noten und wohl hat diese Geldschöpfung provisorischen Charakter dank der kurzen Laufzeit der Wechsel: dennoch sind diese beiden Grundbestimmungen der Notenausgabe Mittel zur Begründung des Vertrauens, das der Notenbank vom Publikum entgegengebracht wird, und ändern nichts an der Tatsache, daß die nicht bargedeckten Noten, deren Deckung in dem Wechselportefeuille der Notenbank besteht, ihren Wirkungswert im Zahlungsverkehr davon ableiten, daß die Wechselschuldner ihre in naher Zukunft liegende Verpflichtung erfüllen werden und mit dieser Erfüllung aus dem Verkehr schwinden. *Wechseldeckung macht eine Währung immer zur Kreditwährung.*

Die Frage, ob durch Kreditgeschäfte Kaufkraft geschaffen werden kann, ist daher schon im Hinblick auf die Wechseldeckung (sog. bankmäßige Deckung) der Banknoten unbedingt zu bejahen. Fraglich werden kann aber die Zweckmäßigkeit solcher Kaufkraftschaffung.

Bedenkt man nun, daß der Wechselschuldner eine mit dem Wechsel bezahlte Ware verkauft, also das Geld für die Einlösung des Wechsels während dessen Laufzeit verfügbar haben und nützen kann, und daß gleichzeitig der Warenlieferant als Empfänger des Wechsels diesen bei einer Bank diskontieren lassen und damit in Geld verwandeln kann, so ist offenbar, *daß der Wert des Wechsels doppelt im Umlauf sein kann.* Und im wesentlichen steht es nicht anders mit der Gewährung von Darlehen auf Grund von Effekten im Lombardkreditgeschäft. Es ist daher eine bedenkliche Seite des Kredits, daß *mit seiner Hilfe auch Kaufkraft in den Verkehr gebracht wird, die nicht durch einen schon geleisteten Beitrag zum Sozialprodukt entstanden,* und von der Wirtschaftsgesellschaft durch den Marktabsatz mit dem Marktpreis anerkannt ist.

Es ist ferner, wie AD. WEBER mit Recht besonders unterstreicht, auch eine Gefahr mit dem Bestehen von Kreditverhältnissen verbunden. Sie ergibt sich daraus, daß der Kreditgeber das mit der Kreditgewährung erworbene Forderungsrecht als Bestandteil seines Vermögens auffaßt und auf Grund desselben kreditmäßig anderweitig Kaufkraft erwerben kann. An Stelle der im ersten Kreditgeschäft zu Darlehen hingegebenen Kaufkraft steht, sobald jene Forderungsrechte, z. B. Obligationen, lombardiert werden, dann ungefähr der 1¾fache Betrag an Kaufkraft in Umlauf. Wird dieses so entstehende Kaufkraft-Plus zur Herstellung von absatzsicheren Gütern für den Markt verwendet, so besteht kein Bedenken. Andernfalls aber, insbesondere wenn der Betrag konsumtiv verbraucht wird oder zur Herstellung von Gütern verwendet wird, die der Markt nicht aufnimmt, wird diese Vermehrung der Kaufkraft, wenn sie in einer gewissen Vielheit von Fällen auftritt, eine Preissteigerung herbeiführen, also inflatorisch wirken können.

Entscheidend für die volkswirtschaftliche Wirkung einer so herbeigeführten Vermehrung der Kaufkraft ist also ihre Verwendung: erfolgt diese so, daß die Beträge direkt in die Konsumsphäre wandern, so ist inflatorische Preissteigerung ziemlich sicher zu erwarten. Wandert die zusätzliche Kaufkraft auf Produktionsmittelmärkte und werden mit ihrer Hilfe Produktionsprozesse eingeleitet und Produkte dem Markte

zugeführt, dann kommt es erst darauf an, ob die Produkte auf dem Markte Absatz finden oder nicht. Im ersten Fall ist mit dem Verkauf dieser aufgelieferten Waren das quantitative Gleichgewicht aller Voraussicht nach im wesentlichen wieder hergestellt; im zweiten kann es trotz der Verwendung zur Produktion zu einer Preissteigerung kommen, weil die zusätzliche Kaufkraft auf dem Wege über die Produktionsmittelbesitzer auf die Konsumgütermärkte weitergeleitet wurde, wo sie keiner entsprechenden Steigerung des Warenangebotes gegenübersteht, also voraussichtlich *inflatrisch* Preissteigerung auslöst. Anders kann es kommen, wenn das Publikum durch die Preissteigerung sich vom Konsum abhalten läßt.

Inflatrisch mußte Kreditgeldschöpfung in Deutschland nach Kriegsende wirken, weil das Reich massenhaft Güter im Inlande zu Reparationslieferungen mit Noten aufkaufen mußte (Rundholz, Schnittholz, Vieh, Kohle usw.). Die Waren gingen unentgeltlich ins Ausland, also wurde das inländische Warenangebot vermindert und gleichzeitig die Kaufkraft um die Werte dieser Waren im Inlande vermehrt.

Wenn Kaufkraftschöpfung zur Produktion von Gütern führt, die auf dem Markt verlässlichen Absatz finden, so wird sie nicht inflatorisch wirken. Jedenfalls höchstens vorübergehend, nämlich in der Zeit von dem Augenblick, da die geschöpfte Kaufkraft auf den Markt kommt (durch entlohnte Arbeiter) bis zu dem Augenblick, in dem die produzierten Waren auf den Markt kommen. In der Regel kann aber vorausgesetzt werden, daß die Lagervorräte eine so weitgehende Elastizität des Marktes bewirken, daß durch die zusätzlich geschaffene Lohnkaufkraft nicht alsbald Warenknappheit und Preissteigerung eintreten muß, bis die Produktion der Arbeiter-Konsumgüter sich der gehobenen Kaufkraft angepaßt hat.

Nicht auf die Herkunft einer Kaufkraft kommt es bei ihrem Wirksamwerden an. Die Kaufkraftbeschaffung durch Kreditaufnahme im Ausland bedeutet volkswirtschaftlich gesehen auch nur Kaufkraftvermehrung, ohne daß vorher schon das Warenangebot (Leistung an das Sozialprodukt) eingetreten ist und kann daher inflatorisch wirken¹. Auch die Deckung eines umlaufenden Kreditgeldes kann dieses nicht vor allen Gefahren sichern. Die Verpflichtung der Notenbank, eine bestimmte Deckung zu halten, hat den Wert, daß die Bankleitung bemüht sein wird, ihr Wechselportefeuille sauber zu halten, d. h. frei von Wechseln spekulativen Ursprungs, daß sie nur kurzfristige Wechsel nimmt, daß sie den Kredit rechtzeitig verteuert (Diskonterhöhung) und eventuell Kredit überhaupt verweigert (Restriktion). Aber wenn die Erschütterung des Vertrauens dazu führt, daß die Besitzer von Kapitalanlagen ihre Spardepositen in Geld zurückverwandeln zu müssen glauben, um es in ausländischen Werten anzulegen, kann kein auch noch so gediegenes Kreditgeld genügen, dann muß die inländische Währung eine Entwertung erfahren.

WAGEMANN hat das deutsche Geldvermögen und seine Anlage für Ende 1913 und Ende 1929 wie folgt geschätzt (in Milliarden RM.):

Kollektive Geldanlage	31. 12. 1913	31. 12. 1929
Stückgeld	6,6	6,6
Bankdepositen	12,3	14,2
Spareinlagen	23,3	14,6
Versicherungen	8,5	5,4
Zusammen:	50,7	40,8
Individuelle Geldanlage		
Kundenpapiere usw.	3,7	0,8
Privathypotheken	25,0	6,5
Festverzinsliche Wertpapiere	40,7	13,7
Ausländische Wertpapiere	18,0	1,0
Sonstige ausländische Anlagen	1,0	2,0
Zusammen:	88,4	24,0

¹ Nur dann nicht, wenn die Kredite in Warenform ins Land kamen.

Es erhellt daraus, wie WAGEMANN sagt, daß die Kreditwirtschaft in ihren Grundfesten erschüttert werden muß, wenn alle Spardepositen in Bargeld verwandelt werden wollten. Auch in der Vorkriegszeit wäre in einer äußerst finanzkräftigen Volkswirtschaft wie der deutschen die Umwandlung der Bank- und Sparkasseneinlagen (zusammen 36 Milliarden RM.) in Bargeld schlechthin unmöglich gewesen.

Die im Text vertretene Anschauung, daß die zusätzliche Geldschöpfung nicht von einer Inflation gefolgt sein muß, ist sehr umstritten. In der Literatur haben sich gewichtige Vertreter für die Auffassung eingesetzt, daß jedes durch Kreditgewährung geschaffene Geldkapital alsbald ebenso stark auf den Zinsfuß wirken müsse, daß der Rückgang der realen Kapitalbildung durch Sparen eintreten müsse und daß damit der Nutzen der Kapitalschöpfung wettgemacht (WICKSELL), wenn nicht gar überkompensiert würde (AD. WEBER). Aber es ist überaus charakteristisch für die Unmöglichkeit, auf rein spekulativem Wege eine bestimmte Vorhersage über die Entwicklung zu geben, daß PIGOU die Wirkungen der kreditmäßigen Schöpfung zusätzlicher Geldkapitalien wesentlich anders sieht. Auch er nimmt an, daß durch die Geldvermehrung eine Senkung der Kaufkraft des Geldes und dadurch wieder eine Verminderung des Realeinkommens der Konsumenten eintreten müsse, meint aber, daß jene nun dazu führe, daß diese, in dem Streben in ihrer Einkommendisposition zwischen Gegenwarts- und Zukunftsgrenznutzen einen Ausgleich zu finden, nicht nur ihre Kapitalbildung, sondern auch ihren Verbrauch einschränken. In dieser Verbrauchseinschränkung sei aber doch wieder die Quelle für weitere Kapitalbildung zu erkennen. Mit Recht wird die Aufmerksamkeit auch darauf gelenkt, daß die Kapitalbildung nicht bloß durch die von einer Preissteigerung betroffenen Konsumenten erfolgt, sondern ebenso im Bereich der Unternehmungswirtschaften, insbesondere aus der Kassenhaltung in den Banken, auch durch fiskalische Kapitalbildung (CHARL. V. REICHENAU), wozu auch der Sparprozeß der privaten und sozialen Versicherungsinstitute tritt. Abgesehen davon aber kommt es eben, wie die genannte Verfasserin eingehender zeigt, immer darauf an, wie die Menschen zu einer bestimmten Sachlage sich stellen¹.

V. Der Wert der Geldeinheit.

Natur des Geldwertes. Man spricht vom Geldwert in mehrfachem Sinn. Zunächst redet man oft von Geldwert, wo der *Münzwert* gemeint ist: das ist die Zahl der Währungseinheiten oder der Teile einer Währungseinheit, die durch ein Geldstück vorgestellt werden. Man hört ferner oft auch den *Kurswert* eines Geldes als Geldwert bezeichnen. Kurswert ist der Preis, der in inländischem Geld für ein ausländisches Geld, das eben im Inlande Ware ist, bezahlt wird.

Auch der Geldwert im eigentlichen Sinne ist keine einfache Erscheinung, worauf schon oben hingedeutet wurde (S. 38). Zunächst ist auch beim Geld die Wertung eine Angelegenheit des einzelnen Subjektes und wie jedes Gut wird auch das Geld von jedem Wirtschaftler nach seinen individuellen Zwecken und Interessen und nach der Gesamtheit der Mittel, über die er verfügt, gewertet; es ist ein subjektiver, auch innerer genannter, richtiger individueller Geldwert. Da für die große Menge der Geldverwendungen, des regulären Bedarfs innerhalb einer Wirtschaftsperiode das Geldeinkommen der maßgebende Mittelkomplex ist, über den es zu disponieren gilt, so stellt sich das Problem des subjektiven Geldwertes als identisch mit der Frage dar: wie wertet der einzelne Wirtschaftler die Einheit seines Einkommens? und da diese Einheit eben gleichzeitig die Währungseinheit ist, so ist der Zusammenhang zwischen der Wertung eines Geldbetrages und der Wertung des eigenen Einkommens durchsichtig genug. Die Einheit des Einkommens schätzt jeder Wirtschaftler nach dem Nutzen der wenigst wichtigen letzten Verwendung, die er nach seinem Wirtschaftsplan mit seinem Gesamteinkommen erreichen kann, also *nach dem Grenznutzen seines Einkommens wertet er auch die Geldeinheit*, so daß er unter sonst gleichen Verhältnissen bei einer Vermehrung seines Einkommens, dank der er auch weniger wichtige Zwecke erfüllen kann, weniger wichtige, weitere Nutzungen erreicht, die Mark weniger schätzen wird als bisher und umgekehrt: wenn sich sein Einkommen *ceteris paribus* verringert, wird seine Wertschätzung der Geldeinheit zunehmen. Es gibt keine Wertvorstellung über Geld schlechthin, immer nur eine Wertvorstellung über einen Geldbetrag und diese ist bei jedem

¹ Die Kapitalfunktion des Kredits. Jena 1932.

Wirtschaftler begleitet von der Vorstellung der mit einem solchen Geldbetrag nach seinen Verhältnissen erlangbaren Bedürfnisbefriedigung. Damit ist aber eben der Geldwert auch rein subjektiv abhängig von den Preisen der Güter, die in den Bereich seines Verbrauchswirtschaftsplans fallen. Hier ist also, wie wir auch schon wissen (vgl. S. 42f.), das Glied in der Kette der Zusammenhänge, durch das jedes wirtschaftliche Handeln der einzelnen Wirtschaftler sich als sozialwirtschaftlich mitbestimmt erweist. Jeder Wirtschaftler ist in seiner Grenznutzen-Vorstellung der Einkommen und damit der Geldeinheit von der *Kaufkraft des Geldes* (objektiver Tauschwert) abhängig. Als solche Kaufkraft erscheint dann eben ein objektivierter, d. h. nicht mehr von einem Wirtschaftssubjekt, sondern von einer Vielheit, ja von der Gesamtheit von Wirtschaftlern bewirkter Wert¹ und diese Objektivierung wird durch das auf allen Märkten einer Volkswirtschaft oder wenigstens eines Teilgebietes einer Volkswirtschaft erfolgende Zusammenwirken von konkurrierenden Anbietern und Nachfragern bewirkt. In der Geldwertung tritt die gegenseitige Abhängigkeit der individualistischen und der kollektiven Grundlagen der Sozialwirtschaft besonders deutlich in die Erscheinung. Auf der Stufe der entwickelten Gesellschaftswirtschaft mit Marktverkehr läßt sich daher insoweit ein ausschließlicher letzter Grund des Geldwertes nicht behaupten.

Gleichwohl können mit einiger Vorsicht gewisse Wahrscheinlichkeiten in der Geldwertgestaltung behauptet werden. Eine der Wurzeln der wirtschaftlichen Entschließungen der Wirtschaftler auf den Märkten und überhaupt beim Einkauf ist, wie wir gesehen haben, die Menge der Geldmittel, über die der einzelne Wirtschaftler verfügt. I. Je größer daher diese Menge ist, um so mehr wird unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen der einzelne Wirtschaftler von seinen Zwecken erreichen können, um so weniger wichtige Zwecke werden also hinter dem Grenznutzen seiner Mittel stehen, um so niedriger wird er die Geldeinheit schätzen. Diese Erkenntnis, auf die Volkswirtschaft übertragen, macht es wahrscheinlich, daß, je größer die Quote der reichen Leute innerhalb einer Volkswirtschaft ist, um so niedriger die Wertschätzung der Geldeinheit sein wird. Mit dem Reicherwerden einer Bevölkerung in dem Sinne, daß der Einkommenaufbau sich zugunsten der wohlhabenderen Schichten entwickelt, wird der Geldwert eine Tendenz zu sinken zeigen. II. Wenn sich im Aufbau der Einkommen nichts ändert, die Kopfquote der Einkommen aber in allen Schichten proportional steigt, dann ist die Verminderung der Kaufkraft der Geldeinheit um so wahrscheinlicher, wenn diesem Wachsen des Durchschnittseinkommens nicht ein wenigstens proportionales Wachsen im Angebot von Gütern gegenübersteht².

Ausdrucksmittel für den Geldwert. Unter allen Umständen aber muß man sich bewußt bleiben, daß die subjektive (individuelle) Geldwertung niemals mit irgendeiner Größe erfaßt werden kann. Einen Größenausdruck kann nur der in der allgemeinen Preisgestaltung objektivierte Tauschwert des Geldes finden: der Geldwert als Kaufkraft des Geldes schlechthin ist der *reziproke Wert* „der“ *Warenpreise*. Diese Erkenntnis ist alt und man hat sich daher auch schon lange bemüht, einen solchen reziproken Wert zu konstruieren. Da es bisher nicht gelingen konnte, wirklich alle Preise überhaupt zu ermitteln, hat man sich mit repräsentativen

¹ Stellt sich jeder Preis einer Ware als objektivierter Tauschwert aus einer Vielheit von individuellen Wertungen (nämlich aller derjenigen, die auf dem betreffenden Warenmarkte mitgewirkt haben) im Sinne einer guten Ausdrucksweise SPANNS als *polygenetisch* dar, so ist der Geldwert das Ergebnis der Wertungen aller Wirtschaftler, das Ergebnis aller Tauschwerte aller Märkte: *panogenetisch*.

² Die Abhängigkeit der Kaufkraft des Geldes von der Einkommengestaltung und -bewegung in einer Volkswirtschaft habe ich in dem Aufsätze „Einkommen als Geldwertbestimmungsgrund“ im Jb. f. Ges. Januarheft 1909 eingehender begründet. Dann haben den Gedanken zunächst F. v. WIESER (Schr. d. Vereins f. Sozialpolitik Bd. 132, 1910) und LIEFMANN (Geld und Gold 1916) aufgenommen. Heute ist er wohl *communis opinio*.

Preiskomplexen zu behelfen gesucht. Das Ergebnis waren *Preisindexzahlen*, d. h. man faßte eine Mehrheit von Größen zu einem Mittelwert zusammen, z. B. die Großhandelspreise für eine mehr oder minder große Zahl von Waren (Großhandelsindex) oder die Preise für Aufwendungen, die der Lebensunterhalt eines Familienhaushaltes bestimmter Größe erfordert (Lebenshaltungindex). Um die zeitliche Veränderung des Geldwertes zu erfassen, werden dann solche Indizes für bestimmte Zeitpunkte ermittelt und die Indizes der einzelnen Zeitpunkte zueinander in Korrelation gebracht.

Allen solchen repräsentativen Größenausdrücken werden Mängel anhaften. Die Erfassung der objektiven Kaufkraft des Geldes — ein wirtschaftsstatistisches Problem — bedeutet immer eine Abstraktion, die zur Erkenntnis des Wesentlichen in einer großen Fülle von mannigfaltigen Veränderungen führen soll. Man wird daher am zweckmäßigsten die Ausgestaltung der Geldwertindizes in der Richtung suchen, daß Preiskomplexe konstruiert werden, die am meisten geeignet sind, den *subjektiven Eindruck* einer Änderung der Kaufkraft des Geldes zu spiegeln. Lebenshaltungindizes müßten natürlich für verschiedene Schichten errechnet werden und es gälte dann die entsprechend dem sozialen Aufbau der Bevölkerung gewichteten Indizes der einzelnen Schichten auf einen Mittelwert zu bringen.

Geldwert kein Preis. Man hat geglaubt, vom „Sach- oder Warenpreis des Geldes“ sprechen zu können und hat damit das Quantum anderer wirtschaftlicher Güter gemeint, die für ein bestimmtes Quantum Geld zu erhalten sind, eine bestimmte Menge von Einheiten einer beliebigen Ware sei dieser „Warenpreis“ des Geldes (v. MISES). Dieser Gedanke ist logisch bedenklich. Es ist jedenfalls schon inkonsequent, unter den Warenpreisen einmal Geldgrößen zu verstehen und dann auf einmal Warenmengen als Preis zu bezeichnen. Will man aber von der Geldform des „Preises“ absehen, so kann als ein Preis immer nur das Opfer an Nutzen anzusehen sein, das gebracht wird, um eine Ware zu erwerben. Geld wird nun in der Regel durch eine Leistung zum Sozialprodukt erworben und insofern ließe sich der Aufwand an Arbeitsmühe und an Sachgutwerten, der gemacht werden müßte, um einen Geldbetrag zu „verdienen“, also das höchst subjektive Opfer für *seine* Erwerbung, allenfalls als der Preis für den dabei „verdienten“ Geldbetrag auffassen, nicht aber ganz allgemein das, was man dann mit diesem Geldbetrag in irgendeinem Handelsartikel erwirbt.

Der wirtschaftliche Sprachgebrauch hat aber überhaupt mit dem Begriff „Preis des Geldes“ etwas ganz anderes, nämlich den Geldzins verknüpft und dieser Begriffsinhalt steht mit dem klaren Zweckcharakter des Geldes, mit seinen Funktionen in unmittelbarem Zusammenhang. Der Preis des Geldes ist der Preis, den man dafür zahlt, daß man die Funktionen des Geldes auswerten kann; der Zins ist der durch Angebot und Nachfrage bestimmte Preis für das Verfügungsrecht über Geld für eine gewisse Zeit. Es ist deshalb auch schon unrichtig, einen „Geldwert“ als durch das Nachfrage-Angebotsverhältnis für Geld bestimmt anzusehen, das die reziproke Größe des Verhältnisses von Nachfrage und Angebot für Waren sein soll: denn 1. deckt sich die Nachfrage nach Geld durchaus nicht mit dem Angebot von Ware, das für die Warenpreise maßgebend wird, da Geld auch zu anderen Zahlungen wie zu Kaufzahlungen und insbesondere auch zu Vermögensbewegungen im Kreditverkehr gebraucht wird, 2. entsteht der Geldpreis als Zins durch ein Angebot von Geld, das *nicht* als Nachfrage auf dem Warenmarkte auftreten will, 3. gilt es auch den Unterschied nicht zu übersehen, der in Angebot und Nachfrage für Bargeld und für Geld als Kaufkraft besteht: einer Bank steht oft genug eine große Menge von Depositengeldern zur Verfügung, sie könnte buchmäßig Geld als Kaufkraft reichlich verleihen, ist aber in ihren Bargeldbeständen sehr knapp, sie kann reichlich Kaufkraft anbieten, aber nicht Bargeld. Aus all dem Gesagten ergibt sich auch, daß der Stoffwert des valutarischen Geldes nicht „die“ Grundlage der Kaufkraft des Geldes sein kann, sondern daß gerade umgekehrt der Wert des Währungsgeldstoffes in der Kaufkraft der Geldeinheit seinen wichtigsten Bestim-

mungsgrund hat. Der Wert des Goldes, in Geldeinheiten eines Goldwährungslandes ausgedrückt, ist durch die valutarische Norm ein für allemal festgelegt, und wenn ein Kilogramm Gold in rund 665 Dollars in den U.S.A. eine andere Kaufkraft zeigt als etwa in Deutschland in 2790 RM., so hat das seinen Grund u. a. in der Selbständigkeit der Preisbildung nach Maßgabe der vorhandenen gesamten Güter kaufenden Geldwertbeträge, die viel größer sind, als die Bargeldbestände. Die Warenpreise, in denen sich die Kaufkraft der Geldeinheit ausdrücken läßt, kommen eben mit Geld als Kaufkraft zustande und nicht bloß mit Gold.

Gegen die Behauptung einer örtlichen Verschiedenheit der Kaufkraft des Geldes wird geltend gemacht, daß sie das Moment der örtlichen Lage der wirtschaftlichen Güter in ihrer Bedeutung für den Güterwert außer acht lasse. Wenn dabei aber darauf hingewiesen wird, daß gleiche Mengen Weizen und Roggen u. dgl. in Rußland zur selben Zeit einen anderen Preis hatten wie in Westeuropa (v. Mises), so ist dieses Argument gänzlich abwegig, weil die Messung des Geldwertes an nur einer Ware niemals richtig sein kann. Natürlich ist es unzulässig, aus der Verschiedenheit des Weizenpreises auf eine Verschiedenheit des Geldwertes in den verglichenen Gegenden zu schließen: der Weizen mag in einem U.S.A.-Territorium den gleichen Preis gehabt haben wie in Rußland und dennoch war in dem U.S.A.-Gebiet der Geldwert niedriger als in Rußland. Den Geldwert macht eben die Gesamtheit der Lebensverhältnisse aus, die Ansprüche, die Produktivkraft und die Geldeinkommen bewirken die Kaufkraft der Geldeinheit. Es ist deshalb auch gerechtfertigt, von einem höheren Geldwert in ländlichen Gegenden zu sprechen, in denen infolge dieser Gesamtverhältnisse dieselbe Lebensversorgung, dieselbe Menge von Annehmlichkeiten mit einem geringeren Geldaufwand erlangt werden kann, als in einer städtischen oder industriellen Siedlung. Daß darüber hinaus das Leben auf dem Land auch billiger sein kann, weil weniger Gelegenheiten zu Geldausgaben vorhanden sind als in einer Stadt, hat mit dem Geldwert nichts zu tun.

Geldwert abhängig von industrieller Goldverwendung? Die Edelmetalle sind nicht nur Geldstoff, sondern sie finden auch eine sehr umfassende industrielle Verwendung. Damit erhebt sich die Frage, ob nicht die industrielle Verwendung auch ein selbstständiger Bestimmungsgrund des Wertes des Geldstoffes, heute natürlich insbesondere des Goldes, ist. Die sogenannte industrielle Verwendung des Goldes umfaßt namentlich die Verwendung für Schmuck, dann die sehr verschwendische Blattgoldindustrie und, gleichfalls recht beträchtliche Mengen erheischend, die medizinische, insbesondere zahnärztliche Verwendung. Das Finanzkomitee des Völkerbundes hat in seinem Bericht von 1930 mit einer Quote von 45 vH der jährlichen Goldgewinnung den Umfang der industriellen Verwendung geglaubt veranschlagen zu dürfen. Daß diese Quote so beständig sei, ist wohl nicht anzunehmen. Man hat vielmehr allen Grund zu vermuten, daß die industrielle Verwendung ganz wesentlich nach Maßgabe der wirtschaftlichen Gesamtlage schwankt (Neisser), daß also in Zeiten einer Ausweitung namentlich der höheren Einkommen, bei guter Börsen- und Geschäftskonjunktur, die Schmuckindustrie bessere Zeiten sieht, also mehr Gold verbraucht. Danach hat man wohl nicht anzunehmen, daß aus der industriellen Verwendung heraus ein Preisbestimmungsgrund erwächst, durch den die valutarische Norm in ihrer Bedeutung für die Goldpreisgestaltung ausgeschaltet oder auch nur beeinträchtigt werden könnte. Man möchte jedenfalls versucht sein zu vermuten, daß je mehr die Wirtschaft in Blüte steht, infolge ausgedehnterer Schmuckverwendung, der Rest für monetäre Zwecke um so kleiner ausfallen werde; gerade dann also, wenn der Bedarf an Geld besonders ansteigt.

Produktionskosten des Geldstoffes. Nun steht aber auch in Frage, ob nicht etwa den Produktionskosten des Goldes eine Bedeutung für die Geldwertgestaltung zukommt. Die Produktionskosten insbesondere des Goldes sind überhaupt erst seit dem Aufkommen der rationellen Verfahren zur berg- und hüttentechnischen Goldgewinnung aus unterirdischen Goldlagern eine wirklich greifbare Größe geworden. Solange die Goldgewinnung in der Hauptsache auf die mehr oder minder zufällige Auffindung von Goldfeldern gestellt war, kam den Produktionskosten der verschiedenen Waschverfahren — das gilt gerade auch noch für die großen kaliforni-

schen und australischen Funde — überhaupt kein Einfluß auf die Produktion zu. Wenn sich dagegen heute die an sich schon meist beträchtlichen Kosten der rationalen metallurgischen Gewinnung (des Zyanidverfahrens) z. B. sehr erhöhen, so werden die weniger ergiebigen Produktionsstätten stillgelegt. Damit wird die Menge des Goldes, die auf den Markt kommt, kleiner und nun fragt es sich, ob damit auch der Wert des Goldes sich entsprechend ändern muß oder kann. Wenn aber nun wirklich von den Produktionskosten aus ein Einfluß auf den Goldwert besteht, so kommt auch dieser Einfluß nur auf dem Wege über die Menge der Jahresproduktion in den Güterpreisen und damit in der Kaufkraft der Geldeinheit zur Geltung¹. Auch die Produktionskostenfrage mündet daher in der *quantitätstheoretischen* Problematik, d. h. in dem Problem, ob und in welchem Verhältnis die Änderung der Weltgoldjahresproduktion die Kaufkraft des Geldes wenigstens in allen Goldwährungsländern heben oder senken müsse.

Quantitätstheorien. Die Quantitätstheorien behaupten in recht verschiedenen Formulierungen, daß sich der Geldwert im umgekehrten Verhältnisse zur Geldmenge bewege: je größer die Geldmenge werde, um so mehr sei ein Steigen der Warenpreise zu erwarten, und um so mehr sinke demzufolge der Geldwert und umgekehrt, mit dem Sinken der Geldmenge steige der Geldwert. In reiferen und vorsichtigeren Formulierungen wurde auch der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes Rechnung getragen und die Zusammensetzung des für die Warenpreisbildung maßgebenden gesamten Umlaufmittelbestandes aus Bargeld und Giralgeld berücksichtigt. Sind G_1 die Bargeldmenge, G_2 die Giralgeldmenge, U_1 und U_2 die zugehörigen Umlaufgeschwindigkeiten, P die Preise und Q die Größe des Güterumsatzes, so lautet der Zusammenhang in eine Formel gekleidet:

$$G_1 U_1 + G_2 U_2 = P Q, \quad \text{also} \quad P = \frac{G_1 U_1 + G_2 U_2}{Q}.$$

Sofern die Voraussetzung zutrifft, daß G , U und Q voneinander unabhängige Größen sind, ist also der Inhalt dieser Formel der, daß Geldmenge, Umlaufgeschwindigkeit und Güterumsatz die den Geldwert bestimmenden Größen sind. Ändert sich eine dieser Größen, also insbesondere die Geldmenge, so muß sich die Kaufkraft des Geldes ändern. Die Kaufkraft ist eine Funktion auch der Geldmenge. Es unterliegt nun allerdings keinem Zweifel, daß theoretisch reichlich Wahrscheinlichkeit besteht, daß dieser deduktiv zu erwartende Zusammenhang zutrifft. Gleichwohl läßt sich gegen diese sehr simple Fassung der Quantitätstheorie ein grundlegendes Bedenken vom Standpunkt der Preistheorie geltend machen und das ist um so wichtiger, als das Geldwertproblem offenbar nur im Rahmen der preistheoretischen Erklärung gelöst werden kann. Dieses preistheoretische Bedenken besteht darin, daß niemals, rationale Wirtschaftler vorausgesetzt, ein Geldbestand *in einem bestimmten Augenblick* zur Erklärung der Preisgestaltung und damit zur Erklärung der Geldkaufkraft herangezogen werden kann. G_1 und G_2 können aber nur als Augenblicksgrößen verstanden werden, denn beide befinden sich in beständiger Veränderung, G_1 wächst und fällt mindestens mit der dem Bedarf folgenden elastischen Notenemission und G_2 ist die Hauptposition, aus der unausgesetzt Abwanderung in fixe Kapitalform erfolgt und in die immer wieder Ersparnisse aus dem Einkommen, sowie vorübergehende Anlagen einströmen. Rationellerweise muß die Preisbildung für die Verbrauchsgüter auf Verbrauchswirtschaftspläne zurückgeführt werden, die immer einen *Zeitraum* und nicht bloß

¹ Dabei ist zu beachten, daß eine Verteuerung der Warenpreise in den Goldwährungsländern unter Umständen doch auch die Goldproduktionskosten in den Goldgewinnungsländern erhöhen kann, so daß insoweit eine Geldentwertung durch die Verminderung der Goldproduktion möglicherweise wieder aufgehoben würde, weil die Geldentwertung die Verminderung der Goldproduktion erzwingt.

Augenblicksvorgänge zum Gegenstand haben, so daß also die Preiszusammenhänge immer in einen Ablauf einer Zeitperiode gestellt sind. Infolgedessen erfolgt das Auftreten der Individuen als Verbrauchswirtschaftler unter Bedachtnahme auf die Mittelbestände, die ihnen *innerhalb eines Zeitraumes, insbesondere innerhalb einer Wirtschaftsperiode zufließen* und nicht auf Grund der von den Individuen und ihren Wirtschaftsdispositionen losgelösten Bestände an Bargeld und Bankgeld. Die subjektivistische Wirtschaftserklärung muß den ganzen Preisbildungsprozeß letzten Endes in der Nachfrage nach Verbrauchsgütern und in der Disposition von Einkommen verankert sehen, nicht nur, weil die erwerbswirtschaftlichen Angebote größtenteils auf die Nachfrage eingestellt werden, sondern weil auch Angebote, die nicht auf Nachfrage eingestellt werden, in ihrem Erfolg doch von dem Vorhandensein entsprechender Nachfragen abhängen. Wenn also auch immerhin die Preisbildung für die Produktivgüter aus *Erwerbswirtschaftsplänen* heraus erklärt werden muß (z. B. gewerkschaftliche Lohnforderungen), die erst die Einkommen beschaffen wollen, so ist gleichwohl auch diese Preisbildung *ceteris paribus* von der voraussichtlichen Gestaltung der sonstigen Einkommen der folgenden Wirtschaftsperioden nicht loszulösen.

Der quantitativ-theoretische Gedanke ist also theoretisch logisch richtig, aber es gilt die Geldmenge, die den Geldwert bestimmen soll, immer im Zusammenhang mit den Preise fordernden Anbietern und Preise zugestehenden Nachfragern wirksam zu sehen, nicht mit objektiven unpersönlichen Mengen. Wohl wird eine Erhöhung der Arbeits-einkommen, insbesondere von Gehältern, bei gleichbleibender Leistungen, also nicht erhöhtem Sozialprodukt, eine entscheidende Vergrößerung der für Marktpreisgestaltung maßgebenden Kaufkraft als Kaufmöglichkeit herbeiführen: aber damit ist noch nicht gesagt, daß dieser Kaufkraftzuwachs in dieser Richtung wirklich verwendet, d. h. wirklich in die Richtung der Verbrauchsgüterkonsumtion geleitet werden müsse. Die Vermehrung der Kaufkraft bedeutet also vorerst immer nur eine erhöhte Kaufmöglichkeit und Wahrscheinlichkeit der Verbrauchssteigerung, die preissteigernd wirken kann und dann eine Geldwertsenkung bringt; die Verminderung der Kaufkraftmenge bedeutet die Wahrscheinlichkeit einer Abnahme des Verbrauchs, gegebenenfalls aber Rückgang der Spartätigkeit oder beides. Darauf wird noch zurückzukommen sein.

VI. Preisbildung der Produktionsmittel.

1. Allgemeine Grundsätze.

Besonderheiten dieser Preisbildungen. Die Preisbildungsgrundsätze, wie sie hier (S. 147 ff.) dargestellt wurden, haben im wesentlichen Allgemeingültigkeit, sie gelten auch für die Preisbildung von Gütern, die als Produktionsmittel i. e. S. anzusehen sind, wie das gelegentlich auch ausdrücklich bemerkt wurde, sie gelten also jedenfalls in den Grundzügen auch für Rohstoffe, maschinenproduzierte Produktionsmittel und andere Kapitalgüter. Auch der Preis einer Maschinenart unterliegt also dem Einfluß des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage, auch er steht mit allen anderen Preisen in einem Zusammenhang, auch für ihn gilt das Gesetz einer Gravitation nach gewissen Kosten. Keineswegs grundsätzlich anders liegen die Dinge bei den *Preisbildungen* für die *ursprünglichen* Produktionsmittel, Arbeitsleistungen, Boden und Geldkapital. Auch bei ihnen ist das Angebot-Nachfrageverhältnis jeweils preisbestimmend, auch bei ihnen herrscht das Preisfortsetzungsgesetz (S. 155): Angebot und Nachfrage entstehen unter dem Einflusse der letzten Marktpreise u. dgl. m. Allein es bestehen doch auch in diesen Grundprinzipien Eigentümlichkeiten und es fällt zudem dem Umstande, daß die Voraussetzungen für eine Kostengravitation teils fehlen, teils ganz eigenartig liegen, eine besondere Tragweite zu, so daß man es doch mit ganz besonderen Preisbildungsproblemen zu tun hat.

Für jede Art von Produktionsmittel muß bei der Erklärung der Preisbildung auf gewisse Besonderheiten Bedacht genommen werden. Die Preisbildung für Produktionsmittel vollzieht sich auf Märkten, deren Eigenart darin liegt, daß, wenigstens in der Regel, nicht die letzten Verbraucher als Nachfrager und Käufer auftreten, sondern Erwerbswirtschaftler. Es nehmen zwar auch Haushaltungen Arbeitskräfte gegen Lohn in ihre Dienste, sie brauchen und erwerben Boden und produzierte Produktionsmittel, und es wird mit der Rationalisierung des Verbrauchs auch die Verbrauchswirtschaft, die Haushaltung von heute, immer vielseitiger maschinell ausgerüstet, so daß als unmittelbare Käufer einer ganzen Menge von Produktionsmitteln auch die letzten Verbraucher neben die Erwerbswirtschaftler getreten sind. Aber einmal unterliegt die Beschaffung dieser Produktionsmittel in der Verbrauchswirtschaft nicht derselben Rationalität wie in Erwerbswirtschaften, und dann bilden sie nur einen engen Ausschnitt aus dem ungeheueren Gebiet der Produktionsmittel, und deshalb läßt sich als grundlegende Eigentümlichkeit der Produktionsmittelmärkte behaupten, daß die Kaufkraft ihrer Nachfrager nicht in den eigenen Einkommenverhältnissen ihre Grenze findet, sondern daß für die Produktionsmittelpreisbildung auch auf der Nachfrageseite die Überlegungen von Erwerbswirtschaftlern maßgebend sind. Diese Nachfrage wird daher einerseits von der Bedeutung des zu erwerbenden Produktionsmittels für die Erwerbswirtschaftspläne der Nachfrager bestimmt, andererseits ist sie abhängig von deren Kapitalkraft.

Die Bedeutung der Produktionsmittel für die Wirtschaftspläne ist eine zweifache:

a) Für die zu lösende technische Aufgabe ergibt sich aus dem dem Wirtschaftsplan zugrunde liegenden technischen Plan der Bedarf einer bestimmten Menge eines Mittels, z. B. das Erfordernis an Kohle als Betriebskraft, abhängig von der vorhandenen Kraftanlage der Dampfmaschine und den daran hängenden Arbeitsmaschinen mit ihrem Bedarf an Antriebspferdestärken. Diese technische Bedeutung ist aber häufig von der wirtschaftlichen Bedeutung beeinflusst, namentlich dann, wenn ein Produktionsmittel durch ein anderes ersetzbar ist (Substitutionsmöglichkeit), wie das mit menschlicher Arbeit und Maschinen der Fall ist.

b) Die wirtschaftliche Bedeutung eines Produktionsmittels liegt 1. in seiner Rolle als *Kostenelement* in dem Erwerbswirtschaftsplan und damit also im Verhältnis seines Preises zu den sonstigen Kostenpreisen und zu dem Produktpreis, 2. in seiner Eigenart *Einkommenquelle* zu sein.

Erwerbswirtschaftliche Kalkulation. Wir wissen, daß der Entschluß des Unternehmers, daß und in welchem Umfang er seine Produktion aufnimmt oder weiterführt, wesentlich bestimmt wird durch seinen Eindruck von der Aufnahmefähigkeit des Marktes für sein Erzeugnis. So ist also die Nachfragekurve für sein Erzeugnis, d. h. die mehr oder minder sichere Abschätzung, welche Warenmenge zu den verschiedenen Preisen abgesetzt werden könne, also auch die Erfahrung, einen bestimmten Preis nicht überschreiten zu dürfen, wenn eine gewisse Produktionsmenge Absatz finden soll, entscheidend für seine Berechnung, welche Kosten er *insgesamt* je Produkteinheit aufwenden darf. Da es sich nun für die Produktionsvorgänge i. e. S. immer um eine Mehrheit von Kostengütern handelt, die auf verschiedenen Märkten mit ganz verschiedenen Wettbewerbsverhältnissen erstanden werden müssen, so bleibt die Begrenztheit des Aufwandes für *eines* der mehreren komplementären Produktionsmittel durch den Preis des Produktes noch unbestimmt: die Preise der Produktivgüter einer Ordnung (S. 73) stehen in einer gegenseitigen Bedingtheit; das Sinken eines von ihnen bietet Raum für die Erhöhung der anderen und umgekehrt. So wird also die Baumwollspinnerei, die den Rohstoff besonders günstig einzukaufen in der Lage war, beim Einkauf von Kohle, vielleicht auch in der Lohnvereinbarung nachgiebiger sein. Andererseits wird sie alle anderen Betriebskosten, Kohle, Arbeitslöhne usw. knapp zu halten bemüht sein, wenn durch einen hohen Rohstoffpreis die Gewinnmarge kleiner geworden ist.

Nun gibt es aber wenigstens relativ *fixe Kosten*: die Einmalaufwendung für dauernde Produktionsmittel (Gebäude, Maschinen u. ä.) wird entsprechend ihrer Abnutzung auf eine Reihe von Wirtschaftsperioden verteilt. Durch diese fixe Kostenquote erhält die Kalkulation des Leiters einer bereits in Gang befindlichen Produktionsanlage einen gewissen Einschlag in der Richtung, daß die Produktpreise nach Kosten berechnet werden. In gewissen Zeiten, bei *günstiger Marktlage* für das Produkt — besonders bei wachsender Nachfrage, der das Angebot nicht entsprechend rasch zu folgen vermag —, stellt sich dann der Produktpreis auch in der Meinung der Erwerbswirtschaftler als über die Kosten hinaus erhöhbar dar, und dies bestärkt ihre Auffassung, daß auch höhere Kosten sich durchsetzen. Das Steigen der Produktionsmittelpreise verteuert die Produkte und steigert in der Regel deren Preis. Umgekehrt in Zeiten *sinkender Konjunktur*, insbesondere fallender Kaufkraft oder erhöhter Konkurrenz auf dem Produktmarkt: dann erweist sich der Produktpreis als die absolut primäre Größe, von der deutlich beobachtbar die Produktionsmittelpreise so völlig abhängig sind, daß auch die „fixen“ Kosten der Anlagen gegebenenfalls unter Abschreibung von Kapitalwerten ihnen angepaßt werden müssen.

Zurechnung. Die hier vertretene Auffassung über die Grundlage der Produktionsmittel-Preisbildung bejaht die sehr umstrittene *Zurechnungstheorie*, der zufolge der Wert der Produktionsmittel sich aus dem Werte der Produkte ergeben müsse. Wer in den Vorgängen der gesellschaftlichen Wirtschaft nicht bloß die Bewegung von Mengen in bestimmten Verhältnissen innerhalb oder außerhalb eines mehr oder minder bestimmten Gleichgewichtes sieht, sondern die Menschen in der Verfolgung ihrer Interessen als die eigentlichen dynamischen Elemente der rastlosen Wirtschaftsbewegung erkennt, wer daher auch in jeder Preisbildung die subjektiven Wurzeln beachtet: der muß dem Gedanken Raum geben, daß der Ausgangspunkt für die Preisbildung aller Güter bei der Bedeutung der Güter für die Wohlfahrtsförderung von Menschen gefunden werden muß, und daß daher bei der Bewertung der letzten Verbrauchsmittel, also der Güter erster Ordnung, auch die Grundlage für die Bewertung der Güter höherer Ordnung liegen muß, denn die letzten Zwecke werden mit Gütern erster Ordnung (finale Güter) erfüllt, und alle Mittel leiten ihren Wert von dem Zweck, dem sie zu dienen haben, ab. So erlangen auch alle Rohstoffe und sonstigen Hilfsmittel immer nur auf dem Wege über die unmittelbare Zweckerfüllung Wert: der Brocken Roheisen auf dem Weg über den Nutzen des Werkzeuges, z. B. des Bügeleisens, zu dem er verwendet wird, und das Werkzeug über den Wert des Rockes, zu dessen Herstellung das Bügeleisen gebraucht wird.

Über diese Wertabhängigkeit der Produktionsmittel von dem Produkt kann bei einer teleologischen Wirtschaftsauffassung kein Zweifel bestehen. Aber das Problem der Zurechnungslehre umfaßt weiter die Frage: *Wie* ergeben sich aus den Werten (Preisen) der Güter erster Ordnung (Konsumgüter) *bestimmte Werte* der zu einer Herstellung erforderlichen Güter höherer Ordnung, der Produktionsmittel?

Namentlich FRIEDR. v. WIESER hat sich für eine Lösung dieses Problems in dem Sinne eingesetzt, daß es gelte, auch für eine Mehrheit von Produktionsmitteln, durch deren Zusammenfassung das Produkt entsteht, den Wert jedes einzelnen von dem Wert des Produktes abzuleiten. Die Frage: wie verteilt sich der Wert des Produktes auf die mehreren einzelnen Produktionsmittel? glaubt er damit einer Lösung zuführen zu können, daß die einzelnen Produktionsmittel in der Regel nicht nur, in je einer starren Kombination zur Erzeugung nur einer Produktart zusammenwirken, sondern daß sie in sehr verschiedenen Mengen und Kombinationen für vielerlei verschiedene Produkte verwendet werden, so daß eine Vielheit von Gleichungen entsteht, deren System die Lösung sichere. Eine andere, stärker verbreitete Lösungstheorie ist die der Grenzproduktivität, wie sie namentlich von Mitgliedern der englischen und amerikanischen Wissenschaft (MARSHALL und J. B. CLARK) im Anschluß an Gedanken THÜNNENS, JEVONS und WALRAS ausgebaut worden ist. Sie behauptet, an einem Beispiel veranschaulicht, der Wert eines Kilogramms Kunstdünger aus einer größeren Gesamtüngerabgabe

sei gleich dem Wert jener Körnermenge, die durch Hinzufügung des letzten Kilogramms Kunstdünger mehr gewonnen wird, also der Wert der Einheit eines Produktionsmittels sei gleich dem Wert des mit seiner letzten Teilmenge erzielten Mehrproduktes. Diese Auffassung verkennt aber das Wesen des Komplementaritätsverhältnisses der Produktionsmittel einer und derselben Ordnung sowohl technisch als ökonomisch. Durch Einsetzung einer bestimmten Menge Kunstdünger wird die Wirksamkeit des Bodens, des Saatgutes, des Pflügens usw., also aller anderen Produktionsmittel erhöht, das ist der technische Zusammenhang. Ökonomisch aber wird durch die Vermehrung eines Produktionsmittels jedes der anderen eingesetzten in seiner Menge relativ knapper, und damit steigt seine ökonomische Bedeutung für das Zustandekommen des Produktwertes.

Die Exaktheit der Lösung des Zurechnungsproblems scheint heute auch von dem maßgebendsten Vertreter der alten österreichischen Schule, von HANS MAYER preisgegeben zu sein¹, der das Ergebnis der ungeheueren Bemühungen um diese Frage sehr bescheiden dahin zusammenfaßt, daß die Zerlegung des Wertes der Gruppe komplementärer Produktionsmittel auf die einzelnen Glieder mit der Größe jenes Nutzenausfalles zusammenhängen müsse, der im konkreten Fall sich bei Wegfall eines Gliedes ergebe, daß aber, „wenn man über derartige Allgemeinheiten hinaus zur genaueren Erkenntnis der Zusammenhänge vordringen wolle, Teilprobleme erkannt werden müssen, die alle unter besonderen typischen Voraussetzungen entstehen, wodurch das Bild der Einfachheit und Einheitlichkeit dieser Zurechnungstheorie gestört wird“.

Grenzen der Zurechnung. Alle Theorien, die die Abhängigkeit des Produktionsmittelwertes vom Produktwert in eine exakte Beziehung bringen wollen, müssen daran scheitern, daß, solange die Wirtschaft nicht völlig zu einem Ruhezustand ausgependelt hat, dieses Verhältnis von Produktpreis und Produktionsmittelpreisen in dem Augenblick, in dem die Produktionsmittelpreise vereinbart werden sollen, immer nur eine *Wahrscheinlichkeitsgröße* sein kann. Indem die Zurechnungslehre von dem zeitlichen Auseinanderfallen der Produktpreisbestimmung einerseits, der Preisbestimmung für die Produktionsmittel andererseits absieht, setzt sie sich über den bloßen Wahrscheinlichkeitscharakter des Zusammenhangs hinweg, sie schaltet den Zeitablauf aus, sie synchronisiert, wo die Synchronisierung die Problemstellung wesentlich verschiebt. Sofern die Zurechnungslehre die Auflösung der heute zustande gekommenen Produktpreise in die heute erst zu bildenden Preise der Produktionsmittel für die Produktion und damit für das Produkt von morgen vornimmt und damit die Konstanz der Produktpreise voraussetzt, also annimmt, daß nun auch dank der exakten Zurechnung wieder derselbe Produktpreis morgen zustande kommen müsse, gleitet sie in die Kausalität der Kostentheorie hinüber.

Aus dem Aufbau des Erwerbswirtschaftsplanes ergibt sich aber der Zusammenhang in folgendem Sinn, der dem Grundgedanken der Zurechnungstheorie entspricht, aber auch die Grenzen dieser Theorie nicht übersieht:

1. Die Preise der Produkte liefern, unter Berücksichtigung der erforderlichen Mengen an Produktionsmitteln (der technischen Koeffizienten), jeweils die Richtlinie für die Auswertbarkeit der einzelnen Produktionsmittel und werden bestimmend für die Vorstellung von der Auswertungsmöglichkeit, die der einzelne Produzent jedem Produktionsmittel nach seinen konkreten Produktionsverhältnissen zurechnet.

2. Die *Preisgestaltung der Produktionsmittel findet daher immer eine Grenze an den wahrscheinlich erzielbaren Preisen für die Produkte*, die aus ihnen geschaffen werden. In dem „wahrscheinlich“ soll nicht nur die objektive Wahrscheinlichkeit ausgedrückt sein, sondern auch die subjektive Beurteilung der Sachlage durch den Unternehmer.

3. Der Markt und die Preisbildung für jedes Produktionsmittel erhalten daher in der Regel ihre stärksten Impulse von den Märkten der Produkte.

Die Zurechnungstheorie ist also, wie richtig betont wurde, eine *Theorie der gegenwärtigen subjektiven Wertschätzungen* (GROAG²), die sich notwendigerweise an

¹ MAYER, HANS: Die Wert- und Preisbildung der Produktionsmittel, Pubblicazioni della R. università di Pavia, Economia politica contemporanea, vol. II. Vgl. auch des Genannten Art. Zurechnung im H. d. St. VIII⁴.

² H. f. Nat. 134 Bd. (1931).

künftigen und daher nur wahrscheinlichen Produktionserträgen orientieren muß. Je konstanter die technischen Produktionsverhältnisse und die Absatzverhältnisse für ein Produkt bleiben, um so mehr wird die Tendenz zu einer Angleichung zwischen den Produktpreisen und der entsprechenden Summe von Preislimiten für die Produktionsmittel in die Erscheinung treten.

Preisbildung für dauernde Produktivgüter. Es ist nicht zu verkennen, daß die Zurechnung eines Produktionsertrages auf ein Produktionsmittel vielfach sehr deutlich zur Geltung kommt, namentlich dort, wo der Zusammenhang zwischen einem Ertrag und einem Produktionsmittel als Ertragsquelle besonders deutlich und zwingend ist. Für das ganze Gebiet der Produktionsmittel ist zu unterscheiden, ob die Produktionsmittel mit ihrer Substanz zu vollem Eigentum erworben werden müssen, oder ob es sich um die Erwerbung der Nutzung handelt. Bloß *Nutzungs-*entgelte sind der Hausmietzins, der Bodenpachtzins, der Kapitalzins, und man wird es auch von allen jenen Arbeitslöhnen behaupten können, die für das zur Verfügungstehen einer Arbeitskraft, einer *Leistungsfähigkeit* schlechthin, vereinbart werden, also ohne daß von der Bezahlung einer bestimmten Leistung geredet werden kann. Bei solchen Nutzungspreisen liefert der vom Erwerber erzielbare Nutzen die Richtlinie für die Grenze, bis zu der der Preis der Nutzung steigen kann. Wenn ein Produktionsmittel für verschiedene Produktionszweige in Frage kommt, wird in der Regel jene Verwendung den Sieg davon tragen, die den höheren Ertrag erzielt und die daher auch für das betreffende Produktionsmittel das höhere Opfer bringen kann.

Der Substanzwert von dauernden Produktionsmitteln, wie insbesondere Gebäuden, Boden, Maschinen, Transportanlagen u. dgl., ist noch problematischer als der Wert eines Produktionsmittels, das nur für einmaligen Verbrauch in Frage kommt. Bei solchen Dauergütern der Produktion steht die Wertung und damit die Preisbildung unter dem Einfluß folgender Bestimmungsgründe: 1. der Lebensdauer eines solchen Gutes, 2. der wahrscheinlichen Zahl seiner Nutzleistungen während einer Wirtschaftsperiode oder während seiner ganzen Lebensdauer und 3. des Zinsfußes, mit dem der jährliche Ertragswert kapitalisiert wird. Darin erschöpfen sich die Bestimmungsgründe für die EntschlieBungen der Nachfrager durchaus nicht. Speziell für Arbeitsmaschinen z. B. ist als Regel anzunehmen, daß die Preisbildung unter dem Einfluß der Lohnhöhe für jene menschliche Arbeitsleistung steht, die durch die Arbeitsmaschine substituiert wird. Dieser Zusammenhang ist so zwingend, daß die Berechnung der Rentabilität der Verwendung und damit auch die Produktion solcher Arbeitsmaschinen von dieser Lohnhöhe ausgeht. Je höher diese liegt, um so günstiger ist die Rentabilitätsaussicht für die Fabrikation solcher Maschinen, um so höher kann ihr Preis sein.

Allzuoft werden schwere wirtschaftliche Irrtümer dadurch begangen, daß dauernde Produktivgüter nach irgendeiner Kostenrechnung bewertet werden. Wenn z. B. eine Eisenbahnunternehmung die einzelnen Bestandteile ihrer Sachkapitalbestände (Strecke, Gebäude, Maschinen- und Wagenpark usw.) für sich nach den Beschaffungskosten bewerten zu können glaubt und die Summe als primäre Größe hinstellt, deren Verzinsung durch bestimmte Tarife erreicht werden müsse, und wenn sie in weiterer Konsequenz die Tarife erhöht, weil bisher die erstrebte Verzinsung nicht erreicht wurde: so ist das ein grundsätzlicher Fehler gegenüber der Marktkausalität. Die Ermittlung jener Tarifhöhe, bei der der höchste Reinertrag erreicht werden kann, ist eine Aufgabe für sich. Die Bewertung der Produktivgüter, die zur Erreichung des Wirtschaftserfolges eingesetzt sind, kann aber immer nur von diesem Erfolg ausgehen. Dieser ist das Primäre, der Wert der Bahnanlage ist die abgeleitete Größe. Die Tragweite solcher Irrtümer im Bereiche der Tarifpolitik liegt auf der Hand: die Tarifierhöhung wird eine weitere Verschlechterung der Rentabilität bewirken.

Kapitalkraft als Preisbestimmungsgrund. Neben diesen spekulativen Grundlagen des Entschlusses einer Unternehmungsleitung kommt aber ihre *Kapitalkraft* wesentlich mit zur Geltung. Dem Einkommen und seiner Rolle für die EntschlieBungen der Konsumenten als Nachfrager auf den Konsummärkten entspricht also auf

dem Produktionsmittelmarkt die Kapitalkraft. In dem Kapital ist die Kaufkraftwurzel für die Produktionsmittelpreise zu erkennen, das Seitenstück zum Einkommen als Kaufkraftwurzel für Verbrauchsgüter. Wie bei der Preisgestaltung für Konsumgüter das Einkommen eine Grenze zieht, so für die Anschaffung von Produktionsmitteln das Kapitalvermögen. Die Kapitalkraft für die Zwecke einer aussichtsreichen Produktion findet nun allerdings ihre Grenze nicht nur in dem eigenen Kapitalvermögen der Unternehmung, sondern in dem Kapital, das sie dank der Ertragsaussichten und ihrer Vertrauenswürdigkeit auf dem Wege des Kredites bekommen kann. Es liegt auf der Hand, daß damit ein beträchtliches Maß von Elastizität in die Märkte für Produktionsmittel gebracht wird, daß in Zeiten günstiger Beurteilung der Geschäftslage die Ausweitung des eigenen Kapitals für die Zwecke der Produktionsmittelbeschaffung auf dem Wege des Kredites sehr leicht erfolgt, während in Zeiten schlechteren Geschäftsganges, ganz zu schweigen von eigentlichen Krisenzeiten, diese Stützung der Produktionsmittelmärkte versagt.

Der allgemeine Zusammenhang aller Preise gilt auch hier. Erfasst man diesen im Sinne jenes funktionalen Verhältnisses, wie es in dem *Casselschen* Gleichungssystem geschieht, dann ergibt sich für jeden Augenblick die Höhe eines Produktionsmittelpreises zwangsläufig, sobald alle anderen Produktionsmitteldaten gegeben sind. In der Wirklichkeit liegen aber die Dinge nicht so einfach, denn es sind vom Unternehmer in irgendeinem Augenblick Entschlüsse über die Kauflimite für mehrere Produktionsmittel gleichzeitig zu fassen. Es tritt also jeder Erwerbswirtschaftler gleichzeitig nachfragend nach Arbeitern, nach Geldkapital, nach Rohstoffen, eventuell auch nach Maschinen auf, und er muß sich daher gleichzeitig für einen Grenzbetrag für jedes dieser Produktionsmittel schlüssig werden. Über das Ergebnis einer solchen Überlegung eines Unternehmers läßt sich nicht wesentlich mehr aussagen, als was sich aus der Analyse des Erwerbswirtschaftsplanes ergibt.

In der hochentwickelten kapitalistischen Wirtschaft besteht allerdings Gebundenheit des Unternehmers durch die Masse des investierten fixen Kapitals, das nicht mehr ohne schwere Verluste aus der Anlage zurückgezogen werden kann. Je höher die Quote dieses Kapitalkostenelementes unter den Gesamtkosten eines Produktes, um so opferbereiter wird der Unternehmer in der Regel bei der Erwerbung anderer Produktionsmittel sein. Daraus ergibt sich die Tatsache günstigerer Preiserzielung für die Anbieter dieser anderen Produktionsmittel, insbesondere auch für die Lohnarbeiter. Je höher die Kapitalintensität eines Produktionszweiges, um so mehr muß nämlich die Produktionsleitung darauf bedacht sein, das eingesetzte fixe Kapital in Tätigkeit zu halten. Die Grenze, bis zu der sie in der Zugestehung höherer Preise für andere Produktionsmittel noch gehen kann, ist durch eine Vergleichung der beiden Verlustquellen zu errechnen: einerseits Verlust am Kapitaldienst für das fixe Kapital, andererseits Differenz der Kosten der übrigen Produktionsmittel.

Die Nachfrage nach den Produktionsmitteln ist durch zwei Größen bestimmt: Menge und Preislimito. Die Mengen sind für den einzelnen Produzenten durch seinen technischen Plan im wesentlichen bestimmt. Das Problem der Limitierung ergibt sich aus der Gleichung der erwerbswirtschaftlichen Gebarung: Produktionserlös = Gesamtkosten + Reinertrag.

Nach der Zurechnungstheorie ist der Erlös eine vom Markt gegebene Größe, der Reinertrag eine vom Willen des Wirtschafters gesetzte. Sind M die Menge, P der Preis des abgesetzten Produktes, also MP der Erlös, $K_1 + K_2 + \dots + K_n = K$ die Gesamtkosten und R der Reinertrag, so ist $MP = K + R$.

Alle K sind Produkte aus Menge und Preis, also $m_1 p_1, m_2 p_2 \dots m_n p_n$, in denen die m durch den technischen Plan bestimmt sind. Die verschiedenen p sind die untereinander abhängig Veränderlichen. Die Marktgestaltung für die verschiedenen Produktionsmittel wird aber nicht ohne Einfluß auch auf die m sein, wenn ein Produktionsmittel durch ein anderes ersetzt werden kann. Ist das Produktionsmittel 1 durch das Produktionsmittel 2 ersetzbar und ist p_1 gestiegen, so wird möglicherweise m_1 zugunsten von m_2 kleiner gewählt werden, was dann freilich auch eine Änderung des technischen Planes in sich schließt. Stellt sich der Preis (p_1) eines nicht ersetzbaren Produktionsmittels höher, als der Produzent erwartet hatte, und

ist weder P noch eines der anderen p veränderlich, dann wird entweder der Produzent sein R preisgeben, oder er muß eine Einschränkung des Produktionsprogrammes vornehmen, womit er auch für die anderen Produktionsmittel mit schwächerer Nachfrage auftreten wird. Tritt dieser Fall bei einer Mehrheit von konkurrierenden Wirtschaftlern ein, dann kann sowohl eine Erhöhung des P als auch eine Ermäßigung eines der anderen p bewirkt werden, und damit kann ein Ausgleich zugunsten des ursprünglichen Planes gefunden werden.

Nur für die theoretische Zurechnung ist MP als feste Größe anzunehmen, in der Wirklichkeit ist diese linke Seite der Gleichung nicht so starr, wie dies für die Bestimmung von p_1, p_2, \dots, p_n angenommen wird. Und besonders entscheidend ist natürlich, daß in der Regel das R veränderlich, ja geradezu die veränderlichste Größe ist. Wie weit das R sich verkleinern läßt, darüber ist keine exakte Aussage möglich, nur mit dem theoretischen Prinzip ist zu antworten, daß das eingesetzte Kapital nicht dauernd unter der anderweitig erreichbaren Rentierung bleiben will. Für den tatsächlichen Verlauf ist R ein Residuum, das auch negativ werden kann und es reichlich genug auch wird. Das bedeutet aber für die Begrenzung der Produktionsmittelpreise nur, daß die negativen Größen den Mittelwert des R , wenn der Unternehmer mit einem solchen arbeitet, mitbestimmen.

Es ist geradezu für eine Wirtschaftslage kennzeichnend, ob die Nachfrager sich in der Menge oder in dem Preislimite fest zeigen. Bei gutem Markt für das Produkt sind die Nachfragen nach Produktionsmitteln fest in der Menge, nachgiebig im Preis, bei schlechter Marktlage umgekehrt.

Zusammenfassung. Gleichviel aber, ob die Produktpreise steigen können oder nicht, immer kann als wesentlich für die Preisbildung von Produktionsmitteln gelten:

1. daß der Preis des Produktes die allgemeine Orientierung liefert;
2. wenn das Produktionsmittel für eine Mehrheit von verschiedenen Produkten verwendet wird, entscheidet die Preislage des Grenzproduktes, d. h. jenes Produktes, dessen Produzenten den niedrigsten Ertrag erzielen, also das geringste Opfer für das Produktionsmittel bringen können; sie sind die Grenzkäufer des Produktionsmittels;
3. daß außerdem noch eine Abhängigkeit des Preises eines Produktionsmittels von den Marktverhältnissen und Preisen der übrigen komplementären Produktionsmittel für das Grenzprodukt beobachtet werden kann.

Unter den Produktionsmitteln nehmen hinsichtlich der Preisbildung die originären Produktionsfaktoren Boden und Arbeitskraft wie auch das Geldkapital eine Sonderstellung schon deshalb ein, weil ihre Entstehung nicht mit bestimmten technischen Kosten in Zusammenhang steht und infolgedessen eine Gravitation nach Produktionskosten keinesfalls in demselben Sinn in Frage kommt wie bei anderen Gütern. Ähnliches gilt aber auch vom Preisfortsetzungsgesetz, das den Preis als Bestimmungsgrund für Nachfrage und Angebot formuliert.

2. Der Preis des Bodens und der Bodennutzung.

Das Ertragsprinzip. „Der Marktpreis des Grund und Bodens richtet sich nach dem Verhältnis zwischen dem Wert des Grundbesitzes und dem Wert des Ertrages.“ Diese Erkenntnis war ein Bestandteil der physiokratischen Lehre gewesen. TURGO hat es ganz klar formuliert, daß ein Land, welches einen Ertrag im Werte von 6 Schafen abwirft, sich für einen Preis verkaufen läßt, der, in Schafen ausgedrückt, ein bestimmtes Vielfaches des Ertrages (der 6 Schafe) sein muß. Die Abhängigkeit des Preises eines Gutes, das einen Ertrag abwirft, von der Höhe dieses Ertrages, kommt bei keinem Gut so rein und unmittelbar zur Geltung wie bei dem Boden, weil Produktionskosten für Boden nur ganz ausnahmsweise bestehen, so daß für den Bodenbesitzer das Anbieten nur in Frage kommt, wenn er aus dem Verkaufserlös oder aus Verpachtung einen Ertrag erzielen kann, der höher ist als jener aus eigener Nutzung.

Im Sinne einer subjektiven Wirtschaftsauffassung ist es also unhaltbar, daß der Eigentümer bei der Verwertung des Bodens überhaupt keine Kosten zu überlegen habe. Wenn der Eigentümer den Boden pachtungsweise auswertet, sind seine Kosten in derjenigen anderen

Nutzung zu erblicken, bei der er den nächst höchsten Ertrag erzielen könnte, also den durch die Verpachtung ausgeschlossenen nächsthöchsten Nutzungsertrag, z. B. die Nutzung zu irgendeiner Güterproduktion, die er selbst unternimmt. Es ist wohl möglich, daß der Eigentümer sich doch zur Verpachtung entschließt, auch wenn er vielleicht durch eine solche Selbstbewirtschaftung einen *höheren* Geldertrag herauswirtschaften könnte. Wenn er sich dennoch nicht für diesen entscheidet, so geschieht es offenbar, weil der Geldertrag allein nicht maßgebend ist, weil andere Wertungsmomente, Mühe und Sorge mitspielen, oder weil er zweifelt, daß er diesen höheren Ertrag erzielen kann. Das ändert aber nichts daran, daß die nächst hohe Ertragsmöglichkeit als Kosten der gewählten Nutzung erscheint.

Der jeweils erzielbare höchste Ertrag in der rentabelsten Nutzungsart bildet danach den Hauptbestimmungsgrund für den Substanzwert und damit für den Kaufpreis für ein Stück Boden. Wenn reichlich Abweichungen von diesem *Ertragsprinzip* beobachtet werden können, so hängt das mit der weit verbreiteten Auffassung zusammen, daß der Boden ein absolut dauerhaftes Gut sei, dessen Kräfte unzerstörbar seien, und daß mit wachsender Bevölkerung der Boden immer knapper, also auch teurer werden müsse. Wieviel Wahrscheinlichkeit auch für diese Annahmen bestehen mag, sie sind doch nur bedingt richtig, weil bei aller Unzerstörbarkeit der Bodenkräfte die Voraussetzungen für die tatsächliche Ertragsmöglichkeit und insbesondere für einen Wertzuwachs doch immer sozial bedingt sind: können sich doch die gesellschaftswirtschaftlichen Kaufkraft- und Nachfrageverhältnisse leicht auch zuungunsten der Bodenwertgestaltung ändern. Es kann also wohl geschehen, daß der Besitzer eines Stückes Land in der Außenzone einer Großstadt, der es im Hinblick auf einen Wertzuwachs erworben hat, eines Tages vor der Erkenntnis steht, daß es für ihn keine andere Auswertungsmöglichkeit gibt wie die acker- oder gartenbauwirtschaftliche Nutzung unter Einsetzung der eigenen Arbeitskraft.

Grundregeln. So bleiben also als Hauptrichtlinie für die Preisbildung des Bodens die *theoretischen Regeln* für die rationale Preisbildung:

1. Je höher der Reinertrag der Flächeneinheit, gleichviel ob bei agrarischer oder bei bauwirtschaftlicher oder einer sonstigen Nutzung (daher also je höher insbesondere der Getreidepreis oder der Wohnungspreis), um so mehr wird unter sonst gleichbleibenden Verhältnissen auch der Bodenpreis zu steigen tendieren. 2. Besonderen Einfluß hat dabei die Höhe des *Zinsfußes*, mit dem der Reinertrag kapitalisiert wird. Bei sinkendem Zinsfuß wird der Preis des Bodens bei gleichbleibender Verwendung die Tendenz zeigen zu steigen, bei ansteigendem Zinsfuß die Tendenz zu fallen.

Wie die Preisbildung für Boden landwirtschaftlicher Ertragswirtschaft noch von anderen Kostenelementen der Bewirtschaftung abhängig ist, so auch die Preisbildung für Wohnungsbauland von den Baukosten. Der Reinertrag einer Bodennutzung ist also abhängig 1. von der konkreten Marktlage für das Produkt (Bodenfrüchte oder Wohnungen); 2. von der technischen Eignung des Bodens für die Verwendung (Produktionskapazität), 3. von den sonstigen Kosten, die für die Erzielung der Nutzwirkung aufgewendet werden müssen. Es ist für das Verstehen der Preisgestaltung wichtig, daß die technische Qualität eines Bodens für eine bestimmte Verwendung sich in der Regel mit der Lagequalität (Transportkosten! vgl. S. 131) für dieselbe Verwendung zu einer den Ertrag und damit den Preis bestimmenden Resultierenden verbindet.

Jeder Unternehmer überlegt die Arten von Produktionsmitteln, die er einsetzen will, z. B. für die Eisenproduktion: welche Erze, welche Kohle, welche Arbeitskräfte und welchen Standort. Das Produktionsmittel Boden tritt da mit dem Produktionsmittel Transportleistung in eine Art Kompensationsverhältnis derart, daß innerhalb des Wirtschaftsplanes zwischen diesen beiden ein engerer Zusammenhang hergestellt wird, indem die Höhe der Transportkosten die Höhe der Kosten, zu denen sich der Unternehmer für den Boden verstehen kann, in umgekehrtem Verhältnis bestimmt: je höher die Transportkosten, um so niedriger wird die Aufwendung für den Boden sein und umgekehrt. Infolgedessen hat man sich gewöhnt, das größere oder geringere Erfordernis an Transportkosten auf den Bodenwert zu projizieren. Es sind aber natürlich die Kostengrenzen für die Beschaffung des Produktionsmittels Boden je nach der Verwendung überaus mannigfaltig.

Diese Regeln stehen ganz im Einklang mit der Wertgestaltung unter dem Einfluß der *Komplementarität*. Dieser zufolge muß immer *derjenige von den Produktionsfaktoren, der im Verhältnis zu den anderen und im Hinblick auf das optimale Verhältnis, in dem alle zusammenwirken sollen, am knappsten vorhanden ist, einen verhältnismäßig hohen Preis haben*. Bei wachsendem Kapitalreichtum und Vermehrung des Arbeitsangebotes muß sich die Preisbeziehung zugunsten des Bodens, der keine Vermehrung erfahren hat, ändern, der Preis wird in der Regel steigende Tendenz zeigen. Ebenso entspricht es dem Komplementaritätsgesetz, wenn mit steigender Kapitalknappheit eine Tendenz der Bodenpreise zu fallen zutage tritt.

Nutzungspreis. Boden muß, um als Produktionsmittel verwendet zu werden, nicht immer zu Eigentum erworben werden. Es kann auch seine *Nutzung* gekauft werden, und damit entsteht eine zweite Kategorie von Bodenpreis: der *Bodennutzungspreis* oder Bodenpachtzins. Dieser Nutzungspreis ist das eigentliche Seitestück zu Lohn und Zins. Der wichtigste Fall, in dem er auftritt, ist der der Bodenpachtung für landwirtschaftliche Zwecke. Es kommen wohl auch andere Nutzungsverträge und insbesondere auch über städtischen Boden reichlich vor, so die Vermietung von Standplätzen für Geschäfte auf einem Markt (Meß- und Ausstellungsplätze), von Spielplätzen, von Landstrecken für Verkehrszwecke (Flugzeuglandeplatz) u. a. m., aber von jeher wohl stand die landwirtschaftliche Bodenpachtung im Vordergrund des Interesses, und namentlich die englischen Landpachtungen haben dadurch, daß sie zur typischen landwirtschaftlichen Großunternehmensform geworden waren, Veranlassung gegeben, das Bodennutzungsentgelt eingehender zu erörtern.

Bestimmungsgründe sind auch hier die Meinungen der Nutzungsbewerber über die während der Nutzungsdauer erzielbaren Nutzungen nach Maßgabe ihres Wirtschaftsplanes, also ihrer Verwendungsabsicht usw. Diese Verwendung kann den Charakter von Konsumakten haben (wie bei Spielplätzen, jedenfalls z. B. auch einem Teil der Schrebergärten), dann ist der Bodenpachtzins aber nicht Preis eines Produktionsmittels. Überall dagegen, wo er wirklich als Produktionsmittel zur Erzielung eines Produktes für den Markt in Frage kommt, wird er in Verbindung mit anderen Produktionsmitteln verwendet, und der Erwerber der Bodennutzung hat in gleicher Weise wie der Käufer des Bodens als Erwerbswirtschaftler eine nach Wahrscheinlichkeit durchzuführende Zurechnung vorzunehmen, aus der er im Rahmen seines Wirtschaftsplanes die Grenzen erkennt, bis zu denen er im Preis für eine solche Nutzung gehen darf. Dieser oberen Grenze der Preisbildung steht als untere der Nutzen gegenüber, den der Verpächter des Bodens sich von der nächst ertragreichen unter den anderen ihm möglichen Verwendungen versprechen zu können glaubt.

3. Preisbildung für Lohnarbeit.

Lohn als Preis. Der Begriff Lohn ist hier in einem engeren Sinne zu verstehen als dem Ursprunge des Wortes entspricht. Denn ursprünglich nannte man Lohn jede Entschädigung für Mühsal und Plage, die bei irgendeiner *arbeit*, mag das ein Jagen, Fischen, Holzfällen, Pflügen u. dgl. gewesen sein, aufzuwenden waren. Hier handelt es sich 1. nur um das vertraglich zustande kommende Entgelt für eine Arbeitsleistung oder für das Zurverfügungstellen einer Arbeitskraft für eine bestimmte Zeitdauer; 2. nur um Entgelte für die Arbeit als Produktionsmittel; daher scheidet hier alle Arbeitspreise für Leistungen, die für den Erwerber Konsumcharakter haben, aus, wie z. B. die Löhne von Hausangestellten im einfachen Haushalt, Honorare des Arztes, des Hauslehrers usw.; 3. nur um Entgelte für ausschließliche Arbeitsleistungen ohne Einsatz von sachlichen Produktionsmitteln; also nicht auch für Leistungen, die selbständige Erwerbswirtschaften mit Aufwen-

dung von Sachkapital oder fremden Arbeitskräften ausführt, wie z. B. Friseurarbeiten u. ä., Transportleistungen, Geschäftsvermittlungen u. dgl.

Geldlohn und Reallohn. Es ist richtig, wenn gesagt wird, volkswirtschaftlich gesehen ist der Lohn die Menge der Güter, die der Arbeiter mit seiner Arbeit gewinnen kann. Es ist richtig, weil im letzten Grunde das Ziel der Volkswirtschaft die Güterversorgung ist. Aber dieser *Reallohn*, dieser Sachinhalt des Geldlohnes ist von einer Reihe persönlicher Momente, dem Zivil- und Familienstand, Geschmack und Klugheit, von Wirtschaftlichkeit des einzelnen Arbeiters abhängig und daher bei gegebenem Geldlohn sehr verschieden. Auch für die Aufklärung der Zusammenhänge in der Lohngestaltung ist mit jener theoretisch richtigen Formulierung nicht immer viel zu gewinnen.

Wichtig ist nach dieser Formulierung, daß die Geldlohn-(Nominallohn-)Steigerung unter Umständen den Arbeitern keinen, jedenfalls nicht den erwarteten Nutzen bringt, dann nämlich, wenn mit der Lohnerhöhung nicht auch eine Vermehrung der für den Konsumkreis der Arbeiter maßgebenden Güterproduktion, also wenn nicht auch eine Steigerung des realen Volkseinkommens Hand in Hand geht, weil sonst die Geldlohnsteigerung nur, oder jedenfalls auch eine Verteuerung der vom Arbeiter gebrauchten Güter bewirkt. Ebenso braucht der Geldlohn tatsächlich nicht erhöht zu werden, um den Arbeitern eine Vermehrung ihres Realeinkommens zu schaffen. Diese Vermehrung wird ohne Geldloohnerhöhung eintreten, wenn die Konsumgüter der Arbeiterkreise billiger werden, weil die Produktion verbilligt, weil die Marktbeschickung mit Ware gesteigert wird und weil der Konkurrenzdruck die Verbilligung bewirkt, möglicherweise gewiß auch, weil die Arbeitsintensität der Arbeiter erhöht wurde. Aber andererseits kann die Gesamtproduktion der Volkswirtschaft wachsen, ohne daß der Anteil der Arbeiter wächst, weil das Mehrprodukt infolge gesteigerter Arbeitsintensität zur Beschaffung von Luxusgütern für andere Schichten der Bevölkerung auf dem Weltmarkt verwendet wird. Wie ja wiederum z. B. in einem reichen Lande, dessen Kapitalisten von ihren Kapitaleinlagen im Ausland beträchtliche Erträge in der Form von billigen Überseewaren beziehen, die Arbeiterschaft infolge dieser Einfuhr auch ohne Steigerung ihrer Arbeitsintensität sich einer Steigerung ihres Reallohns erfreuen kann. Namentlich also, wo weltwirtschaftliche Beziehungen die Güterversorgung der Volkswirtschaft maßgebend beeinflussen, ist jedenfalls zunächst der *Geldlohn als die entscheidende Größe* auch für den Reallohn zu erkennen. Daß die weltwirtschaftliche Güterversorgung auch von der Produktivität der inländischen Arbeit her gefördert werden kann, bleibt dabei freilich nicht zu übersehen. Ist der Geldlohn das Primäre, so ist eben die Versorgung der Inlandsmärkte die zweite wichtigste Größe für den Reallohn, und sie kann natürlich durch die Produktivität der eigenen Arbeit außerordentlich gefördert werden.

So ist also der Geldlohn das Problem der Theorie des Arbeitspreises, der Reallohn aber ist ein doppeltes Preisproblem: das des Geldlohns und das der Preise der mit dem Lohn zu kaufenden Güter, die ja auch wieder, wie wir wissen, ausschlaggebend vom Aufbau der Geldlohneinkommen und insoweit von den Geldlohnpreisen bestimmt werden. Damit rückt also doch der Geldpreis der Arbeit in den Vordergrund, er ist die umkämpfte Größe, auf die der Wille und die Entschliebung der beiden Marktparteien zunächst eingestellt sein müssen; nur der Geldlohn kann ja auch als Regulator von Angebot und Nachfrage in Betracht kommen, kann also Preisfunktion erfüllen.

Mannigfaltigkeit des Preisobjektes. Das Produktionsmittel Arbeit, wie wir im folgenden kurz statt Arbeitskraft und Arbeitsleistung sagen wollen, ist wohl nur ausnahmsweise „schlechthin“ Gegenstand der Nachfrage und der Preisbildung. In der Regel hat jeder, der eine Arbeit als Produktionsmittel erwirbt, eine bestimmte

Verwendung im Auge und infolgedessen auch eine bestimmte Qualität der Arbeitskraft. Das gilt auch von der ungelerten Arbeit, deren Eigentümlichkeit darin gesehen wird, daß keine besondere Qualifikation vorausgesetzt wird, die nicht schon mit dem Geschlecht und dem Alter der nachgefragten oder angebotenen Arbeitskraft erwartet werden darf. Über dieser, nach natürlichen Merkmalen und darüber hinaus auch nach dem äußeren Eindruck von Kraft und Gediegenheit differenzierten Masse von Arbeitskräften als Basis erhebt sich nun die in ihrer Vielgestaltigkeit schon besprochene (S. 88 f.) Masse des qualifizierten Arbeitsangebotes einer Volkswirtschaft, gelernte, angelernte, geschulte, gebildete Arbeitskräfte, die sich wie eine Pyramide aus einer ungeheueren Zahl von Schichten aufbaut, von denen jede das Angebot einer bestimmten qualifizierten Arbeitskraft bedeutet. Jede bestimmt qualifizierte Arbeit ist aber in ihrer besonderen Knappheit vorhanden, jede bedeutet daher ein Gut für sich mit besonderer Nachfrage und besonderem Angebot und hat ihren besonderen Preis. Wenn daher schlechthin von „Arbeitsmarkt“ gesprochen wird, so ist das eine leicht irreführende Verallgemeinerung durch Abstrahierung von der Mannigfaltigkeit der Arbeit und von der ihr entsprechenden Vielheit von Arbeitsmärkten, von denen in der Regel ein Teil Nachfrageüberschuß, ein anderer Angebotsüberschuß aufweist. Die Lohntheorie hat freilich ganz vorzugsweise den Arbeitspreis der untersten Schichte der Arbeiterpyramide zum Gegenstande ihrer Forschungen gewählt.

Die Lage des Arbeitsangebotes. Man hat seit RICARDO die pessimistische Auffassung vertreten, daß die natürliche Bevölkerungsbewegung, der Geburtenüberschuß eine ungünstige Lage des Arbeitsangebotes auf dem Arbeitsmarkt herbeiführen müsse, und daß infolgedessen der Preis der Arbeit normalerweise die Tendenz zeige, nach einem möglichst tiefen Stand zu gravitieren. Diesen Tiefstand, der auf die Dauer sowohl ein Maximum als auch ein Minimum darstellen soll, hat man seit RICARDO in den notwendigen Lebenskosten sehen zu sollen geglaubt. In solcher Allgemeinheit trifft diese Auffassung ganz gewiß nicht zu. Im Widerspruch mit ihr steht die Tatsache, daß auf den Arbeitsmärkten höherer Stufe die Knappheit der qualifizierten Arbeit sehr nachhaltig auftritt. Würde die Marktlage für die begabten Betriebs- und Unternehmungsleiter als Angestellte nicht dauernd verhältnismäßig günstig sein, so würden die hohen Entgelte für Stellen der Direktoren von Industrierwerken, Transportgeschäften, Banken usw. nicht möglich sein. Für die Märkte der ungelerten Arbeit ist diese nachteilige Lage des Angebotes freilich überwiegend zu beobachten. Das ergibt sich einmal daraus, daß der Bevölkerungszuwachs sich mit einer besonders hohen Quote der Schulentlassenen diesen Märkten unmittelbar zuwendet, dann aber auch daraus, daß diese Märkte den Angebotsüberschuß, insbesondere die Mindertüchtigen aus den Märkten der qualifizierten Arbeit aufnehmen müssen. Unverkennbar bekundet sich diese ungünstige Lage des Angebotes auf den Märkten für unqualifizierte, insbesondere ungelernete Arbeit, auch darin, daß auf diesen die Organisation des Angebotes (Gewerkschaftsbildung, Koalition) schwer zu Erfolg zu bringen ist, wie das die Geschichte der Arbeitskämpfe des 19. Jahrhunderts reichlich bewiesen hat. Diese Tatsache erhöht insbesondere die nachteiligen Folgen der Ungeordnetheit des Arbeitsmarktes.

Die Ungeordnetheit des Marktes, das Fehlen einer Zentralstelle, an der wenigstens hohe Quoten von Angebot und Nachfrage zusammentreffen, erweisen sich für das Angebot nachteiliger, denn jedem einzelnen Arbeitgeber bietet sich der große Teil der Arbeitssuchenden, von Betrieb zu Betrieb wandernd, an, die Arbeitssuchenden sehen ihre eigene Masse, und wie der Arbeitgeber den Eindruck eines viel größeren Angebotes je Nachfrageeinheit erhält, als dem wirklichen Mengenverhältnis entspricht, so auch die Arbeiter. Das muß zum Preisdruck in stärkerem Ausmaße führen, als wenn die beiden Gesamt mengen einander gegenübergestellt werden. Die Erfahrung lehrt, daß die Schaffung einer solchen zentralen Ausgleichsstelle (Arbeitsvermittlung, bourse du travail) eine Verbesserung für das Angebot gebracht hat.

Insbesondere für ungelernete Arbeit. Eine ausgesprochene Besonderheit der Märkte für ungelernete Arbeit liegt darin, daß das II. Angebot-Nachfragegesetz hier

kaum gilt, d. h. es *kann nicht allgemeingültig behauptet werden, daß bei sinkendem Arbeitspreis auch das Angebot zurückgeht, und daß damit eine Markt- und Preiskorrektur durch entsprechende Anpassung des Angebotes stattfinden müßte.* Im Gegenteil läßt sich beobachten, daß mit dem Sinken des Lohnes von einem gewissen Punkt ab sogar eine Steigerung des Angebotes auftritt. Umgekehrt führt das Steigen des Arbeitspreises durchaus nicht immer eine annähernd entsprechende Vermehrung von Angeboten herbei. Dieses Versagen des II. Angebot-Nachfragegesetzes hat mehrere Gründe: *einmal* ist innerhalb einer bestimmten Bevölkerung die Masse der Arbeitsfähigen einer bestimmten Kategorie eine für einige Zeit ziemlich gegebene Größe, die nur durch Zu- oder Abwanderung in relativ kürzerer Zeit vermehrt oder vermindert werden kann; *zweitens* vollzieht sich nun diese Angebotsänderung durch Wanderung trotz der an sich großen Beweglichkeit der Ware Arbeit viel schwerfälliger, als möglich und daher theoretisch zu vermuten wäre, teils weil die Wanderung Kapital erfordert, teils wegen der individuellen persönlichsten Gebundenheiten, auch Hemmungen psychologischer Natur, teils namentlich in neuerer Zeit wegen der immer stärker bemerkbaren Erschwerungen durch planmäßige Politik der für Einwanderung in Frage kommenden Staaten, also wegen der Einwanderungsbeschränkung, für die wieder teils rassenmäßige, teils arbeitsmarktmäßige Motive bestimmend sind.

Am stärksten scheint das Lohngefälle die *Binnenwanderung*, und zwar wieder die stärkste Erscheinungsform derselben, die *Landflucht*, zu beherrschen, die Abwanderung aus der landwirtschaftlichen in industrielle Berufstätigkeit. Freilich sind hierbei nicht bloß die Lohnpreisverschiedenheiten maßgebendes Motiv, sondern auch das größere Maß von Bewegungsfreiheit, das die Berufstätigkeit in Industrie und Baugewerbe einräumt.

Drittens aber beeinflußt die Höhe des Lohnpreises auch maßgebend die Höhe des Einkommens und damit die Existenzgrundlage. Sind nämlich die Verdienstmöglichkeiten des Erhalters eines Haushaltes dank der Höhe des Lohnes zulänglich, so bleiben die anderen Mitglieder des Haushaltes dem Arbeitsmarkt fern, wird sein Einkommen infolge einer Lohnsenkung unzulänglich, so kann und wird dies zumeist zur Folge haben, daß andere Haushaltmitglieder sich auch auf dem Arbeitsmarkt anbieten. Dabei sind die Vermögensverhältnisse wesentlich mitbestimmend: ist Besitzeinkommen vorhanden, so wird in diesem eine Ausgleichung gefunden, fehlt es daran, so wird das Sinken des Arbeitseinkommens des Haupteinkommenträgers viel rascher die Frau oder Kinder in die Erwerbsarbeit drängen. Dabei spielen aber allerdings auch die jeweiligen Auffassungen über die Anpassungsmöglichkeit der Ansprüche eine Rolle. Je stärker diese Ansprüche sind, um so rascher werden die anderen Familienmitglieder auch Arbeit suchen.

Über diese Bestimmungsgründe ist noch im Zusammenhang mit dem sogenannten ehernen Lohngesetz einiges zu sagen.

Grundlagen der Nachfrage. Über den Grad von Knappheit der angebotenen Arbeit irgendeines Arbeitsmarktes entscheidet immer erst die Größe der Nachfrage; von ihr im Verhältnis zur angebotenen Menge hängt es ab, wie weit die Ansprüche des Angebotes zur Geltung kommen. Wieder ist zu erinnern, daß in der freien kapitalistischen Wirtschaft die Erwerbswirtschaftspläne die Grundlage der Nachfrage für Produktionsmittel sind. Und wieder entscheidet nicht nur die überhaupt nachgefragte Menge einer Arbeit, sondern der Aufbau der Preise, zu denen die vielen Nachfrager Arbeit zu erwerben entschlossen sind.

Bezüglich der nachgefragten *Menge* ist an anderer Stelle (S. 89) schon einiges gesagt. Es handelt sich wesentlich um den technischen Plan und daher *1.* um die technische Anlage beim einzelnen Arbeitgeber, also in der Regel schon um ein Aggregat verschiedener Maschinen, daher auch um ein Aggregat verschiedener Arbeitskräfte, die sich ergänzen (Komplementarität!); fehlt eine Kategorie oder ist sie unzulänglich vorhanden, so wirkt dies auf die Nachfrage nach den anderen min-

dernd ein. 2. Soweit nicht die maschinelle Anlage oder Apparatur die Intensität und das Tempo der Arbeit diktiert, ist auch die Intensität der Arbeitsleistung ein Bestimmungsgrund für den Bedarf an Arbeitskräften. Je größer die bearbeitete Fläche Rüben- oder Kartoffelfeld ist, die ein Landarbeiter täglich leistet, um so weniger Kräfte werden gebraucht. Daher sind dann auch Betriebseinrichtungen, insbesondere die Methode der Lohnbemessung (Stücklohn, Akkordlohn, Prämien u. dgl.), kraftsparende Einrichtung des Betriebs (z. B. Hinfahren der Arbeiter zur Arbeitsstelle u. dgl.) mitbestimmende Faktoren des Kräftebedarfs. Da auch das Ergebnis der Leistung wohl des größeren Teils der Arbeitsmaschinen noch von der Intensität der Bedienung abhängig ist, kommt dies auch in der industriellen Produktion als eine Komponente der Nachfrage zur Geltung.

Die *Grenze*, bis zu der die einzelnen Nachfrager gehen, ist nun schon für eine und dieselbe Arbeitsverwendung durchaus nicht einheitlich, sondern verschieden nach den konkreten sonstigen Daten der Wirtschaftspläne eben der einzelnen Nachfrager. Diese pflegen nicht einmal in der Beurteilung des zu erwartenden Produktpreises übereinzustimmen. Mögen nun immerhin die Meinungen über diesen unter den konkurrierenden Unternehmern nicht auseinander gehen, so ergeben sich noch reichlich Verschiedenheiten in der Bereitwilligkeit, gewisse Löhne zuzustehen aus der Ungleichheit der sonstigen Kosten, so daß für eine bestimmte Verwendung der Arbeit bestimmter Qualität als Produktionsmittel sehr verschiedene Nutzwertvorstellungen der vielen Nachfrager sich zumeist zu einer *Nachfragekurve* von beträchtlicher Ausdehnung gruppieren werden. Der eine der konkurrierenden Unternehmer arbeitet auf besonders günstigem Standort, kann daher für den Kostenfaktor Arbeit mehr aufwenden, ein anderer hat Rohstoffe billiger in der Hand, wieder ein anderer braucht keine Kosten für Kapitalschulden einzusetzen, während ein vierter den Buchwert der Anlage vielleicht auf 1 abgeschrieben hat. Zumeist wirkt sehr weitgehend differenzierend für das Verhalten auf dem Arbeitsmarkt das geringere oder größere Maß von Kapitalintensität der einzelnen Betriebe, also die Tatsache, wie weit Arbeitsleistungen bereits durch Kapitalgüter „substituiert“ sind, da *einerseits* die höhere Kapitalanlage in Kapitalgütern von langer Lebensdauer (Gebäuden, Maschinen, Transportanlagen) dazu drängt, daß die Produktionskapazität des Betriebes so voll als möglich ausgenützt wird, die Unternehmungsleitung in solchen Fällen also leichter zu Zugeständnissen in anderen Kostengruppen sich entschließen wird, *andererseits* weil mit der höheren Kapitalintensität der Bedarf an Arbeitskräften in der Regel geringer sein wird, das Lohnkonto daher leichter eine prozentuale Erhöhung verträgt, die der arbeitsintensivere Betrieb, in dem das Lohnkonto eine viel höhere Quote der Gesamtkosten ausmacht, nicht zugestehen kann.

Für die große Menge von Arbeitsmärkten kommt hinzu, daß eine und dieselbe Qualität von Arbeitskraft für verschiedene Verwendungen gebraucht wird, so daß die Verwertungsgrenze einer bestimmten Arbeitsqualität auch *von Preisen verschiedener Produkte abhängt*. Für einen Maschinenschlosser von Qualität kann in einem Kraftwerk, das die Leistung des Schlossers in einer Unmenge von elektrischem Strom verwertet, dessen Hauptkosten aus ganz anderen Elementen bestehen, ein viel höherer Lohn zugestanden werden als in Maschinen- oder Werkzeugfabriken, in denen die Löhne der Maschinenschlosser vielleicht die Hauptquote aller Kosten ausmachen.

Wir wissen, daß der Erwerbswirtschaftsplan unter dem Einfluß der vielen Schätzungen, auf denen der Entschluß des Wirtschafters sich aufbaut, nur Wahrscheinlichkeitswert hat, und daß selbst sorgfältige statistische Grundlegung dieser Schätzungen über den Einfluß von Optimismus oder Pessimismus bei den Wirtschaftlern nie ganz hinwegheben kann. Da nun neben der im Erwerbswirtschaftsplan annähernd errechneten Gewinnrate auch die Unsicherheit der verschiedenen Glieder

des Wirtschaftsplanes (vgl. S. 47) und gewisse Unwägbarkeiten eine nicht zu kleine Rolle spielen, so ist die *Bestimmtheit* der Nachfrage nach Arbeitskräften durch die bisher genannten Momente immer noch sehr *labil*. Die Wirtschaft spielt sich nicht im isolierten Raum ab. Immer ist sie von politischen Konstellationen innerhalb des Einzelstaates, wie auch von denen im Verhältnisse der Staaten zueinander namentlich dadurch abhängig geworden, daß der Unternehmer die Richtigkeit seines Wirtschaftsplanes von Veränderungen in diesen Umweltsverhältnissen bedroht sieht. Man kann geradezu behaupten, daß diese außen- und innenpolitischen Momente, die persönliche Belastung des Unternehmers, seine Sorge, sozialpolitische Schwierigkeiten, der Verkehr mit den Behörden, insbesondere den Steuerbehörden — Dinge, die im vollsten Sinn des Wortes „*Reibungen*“ der *Wirtschaft* genannt werden können — eine Nachfragesteigerung unterbinden können, wo sie theoretisch zu erwarten wäre.

Damit eine Lohnsenkung wirklich eine Steigerung der Nachfrage im Sinne des II. Angebot-Nachfragegesetzes herbeiführt, müssen i. d. R. noch Entlastungen des Wirtschaftsplanes in anderen Richtungen eintreten.

Ansprüche der Anbieter. Der Reallohn ist zwar eine sekundäre Größe gegenüber dem Geldlohn, gleichwohl ist die Vorstellung von der Kaufkraft eines Geldlohnes für die Anbieter von Wichtigkeit, aber sie ist auch nur *eine* Komponente ihrer Lohnforderung, ihre Ansprüche sind eine zweite. Die Angebotstendenz auf den Arbeitsmärkten ist verhältnismäßig einfach, sie ist beherrscht von den Ansprüchen, die die Arbeitnehmer an das Leben und damit auch an die Wirtschaftsgesellschaft stellen. So lange diese Ansprüche weitgehend traditional beherrscht waren, gestaltete sich die Lohnpreisbildung ebenso überwiegend traditional stabil, sofern nur einigermaßen die Nachfrage mit der Vermehrung des Angebotes infolge der natürlichen Bevölkerungsbewegung Schritt hielt. Wo dieses Schritthalten nicht vorlag, wie z. B. in der englischen Industrie zu Beginn des XIX. Jahrhunderts, dort machte sich, zweifellos unter dem Einflusse der Bevölkerungsvermehrung, eine nachhaltige Tendenz zum Sinken der Löhne bemerkbar.

Ausgangspunkte für die Preisforderung sind also: 1. die Vorstellung einer gewissen Lebensführung, die man beansprucht, 2. die Kosten dieser Lebensführung nach der Preislage für die betreffenden Konsumgüter, 3. bei rationaleren Arbeitnehmern die Vermutung über das Maß von Beständigkeit der Beschäftigung, weshalb für Arbeiter mit stark unterbrochener Arbeitsgelegenheit (Saisonarbeiter!) höhere Lohnpreise immer schon gefordert wurden und namentlich im Baugewerbe auch zustande zu kommen pflegten. Wie weit sich diese Ansprüche durchsetzen, das wird noch nicht auf den Arbeitsmärkten entschieden, sondern dafür erwies sich im Laufe der Entwicklung immer das „Spiel“ der gesamten ökonomischen Interessen und Kräfte, das in den Wechselwirkungen aller Märkte und aller Preise gesehen werden muß, als souverän. Daß auch die bescheidensten Ansprüche bei besonders ungünstiger Angebotslage keine Untergrenze für die Löhne bilden, lehrt das Elend, in dem sich dauernd auch ständig beschäftigte Heimarbeiter befunden haben und befinden.

Kostentheorie. Von dieser Auffassung, daß die Ansprüche der Arbeiter für die Lohngestaltung Bedeutung haben könne, ist die Kostentheorie zu unterscheiden. RICARDO hat in strenger Verfolgung seiner Kostentheorie des Preises auch die Lohngestaltung mit dem notwendigen Lebensunterhalt erklären wollen. Der natürliche Preis der Arbeit seien die Nahrungsmittel und jener sonstige Bedarf, der für den Lebensunterhalt einer Familie benötigt wird. Also zunächst ein natürlicher Reallohn. RICARDO verkannte nicht, daß dieser notwendige Unterhalt, die Kosten der Arbeitskraft, sowohl von Volk zu Volk als auch in der Zeit schwanke. Das Existenzminimum sei eben jeweils kulturell bedingt, zeige also wohl einen aufsteigenden Trend, aber der Wettbewerb der Arbeiter lasse die von ihnen angebotene Ware „Leistung“ nur ausnahmsweise in ein günstiges Knappheitsverhältnis gelangen, er drücke sie immer wieder auf das kulturelle Minimum zurück. Andererseits erkannte er, daß, wenn infolge der Bevölkerungsvermehrung und nach dem Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag die Lebensmittel

verteuert werden, also ein Sinken der Lebensführung hierbei eintritt, auch dieses nur vorübergehend zur Unterschreitung des Minimums führen könne. Exaktheit ist dieser Theorie nicht eigen. Völlig unbestimmt ist schon der Inhalt des kulturellen Minimums. Es bleibt insbesondere auch offen, ob jede Produktivitätssteigerung auch dieses Minimum ändere, wodurch dieses von LASSALLE als *eherne und grausames Lohngesetz* bezeichnete Kostengesetz RICARDOS zu einer Produktivitätstheorie würde. Die Theorie ist ferner lückenhaft, weil ohne eine nähere Erklärung a priori vorausgesetzt wird, daß Nominallohnbewegungen immer von Preisbewegungen gerade der Bedarfsgüter der untersten Arbeiterschichte derart begleitet würden, daß die Oszillation des Reallohns um das kulturelle Minimum stattfindet. RICARDOS Behauptung, daß auf die Dauer zwischen Getreidepreisen und den Nominallöhnen eine Parallelbewegung bestehe (sog. *Paralleltheorie* RICARDOS für Grundrente und Arbeitslohn) war allerdings ein Versuch, einen solchen inneren Zusammenhang der entscheidenden Preisbewegungen herzustellen. Er ist aber insoweit unzulänglich geblieben, als die Lebenshaltung mit aufsteigender Kultur immer mehr solche Güter umfaßt, die bei *wachsender* Produktivität mit *zunehmendem* Ertrag produziert werden, also nicht teurer, sondern billiger werden.

Indem die Kostentheorie das Minimum nicht absolut, keinesfalls nur als physiologische Größe, sondern nur relativ erfaßt, scheint es geradezu, als ob sie nicht mehr frei von einer Seinsollens-Vorstellung wäre. Denn indem sie feststellt, daß eine Kategorie von Arbeitsleistungen immer nur eine unterste Stufe der Lebenshaltung gewinnen lasse, besagt sie nur etwas ganz Selbstverständliches: daß irgendeine wenigstens knappe Arbeitskategorie auch den niedrigsten Preis findet. Im Sinne einer solchen Auffassung hat das eherne Gesetz mindestens seine Grausamkeit verloren, wenn dem einzelnen Arbeiter die Möglichkeit geboten wird, durch Vervollkommnung seiner Fähigkeit auf einen höheren Markt und damit in eine höhere Lohnstufe aufzusteigen. Das Knappheitsverhältnis muß übrigens durchaus nicht immer auf Märkten für höhere Arbeitsqualität günstiger liegen. Wenn trotz höheren Überangebotes der Preis für höhere Arbeit höher bleibt als auf tieferen Arbeitsmärkten, z. B. für akademisch qualifizierte Arbeit höher als für mechanische Hilfsarbeit, so weist dies darauf hin, daß entweder der betreffende Lohn doch nicht zu tief sinken darf, weil sonst die „Produktion“ der genügenden Zahl entsprechend qualifizierter Arbeiter gefährdet ist, oder daß sozialpolitische und berufspolitische Gebundenheit die Lohnbildung beeinflussen.

Produktivität als Bestimmungsgrund. In der Anerkennung der Abhängigkeit der Arbeitspreise von der Nachfragekurve bekundet sich unleugbar eine *subjektiv gefärbte Produktivitätstheorie*. Ohne eine gewisse Vorstellung von der Bedeutung der einzelnen Arbeitsleistung für die Erzielung des technischen Produktionsergebnisses und damit des wirtschaftlichen Gesamterfolges ist rationales Entscheiden des Arbeitgebers als Nachfrager auf dem Arbeitsmarkt nicht zu denken, und insoweit ist der *Produktivitätsgedanke unbedingt richtig*. Steigen die Produktpreise oder werden die anderen Produktionsfaktoren weniger knapp, so wird sich die Meinung von dieser wertschaffenden Kraft und der Opferwürdigkeit der Arbeitsleistung zugunsten dieser ändern; sinken die Produktpreise oder werden die anderen Produktionsmittel knapper und teurer, so wird der Spielraum für diesen Opferwillen kleiner. Im übrigen ist aber zu erinnern, daß die Produktivität wohl als Richtlinie der Wertung der Produktionsmittel zu erfassen ist, daß sie aber als Bestimmungsgrund in einen exakteren Zusammenhang mit dem Preis nicht gebracht werden kann. Gewiß läßt sich sagen, daß zwei der Wertungspunkte der Nachfragekurve in der Regel dem zustande gekommenen Preis am nächsten liegen werden, und dessen Lage wird sich daher durch die höchste ausgeschlossene, aber zu niedrige Wertung einerseits, durch die niedrigste, eben noch zum Zug kommende Wertung andererseits *beschreiben lassen*, aber „bestimmenden“ Charakter haben diese nur nachhinein, nicht a priori. Der zustande gekommene Lohnpreis entscheidet erst, bei welcher Leistung die Grenzproduktivität liegt (zu vgl. auch S. 155).

Es ist insoweit gewiß möglich zu sagen: die Lohnhöhe sei bestimmt durch die *Grenzproduktivität* der Arbeit. Aber für das Erkennen der Lohnhöhe, *ehe* dieses Resultat zustande gekommen ist, leistet diese Formulierung nichts. Man könnte ebenso gut — ja es wäre chronologisch und deshalb hier logisch korrekter — sagen: der zu dem zustande gekommenen Preis eben noch Arbeit aufnehmende, zu dem geringsten Opfer bereite Nachfrager repräsentiere dann die Grenzproduktivität, wie sie nach der Meinung dieses Grenzkäufers erwartet werden kann. Überlegt man aber, daß in der Nachfrageskala unmittelbar nebeneinander zwei Nachfrager aus verschiedenen Industriezweigen mit ihren Lohnlimiten den Lohnpreis einsäumen können, so kann diese Grenzproduktivität natürlich nur als *Geldgröße* verstanden werden, denn man

kann nicht z. B. einen Maschinenbestandteil als Produkt des Schlossers mit einer bestimmten Menge von elektrischem Strom ohne Geldwertvorstellungen vergleichen. Die Unzulänglichkeit dieser Grenzproduktivität für mehr als die angedeutete Beschreibung folgt aber dann eben daraus, daß 1. dieser Geldertrag, den sich der Nachfrager von der Arbeit erwartet, nicht nur von der Arbeit, sondern ebenso von den komplementären Produktionsmitteln herrührt, weil weder der technische Erfolg noch der wirtschaftliche ohne diese gedacht werden können; 2. daß dieser Geldertrag als Preisergebnis unter dem Einfluß der Höhe aller anderen Preise und insbesondere aller Einkommen steht; 3. daß es sich doch immer nur um eine vom Nachfrager *geschätzte* Größe handeln kann, die natürlich auch wieder mitbestimmt ist durch die vom einzelnen Nachfrager angestrebte Profitrate. Muß der Begriff der Grenzproduktivität von all diesen genannten Größen abhängig erkannt werden, dann kann die Zurückführung der Lohnpreise auf die *Grenzproduktivität niemals als eine exakte Lösung der Arbeitspreisbildung* gelten, denn es ist richtig, wenn AMONN hier einen *Zirkelschluß* feststellt: die Grenzproduktivität ist keine objektive Größe.

Eine der originellsten Ideen, die Produktivität theoretisch exakt für die Lohngestaltung zu verwerten, stammt von H. v. THÜNEN. Er behauptete für Gebiete, in denen Boden noch frei verfügbar von den Arbeitern zu selbständiger Wirtschaftsführung herangezogen werden könne, daß das Produkt (p) zum Lohn (l) für die Lohnarbeiter im Dienste anderer Bodenbesitzer sich verhalten müsse, wie dieser Lohn zum Existenzminimum der Arbeiter (a), so daß $l = \sqrt{ap}$. Gegen diese geistreiche Theorie, einen „*natürlichen Lohn*“ inhaltlich festzulegen, ist einzuwenden: 1. daß sie zu gelten aufhört, wo der Boden knapp geworden ist und nicht mehr frei, der Bodenbesitzer also ebenso wie der Kapitalbesitzer einen Anteil an dem Produktionsertrag für sich fordert; 2. daß das Produkt nur im Bereich einer einfachen Naturalwirtschaft eine bestimmt gegebene Größe ist, die in die Rechnung eingesetzt werden kann, nicht aber in der zeitlich sich auseinanderschiebenden Geldwirtschaft, in der erst das Produkt auf den Markt gelangen und verkauft werden muß, bis die Größe p feststeht.

Kapitalkraft. Lohnfonds. Man hat die Lohnhöhe objektiv durch die Höhe eines gewissen für die Lohnleistungen verfügbaren Kapitals, durch einen *Lohnfonds* bestimmt sehen wollen. Der Zusammenhang ist von den Lohnfondstheoretikern teils *realistisch*, d. h. so gedacht worden, daß man den Lohnfonds als einen Vorrat von Gütern auffaßte, der als Reallohn für die Arbeiter bereit stehe. Aber dieser Vorrat ist gar nie eine gegebene Größe, sondern wird immer für eine Reihe von Gütern, die in den Konsum der Arbeiter fallen, namentlich für die eigentlichen Subsistenzmittel davon mitbestimmt, wie sich die Nachfrage nach ihnen seitens der Arbeiter gestaltet. Nach dem Geldlohn der Arbeiter und der mit ihm betätigten Kaufkraft werden die Lebensmittelmärkte beschickt und werden die immer in gewissem Umfang vorhandenen Vorräte anderer Waren ergänzt. Dieser reale Lohnfonds stellt sich gegenüber der Geldlohngestaltung als die sekundäre Größe dar. Versteht man dagegen den Lohnfonds *nominalistisch* als einen Fonds von Geldkapital, so muß zunächst festgestellt werden, daß er jedenfalls keine feste, bestimmte Größe, sondern variabel ist. Wenn zu Beginn eines Jahres in eine Produktion ein Kapital von 100000 R.M. eingesetzt wurde, so kann sich dieser Betrag durch entsprechende Gestaltung der Marktverhältnisse für das Produkt bei glänzendem Absatz des Produkts innerhalb eines halben Jahres verdoppelt haben und damit also auch der für Lohnzahlungen verfügbare Teil. Wie über das Wertschicksal der Produktion, so entscheidet der Markt also auch über die Höhe des Lohnfonds. Gleichwohl kann man sagen, es verfüge jeder Unternehmer in einem gegebenen Augenblick über ein bestimmtes Geldkapital für Lohnzwecke und außerdem über einen Kredit, den er für diesen Zweck ausnützen kann. Aber auf dieses Verfügen kommt es nicht an, wenn die Lohnverausgabung in Frage kommt, sondern auf den Entschluß des Unternehmers, das Kapital auf Löhne einzusetzen oder den Kredit für Lohnzahlungen tatsächlich in Anspruch zu nehmen. Damit sind wir aber wieder bei der Frage angelangt, unter welchen Voraussetzungen ein solcher Entschluß des Unternehmers zustande kommt, und die Antwort kann nur lauten, daß die Bereitwilligkeit, eine gewisse Lohnhöhe zuzugestehen, also auf Löhne einen größeren Kapitalbetrag einzusetzen, ihre Grenze in den Ertragsaussichten des Kapitalumschlages findet (Rentabilität). Hält der Unternehmer die Aussichten auf dem Produktmarkt für günstig, so wird er einer Lohnforderung nachgeben, auch wenn er Kredit dafür

in Anspruch nehmen muß, und dann kommt es für die Gewährung der Lohnerhöhung auf die Beurteilung dieser Produktionsaussichten durch den Unternehmer und durch den Bankleiter an, der den Kredit einräumen soll. Die Grenze für die Lohnhöhe, die in dem Lohnfonds liegen soll, ist also eine *Meinungsgrenze*.

Wieder stoßen wir damit auf die Labilität der Bestimmungsgründe dieser so wichtigen Preisgestaltung. Besonders zugespitzte Krisenzeiten wie die gegenwärtigen lassen jedenfalls keinen Zweifel darüber, welche ungeheuer wichtige Rolle der subjektiven Einstellung der Unternehmungsleiter zufällt, wie viel ihrem Glauben an die wirtschaftliche Erfolgsmöglichkeit, an Einfluß auf ihre Entschlüsse, Produktionsmittel zu erwerben und eben Arbeitskräfte zu beschäftigen, zukommt.

Besonderheiten der Mengenwirkungen. Gerade in der Lohntheorie ist durch spekulative Deduktionen die Erkenntnis der wirklichen Zusammenhänge mehr beeinträchtigt als gefördert worden. Das gilt ganz besonders von dem so wichtigen Zusammenhang zwischen der Lohnhöhe und den Arbeitsmarktdaten, Angebot und Nachfrage. Die deduktive Überlegung kommt auch hier zur Feststellung, daß eine Vermehrung des Angebots bei gleichbleibender Nachfrage ein Sinken des Lohnes, eine Verminderung des Angebots ein Steigen des Lohnes auslösen müsse. Diese Schlußfolgerungen wären zu rechtfertigen unter der Voraussetzung, daß in jedem Augenblick alle vorhandenen Arbeitskräfte tatsächlich beschäftigt sind. Wenn in diesem Fall aus den Reihen der beschäftigten Arbeitskräfte einige ausscheiden, also ein Rückgang des Angebotes erfolgt, muß, wenigstens theoretisch, in der Tat ein Steigen des Lohnes eintreten, weil auf diesem Wege die Minderleistungsfähigen unter den zuviel gewordenen Nachfragern (Arbeitgebern) ausgeschaltet werden müssen. Ganz anders, wenn die Angebotsverminderung im Bestand der nichtbeschäftigten Arbeitskräfte eingetreten ist: dann ist jedenfalls möglich, daß gar keine Wirkung auf die Lohnhöhe bemerkbar wird. Da nun tatsächlich normalerweise immer eine gewisse Menge von Arbeitskräften ohne Verwendung auf den meisten Arbeitsmärkten vorhanden ist, so wird der Eintritt einer Lohnänderung wesentlich davon abhängen, ob die Änderung des Angebots an Arbeitskraft im Verhältnis zur Zahl der Arbeitssuchenden und gegebenenfalls zu der der Beschäftigten belangreich ist.

Die große Bedeutung des latenten Arbeitsüberangebotes hat KARL MARX mit Recht in seiner Lehre von der *industriellen Reservearmee* zur Geltung gebracht. Der Kern seiner Lehre liegt allerdings nicht nur in der Feststellung der Wirksamkeit dieses Überangebotes, sondern darin, daß sie behauptet, die kapitalistische Wirtschaft arbeite durch beständige Substitution von Kapital an die Stelle der Arbeit auf die Vergrößerung der Reservearmee hin. MARX hat darin weder im großen und ganzen, noch für den einzelnen Produktionszweig recht behalten. Durch Jahrzehnte ist die Masse der beschäftigten Arbeiter unausgesetzt gestiegen, und selbst in den einzelnen industriellen Produktionszweigen, in denen weitgehend Menschenarbeit (variables = Lohnkapital) durch Maschinen (konstantes = fixes Kapital) ersetzt wurde, ist der Bedarf an Arbeitskraft trotz fortschreitender Mechanisierung nicht gesunken, sondern jedenfalls mehr gewachsen, als er es in seinem theoretischen System vorausgesetzt hat (denn in gewissem Ausmaß hat er das getan!), und er hat auch zu sehr vernachlässigt, daß durch diese Substitution, also nicht trotz, sondern dank der Kapitalakkumulation die Arbeitskräfte 1. für andere Aufgaben frei geworden sind und durch die Kapitalvermehrung wieder Beschäftigung finden, 2. mit kürzeren Arbeitszeiten in Anspruch genommen werden können (vgl. S. 118f.). Diese Fehler der Marxischen Lehre beeinträchtigen also offenbar die Bedeutung der Idee der industriellen Reservearmee für die Lohnerklärung auf dem freien Arbeitsmarkt; aber das ändert nichts an der Bedeutung des Angebotsüberschusses für die Lohngestaltung.

Noch bedenklicher waren die Verallgemeinerungen, mit denen man Aussagen über die Wirkungen machte, die von einer Lohnänderung auf das Angebot und die Nachfrage ausgehen sollten. Das eiserne Lohngesetz fußt auf der Annahme, daß ein Steigen des Lohnes alsbald eine Vermehrung der sich anbietenden Arbeitskraft, ein Sinken des Lohnes eine Abnahme des Arbeitsangebotes bringen müsse. Die Wirklichkeit gestattet weder die eine noch die andere Schlußfolgerung schlechthin. Vielmehr hat man reichlich Gelegenheit gehabt, zu beobachten, daß Lohn erhöhungen geradezu eine Abschwächung im Arbeitsangebot gebracht haben, weil auf dem Markt der Ungelernten die Lohnpreiserhöhung Einkommensteigerungen der Lohnbezieher brachten, die es ermöglichten, daß andere Arbeitskräfte, z. B. weibliche Familienmitglieder, sich von den Arbeitsmärkten zurückziehen konnten. Es kommt in weitestem Maße auf die konkreten Verhältnisse an. *Keinesfalls kann damit gerechnet werden, daß wie bei dinglichen Waren auch bei der Ware Arbeitsleistung ein Preisfall das Zurückgehen des Angebotes über kurz oder lang bringen muß.* Das Angebot auf den Arbeitsmärkten muß überwiegend als starr angesehen werden¹ (LUKAS, SIMON).

¹ Die unter dem Druck der hohen derzeitigen Arbeitslosigkeit erfolgende Abwanderung aus den großen Industriesiedlungen bedeutet wohl Entlastung der lokalen Märkte wegen der billigeren Daseinsführung in agrarischen Gebieten, aber innerhalb der Volkswirtschaft bleibt das Angebot unvermindert.

Wirkungen der Lohnsenkung. Die theoretisch zweifellos wahrscheinliche *Arbeitsmarktbelebung durch Lohnsenkung* darf nicht als allzu selbstverständlich und zwingend aufgefaßt werden¹.

Sie wird damit begründet, daß auch bei dem Produktionsmittel Arbeit die Nachfrage eine glatte Funktion des Preises sei. Danach, wenn diese Funktionalbeziehung allein maßgebend wäre, müßte jede Lohnsenkung eine Steigerung der Nachfrage nach Arbeitern auf dem Arbeitsmarkt auslösen. Eine solche Betrachtung des ganzen Problems ist berechtigt, sie entspricht auch einer Erklärung alles sozialwirtschaftlichen Geschehens aus den Wirtschaftsplänen, also aus den Überlegungen der Erwerbswirtschaftler. Allein es handelt sich nicht nur um die Frage, ob eine solche Wirkung einer Lohnsenkung eintreten muß, sondern auch, *um wieviel* muß der Lohn in einer bestimmten Sachlage gesenkt werden, damit noch ein maßgebender Einfluß auf die Nachfrage nach Arbeit erwartet werden kann?

Mit anderen Worten: hat man es bei der Arbeitskraft mit einem Gut von elastischer Nachfrage zu tun oder nicht? Und diese Frage wird wohl *kaum allgemeingültig beantwortet* werden können, die Elastizität der Nachfrage auch nach diesem wie nach manchem anderen Gute hängt auch noch von *anderen Umständen* ab: man wird vermuten dürfen, daß bei *guter Marktlage für das Produkt* ein Steigen des Lohnes die Nachfrage die längste Zeit nicht beeinträchtigen, ein Sinken sie vielleicht noch steigern wird, daß bei *schlechter Marktlage* dagegen eine Lohn-erhöhung die Nachfrage rasch vermindern, nur eine beträchtliche Lohnsenkung sie vielleicht beleben würde. Nicht geringer ist die Verschiedenheit der Elastizität der Arbeitsnachfrage in *kapitalintensiven* und in *arbeitsintensiven* Produktionszweigen. Die Elastizität wird in der Regel in den ersteren geringer sein: das Interesse an der ständigen Auswertung der Kapitalgüter wird bewirken, daß auch bei steigenden Löhnen die Nachfrage nach Arbeitskräften nicht merklich zurückgeht, während in Wirtschaftszweigen, in denen die Lohnkosten eine hohe Quote der Gesamtkosten ausmachen, eine Erhöhung der Löhne einen raschen Abfall der Nachfrage bringen wird.

Zu beachten bleibt immer, daß ein „*ceteris paribus*“ hier kaum festzuhalten ist, da mit der Lohnänderung fast immer die Änderung der gesamten Lohnneinkommen aller Beschäftigten vermutet werden muß, wovon alle Preise berührt werden können. Erweist sich also bei einer Lohnsenkung zwecks Nachfragesteigerung dann die Nachfrage weniger elastisch, ist also eine sehr erhebliche Lohnsenkung notwendig, um die Nachfragesteigerung auszulösen, dann wird das Gesamtlohnneinkommen durch eine solche Lohnsenkung leicht so stark herabgedrückt werden, daß die Aufnahmefähigkeit des Marktes namentlich für Industrieerzeugnisse statt belebt, beeinträchtigt wird.

Aber selbst wenn das gesamte Lohnneinkommen mit der Lohnsenkung dank der damit verbundenen Vermehrung der Beschäftigten *nicht fällt*², wird die Senkung der einzelnen Einkommen, die mit der Lohnsenkung eintritt, den Markt in gewissen Richtungen ungünstig beeinflussen können: es werden zwar Güter starren Bedarfs wie Miete, Lebensmittel und die allerdringendsten Bekleidungswaren vielleicht an Absatz gewinnen, aber gerade die Güter elastischen Bedarfs werden durch die Einkommenschmälerung eine Verschlechterung der Absatzverhältnisse erfahren, was sich namentlich für eine Reihe von Industrien, wahrscheinlich allerdings auch für importierte Genußgüter bemerkbar machen wird.

Lohn bei monopolisiertem Angebot. Bei der Lohnpreisbildung ist die Ausschaltung des Wettbewerbes ein außerordentlich lebenswichtiges Problem geworden. Die oben erwähnte Benachteiligung des Angebotes auf dem Arbeitsmarkt namentlich infolge des Überwiegens der Zahl der Anbieter gegenüber der auf den meisten Arbeitsmärkten wesentlich geringeren Zahl von Nachfragern (Arbeitgebern) kann durch Organisation der Arbeiter überwunden werden. Die Organisation kann ähnlich einem Kartell sich auswirken. Es liegt darin die große Bedeutung der Gewerkschaften, daß durch sie Geordnetheit und Gesammeltheit der Arbeiter als Anbieter von Arbeitsleistung herbeigeführt wird, weil damit der einzelne Arbeiter der Gefahr isolierter Vertragsschließung mit einem Arbeitgeber nicht mehr ausgesetzt sein muß. Sie haben für das Prinzip der *kollektiven Vereinbarung* der Arbeitsbedingungen sich eingesetzt und in vielen Gebieten durchgesetzt. Inwieweit ändert sich damit die Lohnpreisbildung?

¹ Es ist namentlich ein Verdienst SCHÜLLERS, diese Problematik der Preisfunktion des Lohnes zuerst gezeigt zu haben (Arch. Soz. Bd. 33). Speziell unter Bedachtnahme auf die Konjunkturndynamik hat diese Ergebnisse erweitert W. SIMON (Arch. Soz. Bd. 65). Zu vgl. außerdem meine Abhandlung G. d. S. VI und LUKAS: Weltkrise und deutsche Wirtschaft, 1931.

² Dies ist der Fall, wenn $l_1 z_1 \leq l_2 z_2$, d. h. wenn die Lohnsenkung durch eine proportionale Steigerung der Beschäftigtenzahl ausgeglichen wird, wobei l der Lohnpreis, z die Zahl der zu diesem Preis beschäftigten Arbeiter ist und die Indizes 1 und 2 verschiedene Zeitpunkte (1: vor, 2: nach der Lohnsenkung) bedeuten.

Wir setzen voraus, daß die Vereinigung der Arbeiter jedenfalls so weit gelingt, daß die Menge nicht angeschlossener Arbeiter für die Deckung des Bedarfs der Unternehmungen unzulänglich bleibt, die Unternehmer also zu einem höheren Lohn als dem, den die Nichtangeschlossenen fordern (p_1), Arbeiter einzustellen bereit sind: dann kommt es darauf an, um welche Menge die Nachfrage sich vermindert, wenn der Lohn steigt (p_2).

Damit spitzt sich die Frage auf das Problem der *monopoloiden Preisbildung* zu und die Arbeiterschaft als Gesamtheit steht sozusagen vor der Aufgabe, zu erkennen, bei welchem Preis (Lohn) sie den größten Nutzen erzielt. Das Produkt aus der Lohnhöhe und der Zahl der zu diesem Lohn Beschäftigten bildet wohl die Orientierungsgröße, analog dem Produkt aus Produktmenge und kartelliertem Preis bei irgendeinem Warenkartell. Es bleibt aber ein wesentlicher Unterschied: die Arbeiter können als Gesamtheit das Angebot nicht beliebig gestalten wie das Kartell, das auch die Produktionsmenge regulieren kann, denn aus dem wirklich erzielten Gesamtverdienst der Arbeiterschaft müssen die Beschaffungs-, d. h. Lebenskosten der nicht zur Verwertung gelangenden Arbeitskräfte mitgedeckt werden.

So ist also das Problem etwa mit der folgenden Formel gekennzeichnet, in der B die Zahl der tatsächlich Beschäftigten bei dem Lohne l bedeutet, U die bei der Lohnhöhe l unbeschäftigt, also erwerbslos bleibenden Arbeiter, r den Koeffizienten, mit dem das Verhältnis der Rente der Unbeschäftigten zu dem Lohnsatze ausgedrückt wird (z. B. 0,50, wenn die Rente auf die Hälfte des Lohnes festgesetzt ist), endlich R das reine Resteinkommen der Beschäftigten: dann ist

$$Bl - Ulr = R. \quad (1)$$

Nicht das R aber kann die entscheidende Größe sein, sondern $\frac{R}{B}$, der für den einzelnen beschäftigt Bleibenden reine Lohn oder $\frac{R}{B+U}$, der Mittelwert (gewogenes arithmetisches Mittel), der im Durchschnitt von einem Arbeiter vereinnahmt wird.

$$\frac{R}{B} = \frac{Bl - Ulr}{B}, \quad (2)$$

$$\frac{R}{B+U} = \frac{Bl - Ulr}{B+U}. \quad (3)$$

Es ist ohne weiteres klar, daß sich das Optimum für die Beschäftigten abhängig zeigt: nicht nur von der Lohnhöhe (l), sondern auch von r , ganz besonders aber davon, wie sich mit dem l die Quote der Beschäftigung ändert, also das Verhältnis von B zu U . Im allgemeinen wird gesagt werden können: *je mehr mit steigendem Lohn U wächst, also die Nachfrage nach Arbeit zurückgeht und je höher r ist, um so weniger Vorteile sind von einer Lohnerhöhung für die Beschäftigten zu erwarten.*

Mit dem angedeuteten Zusammenhang ist aber das Optimum noch nicht exakt erfaßbar, da mit der Änderung des Lohnsatzes das Angebot aller Waren sich ändern und mit der dadurch bedingten Änderung der Güterpreise der Reallohn in irgendeinem Verhältnis fallen oder steigen wird, was auch wieder von vornherein nicht annähernd genau erkannt werden kann, denn es hängt vor allem schon von der Quote der Arbeitskosten an den Gesamtkosten der Güter, also von der Kapitalintensität, von der Elastizität der Nachfrage nach den verschiedenen Gütern und ähnlichen variablen Größen ab. Auch hier wird man allgemein nur sagen können: je weniger kapitalintensiv die Produktionszweige ausgestattet sind und je mehr mit steigendem Lohn die Produkte teurer zu werden tendieren, die Nachfrage nach ihnen also zurückgehen wird, weil der Absatz außerhalb der Arbeiterkreise abnimmt: um so weniger Nutzen verbleibt von einer Lohnerhöhung den Arbeitern. Hinwiederum darf erwartet werden, daß mit Lohnänderungen, durch welche der Absatz der Produkte wesentlich gefördert werden kann, sei's weil sie von Nichtarbeitern in wachsender Menge gekauft werden können, sei's weil der Export ansteigt, eine Dynamik in der Wirtschaft ausgelöst wird, die für die Arbeiterschaft

sich günstig auswirkt. *Immer wird also auch der Aufbau der Bevölkerung nach Beruf und Einkommen von Belang sein für die Wirkung einer Lohnänderung.*

Monopol auf beiden Seiten. Sind nicht nur die Arbeiter, sondern auch die Arbeitgeber so organisiert, daß der geeinte Wille der Organisierten ausschlaggebend wird, dann läßt sich über die Gestaltung des Lohnpreises theoretisch überhaupt keine Aussage machen. Die Entscheidung fällt dann zunächst machtmäßig. Ist die Angebotsseite überlegen, z. B. dank der sozialpolitischen Einrichtungen des Staates (Schlichtungs- und Schiedsverfahren), dann wird sich eine Überspannung des Bogens, also die Durchsetzung zu hoher Lohnsätze bald zum Nachteil der Volkswirtschaft und damit doch wieder der Arbeiterschaft bemerkbar machen, und zwar wahrscheinlich rascher als eine Herabdrückung der Löhne, wenn etwa die Überlegenheit auf Seite der Nachfrager ist und die Löhne unter den nach den bestehenden Wert-, Produktions-, Kaufkraft- und Gütermengenverhältnissen möglichen Stand sinken.

4. Der Preis für Geldkapital.

Objekt des Preises. Die Mannigfaltigkeit dessen, was als Kapital wirksam werden kann (vgl. S. 98), schließt es aus, daß von einem Preis des Kapitals anders als in dem Sinn eines Preises für jene Erscheinungsform des Kapitals gesprochen werden kann, die aus der Vielheit der Erscheinungsformen als die wesentlichste und universalste außer Zweifel Geltung hat. Der „Kapitalpreis“ ist also zu unterscheiden von den Preisen der Kapitalgüter. Da alle Verkehrsgüter Kapitalgüter sein können, kommt eine besondere Preisbildung unter dem Gesichtspunkte, daß sie Kapitalgüter sind, für sie nicht in Frage. Das Preisproblem des Kapitals ist der Zins für die Nutzung von Geldkapital, und zwar immer im Zusammenhang mit einer bestimmten Zeit, für welche die Nutzung erworben wird. Die zeitweise Verfügung über einen Geldbetrag ist das Objekt des Kapitalleihgeschäftes, auf diese Disposition über den Geldbetrag ist das Interesse der Nachfrager gerichtet. *Die Verfügungsgewalt über Geldbeträge für irgendeine Zeit ist die Ware, für die der Preis: Zins zustande kommt* (vgl. S. 190).

Kapital wird freilich auch in anderen Erscheinungsformen gegen Entgelt zur Nutzung überlassen. Wohnhäuser, Möbel, Maschinen und ähnliche dauernde Gebrauchsgüter werden verliehen, aber die Preise, die dafür entrichtet werden, sind nicht ein einfaches Entgelt für Kapital, sondern sind Komplexe von Preisen, weil dabei sachliche Substanzen mit im Spiel sind, für die vom Verleiher Sachkosten aufgewendet sind, so daß eben auch die Leistung des Verleihenden eine Kombination verschiedener Güter darstellt. Beim Geldkapitaldarlehen ist das Kapital in seiner elementarsten Erscheinungsform ausschließlicher Gegenstand der Nutzung und Leihe, und dieser Preis ist es, auf den bei allen Nutzungspreisen für irgendwelche Sachkapitalien Bezug genommen wird, nach ihm sind alle anderen Nutzungspreise, wo Kapitalwerte mit in Frage kommen, orientiert.

Doppeltheit des Zinsproblems. Die Wissenschaft kennt, man kann sagen von jeher, zwei Probleme der Kapitalzinserscheinung. Das *erste* Problem betrifft die Frage: warum wird für Geldkapital Zins erzielt? Das *zweite* gilt der Erklärung der Höhe des Zinses. Diese Doppeltheit ist scheinbar eine Besonderheit dieser Preisproblematik. Bei irgendwelchen anderen Gütern wird nicht weiter nach der Grundlage eines Preises, der, sei es für ihre Substanz, sei es für ihre Nutzung, gezahlt wird, gefragt.

Es wird auch beim Arbeitslohn nicht an diese Frage herangegangen, man begnügt sich mit der Antwort: Lohn wird gezahlt, weil und in dem Maße als der Unternehmer und — so fügt wenigstens der subjektivistische Nationalökonom hinzu — in letzter Linie der Konsument, den einzelnen Arbeiter und seine Leistung braucht. Die Frage, ob der Lohn auf Grund dieses Interesses des Unternehmers und des Konsumenten gezahlt werden *kann*, so wie er gezahlt wird, insbesondere ob er nachhaltig gezahlt werden kann, diese Frage wird nicht aufgeworfen. Man nimmt an, daß Lohn eben nur für solche Arbeit gezahlt wird, die „sich lohnt“. Und doch

ist die Voraussetzung für die Lohnzahlung und für die Wirtschaftlichkeit der Arbeitsverwendung der Erfolg des Erwerbswirtschaftsplanes, es wird also darüber hinweggegangen, daß jeder Preis für eine Arbeit, der verkehrswirtschaftlich zustande kommt, seine Rechtfertigung in der Richtigkeit des Wirtschaftsplanes eines Arbeitgebers finden muß, wenn er Bestand haben soll. Die vielen Tausende von Fällen, in denen der Lohn nicht hätte gezahlt werden dürfen, weil der Unternehmer bei der Verwendung der Arbeitsleistung wirtschaftlich einen Fehler begangen hat, bleiben unbeachtet.

Alle Zinstheorien, die das erste Problem zum Gegenstand haben, sind Verteidigungs- oder Angriffstheorien. Die einerseits auf den Pentateuch, andererseits auf Plato und Aristoteles zurückgehende, von der kanonistischen Lehre traditionell überkommene Verurteilung des Geldleihzinses, weil Geld keine Frucht bringen könne, ist namentlich von der sozialistischen Ideenwelt aufgenommen worden, indem man den Zins als Wirkung der Machtstellung des Kapitalbesitzers und damit als Ausbeutungsergebnis erklärte. Der Angriff gegen den Kapitalzins richtet sich, wie wiederholt festgestellt wurde, gar nicht nur gegen die Zinerscheinung als materielle Nutzwirkung des Kapitaleigentums in der Geldform, sondern auch, ja in erster Linie gegen die individuelle Herrschaft über Kapital überhaupt. Damit war allerdings der Schwerpunkt der Zinskontroverse nach einem rechtsphilosophischen und rechtspolitischen Gebiet verschoben. Die nationalökonomische Theorie hat sich aber mit dieser Tatsache nicht abgefunden, sondern hat es unternommen und sich immer wieder bestrebt, die Erscheinung des Zinses als eine wirtschaftlich selbständige, von Rechtsverhältnissen unabhängige und daher notwendige Tatsache jeder Wirtschaft zu beweisen. So kam es zur Verschiebung der Zinserörterung in der Richtung, daß nach der Berechtigung und der Möglichkeit gefragt wurde, aus den Produktionsmitteln, die man mit dem Geldkapital kaufen konnte, einen Nutzen zu ziehen. Dadurch wurde aber das Zinsproblem nicht vereinfacht, sondern kompliziert. Man hat sich nicht darauf beschränkt, die Zinerscheinung, wie sie offenbar die Erfahrung darbot, nämlich als Darlehenszins zu behandeln, sondern hat die Erklärung des Zinses mit der des Unternehmungsertrages vermischt. Nur das Bestreben, über die traditionelle Feindseligkeit gegen den Geldzins hinwegzukommen, erklärt es, daß man die naheliegende, aber auch notwendige Unterscheidung zwischen a) der Geldkapitalverwertung auf dem Wege vertragsmäßiger entgeltlicher Verleihung, und b) der Geldkapitalverwertung durch Verwandlung in sachliche und persönliche Produktionsmittel in eigener Erwerbswirtschaft geradezu preisgegeben und die erste mit der zweiten erklären zu müssen gemeint hat. Auch bei dieser zweiten Verwertungsweise kann und wird sich in der Regel ergeben, daß der erwerbswirtschaftlich erzielte Gewinn einen Ertrag des investierten Geldkapitals in sich schließt, daß jedenfalls dem verwendeten Geldkapital ein Ertrag zugerechnet wird, aber, was immer zugerechnet werden und wie immer diese Zurechnung erfolgen mag, einen Preis für die Kapitalnutzung können wir in solchem Unternehmungsertrag nicht sehen. Dieser Ertrag des Kapitals in einer unternehmungsweisen Verwertung hat seit WICKSELL den Namen *natürlicher Zins*.

Zins für Konsumtivarlehen. Ein innerer Zusammenhang zwischen dem Leihpreis und diesem natürlichen Zins war allerdings dadurch leicht herzustellen, daß der natürliche Zins als Erklärungsgrund für den Leihzins geltend gemacht wurde. Damit wurde die Antwort gegeben auf die Frage: wodurch wird der Leihzins möglich? Aber auch diese Fragestellung ist nicht geeignet, für die so umkämpfte Erklärung des Geldkapitalleihzinses zu einer einheitlichen und restlosen Lösung zu gelangen. Leihzins ist nicht nur in früheren Wirtschaftsperioden, als Getreideleihzins z. B. zu Hamurapis und Samsuilunas Zeiten im Zweistromland, also in Zeiten, die der Entwicklung des Produktionskapitalismus weit vorausgegangen sind, rein aus wirtschaftlichen Interessen für Konsumdarlehen entstanden, auch heute wird wie in all den Jahrtausenden Leihzins für konsumtiv verwendetes Geldkapital gezahlt und kann offenbar gezahlt werden. Es ist dabei nicht nur an die große

Menge der Staats- und sonstigen öffentlichen Anleihen zu denken, die zu einem großen Bruchteil für konsumtiv verwendete Geldkapitalien bezahlt werden, sondern ebenso an die ausgesprochen konsumtiv orientierte Nachfrage nach Geldkapital für die Zwecke des Eigenhaus-Wohnens, zur Beschaffung von Mitteln für die Wohnungseinrichtung, für die Kapitalleihe im Abzahlungsgeschäft, insbesondere für die gewaltigen Kapitalerfordernisse im Ankauf von Transportmitteln¹. Die Frage, wieso der Darlehensnehmer bei konsumtiver Verwendung den Zins zahlen kann, ist mit der Überlegung des Darlehensgebers zu beantworten, daß zu erwarten steht, der Darlehensnehmer werde aus seinem Einkommen die Zinslasten zu tragen vermögen. Es handelt sich also um das Vertrauen des Darlehensgebers in eine geordnete Verbrauchswirtschaft des Darlehensnehmers². Diese Ordnung wird namentlich bei Darlehen an öffentliche Körperschaften immer regelmäßiger zum Gegenstand besonderer vertraglicher Vereinbarungen gemacht.

Leihkapital für eine Unternehmung. Nicht dieselbe, aber eine analoge Fragestellung taucht auf bezüglich der Darlehensaufnahme für erwerbswirtschaftliche Zwecke. Sie lautet hier: ob und wieso es möglich sei, daß der Darlehensnehmer bei Verkauf seines Produktes ein Plus an Wert über die von ihm eingesetzten Kapitalsummen erzielen kann, ein Plus, aus dem er eben dauernd den Zinsendienst leisten kann. Diese Frage umschließt aber allerdings nicht mehr und nicht weniger als die Erklärung der sozialwirtschaftlichen Tatsache des Unternehmungsgewinnes, also der Differenz zwischen dem Erlös für die Produkte und dem Kaufwert der eingesetzten Produktionsmittel. Und diese Erklärung ist nicht ein Problem der Zinslehre, sondern ein Problem der allgemeinen Ertragslehre: wie entstehen die Gewinne der kombinierenden Erwerbswirtschaft? Das Leihzinsproblem endet also auch hier mit der Feststellung: einerseits, daß der Darlehensnehmer von der Möglichkeit überzeugt ist, Zins für geliehenes Kapital zahlen zu können, weil er mit Hilfe des geliehenen Kapitals eine Unternehmung durchführen kann, die Gewinn abwirft, andererseits, daß der Kapitalgeber seinen Nutzen darin findet, daß er die Zinsen erhält, natürlich dabei auch auf die Wiedererlangung des Kapitals mit einer gewissen Sicherheit rechnen kann.

Psychologisierende Erklärungen. Will man wirklich hier, wo es sich um einen Preis für eine Nutzung handelt, fragen, weshalb der Käufer ein Opfer zu bringen bereit ist, während man es sonst für die Theorie doch für ganz gleichgültig ansieht, aus welchem Grunde eine Ware gekauft wird, z. B. ein Strohhut, obgleich die Käufer vielfach den Strohhut nur in der Hand tragen? Es ist auffallend, daß Theoretiker unserer Wissenschaft, die jedes Eindringen der nationalökonomischen Forschung in den Bereich der psychologischen Motivation scharf ablehnen (Wertlehre!), hier offenbar eine Ausnahme für notwendig halten, indem sie das Verhalten der Einzelwirtschaftler auf dem Markt, das zum Darlehenvertrag mit Zinszusage führt, psychologisch gerechtfertigt sehen wollen. Warum soll denn aber bei der Kapitalleihe für den Darlehensnehmer nicht genug Motivation vorliegen, wenn er die Vorstellung hat, daß ihm die Verfügung über Geldkapital einen Nutzen bringt, der ihm das Opfer eines Preises für diese Disposition über das Geld wert erscheint? Begnügt man sich mit dem Motiv Nutzen, dann ist darin ebensowohl produktive wie konsumtive Verwendung eingeschlossen. Nun hat freilich das Tun des Darlehensnehmers nur dann Sinn, wenn er sich einen Nutzen verspricht, der das Opfer übersteigt, das er im Zins bringt, und damit taucht die Frage auf, weshalb der Darlehensgeber sich mit einem Teil des Schuldner-Nutzens begnügt, wieso ein und

¹ Alle Automobilanschaffungen, die nicht aus dem Einkommen einer Wirtschaftsperiode bezahlt werden können, sind Kapitalverbrauch, u. z. Verbrauch vor der Ersparung des Kapitals durch den Verbraucher, sofern Ratenzahlung zugestanden ist.

² Mit Recht betont E. H. VOGEL, daß Konsumtivkredit mittelbar auch volkswirtschaftlich produktiv sein kann (Hauptprobleme der theoretischen Volkswirtschaftslehre).

dasselbe Gut für zwei Wirtschaftler verschiedenen Nutzen haben soll. Diese Frage ist aber hier wie an anderer Stelle damit zurückzuweisen, daß es sich um Wertungen verschiedener Individuen handelt, die überhaupt nicht unmittelbar vergleichbar sind und nicht anders als nur mit ihrer aktiven Auswirkung auf den Markt, also einem Kaufentschluß mit Preislimite für die theoretische Betrachtung in Frage kommen. Es liegt aber (wenn man dieser Wertungsverschiedenheit näher treten will) nicht nur in der Verschiedenheit der Menschen überhaupt begründet, daß der eine mit einer Summe Geldes nicht denselben Erfolg zu erzielen vermag wie ein anderer, sondern es ist auch eine Begleiterscheinung der arbeitsteiligen Wirtschaft, daß diese Verschiedenheit der Anlage und Berufstätigkeit der Menschen auch darin Ausdruck finden muß, daß ein Teil der Gesellschaft, z. B. Beamte, Künstler, Rechtsanwälte, und so viele andere ihre ersparten Geldbeträge ausleihen, weil sie weder Kenntnisse noch Mut noch Lust haben, andere Verwertungsmöglichkeiten auszunützen, während diese Eigenschaften bei anderen vorhanden sind. Das Zustandekommen des Zinses kann also auch nur aus den Interessenverfolgungen der Einzelwirtschaftler, die sie bei ihren Mitteldispositionen leiten, erklärt werden, aus ihren individuellen Wirtschaftsplänen. Es ist gewiß möglich, hierbei auf die Motive der Handelnden einzugehen, aber *die Motive sind kein Wesenselement der Kapitalzinserscheinung*. Sobald man aber auf diese Motivreihe eingeht, ist eine Einheitlichkeit der Zinsklärung nicht mehr möglich. Die Ursachen, um derentwillen Geldkapitalien entliehen und verzinst werden, sind, in ihrer psychologischen Motivation gesehen, allzu mannigfaltig.

Die Wartentheorie. Die stärkste Verbreitung hat in neuerer Zeit die Erklärung der Zinserscheinung in der sogenannten Wartentheorie erfahren. Auch sie will den Preis für die Geldkapitalnutzung rechtfertigen, indem dargetan wird, daß dem Kapital ein Teil des Ertrages zugerechnet werden müsse. Auch die Wartentheorie ist eine ausgesprochene Verteidigungstheorie, die es rechtfertigen soll, daß den Arbeitern, die in einer Produktion beschäftigt waren, nicht das ganze Produkt zufallen könne, sondern nur ein Teil, während ein anderer Teil dem Kapital zugeschrieben werden müsse. Die Wartentheorie glaubt jedenfalls auch zum Beweis der Notwendigkeit des Zinses in der sozialistischen Wirtschaft gelangen zu können, weil das Warten auf einen Erfolg auch dort nicht ausgeschaltet werden könne. Diese theoretische Auffassung hat gewiß auch ihre Berechtigung wie jede Theorie in dem Sinne, in dem BOLTZMANN von der Theorie gesagt hat, sie sei immer nur ein Bild, das sich ein Denker von der Außenwelt gemacht hat. Viele Nationalökonomien sehen die Welt der Wirtschaft eben so, daß das Hinausschieben eines Genusses und das Warten auf ihn durch Zinszahlung belohnt wird. Aber es ist ein Irrtum anzunehmen, daß das Warten immer das Primäre bei der Kapitalbildung, d. h. bei der Schaffung von Kapitaldisposition ist. Es gibt eine große Menge von Kapitalbildungsvorgängen, die vor sich gehen, weil ein bestimmter Geldbetrag zu einem künftigen Zeitpunkt gebraucht wird, bis zu dem das ganze Kapital in Bruchteilen allmählich aufgesammelt wird. Gewiß erfolgt die Bildung von Kapital durch Verzicht auf Konsumtion in der Gegenwart. Das Motiv dieses Verzichts ist aber ausschließlich im Rahmen des ganzen Wirtschaftsplanes des Sparenden zu suchen: er spart, um den Nutzen zu erzielen, den ihm die Verwendung des Ersparten am Schlußpunkt des Sparens schaffen soll. Es soll z. B. die Summe ermöglichen, einen Sohn studieren lassen zu können, oder eine Tochter auszustatten, oder nach einiger Zeit eine landwirtschaftliche Pachtung beginnen zu können usw. Jeder solche Nutzen steht in der Bedürfnisskala an einer bestimmten Stelle, und hinter ihm in der Skala steht die Reihe der Augenblicks- und Gegenwartsnutzen, die er sich mit den Sparbeträgen noch schaffen könnte, wenn er nicht sparen wollte. Der Mann spart also aus einer rationalen rechtzeitigen Berücksichtigung zukünftiger Bedarfsfälle, und er spart auf alle Fälle entsprechend dem Dringlichkeitsrange dieser Bedarfsfälle unter den im Wirtschaftsplan verfolgten Zwecken auch ohne Rücksicht auf einen Lohn für das Sparen. So wie MACVANE und MARSHALL das Warten auffassen, ist dieses nur der objektive Tatbestand des zeitlichen Aufschubes eines Verbrauches oder Genusses in rein subjektiver psychologischer Beleuchtung. Diese Betrachtung ist aber einseitig, denn immer stehen Zukunftszwecke in der ganzen Zweckreihe des Wirtschaftsplanes, es gibt überhaupt keinen Wirtschaftsplan, der sich nicht auf einen Zeitablauf erstreckt, und zudem ist *zeitliche Verteilung eines Verbrauches geradezu der Weg zur rationellen Auswertung eines Vorrates*, ja sie ist bei gewissen Gütern und Genüssen ganz zweifellos die Voraussetzung und Sicherung eines höheren Nutzens, was man sich besonders drastisch vergegenwärtigen kann, wenn man an einen Weinvorrat denkt. Insoweit ist das Warten eine physio-psychologische *Maxime des Genießens und Verbrauchens im Sinne des I. Gossenschen Gesetzes*. Ist doch auch die zeitliche

Aufteilung eines Monateinkommens für den ganzen Monat ohne ein Warten nicht zu denken, und wie dieses Warten ein Gebot der Ratio ist und seinen Lohn in der Versorgtheit des Wirtschafters am Schluß des Monats findet, so ist es auch mit allen jenen Sparprozessen, deren Endziel in viel weiterer zeitlicher Ferne liegt.

Daß die Wartentheorie nicht von allen ihren Vertretern als zulänglich erachtet wird, läßt sich bei CASSEL feststellen, da er, und zwar sogar „in erster Linie“, die Notwendigkeit des Zinses damit begründet, daß nur durch die Zinsbelastung die Nachfrage nach Produktionsmitteln eingeschränkt werden könne — eine Angelegenheit, die mit dem Warten natürlich gar nichts zu tun hat.

Universalistisch gesehen, also im Hinblick auf die Gesamtheit der Wirtschaftsgesellschaft, läßt sich allerdings die Spartätigkeit des Einzelwirtschafters mit dem Interesse der Allgemeinheit gar wohl verknüpfen, denn diese ist tatsächlich daran interessiert, daß nicht alle Kaufkraft auf Gegenwartsverbrauch aufgewendet wird. Das Interesse an der immer vollständigeren Erreichung der unerschöpflichen Zwecke aller einzelnen Mitglieder der Gesellschaft, das Aufwärtstreben, das Streben nach Bereicherung mit materieller und immaterieller Kultur, ja nur nach Erhaltung der Lebensführung einer Wirtschaftsgesellschaft auf derselben Höhe bei steigender Bevölkerung, dieses Interesse erheischt zweifellos die Anreicherung der Leistungsfähigkeit durch Reservenbildung und durch rechtzeitige Einsetzung dieser aufgesparten Mittel für die Ausweitung der Güterbeschaffung. Aber diese Zielsetzung ist doch nicht bei dem Einzelwirtschaftler zu suchen, und *die Volkswirtschaft*, als die Beziehungen der Einzelnen, das Gefüge von Einzelwirtschaftlern *muß mit den ökonomischen Zielverfolgungen der Einzelnen erklärt werden*. Eine teleologische Betrachtungsweise, die beim Sparen des Einzelnen die Berücksichtigung der Interessen der Gesamtgesellschaft als Motiv voraussetzt, erinnert beinahe an jene metaphysisch orientierte Teleologie, die den Frauenüberschuß in der Sexualproportion mit dem Bedarf der Gesellschaft an Diakonissinnen erklären wollte.

Rechtliche Grundlagen und ihre Zweckmäßigkeit. Aber weil der Zusammenhang zwischen Kapitalbildung und Gesellschaftsinteresse wirklich besteht, deswegen ist tatsächlich der Staat als Schöpfer der Rechtsordnung aus der ursprünglichen Zinsfeindlichkeit der Gesetze und Rechtsprechung zum Schutz 1. des Privateigentums am Geldkapital und 2. der Zinsförderung aus der Kapitalleihe übergegangen, und er hat 3. sogar für den Fall der Säumigkeit einer Leistung gesetzlich Verzugszinsleistung vorgeschrieben. Damit gilt es, *eine wesentliche Grundlage der Kapitalzinserscheinung in der Rechtsordnung* zu erkennen. Sie freilich hat nicht nur das Interesse der einzelnen Kapitalbesitzer im Auge, wenn sie die Voraussetzungen für das Kapitalleihverhältnis schafft, sondern wirklich auch *das Interesse der ganzen Wirtschaftsgesellschaft*.

Ohne die rechtliche Sicherung des Darlehengebers wäre die Entwicklung der oben erwähnten Kreditfunktionen nicht möglich geworden und wäre es nicht zu jenem Umfang der Kapitalleihe gekommen, der heute erreicht ist. Die rechtliche Geordnetheit des Darlehengeschäftes war die Voraussetzung für die Entwicklung eines geordneten Marktes der Kapitaldisposition, und sie hat in weiterer Konsequenz die Kapitalbildung ungeheuer gefördert, weil nunmehr die *Erzielung eines Kapitalzinseinkommens zum Zweck der Kapitalbildung und des Sparens* werden konnte, ohne daß man stets mit seiner Kraft sich auf die kombinatorische Arbeit des Unternehmers einzulassen brauchte, für die man weder Begabung noch die sonst erforderlichen Eigenschaften mitbrachte. Die gesetzliche Sanktion des Kapitalzinsetrages aus dem Darlehengeschäft hat ferner in dem Maße, als die Erwerbswirtschaften immer mehr mit fremdem Kapital zu arbeiten pflegten, auch die sorgfältige Wertkontrolle aller in der Unternehmung eingesetzten Kapitalien erzwungen. Sie hat damit auch die Gefahr wesentlich eingeengt, daß die jeweils immer mehr oder minder knapp vorhandenen Produktionsmittel vergeudet werden, indem sie be-

wirkt, daß jeder, der Kapital in Anspruch nimmt, mit der Pflicht rechnen muß, nicht nur dieses Kapital zu reproduzieren, sondern auch einen Zins. Die Verzinsungsrechnung wurde für jede Unternehmung zur Kontrolle der Zweckmäßigkeit ihres Wirkens und damit ihrer Existenzberechtigung.

Zins in sozialistischer Wirtschaft? Wenn mit dieser Feststellung die grundlegende Bedeutung, die die sozialrechtliche Schule (STAMMLER, DIEHL) der Rechtsordnung für die Gestaltung des Wirtschaftslebens zuschreibt, anerkannt wird, so ist damit doch noch nicht das Entscheidende zur Frage gesagt, ob die sozialistische Wirtschaft, indem sie diese Rechtsgrundlage des Kapitalzinses beseitigen will, um die materielle Funktion des Kapitalzinses herum kommt.

Wir haben ausgeführt, daß ein wesentlicher Zug der freien gesellschaftlichen, insbesondere der kapitalistischen Wirtschaft in der Kontrolle des Wertschicksals irgend welcher auf eine Güterbeschaffung eingesetzten Mittel liegt, in einer Kontrolle, durch welche die Rationalität der Mittelverwendung gesichert werden kann. Auch eine sozialistische Gesellschaft muß, wenn sie gegen Mittelvergeudung gesichert sein soll, eine solche Wertkontrolle durchführen. Sie muß es jedenfalls dann, wenn sie Konsumfreiheit zugesteht. Räumt eine Wirtschaftsgemeinschaft diese nicht ein, so kann sie sich freilich über das Verhältnis eingesetzter (geopferter) Werte zu den erzielten Nutzwirkungen hinwegsetzen, kann dann aber natürlich auf die Zuerkennung von Rationalität ihrer Mitteldisposition nicht Anspruch erheben, auch bei reichsten Mitteln wird Verelendung der Massen möglich sein. Wo aber Konsumfreiheit besteht, muß es eine Wertkontrolle für den Einsatz von Produktionsmitteln und die Wiedergewinnung dieser Werte im Produkt geben, und die Märkte mit den Preisen sind es, die über die Richtigkeit der Verwendung eingesetzter Produktionsmittel urteilen. Eine Differenz zwischen Produktionsmittelnwerten und Produktwerten, die infolge Marktfreiheit zustande käme, würde zwar nicht Zins heißen, aber ein Rest sein, der dem Unternehmungsgewinn der kapitalistischen Wirtschaft entspräche und dort der Gesamtheit zuflösse, wie das SCHUMPETER ganz folgerichtig festgestellt hat (Arch. Soz. Bd. 42). Wenn HEIMANN, der die Notwendigkeit der Kapitalbildung für die sozialistische Wirtschaft bejaht, meint, die sozialistische Gesellschaft habe keinen Anlaß, eine Verzinsung für das eingesetzte Kapital zu berechnen: a) weil dem einzelnen Mitglied der Gesellschaft z. B. ein Drittel seines Einkommens für die Kapitalbildung abgezogen wird, b) weil die Gesellschaft selbst die notwendige Auswahl der lohnendsten Kapitalverwendungen aus der Reihe der möglichen zu treffen hat: so ist das ein System, bei dem Konsumfreiheit und Marktpreisbildung preisgegeben oder mindestens auf eine Farce eingeschränkt werden und dennoch die Konsumenten mit einer Sparquote belastet sein müßten, die sich von der Belastung des Konsums der freien Wirtschaft durch den Kapitalzins kaum und wahrscheinlich nicht durch ihre Kleinheit unterscheiden würde. Kapitalleihzins für Produktivzwecke kann die sozialistische Wirtschaftsleitung untersagen¹. Ob es ihr gelänge, eine Kontrollmethode zu finden, um auch Konsumtivkredit mit Zinsusage hintanzuhalten, läßt sich wohl nicht vorher sagen. Das für die Marktvorgänge erforderliche Geld böte jedenfalls das Substrat für solche Kredite mit Zins.

Die Ware Geldkapital. Auch das Verfügen über Kapital ist durchaus nicht in solchem Grade ein einheitliches Gut, wie man das nach der Fungibilität einer Geldsumme vermuten möchte. Die auf kurze Zeit überlassene Kapitaldisposition ist eine andere Ware wie die langfristige, beide sind eine besondere Ware. Obgleich eine scharfe Grenze zwischen diesen beiden Hauptkategorien nicht gezogen werden kann (zumal deshalb schon, weil ja nach der allgemeinen Wirtschaftslage eine Kapitaldisposition von bestimmter Dauer bald als kurzfristig, bald als langfristig erscheinen kann), trennt der Gesichtspunkt der Dauer der Kapitalüberlassung den Markt für Kapitaldisposition in zwei unbedingt zu unterscheidende Märkte: den *Geldmarkt* für kurzfristige und den eigentlichen *Kapitalmarkt* für Kapitaldisposition auf lange Frist (vgl. S. 182f.). Die Unterscheidung ist namentlich insofern von Belang, als das Angebot von Kapitaldisposition auf dem Geldmarkt mehr Anpassungsfähigkeit erkennen läßt als auf dem Kapitalmarkt. Das ergibt sich in gewissem Umfang schon daraus, daß Kapitaldispositionen, die grundsätzlich den Kapitalmarkt aufsuchen, vorübergehend, namentlich gelegentlich des Wechsels von einer Anlage zur anderen auch auf den kurzfristigen Markt übergehen. Auf kurze Frist gebundene Kapitaldisposition erleichtert dem Verleiher, neu auftauchende günstigere Anlage-

¹ CASSEL erklärt den Zins in der sozialistischen Wirtschaft für unentbehrlich, um die Nachfrage nach dauerhaften Gütern, die nur mit Kapitaldisposition bereit gestellt werden können, einzudämmen. Das Argument gilt natürlich nur für ein System mit Konsumfreiheit.

gelegenheiten auszunützen, während der langfristig festgelegte Kredit die Gefahr des Verlustes solcher Gelegenheiten in erhöhtem Maße in sich schließt, was sich natürlich in der Preisverschiedenheit beider Waren äußern muß.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ergibt sich, zum Teil in weitgehendem Zusammenhang mit der Verschiedenheit der Dauer, aus der Verschiedenheit der Verwendungen von Kapitaldisposition, namentlich sofern damit verschiedene Grade von *Gefahr* verbunden sind. Ebenso ist in den Kündigungsbedingungen ein Merkmal der Kapitalüberlassung gegeben, durch das die Ware spezialisiert wird; vom jederzeit abrufbaren „täglichen Geld“ bis zu dem halb- und selbst ganzjährig kündbaren oder nach Verlosung rückzahlbaren Obligationen- und Hypothekengeld. Die angedeuteten und manch andere Unterscheidungen bringen eine ganz große Zahl verschiedener Arten von Kapitaldisposition, die alle jeweils ihre besonderen Zinsen erzielen können, so daß wohl kaum *ein* Kapitalleitzins ganz und gar für die gesamte abstrakte Kapitaldisposition besteht. Es ist aber nicht zu leugnen, daß auch in der Preisbildung für die Kapitaldisposition eine Tendenz zu einer gewissen Einheitlichkeit eines Kapitalertrages zu erkennen ist, und wie jeweils für eine bestimmte Kategorie von Wechseln ein einheitlicher Privatkontsatz auf dem Markt zustande kommt, so ist auch der sogenannte landesübliche Zinsfuß ein im großen und ganzen einheitlicher Preis für langfristige Kapitaldisposition bei Verwendung derselben für eine bestimmte Gattung von Darlehen. Immer bleibt zu beachten, daß die Ware Geldkapital, wie sie vom Verleiher kommt, eine Ware höchster *Fungibilität* ist, daß sie aber in jedem Darlehensgeschäft ihre *Spezialisierung* von der Verwendung, also vom Darlehensnehmer her erhält. Zum Unterschied von anderen Waren, bei denen die Qualität sich aus dem ergibt, was der Verkäufer leistet, erhält die Ware Kapitaldisposition ihre Qualität, im weitesten Umfang von der Persönlichkeit des Darlehensnehmers und von der Verwendungsabsicht dieses Käufers, so daß trotz der Fungibilität des Geldkapitals der gegebene Kredit, die Darlehensforderung, nicht oder nur beschränkt fungibel ist.

Kapitalangebot und Kapitalwanderung. Innerhalb jeder solchen Art von Kapitalanlage entscheidet dann jeweils das Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Nun läßt sich unter Berücksichtigung all dieser Mannigfaltigkeit wohl geltend machen, daß im allgemeinen die Produktion von Geldkapital und daher das *Angebot* von Kapitaldisposition weniger von außerwirtschaftlichen Erwägungen beeinflusst wird als jenes von Arbeit und Boden. Die Kapitalbildung zeigt zwar eine relativ beträchtliche Beständigkeit, aber doch auch eine starke Anpassungsfähigkeit an die Wirtschaftslage.

Im großen und ganzen darf, nach der Erfahrung zu schließen, behauptet werden, daß die Nachfrage nach Kapital stärkeren Schwankungen unterliegt als das Angebot. Will man aber die Erscheinungen und Vorgänge auf den Kapitalmärkten nur einigermaßen theoretisierend auf eine allgemeine Formel bringen, so ist eine Unterscheidung zwischen den Ländern und innerhalb dieser zwischen Gebieten verschiedener Wirtschaftsintensität nicht zu vermeiden. Überall ist der nutzbare Boden jeweils im wesentlichen in konstanter Menge vorhanden. Nur mit Hilfe von Kapital kann seine Wirksamkeit erhöht, Bodenproduktivkraft also geändert werden. Wohl veränderlicher, aber zumeist doch auch eine jeweils gegebene Größe ist die Ausstattung eines Landes mit Arbeitskraft. Weit aus am veränderlichsten ist die Ausstattung mit dem beweglichsten Produktionsmittel Kapital. Aus dichtbevölkerten und kapitalintensiven Gebieten ergibt sich nun ein Kapitalstrom nach halbkapitalistischen Gebieten mit relativ hoher Bevölkerungsdichte, aber geringer Kapitalintensität und nach neukapitalistischen Gebieten mit relativ niedriger Bevölkerungsdichte, aber mittlerer Kapitalausstattung. Das Kapital zeigt unverkennbar die Tendenz, aus den Gebieten niedrigeren Kapitalbedarfs nach solchen höheren Bedarfs, aus Ländern niedrigen Zinsfußes nach solchen mit höherem Zins abzu-

strömen. Diese natürliche Ausgleichstendenz nach Maßgabe der Rentabilitätsmöglichkeit steht jedoch unter der Herrschaft a) der jeweils für ein bestimmtes Gebiet zweckmäßigen oder optimalen Komplementarität, b) des tatsächlich erreichten Verhältnisses zwischen Boden-, Arbeits- und Kapitalmenge. Die Höhe des Kapitalzinses wird in besonders hohem Grade abhängig sein von der Spannung zwischen möglicher optimaler und tatsächlich erreichter Kapitalintensität in den verschiedenen Wirtschaftszweigen. In einem Kolonialland mit geringer Dichte der Bevölkerung, also sehr knapper Arbeitskraft und daher teurer Lohnarbeit, wird die Substitutionsfunktion des Kapitals stark zur Geltung kommen: es wird Kapital angezogen. Infolge dieser Wanderungstendenz sind die Kapitalproduzenten — das sind vor allem die Kapitalisten der kapitalintensiven Länder — geneigt, die Kapitalbildung ziemlich gleichmäßig fortzusetzen, unabhängig von der Höhe des Zinssatzes im eigenen Land, sofern nur ihr Einkommen es ermöglicht. Und daher wieder ist die Abhängigkeit der Produktion von Kapital durchaus nicht nur in dem Zusammenhang zu sehen, daß bei steigendem Preis das Gut in größerem Umfang produziert wird und umgekehrt. Dieser Zusammenhang, daß die Höhe des Kapitalzinses das Ausmaß der Kapitalbildung bestimme, gilt, wie CASSEL mit Recht hervorhebt, kaum innerhalb der Grenzen der gewöhnlichen Zinsfußbewegung, vielleicht würde er in die Erscheinung treten, wenn der Zinsfuß besonders tief sinken würde. Auch dann aber wird man wohl mit verschiedenen Wirkungen bei verschiedenen Völkern rechnen müssen. Es scheint nicht, daß die Sparenergie des Franzosen durch den Tiefstand des Zinses beeinträchtigt wird. Seine Wurzel hat das Kapitalangebot eben doch in den Verbrauchswirtschaftsplänen und damit in den sie bestimmenden wirtschaftspsychologischen Faktoren.

Die Wanderungstendenz von dem Gebiet des niedrigeren nach dem des höheren Zinses muß natürlich auch im Rahmen eines bestimmten Risikogrades verstanden werden, wie ja auch, nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch beobachtbar, die Konkurrenz der Kapitalangebote sich innerhalb einer und derselben Anlagekategorie den Zins differenzierend auswirkt, also z. B. innerhalb der pupillarsicheren städtischen oder solcher ländlicher Anlagen. Gleiche Qualität bedeutet in erster Linie gleiche Gefahr (Risikograd). Gleichwohl besteht außerdem noch eine Konkurrenz der Anlagegelegenheiten verschiedener Qualität untereinander, so daß Anlagen höherer Gefahr bei besonders günstigen Bedingungen doch auch Kapitalangebote anziehen können, die an sich nur niedrigere Gefahr aufsuchen. Der Risikopreis dient dem Zweck, die Qualitätsverschiedenheiten der Anlagen auszugleichen. So ist also doch auch hierin die Ausgleichswirkung der natürlichen Wanderungstendenz des Kapitals zu erkennen, und sie kommt um so stärker bei diesem Produktionsmittel zur Geltung, als von den *Kosten* des Kapitals kaum anders als im Sinne des Gesetzes der komparativen Kosten geredet werden kann, daß der Nutzen der durch die Spartätigkeit verdrängten anderen Zwecke mit dem Zins mindestens erreicht werden muß, wenn die betreffenden Beträge Kapital werden sollen.

Jene Sparer, für die der Nutzen einer Einkommensteigerung durch Zinszuwachs neben sonstigen Kapitalbildungszwecken eben noch groß genug ist, um den Nutzen der verdrängten Zwecke zu übertreffen, nennen wir die *Grenzsparer*. Von der Größe dieser Sparerschicht wird es abhängen, um wieviel eine Zinssenkung das Angebot an Kapitaldisposition vermindert.

Vergrößert sich das Angebot, so wird die Angebotskurve vom Nullpunkt weg nach rechts (vgl. Abb. S. 153) verlagert erscheinen. Das bedeutet einmal die Tendenz zur Senkung des Zinses für alle Anlagequalitäten und außerdem wahrscheinlich Abwanderung der Angebote nach gefährlicheren Anlagen, also insbesondere auch nach Ländern mit höherem Zinssatz. Ob die letztere Erscheinung dann eintritt, hängt freilich wesentlich von dem Vorhandensein des zugehörigen Unternehmerwillens ab, also von der Nachfrage.

Freilich darf eine realistische Betrachtungsweise nicht unterlassen, auf die große Bedeutung politischer Einflüsse für die sozusagen normale Kapitalwanderung nach den Gebieten größeren Kapitalbedarfs hinzuweisen. Der Hinweis ist um so notwendiger, als die führenden Männer der Politik von der katastrophalen Wirkung in der Regel keine Ahnung haben, die die „politisch gebundene Kapitalströmung“ (WAGEMANN) durch Hemmung, ja geradezu Verkehrung der natürlichen Kapitalbewegung für die Schuldnerländer und sekundär auch für die Gläubigerländer auslösen müssen.

Die Nachfrage nach Kapitaldisposition. CASSEL bemerkt so richtig, die Fürsprecher eines niedrigen Zinses müßten ihren Eifer nicht gegen die Sparer, sondern gegen die Nichtsparer richten, gegen den überflüssigen Verbrauch in der privaten und öffentlichen Wirtschaft, denn die Masse der nachgefragten Kapitaldisposition erscheint immer so unbegrenzt, daß nur durch eine wesentliche Steigerung des Angebotes eine ausgiebige Zinssenkung bewirkt werden könnte. Tatsächlich ist die Funktion des Zinses, als Preis die Nachfrage einzuschränken, kaum hoch genug zu veranschlagen. Wirtschaftlich wird die Ausschcheidung der weniger leistungsfähigen und daher weniger kreditwürdigen Nachfrager aus der unermeßlichen Menge von Kapitalnachfrage immer durch ein Opfer geschehen müssen, das der Kreditnehmer für die Verlängerung der Kapitaldisposition zu bringen hat. Man braucht nur an jene Komplexe von Konsumwünschen zu denken, die alle Kapitalbedarf bedeuten: Wohnhäuser, Möbel, Automobile u. dgl. Dieser konsumtive Kapitalbedarf hat mit der Entwicklung der Abzahlungs- und Ratengeschäftsmethode jedenfalls eine nicht unwesentliche Förderung der Befriedigung erlangen können, freilich nicht ohne Verschleierung des Preises für diesen Konsumtivkredit. Die effektive Nachfrage nach Kapitaldisposition für Konsumzwecke ist stark mitbestimmt durch die Wirtschaftlichkeit der Bevölkerung, und da diese Wirtschaftlichkeit deutlich beobachtbaren Schwankungen unterliegt, so ist schon von dieser Seite her eine gewisse Beweglichkeit der Nachfrage nach Kapital erklärt.

Bedeutung für eine gewisse Konstanz dieses Konsumtivbedarfs an Kapitaldisposition hatte und hat in normaler Zeit in Deutschland in der Vorkriegszeit vor allem das *Bevölkerungswachstum*, und zwar insbesondere die damit sich einstellende Vermehrung der Haushaltungen. Die Zahl der Eheschließungen eines Jahres läßt auf den Bedarf an Wohnung und Hausrat schließen, deren Beschaffung als Dauergüter Kapitaldisposition voraussetzt. WAGEMANN schätzt diesen jährlichen Kapitalaufwand für Deutschland nach der Zahl der Eheschließungen von 1928 (587 000) auf 4½ Milliarden RM. Solchem Bedarf der Einzelwirtschaftler sehr nahe steht die Nachfrage seitens der öffentlichen Körperschaften als Träger von Versorgungswirtschaften. Für diesen Bedarf nach nicht selten un kündbarer Kapitaldisposition für Produktionsbetriebe, wie Transportanlagen, Gas- und Wasserwerke, elektrische und Wasserkraftanlagen — Kapital, das nur in ganz langen Zeitabschnitten zurückgezahlt wird —, sind seit langem in Europa, insbesondere gerade in Deutschland große Kapitalbeträge gebunden. Ist die Finanzgebarung der öffentlichen Gemeinwesen verläßlich gediegen, so reflektiert diese Nachfrage auf niedrig verzinslichen Anlagekredit, und hat ihn in der Vorkriegszeit leicht erhalten. Die Änderung in der Finanzgebarung hat das Vertrauen geändert, und damit ist auch diese Nachfrage in den Bereich der hoch verzinslichen Anlagen gerückt.

Erheblicher sind Schwankungen der Nachfrage nach Kapitaldisposition für produktive Zwecke auf kurze Fristen. Es wird bei der Besprechung der Konjunkturschwankungen noch näher auf die Zusammenhänge zwischen den Geldmarktzinsbewegungen und den Wechselagen der Wirtschaft einzugehen sein. Gleichviel ob kurz- oder langfristig, ist einer der Bestimmungsgründe für die Gestaltung der Nachfrage nach Kapitaldisposition in den Wirtschaftsplänen der Erwerbswirtschaften zu erkennen, und hier ist allerdings der Zusammenhang zwischen Preis der Kapitaldisposition und Nachfrage wenigstens zeitweise ein sehr enger. Der theoretische Lehrsatz: der Zins verteilt die vorhandenen Geldkapitalien und damit die verfügbaren Produktivkräfte auf die vorteilhaftesten Anlagen, ist zweifellos weitgehend richtig; der Zins schreckt durch seine Höhe von gewissen Kapitalverwendungen überhaupt, von anderen Kapitalverwendungen zeitweilig ab. Aber der Satz ist ungenau und unvollständig. Denn maßgebend für die Verteilung der

Kapitale ist die *Meinung der Bewerber um Kapitaldisposition* über die voraussichtliche Rentabilität der Anlage, in der sie die Mittel verwenden wollen. Diese Meinung gibt den Ausschlag für ihren Entschluß, eine Zinshöhe zuzugestehen. Gewiß ist nicht nur die Meinung der Bewerber allein entscheidend, auch der Kreditgeber läßt sich ja von einer bestimmten Vorstellung über die Rentabilität der Anlage leiten, und insofern kommt Erhebliches auf die Organisation der Vermittlung von Kapitaldisposition an. Aber im großen und ganzen ist die Meinung des Kapitalnachfragers über die Produktivität der Kapitalgüter, die er mit dem Geldkapital beschaffen will, für seine Bewerbung maßgebend. Gerade auch der Bedarf an langfristiger Kapitaldisposition ist auffallenden Veränderungen unterworfen. Wohl ergibt sich für die produktiven Zwecke von der Bevölkerungsvermehrung her ein ständiger Bedarf, dagegen erhalten die Kapitalmärkte die stärksten unbeständigen, nicht selten stoßartigen Impulse von der Nachfrageseite her infolge der technischen Fortschritte. So wie um die Mitte des XIX. Jahrhunderts ein starker Aufschwung des Bedarfs an Leihkapital für die Eisenbahnbauten eingesetzt hat, so ist um die Wende zum XX. Jahrhundert der Übergang zur Verwendung elektrischer Energie zum Anlaß für ein mächtiges Anschwellen des Kapitalbedarfs geworden.

Zinshöhe. Soweit die Veränderungen in der Nachfrage im Laufe der letzten zwei Jahrhunderte einen Schluß auf die Tendenz der Zinsgestaltung gestatten, wird man den „Optimisten“, die ein Gesetz des sinkenden Zinsfußes glauben behaupten zu können, nicht recht geben können, vielmehr ist aus der Vergangenheit nur ein Wahrscheinlichkeitsschluß auf eine Wogenbewegung der Nachfrage und damit der Zinshöhe zulässig. Die, Sachgüter, Rechte und Produktivkräfte vernichtenden Kriege mit ihrem großen Bedarf an Konsumtivkredit haben immer eine Steigerung des Zinsfußes zur Folge gehabt, so z. B. beträchtlich die napoleonischen Kriege. Vom Ende derselben bis etwa in die vierziger Jahre erstreckt sich eine Periode starken Zinsrückganges, in den vierziger Jahren setzte der erwähnte Bedarf für Eisenbahnbauten ein, dem vor allem die Hochlage des Zinses bis in die siebziger Jahre in Deutschland zuzuschreiben ist, dann folgte wieder ein absteigender Ast der Zinskurve, mit Konversionen von Staatsschulden in Deutschland und Frankreich bis auf 3, in Großbritannien auf 2% vH. Die neue Wendung zum Aufstieg fällt zeitlich mit der Entwicklung der Elektrizitätsindustrie zusammen. Diese Schwankungen behalten ihre Bedeutung, auch wenn man berücksichtigt, daß die hohen Zinssätze mit einer gewissen Quote auf Rechnung der Risikosteigerung gesetzt werden müssen. Nicht zu vergessen bleibt der Einfluß der Konsumtivkredite! AD. WEBER betont treffend den *politischen Kapitalkonsum* (Rüstungen, Kriege) als Ursache eines hohen Zinsstandes.

In der Praxis des Darlehengeschäftes ist durch das Dazwischentreten der Banken zwischen Sparer und Schuldner eine scharfe Trennung von Soll- und Habenzinsen gebräuchlich geworden. Die Kreditinstitute, insonderheit die Banken, bewirken als Organisatoren und Vermittler des Kapitalleihgeschäftes eine Zerlegung der Leihmärkte in zwei Hälften. Sie treten einerseits der großen Masse der im Leihgeschäft zumeist unorientierten Kleinkapitalisten mit einer gewissen Überlegenheit gegenüber und nehmen von diesen die Kapitaldisposition zu niedrigerem Preis an sich, um sie andererseits dem Darlehensucher zu höheren Sätzen in verschiedenen Geschäftsarten weiter zu verleihen. Es ist nicht zu verkennen, daß ihr Dazwischentreten für die Geldgeber eine gewisse Sicherungs-Wahrscheinlichkeit bedeutet, weil innerhalb der von der Bank Kredit erhaltenden Kundschaft ein Gefahrenausgleich zustande kommt. Gegenüber ihrer kreditnehmenden Kundschaft ist die Stellung der Bank ebenso verschieden wie die Vertrauenswürdigkeit der Kreditnehmer: je vertrauenswürdiger diese, desto stärker ist ihre Stellung gegenüber den Banken. Berücksichtigt man, daß wenigstens ein großer Teil dieser Bankkundschaft über die Rentabilitätsaussichten verhältnismäßig gut unterrichtet zu sein pflegt, so ist die Annahme nicht ganz ungerechtfertigt, daß der Zinsfuß die Tendenz hat, sich der unteren Grenze des Kapitaldispositionspreises zu nähern.

Die Tatsachen geben jedenfalls keine Grundlage für die Annahme, daß mit einem hohen oder einem tiefen Stand des Zinses immer schon ein bestimmter Zustand der Volkswirtschaft verknüpft sein müßte. Ein hoher Zins für langfristige Anlagen wird wohl immer ein Ausdruck für die reichliche Möglichkeit weiterer Kapitalanlage sein. Man darf nicht übersehen, daß der Zins auch die Aufgabe hat, dem Darlehengeber eine Entschädigung für Gefahren zu geben, wie z. B. daß die von ihm gegebene Valuta entwertet werden kann. Eine Funktion des Zinses, die während der Inflation deutlich genug in die Erscheinung getreten ist.

Man neigt dazu, die kurzfristigen Anlagezinsen für beweglicher zu halten als die langfristigen. Streng genommen darf aber die Beweglichkeit der langfristigen Anlagezinshöhe nicht nach den Sätzen beurteilt werden, die jeweils für bestimmte Anleihtypen zustande kommen. Bei den durch die Form ihrer Beurkundung übertragbaren generellen Schuldverschreibungen

bedeuten ja die Schwankungen der Börsenkurse immer schon auch eine Änderung der Verzinsungsmöglichkeit einer Anlage suchenden Kapitalsdisposition. Nur nominell ist dann der Zinsfuß der Anlagen stabil, die wirkliche Verzinsung schwankt.

Zur Dogmengeschichte. Die neueren Forschungen zur Geschichte der päpstlichen Finanzwirtschaft haben das allmähliche Preisgeben der kanonischen zinsfeindlichen Norm mit der *dira necessitas* verstehen gelehrt. Die Kurie brauchte Geld und hatte nur dann Aussicht, solches immer wieder zu bekommen, wenn sie in der Praxis der Rechtsprechung das Zinsdogma übersehen ließ. So wurde das Recht aus Zweckmäßigkeit den Bedürfnissen der Wirtschaft angepaßt. Der tatsächlich vom Schuldner durch Güterproduktion erzielbare Nutzen aus einer Kreditnahme wurde die andere Wurzel für die Änderung der Anschauung über den Zins; außerdem wurde dieser Nutzen auch zur Grundlage für die Erklärung der Zinsleistungsmöglichkeit. Das geschah noch in der Zeit, in der die Kreditgebung im wesentlichen nur Handels- und Konsumzwecken diente, nicht auch der Produktion. Die verbreitetste Rechtfertigung des Zinses war daher lange Zeit die *Produktivitätstheorie*: der Darlehensnehmer ist in der Lage, durch den Kredit sich Mittel zu beschaffen, mit denen die Arbeitsleistung zu einem höheren Ergebnis gebracht wird. Gewiß ist dieser namentlich von J. B. SAY, LAUDERDALE, THÜNEN, ROSCHER verfochtenen Theorie eine gewisse Berechtigung nicht abzuspochen. Aber sie versagt zunächst schon gegenüber dem Einwand der Vertreter einer Arbeitswerttheorie, die in den Maschinen, Apparaten usw., durch welche die Arbeitsleistung ergebiger wird, nur vorgetane, unbezahlte Arbeit sehen. Vor allem aber ist diese Erklärung des Zinses aus einem technischen Mehrertrag der Arbeit unzulänglich, nicht nur, weil sie den Konsumtionskredit nicht umfaßt, sondern auch weil das technische Mehrprodukt noch nicht ein entsprechendes Mehr an Geldwert bedeuten muß, aus dem ein Geldzins gezahlt werden kann. Die Erklärung eines Wertgewinnes ist aber nicht ein Zinsproblem, sondern sie ist das Problem des Unternehmergewinnes, der aus der Produktionsmittel kombinierenden Produktion entsteht. Es ist gegen die Produktivitätstheorie auch geltend gemacht worden, daß der Zins sich nach der Höhe des Mehrwertes beweglich zeigen müsse, wenn er mit der Produktivität begründet werden soll. Die Wirklichkeit zeigt jedenfalls das Gegenteil: je rentabler ein Kreditnehmer die Kapitalsdisposition verwendet, um so mehr Aussicht hat er, Mittel zu niedrigerem Zins zu bekommen.

Einen wirklichen Siegeszug hat die *Zeit-* oder *Agiotheorie* BÖHM-BAWERKS erlebt. Sie stützt die Notwendigkeit des Zinses darauf, daß der Darlehensgeber Gegenwartsgüter gegen Zukunftsgüter hingebe, und da Gegenwartsgüter immer höher gewertet werden als zukünftige, müsse der Ausgleich in einem Zuschlag zu dem in der Zukunft zurückzuzahlenden Betrag, in einem Agio hergestellt werden. Wie die oben besprochene *Wartentheorie* rückt auch diese Agiotheorie den Zeitablauf in den Vordergrund. Daß der Zeit im Gelddarlehen eine Hauptrolle für die Höhe des Entgeltes zukommt, findet ja in der Berechnung desselben Ausdruck. Es ist daher auch ein geistvoller Gedanke, wenn CASSEL die absolute Höhe des landesüblichen Zinssatzes für langfristige Kapitalanlagen mit der Lebensdauer des Menschen oder genauer mit der „mittleren Lebenserwartung“ der etwa Vierzigjährigen glaubt erklären zu sollen, ein Gedanke, der freilich mit der wirklich wirtschaftlichen Erklärung der Erscheinungen, aus der Knappheit, nicht in Übereinstimmung zu bringen ist. Gerade die Verschiedenartigkeit, mit der das Zeitmoment theoretisch ausgewertet wird, läßt den ausgesprochen subjektiv psychologisierenden Charakter solcher Erklärungen erkennen, die damit außerhalb des Gebietes der volkswirtschaftswissenschaftlichen Aufgaben fallen. Wie bei allen verkehrswirtschaftlichen Vorgängen handelt es sich auch bei der Erklärung des Zinses um die Entschließungen der handelnden Wirtschaftler. Hinter das Motiv Nutzenerzielung und Abstufung der Nutzen, Überlegung der Kosten für den Nutzen, kurz hinter den logischen Aufbau des Wirtschaftsentschlusses führt die nationalökonomische Aufgabe nicht zurück. Der Darlehensgeber beschließt mit seinem Wirtschaftsplan die darlehensmäßige Verwendung seiner Mittel. Grundlage dieses Entschlusses ist die Vergleichung verschiedener Zwecke und die Feststellung ihres Ranges. *Weshalb* er sich das Ziel setzt, zu einem bestimmten Zeitpunkt über eine bestimmte Geldkapitalsumme zu verfügen, oder aus seinem Einkommen (sparend) eine Zinsrente zu kaufen, gehört nicht mehr zur Struktur seines Wirtschaftsplanes, ist eine Frage seines Geschmacks, seiner physiologischen Anlage, seines Pflichtgefühls, seiner Gewissenhaftigkeit, seiner sozialen Interessen usw., fällt also außerhalb des Bereichs der sozialökonomischen Forschung.

Eine besondere Gruppe bilden die *Leistungstheorien*. Sie erklären den Zins als Entgelt für eine besondere Leistung des Kapitalisten. So: a) W. N. SENIORS *Abstinenztheorie*: der Zins ein Entgelt für das Opfer, das der Kapitalist mit dem Verzicht auf Genuß bringe, fortgebildet b) in der besprochenen *Wartentheorie* (MACVANE, CASSEL, bei AD. WEBER verbunden mit dem Gedanken der Grenzproduktivität), ferner c) jene Arbeitstheorien, die in der Kapitalbildung und -verwaltung, in Spar- und Disponiertätigkeit Funktionen der Kapitalisten im Interesse der Gesellschaft sahen (SCHÄFFLE, AD. WAGNER), endlich d) SCHUMPETERS *dynamische Theorie*, die eine Quelle für Zinszahlung nur in jenen Sonderprofiten gelten läßt, die der bahnbrechende Unternehmer aus der Verwirklichung irgendwelcher dynamisch wirkender neuer Ideen der Bedarfsdeckung gewinnt, auch sie ist eine Erklärung des „natürlichen Zinses“, des Kapitalertrages in der Unternehmung.

Im Gegensatz zu diesen zinsbejahenden steht die zinsfeindliche *Ausbeutungstheorie*, die in dem Unterschiede zwischen dem Marktpreis eines Gutes und dem zu seiner Herstellung erforderlichen Lohnaufwand den Tatbestand der Ausbeutung erblickt, weil der Unterschied nur auf nicht bezahlte Arbeit zurückzuführen sei. Diese Zinserklärung ist also nur die Konsequenz der *Marxistischen* Arbeitswerttheorie, die nicht die Marktdaten Angebot und Nachfrage, sondern nur die gesellschaftlich notwendig aufzuwendenden Arbeitszeiten als für die Tauschvorgänge maßgebende Größen kennt. Auch hier richtet sich der Gedankengang auf die Kapitalerträge der Unternehmung, also unmittelbar gegen „den natürlichen Zins“, mittelbar erst gegen den Darlehenszins.

VII. Einkommen und Einkommensarten.

Produktion und Einkommen. Das Gesamtergebnis der wirtschaftlichen Arbeit einer Wirtschaftsgesellschaft innerhalb eines bestimmten Zeitraumes ist sachlich gesehen eine ungeheuere mannigfaltige Masse von Konsumgütern wie Produktionsmitteln, Sachgütern und Leistungen. Sie bildet das Brutto-Jahresprodukt der Volkswirtschaft, das Nationalprodukt (AMONN). Nur ein Teil desselben kann als Einkommen der Wirtschaftsgesellschaft (S. 76) aufgefaßt werden, nur ein Teil also steht für den Verbrauch zur Verfügung. Nicht anders wie in einer autarken Einzelwirtschaft, z. B. einer isolierten Farmwirtschaft, deren Jahresprodukt gleichfalls Konsumgüter und Produktionsmittel umfaßt. Von den letzteren stellt mindestens ein Teil immer den Ersatz für die während des Jahres verbrauchten Produktionsmittel dar. Wir nennen des Farmers Wirtschaft *stationär*, wenn er sich damit begnügt, seinen Produktionsstand auf gleicher Höhe zu halten. Wenn er dagegen einem wachsenden Bedarf, sei es einer Vermehrung der Zahl der zu versorgenden Menschen, sei es einer Erweiterung der Zwecke, einer Steigerung der Lebensführung Rechnung trägt, wird er auf die Erweiterung seines Produktionsmittelbestandes Bedacht nehmen und seine Produktion entsprechend gestalten müssen, damit wird seine Wirtschaft eine *fortschreitende* Wirtschaft. Gewiß hat der Farmer mit seinen Arbeitern auch in einer stationären Wirtschaftsweise während des Jahres von den schon in vorausgegangenen Wirtschaftsperioden erarbeiteten Konsumgütern, insbesondere von der Ernte des Vorjahres gelebt. Alles Wirtschaften bedeutet ja ein Vorsorgen für künftigen Bedarf, und so muß er auch am Schluß eines Wirtschaftsjahres über Vorräte für das nächste Jahr verfügen, mindestens in gleicher Höhe, wie er das Wirtschaftsjahr begonnen hat. In der Naturalwirtschaft sind immer, durch den Wirtschaftsplan vorgezeichnet, Produktionsrichtung und Produktionsumfang entscheidend dafür, wieviel verbraucht werden kann, und der Wirtschaftsplan des Farmers wird nur durch den Segen des Himmels, Wachstums- und Ernteverlauf in ein Plus oder Minus korrigiert. Der Wirtschaftler ist insoweit souverän in der Bestimmung dessen, was konsumiert werden kann.

In dieser Hinsicht liegen die Verhältnisse in der Volkswirtschaft mit Geld- und Marktverkehr ganz anders. Das Einkommen der Wirtschaftsgesellschaft hat seine Wurzel zwar nur in dem Produkt der eigenen Jahresarbeit, aber sachlich erfährt dieses Eigenprodukt einerseits eine Ergänzung durch Güter, die von anderen Volkswirtschaften bezogen werden (Einfuhr), andererseits müssen in Abzug gebracht werden alle jene Güter, die zur Gewinnung des Jahresprodukts verbraucht werden (Rohstoffe, Maschinen- und Gebäudeabnutzung usw.), sowie alle jene eigenen Erzeugnisse, die an andere Volkswirtschaften verkauft werden (Ausfuhr) und mit deren Erlös die Einfuhr ausländischer Erzeugnisse bestritten wird¹. Je größer dieses Gesamtprodukt ist, um so größer kann der Durchschnitt aller Einzelanteile sein. Insofern ist jeder einzelne an der Vergrößerung interessiert. Ob eine solche allen zugute kommt, welchen mehr, welchen weniger, das hängt ebenso sehr von dem

¹ Abzulehnen ist die Definierung des Volkseinkommens als Reinertrag der Volkswirtschaft: 1. weil diese keinen auf Reinertrag abgestellten Wirtschaftsbetrieb darstellt, 2. weil Teile des Volkseinkommens auch alle jene Kosten sind, die bei einer Reinertragsermittlung abzuziehen wären (Lebensführungskosten der Produzenten).

Produktionsgebiet ab, in dem die Vergrößerung eingetreten ist, wie auch von der Gestaltung der Geldeinkommen der verschiedenen Gruppen.

Jedenfalls ist für die volkswirtschaftlichen Beziehungen maßgebend, wieviel von dem Produkt der Jahresarbeit (also einschließlich des vom Ausland Erworbenen) überhaupt auf den Inlandsmarkt kommt. Insoweit ist *Sozialprodukt* vom *Nationalprodukt* zu unterscheiden: Sozialprodukt ist nur der Teil, der wirklich auf Märkten angeboten wird. Erzeugnisse, die in der Wirtschaft, in der sie entstanden sind, verbraucht werden, wie insbesondere der Teil des Jahresprodukts der bäuerlichen Wirtschaft, den sie selbst verbraucht, ist wohl ein Teil des Nationalprodukts, gehört aber nicht zum Sozialprodukt. *Nur dem Sozialprodukt treten die Geldeinkommen gegenüber.* Zwischen diesem Teil des Nationalprodukts und dem Sozialprodukt finden allerdings unter dem Einfluß der Preisbewegung für die Güter des Sozialprodukts Verschiebungen statt: sind die Preise für solche Güter z. B. für Milch hoch, so wandert das Produkt in größeren Mengen auf den Markt, sind sie tief, so wird mehr in der Wirtschaft selbst verbraucht oder für die Produktion anderer Marktgüter (Butter, Käse) zurückbehalten.

Bestimmungsgrößen für das Sozialprodukt. Dem so erfaßten Sozialprodukt treten die Geldeinkommen gegenüber, und die Entscheidung über die Verwendung der Geldeinkommen ist maßgebend dafür, wieviel von dem Sozialprodukt in dieser Wirtschaftsperiode zum *Realeinkommen* wird: nämlich *all das, was wirklich durch Kauf dem Markt entnommen wird.* Nun ist wichtig:

1. daß die Geldeinkommenverwendung als Nachfrage nach Konsumgütern bestimmend wird für den Marktverlauf und damit für die Preise auf den Konsumgütermärkten;

2. daß diese Preise die Gewinnraten bestimmen und damit die Produktionsgliederung in der nächsten Wirtschaftsperiode, soweit darin leicht Änderungen eintreten können. In einer Reihe von Produktionszweigen wird die Nachfragesteigerung *rasch* die ergänzende Versorgung des Marktes bewirken können, in anderen ist das nicht möglich. Für einen großen Teil ist in den Vorräten und Lagern des Handels und der Produktion eine *Elastizitätsgröße* eingeschaltet, durch die eine gewisse Stetigkeit der Produktionsumfänge möglich wird. Immer herrscht eine *starke Tendenz, das Sozialprodukt* unter dem Einfluß der Geldeinkommenverwendung für Konsumgüter *dem Bedarf anzupassen*, woraus sich eine beständige Bewegung in der Zusammensetzung des Sozialprodukts ergibt;

3. daß die Verwendung der Geldeinkommen auf Konsum und auf Kapitalbildung die Gestaltung des Sozialprodukts in seiner Zusammensetzung nach Konsumtiv- und Produktivgütern mindestens für die nächste Wirtschaftsperiode bestimmt. Auch die ersparten Beträge wandern nach kurzer Unterbrechung wieder auf Märkte, und zwar auf den Geld- oder Kapitalmarkt und von dort auf die Produktionsmittelmärkte. Von diesen allerdings wieder zum Teil, und zwar namentlich vom Arbeitsmarkt, auf die Konsumgütermärkte.

Die volkswirtschaftliche Bilanz. Für das Durchschauen des Volkswirtschaftsprozesses kommt in Betracht die Erfassung: 1. des Nationalprodukts, 2. des Sozialprodukts, 3. des Geldeinkommens, 4. des Realeinkommens. Diese Größen zu kennen wäre wichtig, um die volkswirtschaftlichen Gleichgewichtsverhältnisse zu erkennen, wichtig, weil der tatsächliche Verbrauch das Nationalprodukt nicht dauernd übersteigen darf, wenn nicht eine Gefährdung der Wirtschaft eintreten soll. Ja, unter gewissen Verhältnissen kann schon in kurzer Zeit aus einem solchen Auseinanderklaffen von eigener Produktion und Verbrauch eine katastrophale Wendung im Wirtschaftsverlauf eintreten, wie sie namentlich nach Kriegen zu beobachten ist.

An sich ist es kaum glaublich, daß ein Mißverhältnis in diesen Größen eintreten kann, weil alle auf die Märkte gelangenden und dort verkauften Produkte

das Geldeinkommen zu bringen scheinen, mit dem auch die so produzierten Güter gekauft werden können. Es war im wesentlichen die Anschauung der klassischen Schule, daß ein solches Mißverhältnis zwischen Erzeugung und Verbrauch in keiner Richtung aufkommen könne.

Alein ein Mehrverbrauch über die Produktion ist tatsächlich möglich: 1. durch allmähliches Aufzehren der Elastizitätsreserven (Vorräte und Lager), 2. durch Kreditbewegungen von Volkswirtschaft zu Volkswirtschaft, die als Wareneinfuhr der kreditnehmenden Volkswirtschaft erfolgen.

Die Erfassung der genannten Größen macht erhebliche Schwierigkeiten. Das Volkseinkommen sachlich gesehen, das während der Wirtschaftsperiode, in der es entsteht, der Erhaltung der Bevölkerung dient, wandert zu einem großen Teil unmittelbar sozusagen vom Baum in den Mund, läßt sich also in der ungeheuren Mannigfaltigkeit seines Inhaltes auch mit den heutigen Mitteln der Buchführung und Statistik nicht erfassen. Etwas günstiger stünde es mit den Gütern, die auf den Markt kommen (Sozialprodukt), aber auch hier liegen exakte Größen für keine Volkswirtschaft vor. Wohl aber hat man das Volkseinkommen aus den Geldeinkommen der Einzelnen addieren können. Trotz mancher methodischen Schwächen (auch statistischer wegen der Gefahr von Doppelzählungen) ist die Summe der Geldeinkommen aller Einzelwirtschaftler eine wichtige, wissenschaftlich wie praktisch verwertbare Größe. Wohl decken sich die Einkommen mancher Einzelwirtschaftler mit Teilen anderer Einkommen, aus denen sie entstehen (z. B. Beamtengehälter aus dem Einkommen des Staates, ebenso Einkommen des Arztes, Friseurs usw. aus dem Einkommen der Kunden). Dennoch kann sich die Summe aller Geldeinkommen deswegen nicht größer darstellen als der Wert aller realen Leistungen, die von den Verbrauchern aus ihrem Einkommen bezahlt werden. Die Wirkung der Einsparung von Teilen der Geldeinkommen ist noch in anderem Zusammenhang zu behandeln. Die geldmäßige Einkommensgebarung ist für alle Wirtschaftsvorgänge von so grundlegender Bedeutung, daß die Erfassung des Volkseinkommens aus der Summe der Geldeinkommen der Einzelwirtschaftler nicht mehr entbehrt werden kann. Diese Summe ist der Ausdruck der für die Verbrauchsgüter verfügbar werdenden Kaufkraft einer Wirtschaftsperiode. Sie und ihr Aufbau sind in ihren Bewegungen maßgebend für das Auf und Nieder der Wirtschaftsbewegung überhaupt.

Es ist gewiß für manche Zwecke eine gerechtfertigte Abstraktion, wenn man den Komplex technischen Geschehens von der ersten Stoffgewinnung bis zur Fertigstellung eines konsumreifeu Gutes nicht als ein Nacheinander, sondern in dem gleichzeitigen Nebeneinander in der Volkswirtschaft sieht, wenn man also, wie AMONN namentlich es ausdrücklich fordert, das volkswirtschaftliche Produzieren synchronisiert, um den volkswirtschaftlichen Kreislauf zu erkennen, der vom Produktionsmittel zum Produkt führt. Aber die dynamischen Zusammenhänge innerhalb des volkswirtschaftlichen Gefüges von Güterbewegungen werden mit der „Wegziehung des Geldschleiers“ verschleiert, und die dynamischen Werte innerhalb dieses Gefüges bleiben unerkannt, wenn man auch die Einkommenbildung, die mit den einzelnen technischen Abschnitten verbunden ist, synchronisiert.

Jedenfalls und ganz besonders in der Darstellung der kapitalistischen Wirtschaft, in der alles Geschehen, wie wir wissen, von einer Geldwertrechnung begleitet sein muß, weil auf den Geldwert-Erfolg jedes sozialwirtschaftliche Handeln eingestellt ist, steht das Geldeinkommen im Vordergrund: die Geldeinkommengestaltung und die Änderung in den Einkommenverhältnissen sind ausschlaggebend für Ablauf und Entwicklung des volkswirtschaftlichen Lebens. Dessen Erklärung muß ohne den Begriff des Geldeinkommens Stückwerk bleiben.

Gliederung des Gesamteinkommens. Wie es bei den meisten Massengrößen der Fall ist, gewinnt die absolute Zahl auch beim Volkseinkommen erst durch eine Gliederung der Masse und durch eine Beziehung derselben zu anderen Massen, insbesondere durch Vergleichung, an Inhalt. Verschiedene Gliederungen sind möglich und zweckmäßig.

1. Einkommen sind in der Regel und zum größten Teil *originär*, das soll heißen, daß sie auf Grund eines Beitrages eines Einkommenträgers zum Sozialprodukt erzielt worden sind. Zum Unterschied von ihnen sind *abgeleitete* Einkommen solche,

die dem Bezieher *ohne* eine Leistung und daher nicht auf Grund marktorientierter Vereinbarung zufließen, und zwar immer von einem originär ein Einkommen Verdienenden, so die nach *freien* Vereinbarungen fließenden Renten aus Mitgift, Apagnagen u. dgl. Unterhaltseinkommen, sowie die auf Grund von Rechtsnormen *zwangsweise* bestimmten abgeleiteten Einkommen, unter denen Alimente und Steuern (Einkommen öffentlicher Körperschaften) die wichtigsten sind.

2. Eine Gliederung der Einkommen nach den *Ertragsquellen*, aus denen sie fließen: Arbeits- und Besitzeinkommen.

3. Unter Berücksichtigung der verschiedenen *Wirtschafts- und Berufsweige* gliederte sich nach statistisch gestützten Schätzungen des Institutes für Konjunkturforschung das Nationaleinkommen Deutschlands 1929 wie folgt:

		Milliarden RM.
1.	Einkommen der selbständigen Landwirte	5,8 = 8 vH
2.	„ aus Gewerbe und Handel ¹	13,0 = 17 „
3.	„ „ Vermietung und Verpachtung ²	0,9 = 1 „
4.	„ „ Kapitalvermögen ³	3,2 = 4 „
5.	„ „ Rentenansprüchen ⁴	9,5 ⁵ = 12 „
6.	„ „ Lohn und Gehalt	43,0 = 57 „
Summe der Privateinkommen		75,4
7.	Erwerbseinkünfte von Reich, Ländern und Gemeinden	2,2 = 3 vH

4. Der Aufbau der Volkseinkommen aus verschiedenen nach der Höhe der Einkommen abgestuften Gruppen bedeutet den Aufbau der gesamten Verbraucherkraft der Volkswirtschaft, also Aufnahmefähigkeit des Inlandsmarktes für gewisse Produktkategorien, was sich namentlich dann bemerkbar macht, wenn in diesem Einkommenaufbau eine Änderung eintritt. Beträchtlichere Änderungen werden immer die Absatzaussichten gewisser Produktionsgebiete berühren. Volkswirtschaftlich ist dabei von Wichtigkeit, welche Kategorien von Aufwendungen durch Einkommenänderungen wenig berührt werden, also mehr oder minder konstant sind, welche stärker betroffen werden, also variabel sind. Wieder ist es natürlich hier das individuelle *Reagieren der einzelnen Verbrauchswirtschaft* auf eine Einkommenänderung, worauf es auch in der Masse des volkswirtschaftlichen Geschehens ankommt. Trotz der außerordentlichen Mannigfaltigkeit der Einkommenverwendung besteht gleichwohl in manchen Beziehungen überraschende Gleichartigkeit und es ist gerechtfertigt, gewisse Aufwendungen, also Ausgabenweige als vorwiegend *konstant* anderen wesentlich *variablen* gegenüberzustellen. Beide verteilen sich ziemlich typisch für jede soziale Gruppe. Eine Vermehrung der verdienenden Arbeiter wird ein stärkeres Anwachsen der auf die konstanten Verwendungen entfallenden Einkommen bewirken als eine Vermehrung der höheren Einkommen. Steigen die einzelnen Einkommen, so wird (immer gleiche Preise vorausgesetzt!) die Quote der variablen Verwendungen sich erhöhen.

Für die deutsche Volkswirtschaft 1925/27 schätzte WAGEMANN als vorwiegend konstant: Nahrungs- und Genußmittel mit 43 vH der gesamten Verwendung des Volkseinkommens, Wohnungsmiete einschließlich Heizung und Beleuchtung mit 14 vH und stellt diesen rund 57 vH konstanten Aufwendungen als „mehr variable“ Ausgaben gegenüber: öffentliche Leistungen (soweit Steuerleistungen nicht in anderen Ausgaben enthalten sind) 9 vH, Rücklagen (Ersparnisse u. dgl.) 9 vH, Kleidung 13 vH, Hausrat 3 vH, sonstiges 9 vH. Wie WAGEMANN bemerkt, ist diese zwar rohe Aufgliederung dennoch geeignet zu zeigen, wie bei im wesentlichen gleicher Bevölkerung eine Verminderung des Volkseinkommens um einen bestimmten Prozentsatz bestimmte Ausgabeposten und damit bestimmte Erwerbszweige um das Vielfache dieser Verminderung treffen muß. Es wird damit erklärlich, daß Einkommenrückgänge namentlich in den breiten Einkommenschichten die Einzelhandelsumsätze in Bekleidung und Möbel stärker zu treffen pflegen, als der

¹ Unternehmungseinkommen, soweit es nicht unter 4. erfaßt ist.

² Nur soweit an natürliche Personen fließend.

³ Dividenden, Effektzinsen (soweit nicht ins Ausland oder an Gesellschaften fließend), G. m. b. H.-Anteile, Privathypotheken-, Spar- und Depositenzinsen.

⁴ Altenteil-, Unfall-, Invaliden- und Angestelltenrenten.

⁵ Davon Doppelzahlungen mit anderen Einkünften 1,5 Milliarden RM = 2 vH.

Rückgang des Volkseinkommens tatsächlich ausmacht. Es ist ferner wichtig zu beachten, daß es gerade Industrieerzeugnisse sind, die in den variablen Ausgaben vertreten sind. Selbstverständlich wachsen die ziffernmäßigen Anteile der konstanten Ausgaben mit den Einkommensrückgängen, wenn die Preise gleich bleiben.

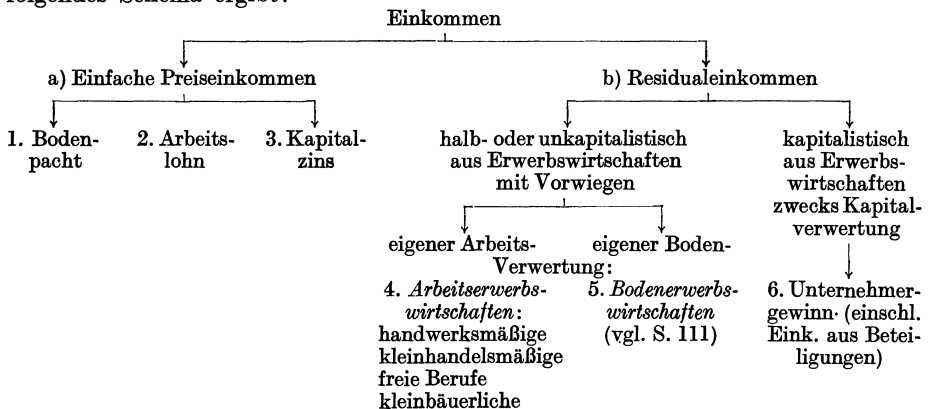
Es dürfen die konstanten Ausgaben nicht etwa als unveränderlich gelten, ein kalter und langer Winter bringt z. B. eine merkliche Ausweitung der Ausgaben für Heizung. (Vgl. das oben über Güter elastischen Bedarfs Gesagte S. 34.) Der Ausfall an Einkommen und die Veränderung im Einkommensaufbau (Lohnausfall), die in Deutschland unter dem Einfluß der Arbeitslosigkeit eingetreten sind, werden in ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft durchaus noch nicht mit der Differenz erfaßt zwischen den Löhnen, die nicht verdient worden sind, und den Beträgen, die als Ersatzleistungen den Arbeitslosen zugekommen sind. Denn es ist in jeder von der Arbeitslosigkeit, sei's direkt, sei's indirekt, durch Beitrags- oder Steuerleistung, betroffenen Haushaltung mit der Verminderung des Geldeinkommens ein Verzicht auf Güter elastischen (variablen) Konsums notwendig geworden. Da das vornehmlich industrielle Erzeugnisse und persönliche Dienstleistungen sind, ist unvermeidlich die Wirkung der Arbeitslosigkeit im Bereich weiterer industrieller Betriebsbeschränkungen, also in einer Steigerung der Arbeitslosigkeit zu gewärtigen. Daß gerade die Industrie es ist, in der die Arbeitslosigkeit sich am stärksten weiterwirkt, darüber läßt die Tatsache keine Zweifel, daß vornehmlich in den stärksten industriellen Gebieten Deutschlands die Durchschnittsverdienste der invalidenversicherten Arbeiter besonders merklich gesunken sind.

Um den Einkommensaufbau einer Wirtschaftsgesellschaft ungefähr zu kennzeichnen, folgen hier Daten der Einkommenschichtung im Deutschen Reich (Stat. Jb. d. D. R. 1931). Danach entfielen vom Gesamteinkommen 1913: 36,95 Mrd. RM. 1928: 53,82 Mrd. RM.

1913 auf die Einkommensstufen	vH des Gesamteinkommens	1928 auf die Einkommensstufen	vH des Gesamteinkommens
0—900	22,48	0—1200	29,15
900—2000	37,23	1200—3000	32,61
2000—3300	10,43	3000—5000	13,95
3300—10000	12,56	5000—16000	15,56
über 10000	17,30	über 16000	8,73
darunter über 70000	6,88	darunter über 100000	1,92

5. Endlich gibt es eine scheinbar juristisch orientierte, im Grunde aber wirklich volkswirtschaftliche Unterscheidung von Einkommen unter dem Gesichtspunkte der volkswirtschaftlichen Beziehungen, durch die sie zustande kommen: a) Einkommen ergeben sich als Preise für Nutzung eines der Produktionsfaktoren Boden, Arbeit, Geldkapital, wir nennen sie **einfache Preiseinkommen**, sie kommen eben aus einem oder aus einer Mehrheit gleichartiger Verträge als ein Preis (Beamtengehalt) oder als Summe von Preisen zustande, wie die große Masse der unselbständigen, der Lohnarbeitereinkommen.

b) Einkommen werden gewonnen als Preisdifferenzen oder genauer als Restbeträge (Residuen), die die Erwerbswirtschaften erzielen, wenn die Erlöse für ihre Ware höher sind als die aufgewendeten Kosten; wir nennen diese Einkommen **Residualeinkommen**. Beide Gruppen sind noch weiter zu gliedern, woraus sich folgendes Schema ergibt:



c) Einige Fälle besonderer Gestaltung einer der unter a) oder b) fallenden Einkommenarten, insbesondere Fälle, in denen Teile des Einkommens einer besonderen Erklärung bedürfen, werden als **Renteneinkommen** bezeichnet.

Die Grundlagen der einfachen Preiseinkommen sind in den Abschnitten über Preisbildung von Produktionsmitteln im wesentlichen erörtert worden.

Arbeitspreis und Arbeitseinkommen. Die große Masse der Bevölkerung bezieht irgendwie einen Ertrag für eine Arbeitsleistung. Aber nur ein Teil dieser Arbeitserträge, allerdings der unvergleichlich größere, gilt als Arbeitseinkommen im engeren Sinne, das soll heißen als ein Einkommen, das aus Lohnpreisen stammt. Diese Lohneinkommen stehen unter dem Einfluß zweier Hauptkomponenten: 1. *der Höhe der Lohnpreise*, die auf den verschiedenen Märkten für unselbständige Lohnarbeiter zustande kommen. 2. *der Häufigkeit oder Regelmäßigkeit*, mit der der Lohnarbeiter seine Arbeitskraft verwerten kann. Als weitere Komponente *kann* zur Geltung kommen 3. die *Intensität*, mit der der Arbeiter seiner Arbeitsaufgabe obliegt, wenn dies durch die Lohnbemessungsweise, durch Entlohnung nach dem Arbeitserfolg: Stück-, Akkord- und Prämienlohnung möglich ist. Es ist das Interesse des Lohnarbeiters, allerdings Wirtschaftlichkeit und Erwerbsstreben vorausgesetzt, auf möglichst beständiges Beschäftigtsein gerichtet. Für eine hohe Quote der Lohnarbeiter kann auch mit einem solchen und daher mit gleichmäßigem Fortfließen der Lohnpreise gerechnet werden. Die erwähnte *Lohnbemessungsmethode* stellt ein Problem der Einkommengestaltung, nicht so sehr des Lohnpreises dar. Von ihr hängt bei gegebener Lohnpreishöhe das erreichbare Lohneinkommen ab. Die wichtigsten Grundlagen für die Lohnbemessung sind: entweder die Dauer eines Arbeitsdienstverhältnisses oder eine bestimmte Leistung. Im ersten Fall, bei *Zeitlohn*, mit Bemessung des Lohnes nach Zeiteinheiten, wird freilich die Bedeutung der Arbeitsleistung innerhalb einer Zeiteinheit vom Arbeitgeber in der Regel schon überlegt sein, *die Lohnhöhe wird nicht ohne Zusammenhang mit dieser Leistungsvorstellung zustande kommen*, worauf schon an anderer Stelle eingegangen wurde (S. 204 ff.). Die Lohnbemessung nach der Leistung hat eine reiche Geschichte. Historisch ist nicht in Abrede zu stellen, daß das System der *Stück-* und der *Akkordlohnung* einen erheblichen Einfluß auch auf die Lohnpreisgestaltung gehabt hat, und so ist auch diese Methodenfrage ein Streitobjekt in dem Kampf um die Lohnhöhe vielfach gewesen.

Als das volkswirtschaftliche Zentralproblem der Gestaltung der Arbeitslohneinkommen gilt die Frage nach der möglichen Höhe des Anteils, den die Arbeiter an dem Sozialprodukt erringen können. Es ist darauf in dem nächsten (VIII.) Abschnitte über den Kampf um die Verteilung näher einzugehen.

Auch alle Residualeinkommen sind mit einer Arbeitsleistung des betreffenden Erwerbserwerbschafters verknüpft. Das gilt am stärksten von den Einkommen der Arbeitserwerbserwerbschafters (vgl. das „Schema“ S. 227 unter Ziffer 4), in geringerem Umfange von denen der Bodenerwerbserwerbschafters. Überwiegend unterschätzt wird der Anteil der Arbeitsleistung an dem Zustandekommen des Unternehmenseinkommens. Das ganze Residualeinkommen der Arbeitserwerbserwerbschafters geht seiner Höhe nach reichlich oft nicht über das des Lohnarbeiters hinaus, ja es hält sich sogar unter demselben, so daß der betreffende Wirtschaftler trotz seines Besitzes schlechter gestellt sein kann als der Lohnarbeiter, den er beschäftigt. Das Gefühl von Unabhängigkeit und Freiheit, das Bewußtsein des Besitzes vermögen das Festhalten an solcher Existenzgrundlage zu bewirken.

Wir wissen, daß das Wesen der selbständig erwerbserwerbswirtschaftlichen Leistung in der Organisierung einer Güterbereitstellung durch eine Kombination von Produktionsmitteln liegt (vgl. S. 111). Bei keiner Leistung wie bei dieser ist die Einkommenerzielung von der Richtigkeit der Kombinierung abhängig. Ihre Voraussetzungen sind im folgenden zu erörtern.

Einkommen aus dem Unternehmungsertrag (Residualeinkommen).

Voraussetzungen dieses Ertrages. Indem das Unternehmereinkommen als Ziel und Zweck der Inangriffnahme des Erwerbswirtschaftsplanes erfaßt werden muß, gilt es gleichwohl nie zu vergessen, daß doch auch der kombinierende Erwerbswirtschaftler niemals die Lage souverän beherrscht, sondern daß der tatsächliche Erfolg vom Markte abhängt. Dieser ist, wie schon oft festgestellt wurde, der souveräne Bewerter und Richter der gesellschaftlichen Wirtschaft. Die Marktentscheidung kann ausfallen:

- a) im Sinne des Wirtschaftsplanes: der tatsächliche Profit entspricht dem im Wirtschaftsplan errechneten, der für die Ausführung des Planes maßgebend war;
- b) gegen den Wirtschaftsplan: der planmäßige Reinertrag wird nicht erzielt;
- c) dieser erwartete Reinertrag wird übertroffen.

Es ist für die ganze Wirtschaftsgesellschaft von Wichtigkeit, *weshalb und wodurch der Erwerbswirtschaftler zu diesem Residualeinkommen gelangen kann*. Darüber ist folgendes zu sagen:

I. Es muß wiederholt werden, daß er *überhaupt nicht dazu gelangen muß*. Ein *Mißerfolg* kann darin begründet sein: a) daß der Erwerbswirtschaftler einen von vornherein fehlerhaften oder mangelhaften Wirtschaftsplan aufgestellt hat, insbesondere soweit die Schätzung der Marktdaten irrig war; b) daß unvorhersehbare Änderungen in der Marktgestaltung eingetreten sind, sei's durch primäre Nachfragewandlungen (Geschmack, Mode) oder Angebotsvermehrung (Quantenproblem!), sei's infolge außerwirtschaftlicher Ereignisse, (politisches Geschehen, Besteuerung, wirtschaftspolitische Maßnahmen im Inland oder Ausland u. ä.), die die Voraussetzungen des Wirtschaftsplanes durchkreuzen.

II. Zustände gebracht wird der Überschuß durch das Verhältnis, in dem Wertung und Kaufwilligkeit der das Produkt nachfragenden Wirtschaftler zu dem für seine Bereitstellung notwendig gewesenem Aufwand stehen, also *durch die Marktlagen für das Produkt und für die Kostengüter*.

Es ist nicht nur theoretisch denkbar, daß zwischen den Preisen des Produktes und den in einer Produkteinheit verkörperten Kosten eine solche Spanne nicht mehr bestehen bleibt, sondern der Fall tritt in der Wirklichkeit geradezu immer wieder einmal bei einer Ware in die Erscheinung mit der Wirkung, teils daß solche Waren nicht mehr angeboten werden, teils daß ihre Anbieter ein dürftiges proletarisches Dasein führen müssen, wenn sie über keine andere Erwerbsquelle verfügen.

III. Es bleibt die *Tatsache zu erklären, daß das Angebot hinter der Nachfrage auf dem Produktmarkt zurückbleibt* und daß die Nachfrage hinter dem Angebot auf den Produktionsmittelmärkten zurückbleibt, so daß Preisspannungen entstehen, die zu einem Residuum führen:

a) Die Zahl derjenigen, die sich zu erwerbsmäßiger Bereitstellung von Gütern entschließen und sie rationell durchführen, ist kleiner als die Zahl der Nachfrager nach Gütern, denn es fehlt den meisten Menschen wenigstens an einem der Erfordernisse hierfür 1. an der Eignung, 2. an der Neigung zu dieser Wirksamkeit, 3. an dem sachlichen Vermögen, 4. wenn solches vorhanden, an dem Mut, dieses Vermögen zu riskieren. Es müssen also auch hier mehrere Momente in einer *Komplementarität* zusammenwirken. Ist die Zahl der Bereitsteller eines Gutes groß, dann wird das Residuum klein und die Tendenz zeigen, überhaupt zu schwinden. Es schrumpft dann der Ertrag einer solchen Erwerbswirtschaft in der Regel auf ein Einkommen zusammen, das nicht höher ist als ein knappes Entgelt für die eigentliche Arbeitsleistung des kombinierenden Erwerbswirtschaftlers, wie man das im Bereich der kleingewerblichen und Kleinhandelsbetriebe reichlich beobachten kann, da deren Residuum sich bei sorgfältiger Prüfung oft nur als ein niedriger Arbeitsertrag darstellt und diese um selbständige Existenz Ringenden oft ein erbärmlich proletarisches Dasein führen. Ist ein Spielraum überhaupt nicht zu sehen, so wird ein Unternehmer für die Sache nicht eintreten.

b) Die Mengen, in denen die *Kostengüter* angeboten werden und zum Teil die Dringlichkeit, mit der sie angeboten werden, bewirken, daß für diese Produktionsmittel zumeist eine Marktlage besteht, aus der die Unternehmer eine Gewinnchance ersehen, die sie bestimmt, kombinierend einzugreifen, und sie auszunutzen. Mit Recht wird daher gesagt, daß die Auffassung unzulänglich sei, als ob es *entweder* auf billigeren Einkauf der Produktionsmittel *oder* auf teureren Verkauf eines Produktes ankomme: *beide* Vorgänge sind voneinander nicht zu trennen, das *billiger* hebt auf das *teurer* ab und umgekehrt (ENGLÄNDER). Produktionsmittelpreise und Produktpreise in ihrem Verhältnis zueinander sind die konstitutiven Größen des Gewinnes.

Berechnung der Gewinnrate. Es bleibt freilich die wichtige Frage zu entscheiden: was sind Kostengüter, und zwar insbesondere, sind die vom Unternehmer selbst zum Betriebe beigetragenen Leistungen, die Nutzung des von ihm selbst beigestellten eigenen Kapitals Kosten, also auch Abzugsposten oder ist ihr Ertrag Teil des Unternehmergewinnes? Volkswirtschaftlich gesehen sind auch eigene Arbeit und eigenes Kapital offenbar Kosten, das steht außer Zweifel. Fraglich bleibt nur, mit welchen Werten diese Kosten zu veranschlagen sind. Die Antwort kann, wieder volkswirtschaftlich, nur lauten: als Kosten müssen jene Werte eingesetzt werden, die bei anderen Verwendungen der Arbeitskraft und des eigenen Kapitals des Unternehmers als Ertrag erzielt worden wären und die durch die tatsächliche Verwendung im bestehenden Unternehmen ausgeschaltet worden sind. Demnach ist also bei dieser Residuumberechnung der *Subtrahend eine fiktive Größe*, denn diese Kosten können niemals exakt erfaßt werden. Die private Wirtschaftsrechnung pflegt zwar wohl für die persönliche Leistung des Unternehmungsleiters einen Gehalt als Kostenelement zu verrechnen. Abgesehen davon wird aber das ganze Residuum auf den Kapitalwert sämtlicher eingesetzten eigenen Produktionsmittel der Unternehmung projiziert und damit die *Gewinn-* oder *Profitrate* errechnet¹. Die Ausscheidung eines Ertrages des eigenen Kapitals als eines Kostenelementes aus dem Residuum *entspricht jedenfalls nicht der unbestrittenen Voraussetzung, daß die Wirtschaftlichkeit der Kapitalinvestition nach Maßgabe der Ertragsaussichten eben des Kapitals zu beurteilen ist, das eingesetzt wird.* Die Überlegung des Erwerbswirtschaftlers geht, wie wir sahen, von der Feststellung aus, welche Profitrate *sein* und seiner Mitunternehmer Kapital in dieser oder jener Verwendung erzielen kann. Nichts anderes als der *Reinertrag, am Unternehmungskapital gemessen, ist dann die Rentabilität*, die die Betriebsfortsetzung oder die Investierung weiterer Wertbeträge rechtfertigt oder als verfehlt erscheinen läßt. So wird die Profitrate des Unternehmungskapitals zum dynamischen Element der Volkswirtschaft.

Mehrwertcharakter. So ist es ganz richtig, wenn SCHUMPETER den Überschuß eines Produktwertes über den Wert der in ihm steckenden Mengen von Kostengütern als Wertagio oder Mehrwert² bezeichnet, aus dem Zins fließen kann. Und wirklich um marktmäßige *Wertspannungen* geht es. Der Unternehmergewinn als volkswirtschaftliche Erscheinung ist ohne Geldgrößen, ohne Geldwertrechnung nicht zu denken, schon weil das Ziel, die *Profitrate*, eine arithmetische Größe ist, die nur mit Geldrechnung zustande kommen kann.

Der Erwerbswirtschaftsplan ist auf Wahrscheinlichkeiten aufgebaut. Ob und inwieweit diese Wahrscheinlichkeiten von dem Entwerfer des Planes richtig erfaßt

¹ Die durch Wirtschaftlichkeit, oft aber auch Absatz- oder Prestigepolitik bedingte Abschreibung und Reservenbildung stellen auch eine Art von Kosten dar und kommen hier nicht weiter in Betracht.

² Der Ausdruck Mehrwert, wie er hier verwendet ist, ist nicht zu verwechseln mit dem Mehrwert der Marxischen Theorie. Dort kommt der Begriff unter Zugrundelegung einer Arbeitswertrechnung zustande (er ist nur eine Arbeitsdauer), die hier ganz außer Betracht bleibt. Die Wurzeln dieser unserer Mehrwertkategorie sind, wohl zumeist aber nicht *notwendig* auftretend, Spannungen in den Marktverhältnissen.

worden sind, ist Sache der Begabung, des Scharfsinnes, des Weitblicks, also persönlicher Qualitäten, ist aber vielfach auch Sache des Glückes. Es gehört zu den Fortschritten der Rationalisierung, daß die Unternehmungsleitungen immer mehr auf Ausschaltung von ungünstigen Zufallswirkungen bedacht sind.

Das Wesen des Unternehmungsertrags. Der Gewinn, das Residuum ist weder ein Kostenelement noch auch nur ein mehr oder minder *zufälliges* Restergebnis. **Der Gewinn ist in der kapitalistischen Wirtschaft eine Zweckkategorie.** Er ist als Differenz aus Erlös und Kosten ein *planmäßig angestrebtes Geldresiduum*. Er ist der *Ausgangspunkt* für die Einleitung einer Unternehmung, er ist ihr *Ziel*, nur im Hinblick auf dieses Ziel werden Kostengüter aufgewendet, wird insbesondere auch seitens des Unternehmungsleiters die ganze Summe von Arbeit und Gefahr „*unternommen*“, die damit verknüpft ist. Bei der *Begründung und Einleitung* einer rational geleiteten Unternehmung wird dieses Ziel auf seine Erreichbarkeit sehr genau kontrolliert (vgl. S. 45ff.). Eine Fülle von Markt- und Kaufkraftstudien muß mit den technisch wirtschaftlichen Vorarbeiten, die die Kostenfrage klarzustellen haben, Hand in Hand gehen. Für eine neue Ware muß namentlich die Kauflust und die dafür verfügbare Kaufkraft zu erkennen gesucht werden, Erfahrungen über die Erfolge der Reklame und sonstige Propagandaarbeit auf ähnlichen Gebieten müssen ermittelt und ausgewertet werden. Gilt es eine neue Konkurrenzunternehmung für eine schon eingeführte Ware zu errichten, so ist, wenn nicht eine neue billigere Produktionsmethode als Grundlage des Konkurrenzenerfolges zu wirken verspricht, die wichtigste Aufgabe das Studium des Marktes und anderer, neuer Absatzwege.

Insbesondere Kostenanpassung. Zumeist kann aber auch bei sorgfältigster Vorbereitung einer Unternehmung die Erzielung des Gewinnes nur für eine beschränkte Zeit erwartet werden, weil sich im Verlauf der Zeit Veränderungen in den maßgebenden Marktverhältnissen für die Kostengüter wie für das Produkt einstellen, durch die die dem ursprünglichen Wirtschaftsplan entsprechenden Berechnungen ungültig werden. Dann entstehen Gewinnrückgänge und schließlich auch Verluste, wenn nicht die *eigentliche Unternehmerleistung* im engeren Sinne *fortgesetzt wird*, das heißt wenn nicht unablässig jene Änderungen im Wirtschaftsplan vorgenommen werden, die die Änderungen der Marktverhältnisse, insbesondere die Konkurrenz notwendig oder empfehlenswert machen. Welch große Rolle das unausgesetzte sorgsamste Studium des Marktes dabei spielt, haben die Unternehmer selbst bereits wohl erkannt, wie das namentlich aus dem Vorgehen amerikanischer Unternehmungen erhellt, die die Anpassung der Kosten an einen Erfolg versprechenden Preis zum Prinzip machen. Die Produktionskosten sinken zum sekundären Moment herab. Es wird also unausgesetzt eine besondere Art Arbeit geleistet, die darauf gerichtet ist, das Ziel der Unternehmung, den Gewinn aufrecht zu erhalten, auch wenn die Voraussetzungen des ursprünglichen Wirtschaftsplanes für einen solchen nicht mehr gegeben sind.

Wenn eine längst im Geschäftsbetrieb stehende Automobilfabrik ihre Erfolgsaussichten in der Richtung zu ergründen sucht, daß sie ermitteln läßt, zu welchem Preis ein Automobil auf den Markt gebracht werden muß, damit nach den Einkommen- und Kauflustverhältnissen eine Jahreserzeugung von 300 000 Stück verkauft werden kann, so besagt das, daß die Kosten dann auf diesen so ermittelten marktfähigen Preis eingepaßt werden sollen und offenbar müssen, wenn der Unternehmungserfolg soll aufrecht erhalten werden können. Der Entschluß zu solcher dann notwendig werdenden Umgruppierung der Produktionsmittel und des Absatzes ist Sache des Unternehmerwillens.

Differenziertheit der Leistung. Dem Gesagten zufolge stellt sich der Unternehmungsgewinn zu einem Teil als ein Leistungsertrag dar. In dieser Richtung kann auch kein wesentlicher Unterschied zwischen einem großen und einem kleinen Unternehmen gemacht werden, wenngleich die Funktionen der Unternehmungsleitung sich auf sehr verschiedene Wertmassen beziehen. Aber entscheidender ist, daß sie auch sehr verschieden gut durchgeführt werden, mit verschiedener Be-

gabung, verschiedener Gewissenhaftigkeit und Sorgfalt, so daß danach die Ergebnisse des „Geschäftes“ sehr verschieden ausfallen. Dabei ist an die Mannigfaltigkeit der „Erwerbswirtschaft“ und insbesondere der Unternehmung zu erinnern. Die Unmenge von Einzelhandelsgeschäften, die große Masse kleiner und mittlerer, auch größerer Produktions- oder Verkehrsgeschäfte sind Erwerbswirtschaften, deren Jahreserträge sich bedenkenlos auflösen lassen in Arbeitsertrag für den Eigentümer des Geschäftes und Gewinnertrag für das von ihm eingesetzte Geldkapital. Wenn das Jahreserträgnis für gleichartige Geschäfte verschieden ausfällt, so wird das zu einem Teil auf die Verschiedenheit der Tüchtigkeit des Wirtschaftsleiters, vielfach auch auf Glück und Unglück zurückgeführt werden können.

Der neuernde Unternehmer. Zu rechtfertigen ist es, wenn man für den neuernden, bahnbrechenden Geschäftsmann eine besondere Rangstellung im Kreise der „Geschäftsleute“ vorbehält und ihm allein den Ehrentitel des *Unternehmers* zuerkennen will. SCHUMPETER hat in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung die ganze Einkommenlehre im wesentlichen auf die Einengung des Begriffes Unternehmer aufgebaut. Unternehmer ist darnach nur, wer neue Kombinationen durchsetzt. Diese Voraussetzung hält SCHUMPETER für erfüllt 1. bei Herstellung eines neuen Gutes, 2. bei Einführung einer neuen Produktionsmethode, 3. bei Erschließung eines neuen Absatzmarktes, 4. bei Eroberung einer neuen Bezugsquelle von Rohstoffen oder Halbfabrikaten, 5. bei Durchführung einer Neuorganisation, insbesondere Schaffung oder Durchbrechung einer Monopolstellung.

Es kann selbstverständlich über den besonderen Rang eines JAKOB FUGGER, MEVISSEN, KRUPP, STINNES, CARNEGIE, ROCKEFELLER usw. nicht gestritten werden, aber es besteht eine lange und gewiß nicht leicht zu gliedernde Reihe mannigfaltiger erwerbswirtschaftlicher Typen, die den Übergang bilden vom Kleinkrämer, vom handwerksmäßigen Schreinermeister und dem Kleinfuhrwerksbesitzer bis zu den genannten Größen, deren Schaffen und Wollen die Volkswirtschaft maßgebend beeinflußt haben, und es sind eben doch auch die Reinerträge der nicht in diesem engeren Sinne neuernden Erwerbswirtschaftler *Residualerträge*, an deren aleatorischem Charakter der Umstand nichts zu ändern vermag, daß sie erzielt werden durch einen schematischen Aufschlag auf die selbst aufgewendeten Kosten, mit dem nach Wahrscheinlichkeit die eigene Nahrung verdient werden kann, der aber, wenn das Glück lächelt, zum Aufstieg führt, während, wenn es die Schicksalsmächte nicht gnädig meinen, der Verlust der wirtschaftlichen Selbständigkeit eintritt, auch wenn dieser Gewinnaufschlag sehr bescheiden festgesetzt worden ist. Der Erfolg hängt häufig genug eben nicht von der *Unternehmerleistung* ab.

Risikoentgelt. Wenn der Unternehmungsgewinn als Preis für das Wagen erklärt wird, so ist das mit dem Wesen des Preises als bedungenen Entgeltes nicht vereinbar. Aber es ist zu rechtfertigen, im Ertrag einer Unternehmung ein Entgelt auch für das Tragen einer Gefahr zu sehen, die mit dieser Ertragserzielung verbunden ist. Es droht die Gefahr eines Vermögensverlustes, wenn der Wirtschaftsplan nicht gelingt. Das Tragen dieser Gefahr ist zumeist *nicht gewollt*, die Gefahr oft unterschätzt, vielfach gar nicht gesehen. Sie ergibt sich aus der Möglichkeit von mancherlei Unzulänglichkeit (bei Aufstellung und Durchführung des Planes), ist aber auch eine Folge der Verknüpfung der Durchführung mit einem Zeitablauf und der Änderung der Planvoraussetzungen „in der Zeit“, eine Folge des Wahrscheinlichkeitscharakters aller Unternehmungserfolge.

Das Tragen eines Risikos wird unmittelbar zum Mittel einer Gewinnerzielung in der erwerbswirtschaftlichen *Versicherung*. Das Versicherungsgeschäft ist dann durchaus nicht auf einen Zufallsprofit gerichtet, vielmehr ist die Fundamentierung solcher Versicherungsgeschäfte heute jedenfalls in den meisten Versicherungszweigen auf mathematischen Wahrscheinlichkeiten aufgebaut. Es ist auch die große Zahl der ausgesprochenen *Spekulationseinkommen* nicht etwa als Zufallsgewinn anzusehen, wie SELIGMANN meint. Auch die *Börsenspekulation* ergibt, wenn sie erfolgreich durchgeführt ist, ein gewolltes, nicht ein zufälliges Einkommen und die Grundlage auch dieser Einkommen ist letzten Endes eine Leistung, die man allerdings nur unter sehr verschiedenen Gesichtspunkten würdigen und werten kann, die aber zu einem Erfolg, also zu Einkommen nicht führen würde, wenn nicht der Lauf der Dinge den Überlegungen des Spekulanten recht geben würde.

Der Mut, ein Risiko zu tragen ist ein wesentliches Komplementärelement für die Qualifizierung des Unternehmers und bedeutet einen besonderen Grund der Knappheit, in der Unternehmer von entsprechender Qualität jeweils für bestimmte Aufgaben auftreten. Ideen zu Unternehmungen sind reichlicher vorhanden, und es

gibt viel mehr Leute, die einen brauchbaren Gedanken für eine Unternehmung haben als solche, die Vermögen, Kraft und *Mut haben, zu solchen Ideen das entscheidende Wort zu sagen: „wird gemacht!“*. Freilich zeigt sich hier die *Agglomeration von Kapital* von ihrer segensreichen Seite: je größer das Vermögen eines Wirtschafters ist, um so kleiner ist der Grenznutzen der Vermögenseinheit, *um so leichter wird dem Kapitalisten der Entschluß, das Risiko einer neuen Sache zu tragen.*

Man hat es hier mit einer inneren ökonomischen Notwendigkeit der Unternehmungshäufung in einer Hand zu tun, die als *Gesetz der Unternehmungs-Akkumulation* gefaßt werden kann und auch wieder nicht zu verwechseln ist mit dem Kapitalakkumulations-Prozeß, den KARL MARX im Auge hat, und der in der Anhäufung von konstantem (fixem) Kapital auf Kosten des in Arbeitslöhnen aufgewendeten variablen Kapitals bestehen soll. Dieses Gesetz der Unternehmungs-Akkumulation, sozusagen ein Seitenstück zur Kapitalakkumulation tritt freilich vornehmlich bei aufsteigender Konjunktur in die Erscheinung.

Verschiedenartige Gefahrenabwehr. Mit jeder Unternehmung sind Gefahren verbunden, weil der wirtschaftende Mensch unvermeidlich in die Zukunft mit ihrer Unsicherheit, ihrem Dunkel wirkt. Die Gefahren sind mannigfaltig. Da ist vor allem eine Reihe von Unsicherheiten, die sich schlechthin als Kostenelement in die Ertragsrechnung des Wirtschaftsplanes eindringen. Die Unsicherheit gegenüber gewissen reinen Sachschadensgefahren, die aus Elementarereignissen oder menschlicher Unzulänglichkeit und bösem Willen Dritter drohen, wird durch *Versicherungsnahme* abgewehrt und die Kosten dieser Abwehr sind ziemlich genau ermittelt und werden in die Rechnung eingestellt. Daneben stehen die Gefahren, die sich daraus ergeben, daß zwischen der Aufstellung des Wirtschaftsplanes und seiner Zuendeführung jene mehr oder minder lange Zeit verstreicht, in der sich die Daten des Kostenplanes oder die für den Erlös des Produktes maßgebenden Größen ändern. Es kann jedenfalls sein, daß sie nicht sorgsam genug (unrational) oder zwar sorgsam, aber doch nicht richtig eingeschätzt worden sind und diese Unsicherheiten bilden die Quelle sowohl für Verluste als auch für Gewinne. Schon jede Preisansetzung nach Kosten ist mit einem Risiko für den Anbieter verknüpft. Überall, wo die Zeit nicht etwa nur zwischen dem ersten Akt eines Erwerbswirtschaftsplanes und der Zuendeführung der Sachproduktion oder Leistung, sondern zwischen jedem Entschluß, den die Planverwirklichung fordert, und seinem Wirksamwerden eine gewisse Ausdehnung gewinnt, haben die Daten des Planes beträchtlichen Wahrscheinlichkeitseinschlag und damit entstehen notwendig das *Risiko des Verlustes wie die Chance überrechnungsmäßigen Gewinnes*. Es ist nichts als eine Auswirkung des Rationalismus, wenn namentlich in der hochkapitalisierten Industrie eine Abschwächung des Risikos nach allen Seiten und auf verschiedenen Wegen immer angestrebt wird und diese Risikoabschwächung ist es, was vor allem in der *Vereinigung zu Kartellen* gesucht wurde und wird, und was diese Vereinigungen doch auch sozialwirtschaftlich rationell erscheinen läßt.

Bedenkt man nun, daß mit der Bekämpfung der Unsicherheiten, gerade auch durch Kartellierung, der Unternehmungsertrag nicht kleiner wird, wie man es erwarten müßte, wenn er als ein Preis für das Tragen des Risikos aufzufassen wäre, sondern daß er im Gegenteil dadurch gefestigt werden soll und wird: so erhält diese Auffassung des Ertrages als Risikopreis ein Loch, das auch mit dem Einwand nicht ganz erledigt werden kann, daß die Kartellierung doch nur eine Einengung des Wirkungsbereiches der Unsicherheiten erreichen könne. Von einem „Preis“ für das Tragen der Gefahr zu reden, erscheint allerdings auch unter dem Gesichtspunkt nicht einwandfrei, als dort immer ein Teil des Gewinnes als jenes Plus ausgeschaltet werden muß, das für die Leistung des Unternehmers und für die Einsetzung des Kapitals winken muß, um die „andere Verwendung dieser beiden Faktoren zu verdrängen“. So kommt also immer wieder das Zweckmoment zur Geltung und wenn der Risikopreis mit diesen aus der Zweckverfolgung heraus nicht zu vernachlässigenden Überschüssen (Plus) zusammen den Gewinn bildet, dann liegt doch wieder nur ein Zurechnungsproblem vor, bei dessen Lösung die Willkür nicht auszuschalten ist.

So bleibt also die natürlichste Erklärung des Unternehmungsgewinnes im Zusammenhang mit dem Risiko diejenige, die dem Knappheitsprinzip entspricht:

die Zahl derjenigen, die eine Gefahr zu tragen bereit sind, ist immer um so kleiner, je größer die Gefahr ist. Je kleiner diese Zahl, desto schwächer, eventuell bedeutungslos, wird der Wettbewerb und um so mehr wird die Angebotsüberlegenheit gegenüber der Nachfrage in der Preisbildung für das Produkt und damit die Chance für das Residuum zugunsten des Unternehmers zur Geltung kommen.

Das ist eine Formel, die zur Erklärung der großen Gewinne von den alten großen — nicht privilegierten — Kolonialunternehmungen bis zu den modernen, neue Wege gehenden Pionier-Unternehmungen in der Industrie wohl immer wird herangezogen werden können. Mit dieser Auffassung ist der volkswirtschaftliche Lehrsatz wohl zu verbinden, daß der Unternehmungsertrag der Anteil am Sozialprodukt ist, den die Wirtschaftsgesellschaft dem Unternehmer für seine kombinierend organisatorische Leistung zukommen läßt. Man darf sich dabei nur nicht darüber täuschen, daß die Leistung an sich keinen Ertrag sichert und umgekehrt, daß Erträge ohne Leistung erzielt werden, wovon im folgenden die Rede sein muß.

Zur Dogmengeschichte. Die Natur des Unternehmungsgewinnes ist sehr umstritten. SMITH, SAY und andere haben in dem Gewinn ein Kostenelement gesehen. Die mechanische Art, bei der Bestimmung des Verkaufspreises einer Ware den Selbstkosten einen „Gewinnzuschlag“ zuzurechnen, scheint eine Bestätigung dieser Auffassung zu bieten. AD. SMITH hat diese Übung jedenfalls im Auge gehabt. Für die Auffassung, daß der Gewinn ein Überschuß der erzielten Erlöse über die verausgabten Kosten sei, also ein Residuum, darf wohl RICARDO als klassischer Repräsentant gelten. Umstrittener ist die Frage, ob der Unternehmungsgewinn volkswirtschaftlich gesehen als Preis für Arbeit, Kapitalnutzung oder für das Wagen zu gelten habe. Da er, wie HELLER treffend sagt, ein *Globaleinkommen* ist, das aus verschiedenen Ertragsquellen fließen kann, ist diese Umstrittenheit wohl begreiflich. Die Leistung des Unternehmers hatte SAY besonders unterstrichen, dagegen hat sie MARX nicht gelten lassen und nur den Kapitalprofit, also Besitzertrag gesehen. Jene Lehrmeinungen, die einen Zins für das Eigenkapital und einen Preis für die Unternehmerarbeit (Unternehmerlohn) als Kosten für die Feststellung des Gewinnes vorweg abziehen, kommen folgerichtig zu dem Schlusse, daß es sich um einen Preis für das Wagen handle. Nach der oben vertretenen Auffassung sind alle differenzierenden Zerlegungen Zurechnungen und daher nur im Rahmen der Richtigkeit dieser aufrecht zu halten. (Vgl. S. 195.) Einseitig ist auch die MARSHALLISCHE Erklärung des Profits aus einer vorübergehenden Überlegenheitsstellung der Unternehmung (vgl. unten S. 236). Die dynamische Theorie SCHUMPETERS ist sowohl mit der Leistungs- wie mit der Knappheitstheorie vereinbar.

Renteneinkommen.

Die Rentenstellung. Das Wort Rente hat im allgemeinen Sprachgebrauch überwiegend die Bedeutung eines Einkommens, das nicht auf Arbeit des Einkommenbeziehers zurückgeht. Man hört in diesem Sinn Einkommen aus Kapitalzins und Bodenertrag, aber auch abgeleitete Einkommen, wie Unterhaltsleistungen, als Rente bezeichnen. In der wissenschaftlichen Literatur hat sich für das Wort Rente, namentlich unter dem Einfluß der englischen Literatur immer mehr die Auffassung durchgesetzt, daß damit ein Vorzugseinkommen eines Wirtschafters vor den Einkommen der übrigen Konkurrenten bezeichnet wird. Das Renteneinkommen ist darnach jedenfalls ein Differentialeinkommen. Als Differenz kann ein Einkommen aber auch unter anderen Gesichtspunkten gesehen werden als dem des Vergleiches mit dem Einkommen eines Konkurrenten. Die Differentialvorstellung kann überhaupt auf jede Nutzenerzielung ausgedehnt werden, eine Rentenstellung also auch darin erkannt werden, daß ein Wirtschaftler ausschließlich dank einer Marktlage mehr Nutzen erzielt, als er erwartet hatte und demzufolge mehr, als notwendig war, um ihn zur Markthandlung zu bestimmen, so wenn er a) als Käufer einer Ware einen niedrigeren Preis zu bezahlen braucht, als er zu bezahlen bereit wäre, gleichviel ob als Konsument (Konsumentenrente, *consumers rent*, wie MARSHALL sie zuerst genannt hat) oder als Produzent beim Einkauf von Produktionsmitteln; b) als Verkäufer einer Ware unter dem Einfluß der Marktverhältnisse einen höheren Preis tatsächlich erhält als der Preis ist, zu dem er die Ware noch abgeben würde. Es ist vor allem die eigentliche Unternehmerrente (*producers rent*), die hier in Frage kommt.

Die Käuferrente als *Konsumentenrente* (*a*) wird denjenigen, die diese Rentenstellung inne haben¹, in der Regel nicht bewußt. Bewußt wird dieser Sachverhalt fast immer dann, wenn eine Ware teurer geworden ist, man sie dennoch in gleicher Menge wie bisher kauft, und dabei inne wird, welchen Vorteil man bisher aus dem niedrigeren Preis gezogen hat, weil man jetzt eine Einengung in der Einkommendisposition für andere Güter erfährt. Auch der Produzent kann als Käufer von Produktionsmitteln einen solchen Vorteil gewinnen, wenn die Produktionsmittelpreise, die er bezahlt, unter denjenigen bleiben, die er dank der Produktivität der Mittel nach seinem Wirtschaftsplane bezahlen könnte. HELLER nennt sie *negative Produzentenrente*.

Die größere Rolle spielt die *Unternehmer- als Anbieterrente*. Ihr wurde in der Literatur zuerst Beachtung geschenkt, aber ihre wissenschaftliche Erfassung hat manche Wandlungen erfahren. Dies erklärt sich damit, daß die Grenze zwischen dem Unternehmungsgewinn und der Produzentenrente verschiedenartig gezogen werden kann. Differenzen in der Ertragerzielung unter mehreren eine Ware anbietenden können verschiedene Ursachen haben.

Rente eine Folge von Marktgestaltungen. Da es aber ebenso unzweckmäßig wie ungründlich ist, alle Ertragsverschiedenheiten gleichmäßig als Rentenerscheinungen aufzufassen, sollen als echte Rentenerscheinungen nur jene gelten, die nicht auf Leistungen des Unternehmungsleiters zurückgeführt werden können². Dann bleiben als echte Rentenerscheinungen jene Verschiedenheiten, die als Folge einer besonderen Marktgestaltung zu erkennen sind. Zwei Kategorien von Fällen sind unterscheidbar. Bei der einen, *a*) den *Differentialrenten* sind die Quellen der Rente 1. die Einheitlichkeit des Preises, 2. die Verschiedenheit der Kosten, mit denen die verschiedenen Mengen angeboten werden. Der einheitliche Preis muß so hoch sein, daß die Kosten jenes Teiles der verkauften Menge gedeckt sein müssen, der zu den ungünstigsten Bedingungen hergestellt worden ist. Bei dieser Preislage werden alle anderen Teilmengen mit einer größeren Gewinnspanne verkauft. Der Vorteil der Differentialrente kann gleichzeitig einer Mehrheit konkurrierender Unternehmer zugute kommen. Es trifft dies bei dem Falle II der Preisgravitation nach den höchsten Kosten (vgl. S. 164) in der Regel zu. *b*) Durch Marktgestaltung entstehen aber auch sozusagen *absolute Renteneinkommen*, Gewinne, die sich daraus ergeben, daß die Nachfrage das Angebot nachhaltig stark übersteigt, also ein Preis zustande kommt, der wesentlich über den Kosten auch des teuerst produzierenden Anbieters (Grenzproduzenten) liegt. Diese Spanne zwischen dem Preis und den Grenzkosten kommt also dann allen Produzenten zugute.

Eine der stärksten Quellen nicht-differentieller Rentenstellungen ist die Steigerung der Nachfrage, ohne daß das Angebot proportional wächst, so namentlich bei raschem Wachstum der Bevölkerung und der allgemeinen Kaufkraft, ebenso, wenn das Angebot der Nachfrage nicht folgen kann, weil die natürlichen Produktionsmittel (Rohstoffe) zu knapp sind, so daß dann erst der Preis steigen muß, damit unter höherem Kostenaufwand (Intensivierung) eine reichere Naturausbeute erreicht werden kann.

Weil solche Rentenstellungen vielfach nur von vorübergehendem Bestand sind, sofern der Wettbewerb allmählich doch die besondere Marktstellung wieder be-

¹ Alle jene Nachfrage, die in der Nachfragekurve (vgl. Abb. S. 153) links des Schnittpunktes mit der Angebotskurve steht, genießt diesen Einkommenvorteil. Rückt bei unveränderter Nachfragekurve der Schnittpunkt nach rechts, so vermehrt sich die Zahl der Konsumentenrenten, also insbesondere in leichteren Depressionen (HELLER).

² In der Literatur ist freilich insbesondere von SCHÄFFLE der Name Rente gerade für solche Differentialerträge in Anspruch genommen worden, die der Unternehmer zielbewußt herbeizuführen sucht. (Nationalökonomische Theorie der ausschließenden Absatzverhältnisse.) Im Grunde dieselbe Auffassung bei AD. WEBER, wenn er sagt: der Unternehmer kann durch Aufspürung von Rentenmöglichkeiten seinen Unternehmungsgewinn über Unternehmerlohn und Risikoprämie hinaus ausdehnen.

seitigt und den Preis oder den Absatz drückt, glaubt man sie im Anschluße an MARSHALL als *Quasirenten* bezeichnen zu sollen.

Die Grundrente. Grundrente nennen wir den wirtschaftlichen Ertrag aus der Nutzung eines Bodens. Dieser Ertrag kann erzielt werden als Preis für *Überlassung der Bodenutzung an Andere*, wobei es gleichgültig ist, ob die Nutzung produktiv oder konsumtiv (wie z. B. bei Spielplätzen) erfolgt (S. 201). *Eigene* produktive Nutzungen erfolgen wohl stets unter Kombinierung des Bodens als Produktionsmittel mit anderen Produktionsmitteln. Soweit diese kombinierte Nutzung erwerbswirtschaftlich mit marktmäßiger Verwertung der Produkte erfolgt, ergibt sich wieder ein Gewinn oder ein Verlust. Die Zurechnung eines Teiles eines solchen Gewinnes (Residualeinkommens) auf den Boden erfolgt unter der Voraussetzung, daß er knapp ist und unterliegt keinen anderen Prinzipien als die Zurechnung auf die Arbeit oder sonst eingesetzte Produktionsmittel.

Daß Einkommen speziell dem Boden zugerechnet wird und rationell zugerechnet werden muß, läßt sich aus Marktvorgängen beweisen. Die Bodenbeschaffung tritt heute so regelmäßig in der Form des Kapitalaufwandes in die Erscheinung, und zwar nicht nur für die städtisch wohnbauliche, sondern auch für die agrarische Nutzung, daß über die Frage kein Zweifel aufkommen kann, ob dem Boden tatsächlich wirtschaftlich Ertragskraft und demzufolge ein Teil des Ertrages zugerechnet wird, der unter seiner Mitverwendung erzielt wird. Aus der Tatsache, daß auch für verwendeten Boden mindester Qualität ein Preis gezahlt wird, sei es Kaufpreis, sei es Pacht, ist zu folgern, daß er knapp ist und sobald er knapp ist, fällt ihm wirtschaftlich der Charakter zu, eines Opfers wert zu sein.

Die klassische Grundrente. Die hier vertretene Auffassung, daß Grundeinkommen immer vorliegt, wenn der betreffende Boden knapp ist, auch wenn nicht noch schlechterer Boden in Verwendung steht, weicht von der herrschenden Auffassung, die auf die Klassiker zurückgeht, ab. RICARDO hat erklärt, als Bodenertrag sei nur eine Differenz zwischen dem Ertrag des besseren vor dem schlechteren und des intensiver vor dem weniger intensiv bewirtschafteten Boden zu erfassen. Das Einkommen aus Bodenbesitz sei also nur als ein Differentialeinkommen aufzufassen. Er konnte zeigen, daß die Eigentümer gleich großer, aber verschieden guter Böden bei gleichem Kostenaufwand verschiedene Ernten erzielen, so daß die Tonne Produkt auf dem besseren Boden billiger produziert wird. Der einheitliche Marktpreis müsse so hoch sein, daß er die Produktionskosten der Tonne auf jenem schlechtesten Boden noch deckt, der mit bebaut werden muß, damit der Bedarf noch gedeckt wird. Infolgedessen genieße der Besitzer des besseren Bodens, auf dem die Tonne Weizen mit geringeren Kosten gewonnen wird, eine Rente in der Höhe der Spannung zwischen den Kosten auf dem schlechtesten Boden und jenen auf seinem Boden. (*Qualitätsrente.*) Ebenso beziehe jeder Eigentümer von Land als Getreideproduzent bei wachsender Intensivierung (Kapitalzusatz) eine Rente in der Höhe der Differenz zwischen dem Ertrag des jüngsten, unproduktivsten Kapitalzusatzes und dem aller älteren produktiveren Kapitalien. Da es jeweils nur einen einheitlichen Kapitalertrag geben könne, falle der Mehrertrag der älteren Kapitaleinsätze nicht etwa dem das Kapital einsetzenden Pächter, sondern dem Bodeneigentümer zu (*Intensitätsrente*)¹.

Endlich bezieht, so zeigte H. v. THÜNEN, auch der Eigentümer des Bodens besserer Lage, der sein Produkt mit geringeren Kosten auf den Markt bringt als der Eigentümer des Bodens schlechterer Lage, die Differenz als Grundrente (*Lagerente*).

¹ Die Intensitätsrente ist genau gesehen nicht eine Folge der Intensivierung, sondern eine Folge des Sinkens der Profitrate des Kapitals. Weil diese gefallen ist, kann bei gleichgebliebenem Produktpreis intensiviert werden. Wenn und weil sie fällt, bleibt ein Rest, der irgendeinem Produktionsmittel zugerechnet werden muß. *Die Bewegung der Profitrate ist also das Primäre.*

Ihre theoretische Wurzel. Gewiß sind mit allen diesen Fällen die Sachlagen richtig gesehen, aus denen heraus der Eigentümer eines Bodens im Falle einer Verpachtung der Bodennutzung eine Erhöhung des Pachtpreises erzielen kann und es ist gewiß richtig, daß sich aus allen diesen Fällen eines ergibt: „die Rente ist die Folge und nicht die Ursache des Preises der Produkte“, die auf dem Boden erzeugt werden; aber das ist ganz und gar *nicht etwa ein neues oder besonderes Prinzip*, aus dem heraus die Bodenrente erklärt wird, sondern es ist *das ganz allgemeine Prinzip der Zurechnung eines Ertragsteiles auf eines der Produktionsmittel*.

Grund und Boden ist wie jedes andere Mittel ein Gut in dem Maße, als es knapp ist für menschliche Zwecke. Eben deshalb ist aber „Boden“ auch kein einheitliches Gut. Er ist es ebensowenig wie die Arbeit oder selbst das Leihkapital¹. Er ist es weder als aktives Produktionsmittel, als Träger von produktiver Kraft, noch als Standort, sondern „Boden“ ist ein Kollektivbegriff für eine Unmenge verschiedener Stücke Land, die nicht nur technisch für bestimmte Zwecke verschieden geeignet sind, sondern deren auch wirtschaftliche Verschiedenheit aus dem verschiedenen Grade von Knappheit folgt, in dem sie in bestimmter Zweckeignung verfügbar sind. Und deshalb kann es auch keinen einheitlichen Preis für „Boden“ geben. Auch wenn sie derselben Verwendung zugeführt werden, *sind verschiedene qualifizierte Stücke Land verschiedene Produktionsmittel je nach ihrer Knappheit in der Masse von Landstücken, die für einen bestimmten Zwecke gleich geeignet sind*. Es ist also nicht nur ein Unterschied zu machen zwischen Ackerboden, Waldboden, Bergwerkboden, Baugrund, Fabrikgelände, Wohnboden, Cityboden usw., sondern innerhalb jeder dieser Gruppen sind wieder die für jeden solchen Zweck verschieden qualifizierten Böden auch verschiedene Güter, weil sie als Weizenboden I., II., III. usw. Güte, als Rüben- oder Kartoffelboden, als Radial- oder Transversal-Straßengelände usw. verschiedene Mittel sind², für die besondere Marktpreise entstehen. Je nach seiner Eignung für irgendeinen dieser vielen Zwecke wird ein Stück Boden verwendet und nach Maßgabe des zu erwartenden Ertrages, d. h. jenes der aus dieser Verwendung wahrscheinlich herausgeholt werden kann, ist der Unternehmer, der diese Verwertung vornehmen will, in der Lage, mehr oder weniger für die Nutzung und dieser entsprechend eventuell für die Substanz des Bodens aufzuwenden.

Hat man aber die notwendige Verschiedenheit des Preises für verschieden gute Böden erfaßt, so kann ein *Differentialeinkommen aus dem Bodenbesitz nur dann entstehen, wenn ein Produzent Boden einer bestimmten Qualität zu einem billigeren Preise in der Hand hat als Konkurrenten gleich guten Bodens*. Und damit fällt die Qualitätsrente aus ihrer klassischen Singularität auf genau denselben Rentencharakter herab, den ein Mehrertrag aus billigerer Beschaffung irgendeines Produktionsmittels hat.

Singularität der Grundrente? Bei RICARDO, der streng am Kostenprinzip für die Preisbildung festgehalten hat, der darauf bedacht war, die Preise der verschiedenen Güter nur nach Maßgabe jener Mengen Arbeit gegeneinander abgestuft zu erweisen, die auf die Produktion der Güter aufgewendet werden mußten: da mußte der Fall der Grundrente noch in anderem Sinne eine Singularität sein, wenn er in der Grundrente den Ertrag des Produktionsmittels aus dem Produktpreis entstehen sah. Das war vollständig richtig. In Wirklichkeit liegt aber auch in diesem methodischen Sinne keine Singularität, denn wir wissen, daß *alle* Produktionsmittel ihren Wert vom Produktionsergebnis, zu dem sie mit verwendet werden, ableiten, nicht nur der Boden.

¹ Vgl. oben S. 217, wo auf die Tragweite der Leihzeit hingewiesen wurde.

² Dagegen erhebt niemand Einspruch, den Unterschied von Geld- und Kapitalmarkt nur im Hinblick auf die Vertragsdauer zu machen. Wieviel gebotener ist es, andere Unterscheidungs-momente, insbesondere solche, die die Substanz betreffen, als dirimientia specifica für Verschiedenheit der Gutsqualität wahrzunehmen, also Böden von verschiedenem Gehalt an Produktivstoffen (Humus, Mineralien) und Kräften als verschiedene Güter zu behandeln.

Singular im Komplex der Grundrentenerscheinung ist aber nicht einmal ihre Dauer, denn es entstehen und vergehen ja auch die Vorrangselemente (Qualität, Lage und Intensität), die zur Erzielung dieser Erträge führen, obgleich die Eigenart des Bodens in seiner absoluten — für menschliche Zwecke im wesentlichen absoluten — Dauerhaftigkeit und Unzerstörbarkeit liegt (vgl. S. 80ff.). Aber das sind eben nur technische Eigentümlichkeiten, die wirtschaftlich wirksam werden können, aber nicht müssen. In der Dauerhaftigkeit der *Grundrente* ist nur ein gradueller Unterschied gegenüber anderen Renten zu erkennen. Gewiß hat SCHUMPFETER recht, wenn er sagt, daß die Qualitätsdifferenzen des Bodens auch in der kommunistischen Wirtschaft bestehen und wirksam bleiben und wenn er meint, der Unterschied bestehe nur darin, daß dort nicht einem Grundbesitzer, sondern der Allgemeinheit der Nutzen einer Qualitätsdifferenz zufalle. *Dennoch ist gar keine Differentialstellung, auch nicht die des Bodens als Rentenquelle, in ihrem Bestand dauernd gesichert (natürlich auch nicht im kommunistischen Gemeinwesen), weil sich die in den sozialen Wertungen gegebenen Voraussetzungen allenthalben ändern können und immer wieder reichlich ändern.* Die Rentenstellung des ausgezeichnetsten Rübenbodens zerfällt in dem Augenblick, da sich auf dem Markt, sei's Binnen-, sei's Weltmarkt, eine Preisbewegung vollzieht, die diese Verwendung des Bodens für den Rübenbau überhaupt unrentabel werden läßt¹. Die Änderungen der Verwendung ebenen die Ungleichheit der Böden ein, weil sie eben nur im Hinblick auf eine bestimmte Verwendung ungleich sind. Qualitätsdifferenzen für die Zwecke des Ackerbaues hören natürlich zu bestehen auf, wenn der Boden mit Gebäuden überbaut oder zum Bau eines Rangierbahnhofs verwendet wird. Mit einer solchen Verwendungsänderung tritt alsbald ein anderes Qualitätsmoment z. B. das der Lage als den Nutzen bestimmend, also als rentenbildend in den Vordergrund. Auch dieses kann „stürzen über Nacht“.

Die Singularität der Grundrente liegt in der Eigenheit des Mittels Boden, sofern es sich von anderen Produktionsmitteln dadurch unterscheidet, 1. *absolut* dadurch, daß die Unbeweglichkeit des Bodens seine Verwendung einengt; man kann also Boden nicht an eine Stelle bringen, wo seine Qualität besser zur Geltung käme; 2. graduell durch eine auf relativ lange Dauer bestehende Unvermehrbarkeit jeder Kategorie knappen Bodens, so daß dieses Produktionsmittel nur unter Steigerung des Aufwandes anderer Mittel wenigstens in seiner Nutzwirksamkeit vermehrbar ist. Daher zeigt er graduell erhöhte Neigung zur Verknappung und zur Marktüberlegenheit zugunsten der Anbieter.

Mit Kapitalintensivierung eines auf Bodennutzung abzielenden Produktionsprozesses wird Kapital dem Boden substituiert: Substitution von Kapital für Boden. Dasselbe Produktquantum kann auf kleinerem, kapitalintensiv bewirtschafteten Bodenstück und kapitalintensiv auf einem größeren erzielt werden. Wichtig ist aber zu erkennen, daß auch die Intensivierung nicht Ursache der Rentenerscheinung ist, sondern daß, wie auch AMONN mit Recht betont, die Intensivierung erfolgt und erfolgen kann, weil schon eine Rentenlage eingetreten ist, weil schon der Produkterlös sich über die Kosten hinaus gesteigert hat.

Rente eine Entwicklungserscheinung. Alle Rentenerscheinungen sind als Entwicklungserscheinungen zu verstehen, auch die Grundrente.

Das hat RICARDO mit seiner genetischen Darlegung hervorheben zu müssen geglaubt, indem er annahm, die Grundrente entstehe dadurch, daß die Bebauung eines Landes immer mit dem besten Boden beginne und daß allmählich mit dem Wachstum der Bevölkerung das Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag zur Geltung komme und die Bebauung minderwertiger Böden erzwinge, womit vor allem die Qualitätsrente entstehe.

Die Renten entstehen *unter dem Einfluß gesellschaftlicher Wertungsvorgänge* und durch Umweltverhältnisse und sind deshalb auch vergänglich. Die wirtschaft-

¹ Ebenso endigt der Vorsprung einer städtischen Bodenlage und damit die Grundrente des betreffenden Bodeneigentümers, sobald die sozialwirtschaftliche Entwicklung (Änderung in den Wohn- und Transportverhältnissen) eine andere Gegend bevorzugt. Deshalb ist es auch *nicht haltbar*, von einer *natürlichen Eigentümlichkeit* des Bodens als Rentengrundlage zu reden.

lichen Erträge eines Produzenten erhöhen sich infolge einer Preissteigerung, die durch die Marktänderung (Anwachsen der Nachfrager oder der Kaufkraft) bewirkt wird. Die Ausbildung eines Verkehrsmittels, Schaffung eines Verkehrsweges u. dgl., also ausgesprochen gesellschaftswirtschaftliche, die Kosten oder den Umsatz oder das Knappheitsverhältnis an irgendeiner Stelle ändernde Gestaltungen sind es vor allem, die wirkliche Rentenpositionen herbeiführen.

Schwinden der Grundrente. Die Grundrente als Einkommen vom Bodenbesitz *scheint* im Augenblick des Verkaufs des Grundstückes zu verschwinden, wenn ein Preis gegeben wird, der dieses Einkommen „kapitalisiert“. Der Erwerber des Bodens verrechnet den Ertrag der mit Geldkapital erworbenen Bodennutzung als Zinsertrag und der Verkäufer bezieht gleichfalls die Zinsen des als Preis für den Boden empfangenen Geldkapitals als Kapitalertrag. Für die volkswirtschaftliche Betrachtung der Zusammenhänge ist diese privatwirtschaftliche Verwandlung gleichgültig¹. Solange die Leistungen des Bodens und das Knappheitsverhältnis derselben fortbestehen, muß ein Teil des Ertrages der Leistung, der die Bodennutzung dient, dem Boden zugerechnet werden, er ist nichts anderes als Grundrente. Auch hier aber wieder nichts anderes, als wenn ein Apotheker seine Apotheke mit dem kapitalisierten Wert ihres Reinertrages verkauft.

Aber wie die Renten unter dem Einflusse gesellschaftlicher Vorgänge entstehen, so schwinden sie auch unter dem Drucke von Preisänderungen und Strukturwandlungen in der Volks- und Weltwirtschaft, durch die das Knappheitsverhältnis und damit die Preise der Bodenleistungen geändert werden.

Der bessere Boden kann einen niedrigeren Reinertrag abwerfen als ein produktionstechnisch, ja auch der Lage nach schlechterer Boden, wenn dieser sein Produkt mit niedrigeren Kosten liefert. Ein großes Stück überseeisches Farmland, das zwar mit Maschinen, aber trotzdem je Tonne gewonnenen Produktes mit geringerem Kapitalaufwand (Arbeit auch in Kapital erfaßt) den Weizen liefert, kann sozusagen über ein Stück besseren mitteleuropäischen Ackerlandes eines mittleren landwirtschaftlichen Betriebes siegen, weil auf diesem jede Tonne Weizen mit einer viel höheren Quote Gebäudezinslast, Steuern, sozialen Aufwendungen u. dgl. belastet ist. Dann sind eben *historische Verhältnisse* (dichtere Siedlung, daher höheres Gebäudekapital je Hektar, höhere Kulturausgaben des Staates u. dgl.), dann ist eben die Summe sozialwirtschaftlicher und finanzwirtschaftlicher Momente, die größere Menschenzahl, die von der Bewirtschaftung des Bodens (je Hektar) lebt, und ähnliches für diese Unterlegenheit des besseren Bodens verantwortlich zu machen.

Für die französische Landwirtschaft sind folgende durchschnittliche Werte je Hektar ermittelt²:

1851—1853:	38 Fr. Reinertrag	1276 Fr. Bodenwert
1879—1881:	53 „ „	1830 „ „
1908—1912:	41 „ „	1244 „ „

Die Veränderungen im Reinertrag sind auf die seit den 80er Jahren so stark fühlbar gewordene Konkurrenz mit niedrigeren Kosten bewirtschafteter großer überseeischer Landflächen zurückzuführen. Die Bewegung des Bodenwertes steht aber nicht nur unter dem Einfluß dieses Rückganges der Reinerträge, sondern auch unter dem der Entvölkerung des Landes. In Deutschland sind dort, wo die Entvölkerung überhaupt nicht, jedenfalls nicht so stark aufgetreten ist, die Bodenwerte noch bis zum Kriegsausbruch im Steigen gewesen.

Zur Zeit erlebt der europäisch-amerikanische Wirtschaftskreis unter dem Drucke eines gewaltigen Überangebotes von landwirtschaftlichen Produkten eine in solchen Ausmaßen und so umfangreich noch nicht erlebte Preissenkung³, die nicht nur die Reinerträge katastrophal herabgedrückt hat, sondern auch den Bodenwert und vielfach sind auch Vorzüge der Lage und der Bodenqualität bedeutungslos geworden gegenüber diesen Reinertrags- und Wertverlusten. Es ist begreiflich, daß die Staatsleitungen die daraus folgende Gefahr der Preisgabe der Bewirtschaftung des wichtigen Vermögenselementes „Boden“ hintanzuhalten suchen. Es ist auch gerechtfertigt anzunehmen, daß mit dem Bestand so tiefer Getreidepreise wohl nicht auf Dauer zu rechnen ist. Aber es ist durchsichtig genug, daß mehr als je eine rentablere Verwendung des

¹ Aber die Kapitalisierung wird kritisch auch für die Volkswirtschaft, wenn die Bodennutzung zurückgeht, der Käufer des Bodens aber die kapitalisierte Grundrente weiter verzinsen muß.

² *Annuaire statistique de la France*, 1917.

³ Der Weizenpreis stand August 1929 in Chicago je bushel 147½\$, August 1931: 48,75 \$.

Bodens bewirkt werden will. Der Gesamtreinertrag des französischen Bodens wird für 1879 bis 1881 mit 2646 Mill. Fr., für 1908 bis 1912 mit 2057 Mill. Fr. angegeben. Würde das Land nur mit Brotgetreide bebaut gewesen sein, so würde in den letzten Jahren der Gesamtreinertrag auf eine Milliarde gesunken sein. Die Weizenernte der U. S. A. und Kanadas betrug 1910 etwa 770 Mill., 1926 rund 1100 Mill. bushels, der Wert der Ernte 1910 war etwa 860 Mill. \$ (Chicagoer Notierung), er betrüge für die 1926er Ernte beim heutigen Preis knapp 540 Mill. \$.

VIII. Verteilung und Verteilungskämpfe.

Der elementare Verteilungsprozeß. Die vorausgegangenen Abschnitte hatten zu zeigen, wie die in verschiedener Art an der Gewinnung des Sozialprodukts beteiligten Einzelnen, Arbeiter, Unternehmer, Kapitaldarleiher, Bodeneigentümer, aus dem gesellschaftlichen Prozeß ihr Einkommen und damit die Grundlage für die Erwerbung ihres Anteils an den erzeugten Gütern erwerben können (vgl. S. 21). Die ganze Masse der Einkommen strömt in der Hauptsache als Nachfrage auf die Konsumgütermärkte, mit einem beträchtlichen Teil in die Steuerkassen und mit einem Rest als Ersparungen auf den Geld- und den Kapitalmarkt. Wie die Einkommen sich als Nachfrage auf den Konsumgütermärkten auswirken, entscheidet mit darüber, was der Einzelne aus dem Sozialprodukt erwirbt und wird bestimmend für die Richtung, in der die Bereitstellung von Gütern Ertrag verspricht und in der daher auch die weitere Kapitalverwendung für die Fortsetzung und Ausgestaltung der Produktion in der Regel erwartet werden kann. Dieser Prozeß geht unablässig vor sich, nur die Intensität des Wirkens, die Dichte, in der der Strom dieses Geschehens fließt, schwankt. Weil aber dieser Prozeß ohne Unterlaß fortgesetzt wird, verschimmt auch die zeitliche Abfolge, in der die einzelnen Abschnitte desselben einander ablösen: die Leistung des Beitrages zum Sozialprodukt, die Gewinnung der Einkommen aus demselben, die Verwendung dieser Einkommen durch Kauf des Sozialprodukts, sowie die Bildung von Geldkapital und seine Einsetzung in ein neues Sozialprodukt, sie alle sind gleichzeitig und nebeneinander wahrzunehmen und deshalb werden sie auch nur als gleichzeitig und nebeneinander bestehend wissenschaftlich behandelt. Es entsprach dem, was man sah, als man das Jahresprodukt der Wirtschaftsgesellschaft (P) gleichgesetzt hat dem „Nettoprodukt aller Einzelnen“, wie J. B. SAY formulierte, das ist: dem Gesamtarbeitslohn-, Kapitalgewinn- und Renteneinkommen. Also $P = L + G + R$. Daß die Lösung dieser Gleichung durch die Preisbildung für die Produktionsmittel erfolgt, gilt seit den Klassikern als gesicherter Besitz der Wissenschaft. Aber welches Prinzip für die Erklärung dieser Preisbildung Geltung habe, darüber sind, wie wir sahen, die Lehrmeinungen sehr geteilt.

Die Klassiker haben mit ihrer Auflösung des Bruttoprodukts der Gesellschaft in die drei Haupteinkommenzweige die stark technisch-quantitative Auffassung der Physiokraten durch eine wirtschaftliche Erklärung des unablässigen Wertkreislaufes und damit der Erneuerung des Sozialprodukts und der Fortsetzung der Produktion ersetzt. Ihnen gebührt das Verdienst, erkannt zu haben, daß *der Unternehmer schlechthin im Mittelpunkt der Einkommenbildung stehe*, daß er in jeder Industrie jedes Einkommen verteile, indem er die verschiedenen Agenten im Verhältnis wie er ihrer Hilfe bedürfe, bezahle und so jedem sein Einkommen zuteile, auf das er Anspruch erheben könne (SAY). Sie haben das Kostenprinzip für die Erklärung des Arbeitslohnpreises (Lebenskosten) verfochten und dadurch, daß der Anteil des Bodenbesitzes seit RICARDOS Grundrententheorie nur als Differentialrente aufgefaßt wurde, war die Möglichkeit gewonnen, den Kapitalgewinn des Unternehmers (Profit) als sehr einfaches Resteinkommen zu erklären. Die Erklärung der Einkommenbildung durch Kosten ist dann zurückgedrängt worden durch den Gedanken, daß der Nutzen eines Beitrages zur Produktion entscheidend sei für die Anteile am Produkt, die den beitragsleistenden Arbeitern, Kapitalisten und Bodenbesitzern zuzurechnen seien, wobei wie wir sahen, der Grenzgedanke (der Nutzen des letzten Beitrages) Verwendung fand.

Pessimismus der Kostentheorie? Da alle Lehrmeinungen die nach ihrem Erklärungsprinzip sich vollziehende Preisbildung für die Produktionsmittel als die *natürliche* ansehen, erscheint auch die auf dieser Preisbildung aufgebaute Einkommenbildung als *natürlich* und nur durch Irrungen und Störungen abänderlich.

Wenn man nun das Arbeitseinkommen durch die Existenzkosten bestimmt sehen zu müssen glaubte (Kostenprinzip), so schien man damit einem trostlosen Pessimismus hinsichtlich des Schicksals der Arbeiter Raum zu geben. Diese Auffassung konnte aber angesichts der Tatsache eines unverkennbaren Aufstiegs der Arbeiter zu höherer Lebensführung (z. B. in England von etwa 1840 bis zum Kriegsausbruch¹) nicht aufrecht erhalten werden.

Man würde übrigens auch der klassischen Schule unrecht tun, wenn man ihr solchen einseitigen Pessimismus zuschriebe. Freilich meinte RICARDO, daß die Grundrente infolge des steigenden Wohlstandes eines Landes und der mit der Bevölkerungsvermehrung wachsenden Schwierigkeit der Lebensmittelbeschaffung steigen müsse. Das Wachsen der Grundrente werde zwar von einer Erhöhung des Geldlohnes (vgl. S. 207), aber von einer Senkung des Getreidelohnes (Lohn in Getreidemenge ausgedrückt) begleitet, so daß also das Grundbesitzereinkommen auf die Dauer steige, während das Arbeitseinkommen seinem Realgehalt nach fallen müsse. Gleichzeitig werde sich infolge der Lohnsteigerung und der zunehmenden Schwierigkeit, die wachsende Bevölkerung mit den notwendigen Gütern zu versehen, die durchschnittliche Profithöhe senken. RICARDO hatte aber die Wirtschaftsvorgänge zu sorgfältig beobachtet, als daß er nicht hätte bemerken müssen, daß es Verhältnisse gibt, durch welche eine nachhaltige Verbesserung der Lohnverhältnisse der Arbeiter erreicht werden kann. In Übereinstimmung mit AD. SMITH hat auch er anerkannt, daß *nicht der Stand der Wohlhabenheit* für das Lohnschicksal der Arbeiter eines Landes entscheidend sei, *sondern die Vermehrung der Wohlhabenheit*, daß also der Fortschritt der Kapitalbildung und namentlich eine über die Bevölkerungsvermehrung hinausreichende Kapitalvermehrung die Löhne hinauftreibe. Damit war die schon von TURGOT und NECKER behauptete Notwendigkeit, daß der Lohn auf das Notwendige beschränkt bleiben müsse, preisgegeben.

Erklärung des Arbeiteraufstieges. Die einstimmig anerkannte Tatsache des sehr beträchtlichen Aufstieges der Arbeiter nicht nur zu höheren Geldlöhnen, sondern auch zu einer höheren Lebensführung, ist in zwei Richtungen zum Gegenstand wissenschaftlicher Fragestellung geworden:

1. Worauf ist der Aufstieg zurückzuführen? Wie ist er zu erklären?

2. Bedeutet er auch eine Verschiebung in der gesamten Verteilung des Sozialproduktes, d. h. hat sich das Verhältnis der verschiedenen Einkommen zueinander, insbesondere das des Gesamtlohneinkommens zu den anderen Einkommenskategorien geändert und hat sich das Realeinkommen der Arbeiter in demselben Verhältnis wenigstens erhöht, wie das bei den anderen Einkommen der Fall war?

Zu 1. Hinsichtlich der ersten Frage stehen sich zwei Meinungen ziemlich unvermittelt, ja schroff gegenüber. Die eine erklärt diesen Aufstieg mit der gewaltigen Steigerung der allgemeinen Produktivität der europäisch-amerikanischen Volkswirtschaften, mit der durch technische Fortschritte erreichten Steigerung der Leistungsfähigkeit. Diese liberalistisch-individualistisch orientierte Auffassung wird vornehmlich *deduktiv begründet*: die technischen Fortschritte seien für die Unternehmungen, die sie verwirklicht haben, zur Quelle großer Gewinne geworden. Diese Gewinne hätten die Möglichkeit beträchtlicher Spartätigkeit, also ausgedehnter Bildung von Geldkapital geschaffen, dadurch seien immer mehr und immer ausgiebigere Produktionsumwege möglich geworden, durch die die Produktivität wieder weiter gehoben worden sei und damit sei der Grund geschaffen worden für die Erhöhung der Realeinkommen breiter Schichten. Das Ansteigen der Nominallöhne sei aber auch das Ergebnis der Kapitalvermehrung, weil diese zu regerem

¹ v. NOSTITZ: Aufsteigen des Arbeiterstandes in England, S. 462. Daß übrigens auch RICARDO, obgleich er seine Erfahrungen aus einer besonders ungünstigen Epoche (1790—1840) schöpfte, nicht schlechthin als Pessimist anzusprechen ist, hat CAHNMANN (Der ökonomische Pessimismus und das Ricardosche System, 1929) nachgewiesen.

Wettbewerb der Unternehmungen auch auf dem Arbeitsmarkte führen mußte. Die *andere Meinung* stellt zwar die Richtigkeit dieser Gedankengänge nicht in Abrede, behauptet aber, daß die Erhöhung der Lohnpreise sowie eine lange Reihe anderer Verbesserungen der Arbeitsbedingungen, insbesondere Arbeitszeitkürzung, Sicherung von Arbeitspausen (Sonntagsruhe), körperlicher und sittlicher Schutz, insbesondere Kinder-, Jugendlichen- und Frauenschutz in den Bergwerken und in der Industrie, kurz eine Reihe von Besserungen der Arbeiterlage nur durch machtmäßiges Eingreifen erreicht worden seien.

Ganz einwandfrei ist die deduktive Erklärung gewiß nicht.

Einmal überschätzt sie die Gesicherheit des Wettbewerbes der Unternehmungen zugunsten der Arbeiter. *Die Gewerkschaftsorganisation ist gerade deshalb so stark aufgekommen, weil solcher Wettbewerb der Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt nicht genug zur Geltung gelangt war* und die Arbeitgeber sich nicht geschaut hatten, die starke Vermehrung der Arbeitsuchenden für sich auszunützen. Nur eine kleine Minderheit sind jene Unternehmer gewesen, die allmählich erkannten, daß der Tiefstand der Arbeiterlebensführung für die Lösung gewisser Arbeitsaufgaben keine guten Vorbedingungen schaffe. *Ferner* ist unbewiesen geblieben, daß die Verkürzung der Arbeitszeit, die Einführung von Arbeitspausen, der Sonntagsruhe u. dgl. ohne einen Akt der Gesetzgebung allgemein erreicht worden wären. Im kapitalistischen System stand solchen Verbesserungen der Arbeitsbedingungen ganz auffällig das Interesse der Unternehmungen an möglichst rascher Amortisation ihres fixen Kapitals im Wege. Kürzere Arbeitszeit verlangsamte diese. Und ebenso ist die Entwicklung der Technik in der Richtung der Unfallverhütung — offenbar volkswirtschaftlich ein besonders wertvolles Gebiet der Sozialpolitik — erst dadurch in Fluß gekommen, daß die Unternehmungen durch Gesetz für die Unfallschäden der Arbeiter haftbar gemacht wurden.

Jedenfalls konnte es für die lebende Generation kein Trost sein, wenn nach der klassischen Lehre zu erwarten stand, daß die Arbeitsbedingungen auf die Dauer sich bessern würden, sofern diese Dauer auch nur 20 bis 30 Jahre währen sollte. Und es gilt zu bedenken, daß gerade die Verhältnisse im ersten Drittel des XIX. Jahrhunderts in der englischen Industrie mit einer gewaltigen Kapitalanhäufung eine zunehmende Verelendung der Arbeiter gezeitigt haben, Tatsachen, die MARX für seine Lehre vorbringen konnte, daß im Kapitalismus die immanenten Kräfte zu erkennen seien, die mit Unvermeidlichkeit die Ablösung des Kapitalismus durch den Sozialismus herbeiführen müßten. Die sozialpolitische Gesetzgebung hat diese immanenten Kräfte offenbar gebändigt.

Einfluß der Gewerkschaftspolitik? Der exakte Beweis, daß die Verbesserung speziell der Einkommenverhältnisse der Arbeiter dem Eingreifen der Gesetze oder dem Wirksamwerden der Gewerkschaftspolitik zuzuschreiben sei, ist gegenüber der Behauptung, es wäre auch von selbst so gekommen, kaum, gewiß nicht leicht, zu erbringen. Allerdings spricht die Geschichte der englischen Gewerkvereine im Sinne eines solchen Beweises. Aber es kann nicht geleugnet werden, daß diese durch die Gewerkschaftspolitik erzielten Lohnsteigerungen nur für die gehobeneren Arbeiterschichten erreicht worden sind, für die es möglich war, eine günstige Marktstellung dadurch zu erreichen, daß man das Angebot zu regulieren vermochte, was für die ungelerten Arbeiter heute noch problematisch ist. Es ist ferner nicht zu verkennen, daß doch auch für die organisierten Arbeiter die Schwankungen der Löhne nicht vermieden werden konnten, so daß offenbar in der allgemeinen Wirtschaftslage die Voraussetzungen für eine Aufstiegsmöglichkeit gegeben sein müssen. SCHMOLLER hatte Recht, wenn er die volle Beseitigung aller Lohnschwankungen in der heutigen Volkswirtschaft weder für möglich noch für sozialpolitisch wünschenswert erklärte, sofern die Bewegung der Löhne regulierend auf die Arbeiterwanderung, auf den Zu- und Abgang an Arbeitern in den einzelnen Berufszweigen wirken muß.

Ja, es ist sozialpolitisch und moralisch das Schwanken nicht schlechthin zu beklagen, sofern die Arbeiter bei günstiger Konjunktur ihre Lebenshaltung steigern können und dann immer die Tendenz haben werden, das Erreichte nach Möglichkeit festzuhalten, auch wenn die Voraussetzungen ungünstiger werden.

So dürfte es wohl der Wirklichkeit am meisten entsprechen, wenn für die Erklärung des Aufstiegs der Arbeiterschaft im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert *beide Meinungen vereint* werden in dem Sinne, *daß durch die Produktivitätsentwicklung, also die gewaltige Steigerung des Sozialproduktes, die Möglichkeit geschaffen worden ist, die die Arbeiter nur mit Hilfe ihrer Organisation zu ihren Gunsten nutzbar zu machen vermochten.*

Die Wirkungsmöglichkeit und daher die Aufgabe für die Arbeiter lag und liegt darin, eine Marktstellung zu gewinnen, in der nicht mehr ihre größere Menge als Anbieter den Nachfragern eine Überlegenheit schafft. Mit einer durch Organisation erreichten Zentralisierung ihres Angebotes ist ihre wirtschaftliche Macht wie die der Monopolisten begrenzt (S. 211). Freilich ist auch mit dem Glauben zu brechen, als ob die Ertragsverhältnisse der Unternehmungen immer so knapp wären, daß sich nicht Kostensteigerungen, also auch Lohnerhöhungen, hinnehmen lassen. Selbst die mit größter Abstraktion argumentierende Grenznutzentheorie muß feststellen, daß es „*intramarginale*“ Räume¹ gibt, die für die Anbieter eines Produktionsmittels die Möglichkeit erfolgreicher Preismehrforderungen bieten.

Im Kampf um die Lohnhöhe vertreten deutsche Gewerkschaftsführer die Auffassung: im Gegensatz zum marktmäßigen Lohn erzwungene Lohnpreiserhöhungen seien geeignet die Arbeiterkaufkraft zu erhöhen und damit die Produktion in eine dem Massenkonsum vorteilhafte Richtung zu drängen, jedenfalls die Wirtschaft zu beleben. Dem gegenüber ist zu bedenken, daß, soweit solche Lohnerhöhungen auf Kosten der Unternehmungserträge gehen sollen, sie entweder die Kapitalbildung oder anderen, insbesondere Luxus-Konsum beeinträchtigen, dessen Güter großenteils sehr viel arbeitsintensiver hergestellt werden als Massenkonsumgüter. Beides ist für den Arbeitsmarkt nachteilig. Ob ferner diese Kaufkraftvermehrung der inländischen Volkswirtschaft zugute kommt, ob sie dauernd in ihr fortwirkt, hängt davon ab, wie die Lohnerhöhungen verwendet werden. Soweit sie auf Auslandsgüter verbraucht werden, ist für die Volkswirtschaft nur soweit eine Belebung zu erwarten, als solcher Import entsprechenden Export erst auslöst. Die künstliche Schaffung von Kaufkraft zur Erhöhung der Entgelte für gleichbleibende Leistungen hat inflationistischen, d. h. geldwertsenkenden Charakter. Anders die Schaffung von Kaufkraft für eine Ausdehnung der Arbeiterbeschäftigung, also zwecks Güterproduktion: bei ihr kommt es nur darauf an, daß die Mittel richtig, d. h. Ertrag liefernd verwendet werden.

Veränderlichkeit der Ertragsanteile: Lohn und Leihzins. Selbst wenn die oben gegebene Gleichung (S. 240) zu einer eindeutigen Lösung gebracht werden kann, ist noch nicht gesagt, daß das in einem gegebenen Augenblick bestehende Größenverhältnis zwischen den Einkommenarten (Lohn, Zins, Rente) notwendig, also unabänderlich sei. Andererseits ist aber auch mit der Feststellung des Aufstieges der Arbeiter im 19. Jahrhundert noch nicht bewiesen, daß das Verhältnis, in dem die Einkommen zueinander stehen, geändert werden könne.

Wir haben gesehen, daß theoretisch deduktiv bei gleichbleibendem Verhältnis zwischen Bevölkerungswachstum und Kapitalvermehrung infolge der Grundrentensteigerung eine Änderung in einem für die Arbeiter und für den Kapitalzins ungünstigen Sinn zu erwarten steht (S. 241). Es bliebe die Frage offen, ob unter der Voraussetzung gleichbleibender oder fehlender Grundrente (wie z. B. in Kolonialgebieten) die Erhöhung des Zinses sich für die Arbeiter günstig oder nachteilig auswirkt.

Wieder deduktiv ist zu erwarten, daß niedriger Zins sich belebend auf die Unternehmertätigkeit auswirkt und damit eine regere Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt zur Folge hat. Die übliche einfache Formel, je höher der Zins, desto niedriger der Lohn und umgekehrt, läßt sich aber nur cum grano salis vertreten. Sie trifft das Richtige in dem Sinne, daß der Lohn nicht nur vom Produktpreis, sondern auch

¹ Spielräume zwischen den Grenzwerten der am Lohnvertrag beteiligten Parteien.

von den übrigen Produktionsmittelpreisen abhängt, so daß, je teurer diese sind, um so weniger Spielraum für den Lohn besteht. *Der Kapitalzins ist aber nur einer der anderen Faktoren* und möglicherweise werden hohe Preise von Geräten, Rohstoffen, Bauten u. dgl. bei gegebenen Produktpreisen nachteiliger auf die Arbeiternachfrage wirken als ein hoher Preis für die Nutzung von Geldkapital. Billiger Zins wird nun allerdings auch den Anreiz bieten, technisch zu rationalisieren und durch Maschinenaufstellung Arbeitskraft zu ersparen. Und ob solcher Minderbedarf durch andere Arbeiterverwendung ausgeglichen wird (S. 119), hängt davon ab, ob nach der Rationalisierung (Substitution) noch billiges Kapital verfügbar ist. Jedenfalls gilt es gegenüber der Dynamik des Kapitalzinses einige Vorsicht zu beobachten. Zinsbewegungen wirken unter verschiedenen gesamtwirtschaftlichen und unter verschiedenen psychologischen Voraussetzungen ganz verschieden, in Zeiten pulsender Wirtschaft anders als in Zeiten der Lähmung.

Mit Kapitalvermehrung ist *ceteris paribus*, also bei auch unveränderter Arbeiterzahl, Sinken des Zinses zu erwarten. Das entspricht dem Streben nach dem höchsten Geldertrag, das bei den vorausgegangenen Anlagen beobachtet sein mußte. Es wird auch Steigen des Lohnes damit i. d. R. erwartet werden können, weil der Kapitalzuwachs auch als Arbeitsnachfrage sich auswirken dürfte. Aber es wäre irrig, daraus zu schließen, daß nur mit dem Sinken des Zinses ein Steigen des Lohnes eintreten müsse. Es kann der Kapitalzuwachs neuartigen Verwendungen zugeführt werden, die so gesteigerte Erträge abwerfen, daß Zins und Lohn nebeneinander steigen können.

Lohn und Unternehmereinkommen. Wieder eine andere Frage ist es, wie der Unternehmungsgewinn zum Arbeitslohn steht. Auch hier ist die Behauptung, je höher der eine, um so niedriger der andere, unhaltbar. Bei genauer Beobachtung der zeitlichen Abfolge, in der die Einkommen zueinander stehen, die aus einer Produktion erwachsen, ist zu erkennen, daß Lohn, bedingener Zins und Unternehmungsgewinn nicht gleichzeitig, sondern nacheinander entstehen: der Lohn wird als Einkommen aus Kapital vorgeschossen und ist zumeist verbraucht, ehe das Produkt, bei dessen Herstellung die Löhne verdient werden, auf den Markt kommt. Der Zins des eingesetzten Kapitals wird, bekanntlich wiederkehrend, in vieljähriger Reproduktionsdauer (je nach der Lebensdauer der eingesetzten Kapitalgüter) erst sehr allmählich verdient und der Unternehmungsgewinn kann streng genommen erst nach Verkauf des letzten Teiles des Produkts festgestellt werden. Ob bei der Erzeugung von Konsumgütern, die in den Bedürfniskreis der Arbeiter fallen, ein Unternehmungsgewinn erzielt wird und wie groß er ist, läßt sich i. d. R. erst feststellen, wenn das Produkt ganz abgesetzt ist. Umfang, Raschheit und Erlös des Absatzes hängen dann von dem Lohneinkommen der Arbeiter ab, die das Produkt kaufen sollen. *Dieses wird aber überwiegend nicht mit dem Arbeitslohn gekauft, der bei Herstellung des Produktes verausgabt wurde, sondern mit einem Lohn, der schon bei der Produktion eines später erst produzierten Gutes verdient wird.* (Gesetz der zeitlichen Einkommenfolge).

Es ist eine Folge dieses zeitlichen Auseinanderfallens, daß die Unternehmungen an dem Wachsen, jedenfalls mindestens an dem ununterbrochenen Fortbestand eines gewissen Gesamtlohneinkommens, also auch an einer Steigerung der Arbeiterkaufkraft interessiert sind. Das Sinken des Gesamtlohnes einer Wirtschaftsgesellschaft wirkt sich bis zu dem Augenblick, in dem das Sinken aufhört, für die Unternehmungsaussichten nachteilig aus; es wirkt lähmend auf den Absatz der Massenprodukte, mindernd auf die Steuerkraft und damit auch drückend auf die Finanzkaufkraft der für größere Aufträge so wichtigen öffentlichen Körperschaften, die die eigentlichen Konsumenten für eine Reihe von Industrien sind, Tiefbau, Wasserbau, Brückenbau, Konstruktionswerkstätten, Kraftanlagen, Hochbau, und daher mittelbar für die Grobeisenindustrie. Also nicht hoher Lohnstand (begrifflich immer problematisch!), auch nicht Steigerung der Lohneinkommen beeinträchtigen die Unternehmungsinteressen, aber es besteht allerdings die Wahrscheinlichkeit, daß Lohnpreiserhöhungen, die nicht von wenigstens proportionaler Leistungserhöhung begleitet sind, die Erwerbswirtschaftspläne durchkreuzen und überdies inflatorisch,

geldwertmindernd, und damit der ganzen Wirtschaft, letzten Endes auch den Unternehmungen abträglich wirken.

Wirkungen des Sparens. Man hat namentlich von sozialistischen Gedankengängen aus den Sparprozeß, also die Geldkapitalbildung, als eine Einkommenverwendung hingestellt, die dem Absatz der Produkte und damit der gleichmäßig fortlaufenden Verteilung abträglich sein müsse. Eine ungerechtfertigte Auffassung von seltsamer Kurzsichtigkeit, denn 1. fließen die ersparten Einkommenbeträge entweder auf dem Weg über den Geldmarkt, oder auch direkt auf den Kapitalmarkt, von wo aus sie alsbald einer erwerbswirtschaftlichen Verwendung und damit wieder über kurz oder lang dem Arbeitsmarkt zugeführt werden. Die Ersparung von Einkommen bedeutet also nur eine kurze zeitliche Unterbrechung des Wanderns der Kaufkraft von Einkommen zu Einkommen; 2. die ersparte Kaufkraft dient in der Sphäre des Kapitalumschlages der Entfaltung der Produktion, während die Kaufkraft in ihrer Fortbewegung in der Konsumsphäre nur die Erhaltung der Produktion auf gleicher Höhe ermöglicht; daher kann 3. von der Ersparung eine Erhöhung der Realeinkommen (Angeboterhöhung — Preissenkung) erwartet werden; 4. über den Kapitalmarkt gehende Kaufkraft wird i. d. R. mit einer höheren Quote alsbald wieder in Lohn verwandelt, also konsumtiv verwendet; 5. nach dem Gesetz der zeitlichen Einkommenfolge erhöht die Spartätigkeit die Wahrscheinlichkeit höherer Kaufkraft je Arbeiter und damit volleren und rascheren Absatzes der Massenkonsumprodukte aus den vorausgegangenen Produktionsphasen.

Allerdings handelt es sich auch hier bei der Gültigkeit dieser Zusammenhänge um eine Mengenproblematik. Wenn nämlich die Quote der Ersparnisse z. B. 50 vH des gesamten Einkommens umfassen würde, so müßte ein katastrophaler Rückgang der Konsumnachfrage die Folge sein. Die Abstinenzbewegung darf keine generelle und keine radikale sein, wenn sie sinnvoll und zweckentsprechend sein soll (SALZ). Zweckentsprechend wird sie gewiß weitgehend sein, wenn eine Bevölkerung sich stark vermehrt. Wenn andererseits die technischen Fortschritte sich so überstürzen, daß bestehende Kapitalanlagen rasch wieder technisch überholt, entwertet werden, so muß eine solchem Erfolg dienende Genußkase als dem Zweckkomplex der Wirtschaft widersprechend, als widersinnig erklärt werden.

Komplizierter liegen die Dinge, wenn die ersparten Kapitalien *ins Ausland abwandern*, den Inlandsmärkten also entzogen werden. Erfolgt kapitalmäßige Anlage im Auslande, so daß die Erträge der inländischen Wirtschaft periodisch zufließen, so kommt diesem Verhältnis vielleicht die Bedeutung einer Bezugsquelle für Rohstoffe zu, aber für die Dynamik der eigenen Volkswirtschaft gehen damit immer Energien verloren. Restlos verloren ist die als einseitig bleibende Leistung auswandernde Kaufkraft, Unterhaltsbeiträge, Schenkungen u. dgl., nicht anders wie Tribute ans Ausland.

Die fortgesetzte Spartätigkeit wird bei gleichbleibender Bevölkerung theoretisch eine Verbesserung der Lage der Arbeiter erwarten lassen. Daß die Wirklichkeit dem nicht immer entspricht, dafür bietet die Wirtschaftsentwicklung in Frankreich einiges Material: es kommt eben auf die Verwendung der Geldkapitalien an. Wächst die Bevölkerung, so kommt es mindestens darauf an, ob die Spartätigkeit rascher vor sich geht als die Vermehrung der Erwerb suchenden Bevölkerungsteile.

Mannigfaltigkeit der Kämpfe. Die Wirklichkeit läßt keinen Zweifel darüber, daß die wirtschaftliche Welt erfüllt ist von Kämpfen, die nicht etwa nur im Sinne des Konkurrenzprinzips von den einzelnen Erwerbs- und Verbrauchswirtschaftlern gegen ihre Konkurrenten geführt werden, sondern auch und immer mehr von Gruppen der in irgendeiner Richtung durch ein wirtschaftliches Interesse Verbundenen. Es ist ein Kampf, in dem die Konsumenten gegen die ihnen zunächst gegenüberstehenden Warenanbieter, die Einzelhändler, immer dann stehen, wenn diese eine Marktüberlegenheit zu gewinnen scheinen; im Kampf stehen die Einzelhändler gegen den Großhandel, indem sie ihn ausschalten wollen; im Kampf gegen diesen organisieren sich die Produzenten zu Kartellen; die Verbände der Erzeuger von Halbfabrikaten und Rohstoffen kämpfen gegen weiterverarbeitende Unternehmungen; alle kombinierenden Erwerbswirtschaften stehen im Kampf gegen die Anbieter von Produktionsmitteln um die Preise dieser, und weit im Vordergrund unter diesen Kämpfen steht der Kampf zwischen Kapital und Arbeit. Ebenso streben aber auch die landwirtschaftlichen Produzenten nach einer geschlossenen Front, um im Kampf gegen den Handel und die Verbraucher, die sich auf dem billiger versorgenden Auslandsmarkt eindecken wollen, ihre Interessen mit Hilfe des staatlichen Machtgebotes zu wahren.

Immer weniger sind es die Einzelnen, die als Träger des Kampfes erscheinen, immer mehr die Interessenten-Verbände. Wo genügend Kraftgefühl vorhanden ist und dieses namentlich durch die geringere Zahl der Gleichinteressierten genährt wird, werden die Mittel der Selbsthilfe eingesetzt: Organisation, durch die an die Stelle der vielen Willen auf dem Markt der einheitliche Verbandswille gesetzt werden kann, dann die Niederringung aller jener, die sich diesem Einheitswillen nicht fügen wollen, zunächst auf dem Markt durch Unterbietung, dann, wenn dies nicht gelingt, durch Aufkauf solcher „widerspenstiger“ Betriebe, Exklusiv-Verträge, mit denen jene Abnehmer, die sich den Bedingungen der gebundenen Warenlieferung nicht unterwerfen, durch Verweigerung des Warenbezuges niedergezwungen werden sollen. Wo die Zahl der Interessenten für eine erfolgreiche Organisation zu groß ist, fehlt es zwar nicht an solcher Verbandsbildung, aber das Ziel solcher Verbände ist dann zumeist die Einspannung des Staates und seiner Macht in den Dienst der eigenen Interessen.

Erfolgmöglichkeit der Macht. Die Möglichkeit, auf dem Wege *außerwirtschaftlicher Macht*¹, vor allem der Macht des staatlichen Gebotes, die Wirtschaftsgestaltung in bestimmter Weise beeinflussen zu können, ist scharf umstritten, seitdem die Physiokraten den Kampf gegen den Merkantilismus aufgenommen hatten. Gleich ihnen verneinten die Klassiker einmütig jede positive Erfolgsmöglichkeit staatlicher Wirtschaftsbeeinflussung. Solcher Verneinung, die auch heute noch weitverbreitet ist, steht eine erhebliche Mannigfaltigkeit der Meinungen gegenüber, mit denen diese Möglichkeit bejaht wird. Vom gemäßigten, noch liberalen Schutzzöllner und Sozialpolitiker bis zum Autarkiefanatist und zum revisionistischen Sozialismus: bei allen herrscht die Überzeugung, daß der Staat den Gang der Wirtschaft zum Vorteil der Wirtschaftsgesellschaft bestimmen könne, nicht nur in dem Sinn, daß dem Staat die Möglichkeit gegeben sei, die produktiven Kräfte zur Entfaltung zu bringen, wie es FRIEDRICH LIST gegen die klassische Nationalökonomie verfochten hat, sondern geradezu, daß der Staat auch die Güterverteilung schlechthin durch gesetzliche Normen bestimmen könne.

Auf das Schlagwort: *Macht oder ökonomisches Gesetz* hat man die Problematik zuspitzen zu können geglaubt. Aber von einer solchen Gegenüberstellung kann keine Rede sein, sie verkennt völlig das wahre Verhältnis dieser beiden Kategorien zueinander. Nicht ein Nebeneinander von Macht und ökonomischer Gesetzmäßigkeit in dem Sinne steht in Frage, daß die eine die andere auszuschließen vermöchte, sondern sie stehen in dem Verhältnis des Hintereinanderwirkens, wie SCHUMPETER es richtig gekennzeichnet hat: beide sind „verschiedene Glieder der Kette sozialer Verursachung.“ Gewiß beeinflussen sie einander auch, aber in der Hauptsache liegt die Sache so, daß die Gesetzeslage die Voraussetzungen schafft, die für die wirtschaftlichen Entschlüsse der einzelnen Wirtschaftler die Grundlage bilden. Damit ist zugegeben, daß die Macht des Staates irgendwelche Änderungen an den Daten vornehmen kann, z. B. daß sie die Lohnpreisgestaltung durch schiedsgerichtliche Einrichtungen oder gesetzliche Tarifbestimmungen in einer bestimmten Richtung beeinflussen kann. Aber dadurch werden die ökonomischen Gesetzmäßigkeiten in dem Verhalten der Einzelwirtschaftler nicht berührt: es wird also der einzelne Unternehmer anderen Kostenpreisen und damit einer anderen Profitaussicht gegenüberstehen und er wird wahrscheinlich bei einer durch Lohnerhöhung verminderten Gewinnwahrscheinlichkeit den Betrieb einschränken. Der *Streit über das Verhältnis von Macht und ökonomischem Gesetz kann daher füglich überhaupt nicht um die Frage gehen, welches von beiden sich durchsetzt: sie setzen sich beide durch.* Und wirtschaftsgeschichtlich steht außer Frage, daß sich Machtausübung in der Wirtschaft dauernd

¹ Wirtschaftliche Macht ist jede marktmäßig sich durchsetzende Überlegenheit einer Partei. Die Organisierung einer Vielheit von Anbietern oder Nachfragern zur Herbeiführung einer bestimmten Marktlage ist also wirtschaftliche Machtpolitik.

durchsetzen kann, es hat jahrhundertelange Epochen gesellschaftlicher Wirtschaftsweise mit weitgehender Regulierung des Handelns der Einzelnen gegeben.

Fraglich ist aber, ob das, was letzten Endes gegen die Dynamik der freien Wirtschaft machtmäßig erzwungen werden soll, auch wirklich erreicht wird, ob demnach die machtmäßige Einschränkung der Bewegungsfreiheit des Einzelnen zweckmäßig ist. Allgemeingültiges läßt sich darüber nicht aussagen. Die *Elastizität der Wirtschaftszusammenhänge* bedeutet jedenfalls Erfolgsmöglichkeit des Machteingriffes, aber allerdings nur bis zu den *Grenzen der Elastizität*, die so sehr von den Menschen abhängig sind, daß man sie geradezu als völkerpsychologisch bedingt bezeichnen kann. Die Gegenwartswirtschaft wird hinsichtlich ihrer machtmäßigen Lenkbarkeit ganz besonders reichlich erprobt. Die Erzwingung eines niedrigeren als des marktmäßigen Zinsfußes ist ein besonders interessanter Fall. Ebenso ist nicht zu verkennen, daß durch die Hilfeingriffe des Staates die Wirtschaftskrise einen anderen Charakter bekommen hat, sie hat „den kapitalistischen Sinn einer Ausmerzung des Schwachen“ verloren (SALIN).

Alle erwähnten Kämpfe gehen letzten Endes um die Verteilung und erschüttern den Glauben, daß die freie gesellschaftliche Wirtschaft wirklich aus der Natur der Dinge jene Harmonie entwickeln oder bewahren könne, die man aus dem Reich des Denkens (LEIBNIZENS *harmonia praestabilita* der Monaden) in die Welt der materiellen Interessen glaubte herübernehmen zu dürfen. Alle diese Kämpfe sind oder wollen wenigstens sein: Eingriffe in die „funktionelle“ Verteilung, d. h. in jene Einkommenbildung, die sich, wie gezeigt wurde, marktmäßig, nach Maßgabe der Bedeutung der im Produktionsprozesse beteiligten Faktoren, für diesen vollzieht. Die Harmonisten halten es für ausgeschlossen, daß auf Dauer machtmäßig überhaupt eine Änderung im Verhältnis der Einkommen untereinander zu erreichen sei, weil jede Änderung eines Einkommens sofort auch eine Änderung an den anderen auf den Märkten zustandekommenden Preisen, Preisresiduen (Gewinnen) und Differenzen nach sich zieht.

PARETOS statistischem Gesetze des Einkommenaufbaues liegt allerdings der Gedanke zugrunde, daß alle Änderungen, die im Einkommenaufbau künstlich herbeigeführt werden, im Laufe der Zeit doch wieder soweit ausgeglichen werden, daß die ursprüngliche Verhältnismäßigkeit wieder eintreten müsse. Für sie scheint zu sprechen, daß die Unternehmer sich immer an die Profitance halten werden, wenn sie auf dem Arbeitsmarkt ihre Nachfrage so vermehren sollen, daß Lohnerhöhungen sich daraus ergeben können. Und auch hier ist wieder darauf zu verweisen, daß es von dem sozialen Aufbau einer Bevölkerung wesentlich abhängt, ob auf Kosten der oberen Einkommen eine nennenswerte Steigerung der Arbeitergeldeinkommen erreicht werden kann¹. Abgesehen davon wird jede Verbesserung der Realeinkommen der breiten Schichten nur durch eine Erhöhung des Sozialproduktes möglich. Der Wert eines Produktionsmittels ist immer eine Funktion 1. der Preise jener Güter, zu deren Herstellung das Produktionsmittel gebraucht wird und 2. der Menge, in der es hierfür verfügbar ist. Durch Änderung dieser Daten kann der Wert der Arbeit erhöht werden. Wir wissen, daß zwar wohl organisatorisch durch die Gewerkschaften Beeinflussungen der Mengenwirkung erreicht werden können, daß dafür aber allerdings auch Grenzen gezogen sind in der Leistungsfähigkeit der gewerkschaftlichen Kraft selbst (vgl. S. 242). Durch den Staat kann die Mengenwirkung noch weitergehend paralytisiert werden, so durch die Arbeitslosenfürsorge. Aber gerade dieses an sich wirtschaftliche Mittel hat, als Machtmittel durchgesetzt, sich als verhängnisvoll in seinen Wirkungen erwiesen², weil die Aufbringung der Versicherungsmittel durch Beiträge der in Betrieb stehenden Erwerbswirtschaften die Rentabilität dieser bis zur Lebensunfähigkeit beeinträchtigt hat. Wieder ist die Geeignetheit eines Mittels eine Frage der Quantität.

Machttheorie. Angesichts der Tatsache eines unverkennbaren Arbeiteraufstiegs trotz aller Schwankungen ist es nicht mehr als begreiflich, daß man zu einer Theorie gekommen ist, die überhaupt alle Verteilungsvorgänge nur als Machtergebnisse ansieht. Machtbedingt hat ROBERTUS JAGETZOW die Tatsache gesehen, daß den Arbeitern mit fortschreitender technischer Entwicklung, also wachsender Produktivität, ein immer geringerer Anteil an dem Sozialprodukt zufalle (*Gesetz der fallenden Lohnquote*). Wie viele andere sozialistische Denker vor ihm und nach ihm behauptet er, daß sich das Verhältnis der Einkommen zueinander, die Verteilung, mit stei-

¹ Würde man z. B. den 3000 RM. übersteigenden Teil der (fassionspflichtigen) Einkommen über 8000 RM. zur Erhöhung der Einkommen unter und bis 3000 RM. verwendet haben, so würde auf einen dieser Einkommenbezieher unter 3000 RM. eine Erhöhung um nur 220 RM. entfallen sein, weil die Quote dieser Einkommenskategorie so groß ist (nach der Statistik für 1928/29).

² Daß die Versicherung als technisches Mittel ungeeignet ist, weil das Verhältnis zwischen möglichen und tatsächlichen Schadenfällen zu ungünstig werden kann, sei nur kurz bemerkt. Der Beweis dafür kann hier nicht erbracht werden.

gender Produktivität tatsächlich ändere. Während jedoch MARX die Übermacht des Kapitalisten so überragend gesehen hat, daß irgendeine Gegenwehr der Arbeiter ausgeschlossen schien, ist ROBERTUS schon der Überzeugung gewesen, daß die Arbeiter sich nur ihrer Haut zu wehren hätten, um dieser Tendenz der fallenden Lohnquote entgegen zu wirken. Noch bestimmter haben Ed. BERNSTEIN, TUGAN-BARANOWSKY und LORIA die Auffassung, daß die Einkommensbildung und damit die Verteilung eine Frage der Macht seien, irgendwelchen „wirtschaftlichen Naturgesetzen“ entgegengestellt und TUGAN-BARANOWSKY bezeichnete das Verteilungsproblem als „das Problem der Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den Einkommen derjenigen sozialen Klassen, die durch Bedingungen der kapitalistischen Produktion und des Austausches miteinander verknüpft sind“. In bewußtem scharfem Gegensatz zur Ausbeutungslehre von K. MARX wird von allen diesen Machttheoretikern gelehrt, daß die Organisation der Arbeiter, soweit sie deren Macht erhöht, die Abhängigkeit des Lohnneinkommens von der Macht der anderen sozialen Klassen vermindere. Diese Theorie ist die Grundlage der Gewerkschaftsarbeit, ihre Richtigkeit ist die Voraussetzung der Erfolgsmöglichkeit der Gewerkschaftsbestrebungen. Nach dem oben Ausgeführten ist die Erfolgsmöglichkeit innerhalb gewisser Grenzen und unter bestimmten Voraussetzungen nicht zu bestreiten.

Stellung der Sozialpolitik im System. Ist Wirtschaften ein Mitteldisponieren für menschliche Zwecke, dann ist durch nichts ausgeschlossen, daß als Träger der Zwecke und damit als Verfüger über Mittel die Gemeinschaften kleinsten und größten Umfanges, daß also auch der Staat, mit allen anderen Einzelwirtschaftlern in Konkurrenz, seine Zwecke verfolgt. Wir wissen, daß der Staat mit der Entwicklung seines Zweckbereiches, den ihm die Gesellschaft im Laufe der Jahrhunderte zugewiesen hat, zum größten Wirtschaftler in der Volkswirtschaft geworden ist. Die Sonderstellung des Staates im Rahmen der Volkswirtschaft liegt nun darin, daß er sein Einkommen nicht oder nur zum geringsten Teil erwerbswirtschaftlich, im wesentlichen machtmäßig durch Steuern erhöht. Deshalb ist zwar wohl seiner Zweckerfüllung eine Schranke gezogen, durch das finanzwissenschaftlich gewonnene Prinzip, daß seine Besteuerung nur die Erträge und nicht die Ertragskraft der einkommenschaffenden Erwerbswirtschaft vermindern darf.

Durch nichts aber ist ausgeschlossen, daß in dem Wirtschaftsplan des Staates auch ethisch orientierte Zwecke zur Geltung und Verwirklichung kommen. Wenn dem gegenüber eingewendet wird, daß über der Verfolgung solcher ethischer, in der Richtung sozialpolitischer, also auch in der Richtung der Einkommengestaltung liegender Ziele die Ausstattung der Gesellschaft mit dem denkbar größten Maß von Gütern verkürzt werden kann, daß gerade das Durchschnittsmaß der Lebensführung der breiten Schichten dadurch nicht nur nicht wesentlich verbessert, sondern vielleicht sogar beeinträchtigt wird, wenn das Anwachsen der Verwertung suchenden Geldkapitalien gehemmt wird, wenn die Kapitalbildung durch Aufwendungen beeinträchtigt wird, die in der Richtung einer ethisch orientierten Abschwächung der Diskrepanzen in der Lebensführung liegen: so ist zunächst darauf zu erwidern, daß der Beweis nicht zu erbringen ist, die Volkswirtschaft habe unablässiger Steigerung der Güterbeschaffung zu dienen, daß aber diese Anschauung jedenfalls auch mit dem Begriff Volkswirtschaft als einem Gefüge von einzelwirtschaftlichen Beziehungen unvereinbar ist (vgl. S. 27). Weiters aber liegt es so ganz bei der Staatsgesellschaft selbst, als Wirtschaftler darüber zu entscheiden, wie weit sie ethische Zwecke¹ über oder unter die materielle Güterversorgung stellen will. Der Bürger der U. S. A., Professor SELIGMANN sagt: der Weg des Fortschritts besteht in der Hebung der Massen auf die Ebene des besseren Menschen, nicht in der Entwicklung des Aristokraten auf Kosten der Massen und so liegt grundsätzlich die Arbeit der Gewerkschaften wohl unverkennbar in der Richtung dieses Fortschritts. Alle Kultur wird für ein Volk zunächst durch Spitzenleistungen errungen, und freilich durch Aristokraten, aber diese Errungenschaften haben allerdings nur dann auf die Dauer ein gesichertes Sein, wenn die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, daß die Kulturleistungen, wenn auch nur allmählich, so doch durch unermüdetes Bemühen, Gemeingut der breiten Schichten dieses Volkes werden. Daß zu diesen Voraussetzungen nicht bloß die Hebung des Geldeinkommens, sondern auch so vieles andere gehört, was als Ziel sozialpolitischer Arbeit gilt, liegt so sehr auf der Hand, daß es keiner weiteren Begründung bedarf.

So steht also doch auch sozialpolitisches Zweckverfolgen durchaus nicht schlechthin im Gegensatz zur Wirtschaft, sondern liegt völlig eingebettet in dem Gesamtkomplex von Zweckverfolgung und Mitteleinsatz, als der uns die Volkswirtschaft erscheint. Nur soweit der Staat durch sozialpolitische Maßnahmen die Produktivkraft in ihrer Auswirkung so beeinträchtigt, daß das Sozialprodukt verkleinert wird, steht die Sozialpolitik mit der materiellen Güterproduktion derart im Widerstreit, daß es eben auf die Alternative ankommt, ob die Zwecke sozialer Befriedigung, die die Sozialpolitik verfolgt, der Gesamtheit wertvoller erscheinen als die Bereicherung der materiellen Lebensführung gerade der unteren Schichten.

Die Unvermeidlichkeit der Kämpfe. In der freien Wirtschaft fallen die Lose nach Verdienst, nach Zweckmäßigkeit, nach Zufall und nach Macht. Auch wo die macht-

¹ Ethischen Charakter hat auch das Eingreifen des Staates, das auf Ausgleichung der Ungleichheiten der Menschen abzielt und damit das Fehlen einer idealen Konkurrenz in der Wirklichkeit paralisieren will (MESSNER: Sozialökonomik und Sozialethik, 1927).

mäßige Beeinflussung der Einkommenbildung und Verteilung bedeutungslos wäre, würde also nicht bloß das Verdienst die Grundlage bilden. Damit ist kein Werturteil ausgesprochen. Die Erträge für Arbeitsleistungen, die, wie wir gesehen haben, unter verschiedenen Namen, auch für Unternehmertaten, erzielt werden, werden wenn sie mißbilligt werden, in der Regel nicht *grundsätzlich* verurteilt, sondern nur *der Höhe* nach im Hinblick auf das Verhältnis ihrer Höhe zu der anderer Leistungen. Anders die Besitzeinkommen: sie begegnen am häufigsten grundsätzlichen Verurteilungen. Aber immer ist es auch dann *die Souveränität des Marktes* und ihre Zweckmäßigkeit, auf die sich die Rechtfertigung dieser Einkommen stützt. Die Souveränität des Marktes ist Fundament der gesellschaftlichen freien Wirtschaft, es fällt mit ihr die Anerkennung des bestehenden Wirtschaftssystems, insbesondere auch die Freiheit des Konsums. Der Glaube an die segensreiche Wirkung dieser Rolle des Marktes und der freien Preisbildung stützt sich darauf, daß unter der Herrschaft dieses Prinzips die knappen Güter in jene Hände kommen, die die höchsten Geldopfer dafür zu bringen bereit sind und daß damit die Güter auch die denkbar höchsten Gelderlöse erzielen, die, als Kaufkraft weiterfließend, die Wirtschaft befruchten, die Gewinnaussichten steigern und damit die Wahrscheinlichkeit erhöhen, daß in der nächsten Wirtschaftsperiode das Güterangebot noch reichlicher, die Erfüllung der Zwecke, von denen die Wirtschaftler bei ihren wirtschaftlichen Entschlüssen ausgehen, noch vollkommener möglich sein werde.

Bei voller Anerkennung der Zweckmäßigkeit dieses Systemfundamentes bleibt nicht zu übersehen: *erstens* daß mit ihm unvermeidlich die Hinwegsetzung über ethische Ideale verknüpft ist und *zweitens* daß trotz des Rationalismus als Wesenszuges des Wirtschaftens gerade bei völliger Bewegungsfreiheit der Einzelnen das im Sinne des Ganzen Rationale doch nicht immer genügend Wirklichkeit wird.

Von diesen zwei Wurzeln aus stellen sich die Kämpfe um die Verteilung als unvermeidliche Folgen der Grundzüge des Systems dar.

IX. Systembewegungen, insbesondere Konjunkturlehre.

Wirtschaften ist Bewegung. Das wirtschaftliche Geschehen ist Bewegung und Änderung in den Güterbeständen. Güter werden verbraucht und müssen ersetzt werden, Mittel werden eingesetzt, um andere Mittel zu schaffen, ohne Unterlaß, wie es das Leben, dem die Wirtschaft zu dienen hat, mit sich bringt; denn Leben ist physiologisch Stoff verzehrendes Verbrennen, und seine Fortsetzung erheischt Stoffbeschaffung, um den Stoffwechsel zu ermöglichen. Indem die Wirtschaft dem Leben dient und darin ihr Zweck zu erkennen ist, muß sie aber auch Leben in den Zusammenhang der Zwecke stellen, Leben einsetzen. Das Leben des Wirtschaftskosmos läuft in den Bewegungsvorgängen ab, die in den Marktvorgängen, in allen Preis- und Einkommenbildungen zu sozialwirtschaftlichen Erscheinungen werden.

Systembewegung, Strukturänderung. Von dieser sozusagen das Wesen wirtschaftlichen Geschehens ausmachenden Bewegung zu unterscheiden ist die *Bewegung im System der Wirtschaftsbeziehungen*, als das wir die Volkswirtschaft gekennzeichnet haben. Auch dieses System zeigt Änderungen, u. z. nicht nur, wenn wir es auf lange Zeitperioden vergleichen, sondern auch in recht kurzen Zeitabständen, ja es kann dieses System in einem bestimmten Sinn ohne Änderungen gar nicht gedacht werden, weil in den Gliedern, aus denen es sich zusammensetzt, ein beständiger Wechsel besteht, denn die Menschen werden geboren, altern und sterben, andere treten an die Stelle der bisher wirkenden (vgl. S. 95). Aber trotz dieses beständigen Wechsels in den Teilen kann eine weitgehende Beständigkeit in dem System mindestens gedacht werden, und wenn man heute auch den Eindruck hat, die Verschiebungen in dem System von Kräften seien das Normale, so hat es jedenfalls Zeiten gegeben, in denen die Stetigkeit in dem Gefüge als die Regel gelten konnte, wie das für lange

Epochen mittelalterlicher Stadtwirtschaftsbeziehungen festgestellt ist, wie es aber auch für Wirtschaftsgesellschaften des Ostens bis vor kurzer Zeit behauptet werden konnte (Rußland, Türkei, Persien, China, Japan).

Stetigkeit in dem Gefüge heißt nicht auch schon Unveränderlichkeit in der Dimension. Es kann sich die Zahl der Wirtschaftser einer Wirtschaftsgesellschaft beständig erhöhen, ohne daß in der Struktur, in dem Verhältnis der Teile zueinander, eine grundsätzliche Änderung eintreten muß. So vollzieht sich das Werden eines Wirtschaftskörpers in den *Dimensionen* ganz allmählich, unmerklich, aber es verdichten sich auch die Tauschbeziehungen, die verkehrsmäßige Versorgung vervielfältigt sich, jede Einzelwirtschaft hängt mit mehr Bedürfnissen an den Leistungen der anderen. Die Arbeitsteilung steht nicht still, neue Arbeitsprozesse werden zur Grundlage des gesellschaftlichen Erwerbs, und wenn auch all das so allmählich vor sich geht, daß erst der rückschauende Blick das ganze Stück Weg erkennt, das eine Entwicklung des Gesellschaftskörpers bedeutet, so hat man es da eben doch auch mit einer maßgeblichen *qualitativ-strukturellen Fortbildung* zu tun. So ist sehr allmählich, aber doch mit erheblicher Tragweite für das Schicksal einer Wirtschaftsgesellschaft, die Einbeziehung der Agrarbevölkerung in die Geldwirtschaft vor sich gegangen. Und ebenso ist allmählich die Herstellung einer großen Menge von Gütern aus der handwerklichen Produktionsweise in die großindustrielle übergeführt worden, an die Stelle einer großen Zahl kleinerer Kreditvermittler ist eine kleinere Zahl großer Banken mit einem ausgedehnten Filialnetz getreten. Der Wirkungsbereich einer Vielheit von Einzelhändlern ist wesentlich eingengt worden durch großkapitalistische Waren- und Kaufhäuser. So sind einzelne Unternehmungen zu Konzernen zusammengeschweißt und ist bei steigender Leistungsfähigkeit die Zahl der konkurrierenden Unternehmungen kleiner geworden u. dgl. m.

Zeitmaß- und Intensitätsschwankungen. Das Zeitmaß der Entwicklung der Wirtschaftsstruktur ist gewaltig rascher geworden. Die Verantwortlichkeit für das Wirtschaftsschicksal und die Notwendigkeit, verfügbare Mittel zum Erwerben einzusetzen, diktieren das Gesetz des Handelns. Wo jede technische Fortschrittmöglichkeit zum Mittel des Erwerbes wird, das Unternehmertum darauf abzielt, immer neue Kapitalien zu bilden, und wo — da die Gewinnmöglichkeiten unbegrenzt sind — die Ungleichheiten in den Besitz- und Einkommenverhältnissen immer neue Nahrung erhalten, gehört auch die Veränderung nicht nur in den Dimensionen, sondern auch in der Struktur, in den Beziehungen der Einzelnen zueinander, geradezu zum Wesen des Systems. Dazu kommt andererseits die Tatsache, daß unter den Millionen Wirtschaftsern eine freilich nie bestimmte Quote überhaupt nicht über ihre Daseinsführung hinausstrebt, also im Bedarfsdeckungsprinzip für ihre persönlichen Verhältnisse befangen bleibt, während ein anderer Teil an einem Reserven- und Kapitalbildungsprozeß teilnimmt und wieder eine andere Gruppe ohne Schranken Vermögen und Einkommen zu vergrößern sucht und vermag. Diese Differenziertheit in der Wirtschaftlichkeit schon gibt einer gesellschaftlichen Wirtschaft das Gepräge eines Systems, in dem nicht nur die Einzelträger von Vermögen und Einkommen wechseln, sondern in dem eben auch die *Größenverhältnisse* selbst sich dauernd immer wieder rascher oder langsamer *verschieben*. Allein es wechseln in der Wirtschaftsentfaltung hohe Zeitmaße doch auch mit Hemmungen und Rückschlägen der Intensität der Wirtschaft so regelmäßig, daß dieser Wechsel zu einer wesentlichen Erscheinung in der Systembewegung geworden zu sein scheint.

So sind die Volkswirtschaften unserer Tage in Dimension und Struktur allmählich geworden, rascher und langsamer je nach der Kraft der Änderungsenergie und je nach der Anpassungsfähigkeit des gesellschaftlichen Körpers mit mehr oder weniger, mit leichteren oder schwereren Störungen, wobei es — sehr begreiflich — auch auf die vorherrschende völkerpsychologische Eigenart jeder Gesellschaft erheblich ankam.

Statik, Dynamik und Gleichgewicht. Es war kühn, angesichts des Fehlens einer zentralen Leitung, eines zentralen Planes in dem Werden dieses Neben-, Für- und Durcheinanders von Wirtschaftsbeziehungen einen *harmonischen Ablauf* schlechthin vorauszusetzen. Aber der seit den Physiokraten schon feste Glaube an die prästabilierte Harmonie der Interessen ist heute noch sehr stark und dies findet seine Erklärung vornehmlich in der theoretischen Verarbeitung der Wirtschafterscheinungen, in der theoretischen Analysierung ihrer Zusammenhänge. Hierbei mußte nämlich angesichts der ungeheuren Mannigfaltigkeit vor allem von allen Bewegungsänderungen im Laufe der Zeit, sowie von irgendwelchen Besonderheiten zeitlicher, räumlicher, nationaler, struktureller Art usf. abstrahiert werden. Die Theorie konstruiert eine Wirtschaftsgesellschaft mit einer Stabilität aller Beziehungen, insbesondere gleichbleibender Verhältnismäßigkeit von Produktion und Konsumtion, sie konstruiert eine Wirtschaftsgesellschaft, die keiner anderen Bewegung ausgesetzt ist als nur dem fortwährenden Getriebe von Tauschen und Produzieren, entsprechend dem durch die Konsumtion und die Bevölkerungsgröße bedingten Umfange. AMONN vergleicht dieses *statische System der Volkswirtschaft* dem System der Gestirne: alles in Bewegung, aber alle Bewegung gleichförmig, die einzelnen Gestirne bleiben in ihren Beziehungen zueinander konstant, alle Kräfte und Größen, Körpermaße, Entfernungen, Geschwindigkeiten bleiben gleich. Ebenso fehlt in dem statischen Wirtschaftssystem jede Bewegung oder Energie, die geeignet sein könnte, das Gleichgewichtsstreben der Wirtschaft in seiner Wirksamkeit aufzuhalten, zu hemmen oder zu stören. Zwar nicht Konstanz der Daten, aber Konstanz der Relationen kennzeichnet dieses theoretische System. Es kann die Bevölkerung wachsen, aber es muß allerdings das Wachsen selbst ein gleichmäßiger Vorgang (ähnlich einer gleichförmig beschleunigten Bewegung) sein. Auf das Wachstum können ganze Erwerbszweige eingestellt sein, so daß erst die Änderung in der Bevölkerungsbeziehung eine Störung bedeutet (z. B. etwa der Geburtenrückgang für die Kinderbedarfsindustrien).

In einer solchen Gesellschaft muß nach einigem Ausschwingen der Wirtschaft in den Preishöhen und den von ihnen abhängigen Produktionsmengen ein Ruhezustand des Systems eintreten¹, der insbesondere in einer Beständigkeit der Preise sich bekunden muß. Die sich gegenseitig bedingenden Preise (Produkt- und Produktionsmittelpreise) bilden ein System „statischer Dauerpreise“, die gewissen Kosten gleich sein müssen (Gravitationsgesetze!), so daß auch alle aus der Kostenüberdeckung sich ergebenden Einkommenszweige (außer den Differentialrenten) fehlen. Innerhalb eines solchen Systems müssen auch gewisse *Gleichgewichtsverhältnisse* unausbleiblich erreicht werden: zwischen Verbrauch und Bereitstellung von Waren, zwischen Nachfrage und Angebot der einzelnen Waren, zwischen Konsumgüterherstellung und Produktionsmittelproduktion, zwischen landwirtschaftlicher und gewerblicher Produktion, zwischen Kapitalbildung und Kapitalbedarf, also auch zwischen Kapitalbildung und Kreditgewährung wie auch zwischen Geldbewegung und Warenbewegung, und all das so, daß die vorhandenen Produktionsmittel und -kräfte bestmöglich ausgenutzt werden.

Auf diesem Wege ist die Theorie zur Paradoxie der Harmonie des Systems gelangt. Paradoxie, weil in der Wirklichkeit diese Gleichgewichtszustände wohl immer Ziel der Bewegung im System sind, aber ihre Erreichung nirgends zu sehen ist. BARONE hat gesagt, daß der Markt den Gleichgewichtszustand nie erreicht, weil die Einschränkung oder Ausdehnung des Angebotes bei jeder Veränderung der Nachfrage nie so schnell vor sich geht, als notwendig wäre, damit nicht unter-

¹ So definiert AMONN: das statische Preisproblem ist die Erklärung der Preise in einem gegebenen Zustand unter der Voraussetzung der Dauer dieses Zustandes (Brentano Festgabe). Daß dabei alle Nachfrage befriedigt, alles Angebot aufgenommen wird, erachtet er nicht als geboten.

dessen eine neue Änderung der Nachfrage eintritt. Es ist der *Ablauf der Wirtschaft in der Zeit*, der der Gleichgewichtsverwirklichung im Wege steht.

Gleichviel wie man es mit dem Gleichgewicht in der theoretischen Wirtschaft halten will, in der Wirklichkeit wird nur die Tendenz zur Gleichgewichtslage, nicht ihre Erreichung zu beobachten sein, solange: I. die für die Wirtschaftsgesellschaft festgestellten Grundsätze der Mittelverwendung (S. 137 ff.) und ihre Konsequenzen wirksam sind, insbesondere das Streben nach dem höchsten Reinertrag und die aus ihm folgende Expansionstendenz der Betriebe; II. eine der folgenden die Struktur der Gesellschaftswirtschaft beeinflussenden Änderungen eintreten kann:

1. Änderungen in der Entwicklung der Bevölkerung a) im Wachstum, b) in der Alters-, Geschlechts- und Berufsgliederung, sofern dadurch Verschiebungen im Bedarf der Gesamtgesellschaft und damit der Nachfrage ausgelöst werden;

2. Änderungen in den Bedürfnissen, abgesehen von den unter I. erwähnten Bedarfsänderungen, namentlich rasch auftretende Massenänderungen, wie sie durch die Mode bewirkt werden, insbesondere auch in den Bedürfnissen der öffentlichen Haushalte;

3. Kapitalvermehrungen, durch die unvermittelte Änderungen in der Nachfrage nach Produktionsmitteln und in der bisherigen Nachfrage nach Konsumgütern entstehen;

4. Änderungen im technischen Wissen, namentlich sofern sie Änderungen in der Nachfrage nach Kapital für Einschlagung von Produktionsumwegen oder Änderungen in der Nachfrage nach Bodenprodukten (z. B. Kohlenöl statt Erdöl) mit sich bringen;

5. Änderungen in der wirtschaftlichen Organisation, insbesondere Markterweiterungen im Zusammenhang mit den weltwirtschaftlichen Verflechtungen, Gewinnung neuer Märkte usf.;

6. Änderungen der natürlichen Grundlagen, insbesondere Auffindung neuer Rohstofflager und Kraftquellen.

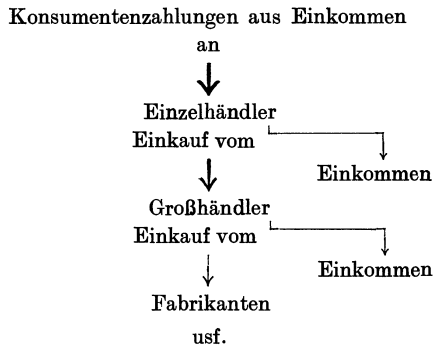
Diese für das *dynamische Wirtschaftssystem charakteristischen Bewegungsquellen*, die aber auch vor allem den Wirkungsbereich der Pionierarbeit des Unternehmers bilden, werden immer wieder das Erreichen der Gleichgewichtslage hemmen oder stören und Spannungen innerhalb des Systems herbeiführen, die das Gegenteil von Harmonie bedeuten.

Kreislauf der Wirtschaft. Der Gleichgewichtsgedanke hat allerdings auch in der Vorstellung vom Kreislauf der Wirtschaft eine Stütze. Es gilt als eine Errungenschaft unserer Wissenschaft, daß die Physiokraten den Wirtschaftsprozess als einen Kreislauf erkannt haben, indem jede Wirtschaftsperiode zur Grundlage der nächsten wird. Ein eigentlicher Kreislauf liegt aber hierin nicht vor. Nur die Beständigkeit in der Wiederkehr gewisser Abhängigkeiten und Zusammenhänge stellen sie fest. Die Kreislaufvorstellung kann aber in zweifachem Sinn auf Wirtschaftsvorgänge Anwendung finden: a) in der Weise, daß man *Objekte* in einem Werdeprozeß zu einem Kreis aneinandergeschlossen sieht: das Einkommen der Konsumwirtschaft wird zu Konsumgütern, aus Konsumgütern wird Leben, das Leben wird zu Leistungsfähigkeit, die Leistungsfähigkeit wird zur Leistung, die Leistung zu Einkommen. Es vollzieht sich ferner kreislaufartig ein unablässiger Gestaltwandel von Wertbeträgen, die im großen gesehen bald Produktionsmittel, bald Produkt sind (AMONN¹). Die Metamorphose in der Erwerbswirtschaft zeigt diesen Zusammenhang noch einfacher im Kapitalumschlag: $G - Wp - Wm - G'$ (vgl. S. 102); b) in

¹ AMONN spricht von einem beständigen Kreislauf von Produktionsmitteln und Produkten von den Besitzern von Produktionsmitteln durch den Produktionsprozeß hindurch zu den Besitzern von Produktionsmitteln. Sofern damit der Kreislauf auf materielle (technische) Bewegungen abhebt, ist er allerdings m. E. kein Kreislauf, sondern immer nur eine geradlinige Bewegung.

der Weise, daß man die *Wirtschaftssubjekte*, unter denen Kaufkraft wandert, zum Kreis schließt: Konsument — Einzelhändler — Großhändler — Produzent des Konsumgutes — Händler der Produktionsmittel — Produzent der Produktionsmittel. Konsumenten sind, wie wir wissen, zum größten Teil Anbieter eines Produktionsmittels. Und damit ist der Kreis geschlossen.

Dieser Kreislauf ist nun freilich in Wirklichkeit nicht ganz so einfach, wie er hier angedeutet ist, weil die Kaufkraft auf jeder Stufe mit einer Quote zu Einkommen wird und als solches sofort in die Konsumsphäre abschwenkt, während der größere Teil allerdings als Kaufkraft auf die nächst höhere Stufe der Produktionssphäre aufsteigt, also in der Produktionssphäre bleibt, bis er endlich in der Hand eines letzten Produktionsmittelanbieters zu Einkommen wird. Kaufkraft kehrt also in Kreisen von verschiedener Gliederzahl wieder in die Einkommenform zurück.



Aus keinem dieser Kreisläufe ist über die Notwendigkeit der oben genannten Gleichgewichtszustände etwas Maßgebendes zu schließen. So wie die *dimensionale* Ausweitung der Wirtschaft, so kann sich auch eine *strukturelle* Änderung in den Wirtschaftszusammenhängen vollziehen und können sich Unausgeglichheiten in den Verhältnissen zwischen Angebot und Nachfrage, Waren und Geld, Konsum und Produktion einstellen, ohne daß die Kreislaufbewegungen als solche aufhören oder daß ihre Richtung geändert würde. Die Kreisläufe sind etwa wie elastische Schläuche zu denken, in denen sich der Inhalt jeweils rascher oder langsamer fortbewegt, wohl auch so staut, daß eine Aufblähung des Schlauches an einzelnen Stellen sich einstellt, die sich erst nach einiger Zeit wieder verliert. Mit dem Bilde des Kreislaufs ist also im wesentlichen nur über die *Bewegungsrichtung einer Masse* etwas ausgesagt, sowohl Geschwindigkeit wie auch Größe der bewegten Masse (Produktionsmittel, Produkte, Kaufkraft, Einkommen, Sparkapital) sind nicht konstant zu denken innerhalb des Kreislaufes, sondern veränderlich.

Das Normale. Eine andere Frage ist die, ob überhaupt eine Norm in der Wirtschaftsbewegung angenommen werden kann, und da entsteht schon die Vorfrage, wie man methodisch glaubt zur Erkenntnis des Normalen gelangen zu können.

In den Naturwissenschaften hat man vielfach seine Zuflucht zum Durchschnitt aus der Masse manigfaltiger Erscheinungen genommen, d. h. man hat aus der Fülle der Erscheinungen einen arithmetischen Mittelwert gesucht und hat so z. B. die Norm der menschlichen Bluttemperatur von 37° C aufgestellt. Das Problematische dieser Methode ist gerade bei Annäherung an das Soziologische zutage getreten mit dem Versuch des Soziologen QUETELET, der einen einheitlichen Typus „Mensch“ durch Mittelwerverrechnung aus allen Rassentypen glaubte ermitteln zu können. Das hat nicht verhindert, daß dennoch auch für die Gesellschaftsverhältnisse diese Mittelwertmethode als Weg zur Erkenntnis des Normalen vertreten wurde (EMILE DURKHEIM). Andere haben dagegen das Normale mit dem Idealen identisch angenommen (GABRIEL TARDE), was, in den Bereich der wirtschaftlichen Zusammenhänge übertragen, nichts anderes bedeuten würde, als daß die absolute Harmonie im System das Normale sein müßte. Gerade ein sehr exakter abstrahierender Wirtschaftstheoretiker aber war es, der dies absolut

ablehnte. BARONE verneinte die Möglichkeit, Normalpreise zu deklarieren: auch für einen Markt könne das Bestehen eines einzigen Preises für eine Ware oft nur in abstracto angenommen werden. In Wirklichkeit gebe es soviel Preise wie Kaufverträge, und die wirklichen Preise schwankten beständig um gewisse mittlere Preise, die nicht konstant sind, sondern sich mit der Zeit ändern.

Bei aller Problematik steht Eines fest: die rein deduktiv-spekulative Betrachtung des wirtschaftlichen Geschehens hat dem scharfen Wandel der Wirtschaft aus einem Hochschwung zum Zusammenbruch, zu den sogenannten *Krisen*, im wesentlichen doch mit einem Werturteil gegenüber gestanden, indem man den störungslosen Wirtschaftsablauf aus dem statischen System als normal, alles Störende, unter diesem Gesichtswinkel nicht Harmonische, als unnormal bezeichnete. Es war tatsächlich erst die genauere Beobachtung der Wirtschaftsbewegung auf längere Dauer, also insbesondere über Krisen hinweg, die zur Erkenntnis führte, daß eine Änderung in der Wirtschaftsintensität als normal aufgefaßt werden müsse und die induktive Erarbeitung von Symptomen zur Kennzeichnung verschiedener Intensitätsgrade der Wirtschaftsbewegung hat das Ergebnis gezeitigt, daß die meisten Krisen in einem regelmäßigen inneren Zusammenhang mit anderen Phasen eines Bewegungszyklus stehen und daß die Wiederkehr der einzelnen Intensitätsgrade der Wirtschaftsbewegung in einem Zyklus (Konjunkturzyklus) als normal erachtet werden muß.

Einmalige und wiederkehrende Änderungen. Die Veränderungen in der Intensität der Wirtschaftsbewegung sind zum Teil *einmalige*, zum Teil *periodisch wiederkehrende*. Erstere sind namentlich solche, die sich aus einer Änderung im Aufbau der Wirtschaft ergeben (*strukturelle*) und damit zu einer dauernden Geändertheit gewisser Voraussetzungen für den Ablauf der Wirtschaft führen, z. B. die Verdrängung von Naturstoffen, die ein Land gewinnt und ausführt, durch industrielle Erzeugnisse (Indigo, Stickstoff), der Bruch Großbritanniens mit dem Freihandel u. dgl. Solche Ereignisse können schwere Störungen hervorrufen. Je nach der Wucht, Intensität, zeitlichen Häufung, mit der sie eine Volkswirtschaft treffen, kann die *Anpassung der Wirtschaftspläne* der interessierten Wirtschaften an die *neue Lage* nur in langen Zeiträumen und oft nicht ohne Wertvernichtungen, Not und Untergang vieler Wirtschaftsexistenzen vor sich gehen.

Die *periodisch wiederkehrenden* Veränderungen treten entweder a) in gleichen Zeitabständen (*rhythmisch*) auf, wie z. B. saisonbedingte, oder b) sie folgen *ohne einen bestimmten Rhythmus*. Die *Konjunkturbewegungen* sind solche in freiem Rhythmus wiederkehrende Änderungen gewisser Wirtschaftslagen. Dabei handelt es sich um nachstehende Reihe von Wirtschaftslagen, die allerdings, von den verschiedenen Forschern verschieden benannt, auch *nicht* als ganz gleichartig gekennzeichnet werden, im wesentlichen aber als Tiefstand, Aufstieg, Hochschwung und Krise einander folgen, wobei die Krise als mehr oder weniger rascher und plötzlicher Niedergang dem Hochschwung zu folgen pflegt¹; Niedergang kann auch allmählich ohne Krisensymptome auftreten.

Der Konjunkturzyklus. Die Erkenntnis der Merkmale dieser verschiedenen Reihenglieder (Phasen) ist das Ergebnis einer überaus umfassenden, mit viel Akribie und doch auch mit Hilfe manches kühnen Gedankens durchgeführten, historischen und statistischen Arbeit. Gewisse Vorstellungen von dem Vorhandensein einer solchen zyklischen inneren Zusammengehörigkeit verschiedener Phasen sind schon in den 30er Jahren des vorigen Jahrhunderts bei LORD OVERSTONE, dem bekannten englischen Currency-Theoretiker nachgewiesen (BURCHARDT). Es hat aber noch zwei Menschenalter gedauert, bis dieses Ahnen zu wirklicher Erkenntnis reifte.

Der Franzose CLÉMENT JUGLAR hat dann 1860 die drei Abschnitte Aufschwung, Krise, Stockung in Jahrhundertübersichten in ihrer Wiederkehr festgestellt und damit die Erkenntnis der Wogenbewegung in der Wirtschaft errungen. Dann aber war es vor allem ARTHUR SPIETHOFF, der in tiefeschürfender Tatsachendurchforschung die Abfolge der wirtschaftlichen Wechsellagen

¹ SPIETHOFFS Schema unterscheidet I. Stockung mit a) Niedergang und b) folgendem ersten Anstieg; II. Aufschwung mit a) zweitem Anstieg, b) folgendem Hochschwung und Kapitalmangel, III. Krise. Das deutsche Konjunkturforschungsinstitut unterscheidet 1. Tiefstand, 2. Aufschwung, 3. Hochkonjunktur, 4. Abschwung.

für das kapitalistisch orientierte Jahrhundert von 1822—1913 in Einzelheiten nachgewiesen und gleichzeitig die theoretische Erklärung des Zyklenhaften fundamntiert hat. Nach seiner Darstellung füllen 10½ Kreisläufe von verschiedener Dauer (7 bis 11 Jahre) diesen Zeitabschnitt. Der unvergleichlich größere Apparat moderner Forschungsinstitute (vor allem der des Harvard-Institutes und der des deutschen Konjunktur-Forschungsinstitutes in Berlin) hat für die neueren Zeiten eine Durcharbeitung der Wirtschaftstatsachen ermöglicht, durch die die Konjunkturphasen noch viel schärfer gekennzeichnet werden können. Dies zu erreichen ist das Ziel der *Konjunktursymptomatik*.

Phasenmerkmale. In der Hauptsache weisen die einzelnen Phasen folgende Züge auf:

I. *Tiefstand* (Depression): Niedriger Warenumsatz, Zurückhalten der Produktion wegen geringer Kauflust, daher allmählich Lichtung der Lager, Wachsen der Sparkapitalien, Angebot kurzfristiger Kreditmittel reichlich, Nachfrage zurückhaltend, daher Wachsen der echten Depositen. Notenbankkredite und Notenumlauf rückgängig. Langfristige Kredite (Hypotheken!) bei sinkendem Zins leicht erlangbar, festverzinsliche Effekten leicht absetzbar.

II. *Aufschwung*: Produktionsanstieg namentlich in Produktionsmitteln, Absetzbarkeit der Forderungseffekten (S. 180) geht zurück, erhöhte Kauflust für Dividendenpapiere, echte Bankdepositen wachsen schwächer, weil Erwerbswirtschaften ihre Mittel selbst brauchen, Anstieg der kurzfristigen Bankkredite, steigender Notenumlauf.

III. *Hochschwung* (*Hochkonjunktur*): Hochbetrieb in Konsumgüterindustrien, Wohnungsbau aber rückgängig. Wachsende Schwierigkeit im Absatz von Produktionsmitteln, im ganzen aber noch hohe Warenpreise. Krediterlangung erschwert, Effektenplacierung rückgängig. Gespannte Lage der Banken, die ihre Depositen weitgehend zu Krediten ausnützen, insbesondere hoher Notenumlauf, Wechselziehungen steigen an (Lieferantenkredite). Zins ansteigend. Sinken der Aktienkurse.

IV. *Krise*: Schroffer Abbruch der Kreditgewährung, zumeist dann notwendig, wenn Notenbankzins nicht entsprechend frühzeitig erhöht wurde. Dann plötzliche Abnahme der Wechselziehungen. Scharfes Schrumpfen der Depositen. Aufhören der Emissionen. Häufung von Zahlungseinstellungen, scharfer Rückgang der Produktion und Sinken der Warenpreise.

Ein charakteristischer Zug des „Kreislafes“ ist darin zu sehen: im Tiefstand verschulden sich die Banken an die Wirtschaft, im Aufschwung wächst die Verschuldung der Wirtschaft an die Banken (WAGEMANN).

Lange Wellen. Diese Konjunkturzyklen erscheinen nun ihrerseits wieder eingebettet in längere Wellen, die sich über längere Zeiträume, etwa 40 bis 50 Jahre erstrecken. Diese *langen Wellen* werden von den Forschern, die sie zuerst so benannt haben¹ (KONDRATEFF, DE WOLFF), allerdings bisher nur durch die Preisschwankungen gekennzeichnet, denn die Mengenbewegungen in der Produktion und im Umsatz von für die Volkswirtschaft charakteristischen Waren (Kohle und Eisen) sind auch in den Kopfquoten beständig gestiegen. Es kann, da bisher nur über einen Zeitraum von 140 Jahren einigermaßen verlässliche Daten zur Beurteilung der Bewegungsvorgänge zur Verfügung stehen, vorläufig nicht mehr als eine erhebliche Wahrscheinlichkeit dafür behauptet werden, daß die Intensitätsbewegung der Wirtschaft sich in verschieden langen Wellen vollzieht. Es ist gegen den Nachweis dieser langen Wellen für die französische und die englische Wirtschaft in der Zeit seit 1780 von KONDRATEFF selbst geltend gemacht worden, daß auf den ersten Blick wirtschaftsfremde Ereignisse diese Wellen zu bestimmen scheinen: 1. Änderungen in der Technik, 2. Kriege und Revolutionen, 3. Erweiterung des Wirtschaftsgebietes, 4. Schwankungen in der Goldgewinnung. Er hat aber diese Bedenken damit widerlegt, daß er die ersten drei Vorgänge selbst als wirtschaftsbedingt, die Goldgewinnung aber als dem Rhythmus der langen Wellen untergeordnet kennzeichnet.

Volkswirtschaftliche Würdigung. Es liegt nicht allzu fern, dem Gedanken Raum zu geben, daß allem Anschein nach die Wogenbewegung auch für die Wirtschaftswelt eine unvermeidliche Erscheinung ist, wie sie in der Welt der unbeseelten Natur als Notwendigkeit überall da schon erkannt werden muß, wo nur zwei verschiedene Massen aufeinandertreffen (wie z. B. verschieden erwärmte Luftschichten oder Wassermassen). Aber mit dem Rationalitätsprinzip steht eine solche Wogenbewegung durchaus nicht im Einklang. I. Volkswirtschaftlich bedeutet der absinkende (depressive) Teil des Konjunkturzyklus nach allen Erfahrungen einen unzulänglichen Grad von Ausnützung vorhandener Produktionsmittel. Die vorhandenen

¹ In seinem Aufsätze „Krisen“ (H. d. St. VI⁴ S. 60) hat zuerst SPIETHOFF gezeigt, daß auch längere Zeitspannen, jede mehrere Zyklen umfassend, mit ausgesprochenem Aufschwungscharakter (Überwiegen der Aufschwungsjahre) solchen mit Stockungscharakter (Überwiegen der Stockungsjahre) gegenüberstehen und einander ablösen. Für 1822—1913 hat Spiethoff vier solche „Wechselspannen“ nachgewiesen, von denen je 2 immer eine lange Welle bilden.

tatsächlichen Betriebsmittel werden nur teilweise ausgewertet und die menschliche Arbeitskraft zu einem großen Bruchteil völlig außer Tätigkeit gesetzt. Nicht genug daran, stellt sich 2. die Übersteigerung der Produktion in den Zeiten des Aufstiegs und der Hochkonjunktur oft genug reichlich als Mittelvergeudung dar: es werden Produktionsmittel in einer Richtung eingesetzt, in der nachträglich und endlich nicht jener Nutzen erreicht wird, der die Voraussetzung für diese Mittelverwendung gewesen ist. So sind *Arbeitslosigkeit* und mit ihr verbunden *Elend* sowie *Kapitalfehlleitung* und durch sie Kapitalverlust die Tatbestände, die es geboten scheinen lassen, daß menschliches Denken und Trachten darauf gerichtet wird, die zyklische Bewegung soweit als möglich abzuebben. Die Voraussetzung dafür ist eine Erkenntnis der Ursachen dieser zyklischen Natur der Wirtschaftsbewegung: Wodurch kommt es zu jener Übersteigerung der aufsteigenden Wirtschaftsbewegung? Wodurch kommt es zu Hemmungen dieses Aufstieges? Und warum kommt es immer wieder zu solchen Peripetien?

Aufgaben der Theorie. Die Konjunkturtheorie hat die Aufgabe, dynamische Faktoren aufzuweisen, die mehr oder minder regelmäßig wiederkehrend als Ursache der zyklischen Phasenfolge wirksam werden können. Es bestehen folgende Möglichkeiten: die Wurzel der Bewegung kann sein: 1. eine wiederkehrende Störung, durch die es zu einem depressiven Zustand kommt. Daß, aus diesem Tiefstand sich wieder emporarbeitend, die Wirtschaft zu größerer Aktivität zurückgelangt, kann aus einer Reihe *systemeigener Energiequellen* erwartet werden; 2. eine wiederkehrend auftretende Antriebsursache, durch welche die Übersteigerung der Wirtschaftsaktivität herbeigeführt wird, die wieder unaufhaltsam zum Zusammenbruch hintreibt; 3. es können sowohl Störungs- wie Antriebskräfte als Konjunkturfaktoren wirken.

Umstritten ist, ob es sich nur um Momente handeln könne, die selbst mit dem Rhythmus auftreten, der der Umlaufzeit eines Zyklus entspricht, eine Auffassung, die namentlich v. HAYEK geschickt vertritt. Es ist aber durchaus möglich, daß eine dauernd wirksame Ursache nur zeitweise so zur Geltung kommt, daß die Störungen auftreten müssen, sei es weil die Ursache eine gewisse Zeit wirksam sein muß, bis sie störend wird, sei es weil Gegenkräfte das Wirksamwerden periodisch hintanhaltend.

Gruppierung der Theorien. Man kann Theoriegruppen unterscheiden, je nachdem eine Theorie das Einsetzen einer Ursache verlegt a) in die Produktionssphäre, b) in die Zirkulationssphäre, c) in die Verbrauchs- und Verteilungsvorgänge. Es kann damit aber keine erschöpfende Aufgliederung der Ursachen erreicht werden, weil die Störung der Wirtschaft aus den Vorgängen in einer Sphäre oft überhaupt nicht zustande kommen kann, ohne daß in einer anderen Sphäre auch Voraussetzungen für dieses Wirksamwerden erfüllt sind. Behauptet man Überproduktion, die trotz der Rationalität der Wirtschaftler, also nicht aus Fehlern der Produzenten heraus entstanden ist, als primäre Störung, so bedeutet das ja doch auch, daß in der Konsumtion nicht die Aufnahmefähigkeit eingetreten ist, die den Wirtschaftsplänen der Produzenten entsprochen hätte. Jedenfalls kann Überproduktion entstehen durch Mitteldispositionen der Produzenten, die an sich nach allen Orientierungsdaten richtig waren, die aber durch nicht vorhersehbare Änderungen in den Verbrauchsverhältnissen oder Änderungen in der Einkommenentstehung zu Fehlleitungen geworden sind.

Eine Auffassung des Wirtschaftslebens, die einen statischen Zustand als den richtigen Zustand wertet, wird geneigt sein, die konjunkturelle Bewegung überhaupt nur als einen Übergang von einem statischen Zustand zu einem anderen zu deuten: *statische* Konjunkturtheorie (SCHUMPETER, AD. WEBER). Anders eine dynamische Grundauffassung, die im Wirtschaftsleben an allen Ecken und Enden Aktion und Reaktion, Impuls und Ermatten erschaut und die daher in jeder Wechsellage auch schon die Kräfte zur Änderung des augenblicklichen Phasenzustandes erkennt: *dynamische* Theorie. Solcher dynamischen Auffassung entsprechen daher weitgehend

die *endogenen* Theorien, d. h. solche, die in den innerhalb einer Wechsellage auftretenden Größenverhältnissen und Spannungen, vor allem in den für die Wechsellage charakteristischen Wirtschaftsentschlüssen selbst die Ursachen des Wechsels der Wirtschaftslagen erkennen.

Dagegen suchen *exogene* Theorien die dynamischen Faktoren in Vorgängen, die außerhalb des Wirtschaftsgeschehens ihren Ursprung haben. Eine realistische Konjunkturbetrachtung wird immer beide Möglichkeiten im Auge behalten müssen.

Periodische Schwankungsursachen. In den Zusammenhängen der gesellschaftlichen Wirtschaft wirkt eine Reihe von Tatbeständen, die eine Ausgeglichenheit des Ablaufes der Wirtschaft verhindern.

I. Alle Wirtschaftler und vor allem die Erwerbswirtschaftler können ihren Wirtschaftsplan nur nach Wahrscheinlichkeiten aufstellen. Je weiter ihre Mitteldisposition in die Zukunft reichen muß, um so größer die Fehlerquelle. Daher: je größer die Masse des fixen Kapitals, der dauernden Kapitalgüter (mit SPIETHOFFS Ausdruck: der Ertragsgüter), um so problematischer ist das Erfassen der kommenden Erfolgsvoraussetzungen. *Zyklisch* wirksam wird diese Fehlerquelle a) dadurch, daß die Einschätzung der Erfolgsvoraussetzungen in der Zukunft für die wahrscheinliche Erfolgrechnung um so optimistischer ausfallen wird, je belebter die Wirtschaft, je höher ihr Tempo im Zeitpunkt der ersten Wirtschaftsplanung (vgl. Z. VIII), b) dadurch, daß Fehlinvestitionen Kapitalvernichtung bringen, durch die aber wieder Raum für kapitalistische Betätigung frei wird, sobald wieder Kapital gebildet ist. Die Nichtauswertbarkeit des zuviel investierten Kapitals bringt die schon von MARX gesehene Kapitalentwertung: „Dekapitalisation“ (BOUNATIEN, LEXIS, LIEFMANN).

II. Die Wirtschaftsbewegung wird durch die Preise reguliert, genauer: nach den gegenseitigen Verhältnissen von Kostenpreisen und Produktpreisen, den Daten der Wirtschaftspläne, entscheiden die Erwerbswirtschaftler über die Dimension des Angebotes. Steigen die Produktpreise, weil die minder leistungsfähigen Konsumenten ausgeschaltet werden müssen, so locken sie und wollen sie die Produktionslust der Unternehmer locken. Aber das an sich und für den Einzelnen rationale Reagieren auf die Preislage wird unsinnig dadurch, daß es nicht in zweckentsprechenden Ausmaßen geschieht (*Quantenproblem*). Je länger eine Preislage mit dem Anreiz zur Angebotssteigerung dauert, und je länger es dauert, bis eine Marktänderung von dem Angebot her eintritt, um so größer die Gefahr der Verhältnisslosigkeit in der Angebotsentwicklung, weil nur um so mehr *Nachläufer einen ursprünglich richtigen Gedanken aufnehmen, wenn er nicht mehr richtig ist.*

III. Eine eigenartige Quelle für die Entstehung von Unverhältnismäßigkeiten liegt in der Sphäre der *Produktionsmittelherstellung*. Einmal schon deshalb, weil *technische Neuerungen*, die hier immer besonders starke Impulse liefern, sich *ruckweise* durchsetzen.

Jeder Maschinenfabrikant muß für eine Vielheit von Maschinenanwendern arbeiten. Kommt nun irgendein Fortschritt in der Technik auf, so will jeder Kunde der Maschinenfabrik den Vorteil für sich erringen, und der Maschinenfabrikant tut auch das möglichste, um die neue Maschine möglichst oft verkaufen zu können. Es häufen sich die Aufträge, und es tritt akut eine weitgehende Sättigung mit neuen Maschinen bei den Kunden ein. In manchen Produktionszweigen ist das Vorausseilen der Anlagen für die Produktion vor der Nachfrage im Hinblick auf eine folgende und zu erwartende Nachfrageentwicklung sogar durchaus ökonomisch rational. So z. B. müssen Eisenbahnanlagen immer für einen künftigen Bedarf dimensioniert werden, weil nachträgliche Erweiterungen, wenn sie allmählich vorgenommen werden, kostspieliger sind und solche Mehrkosten das Zinserfordernis für die Vorausanlage wesentlich überschreiten. Ist dank einer technischen Neuerung die Erweiterung der Produktionsmittelindustrie im Gange, so tritt, häufig noch ehe das Ergebnis dieser Produktionsmittelvermehrung sich in der Abnehmerschichte (z. B. Genußgüterindustrie) ganz ausgewirkt hat, ein Rückgang in der Nachfrage nach den betreffenden Genußgütern ein, und damit bricht die Konjunktur für die Produktionsmittelindustrie von der Genußgütermarktlage her ab. Einschränkung oder Stilllegung wird notwendig. Erst wenn der Konjunkturzyklus wieder abgerollt ist, kommt eine zweite Woge der Durchsetzung der technischen Neuerung in Gang.

„Die lange Dauer der Ertraggüter bildet eine Gefahr für deren dauernde Vermehrung“, sagt SIEMHOFF, der diese im Bereich der Produktionsmittelproduktion (Ertraggüter und mittelbare Verbrauchsgüter) auftretenden Verhältnislosigkeiten mit besonderer Sorgfalt auseinandersetzt. Hier ist auch vor allem ein Sitz der Periodizität des „Kreislaufes von Aufschwungerscheinungen“: vermehrte Kapitalanlage, vermehrter Güterverbrauch, steigende Preise und Gewinne, sowie Vergrößerung der Erzeugung und der Kapitalbildung und von neuem beginnende vermehrte Kapitalanlage usw. Heranziehung der Arbeitslosen, wohl auch von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft und aus unentwickelten Volkswirtschaften geben, namentlich wenn sie zu womöglich niedrigeren Löhnen erfolgen, einen weiteren Produktionsimpuls.

Weil die Produktionsmittelerstellung also nur ruckweise erfolgt, ist das Resultat der zur Depression führenden Überproduktion an Produktionsmitteln zunächst nur eine reichlichere Güterversorgungsmöglichkeit, die Ausnützung dieser höheren Kapazität folgt erst in der Hochkonjunktur eines nächsten Zyklus (AMONN). *Die Absatzmöglichkeit wächst zumeist kontinuierlich* und bildet soweit eine Grundlage für gleichmäßige Entwicklung, aber die *Produktionskapazität wächst diskontinuierlich*.

IV. Schon diese Stauungen in den Produktionsmittelindustrien sind wieder, durch die Ausschaltung der Arbeitskräfte aus dem Verdienst, Ursache der Marktverschlechterung für die Genußgüter. In hohem Maße wirkt das Wachsen der *Arbeitslosigkeit* infolge der Fortsetzung eines Konjunkturabstieges, weil das Schrumpfen der Arbeitsverdienste die Zuversicht der Erwerbswirtschaftler auf eine Vermehrung von Kaufkraft, also Wiederbelebung zunächst der Genußgütermärkte und dann natürlich auch der Produktionsmittelmärkte niederdrückt. Gerade deshalb ist die Erklärung der Erholung aus den Depressionen zum Wiederanstieg der Wirtschaft besonders wichtig, denn an sich ist das Krisenelement Arbeitslosigkeit ein dynamisches Moment zur Steigerung der Phasenmerkmale. (*Ges. d. zeitlichen Einkommenfolge vgl. S. 244.*)

V. Die Rationalität des Wirtschaftens umfaßt auch ein *beständiges Sichanpassen* an alle nicht planmäßig beeinflussbaren Wirtschaftsdaten, an die in der Mannigfaltigkeit des Lebens immer aufs neue wechselnden Kombinationen in den Voraussetzungen des Wirtschaftserfolges. Mit aus dieser Anpassungsenergie folgt mit innerer Notwendigkeit der Wiederanstieg. Er ist dem individualistischen System der arbeitsteiligen Kooperation wesenseigen, auch die Selbstverantwortlichkeit des Einzelnen wirkt in dieser Richtung, ganz besonders aber die Elastizität der wahren Unternehmernaturen, deren Freude am Durchsetzen neuer Aufgaben und zum Tragen von Gefahren die Bewegung im Wirtschaftsraum zu intensivieren tendiert, sobald nur einigermaßen die Voraussetzungen dafür zu erkennen sind.

VI. Der Glaube an die Natürlichkeit der Gleichgewichtsverhältnisse stützt sich auf die regulierende Wirkung der Marktpreise. Daher gilt es die Frage: *Weshalb versagt die Regulierung der Wirtschaft durch den Preis gegenüber den Konjunkturkräften?* Weshalb vermögen die Preise die Gleichgewichtsverhältnisse nicht zu sichern? Hier ist zunächst daran zu erinnern, daß das Angebot eines Produktionsmittels gewiß nur sehr unzulänglich durch den Preis reguliert wird: das der Arbeitskraft, und daß auch von dieser Seite Störungen kommen müssen, wenn die Sozialkultur eines Volkes noch Aufwendungen für das Überangebot fordert, die andere Wirtschaftspläne durchkreuzen. Aber um diesen Fall geht es der Theorie am wenigsten, weil er nicht periodischen Charakter hat, nicht primär wirksam wird.

Daß die Wirtschaftler bewußt auf eine Krise zusteuern und die Entwicklung auf die Spitze treiben wollen, ist nicht voraussetzbar, denn es wäre privatwirtschaftlich wohl nur ausnahmsweise rationell. Es versagt also offenbar ein Mechanismus, durch den jeder einzelne Wirtschaftler auf die kritische Zuspitzung der Wirtschaftslage aufmerksam gemacht wird. Und als dieser mit zur Regulierung berufene, aber ver-

sagende Faktor wird der *Kreditpreis*, der Zins erkannt. Daß der Kreditapparat nicht so funktioniert wie er soll, wird heute vorwiegend als *die* Ursache der Produktionsübersteigerungen und des dann unvermeidlichen Umschwungs zum Abstieg und zum Tiefstand erklärt. Wohl die stärkste Anhängerschaft unter allen monokausalen Konjunkturtheorien genießt diese monetäre oder richtiger kreditäre Theorie. Und mit Recht, denn, wenn zwar die Monokausalität (die Auffassung, daß nur *eine* Ursache für die Erklärung in Frage komme) abzulehnen ist, so bleibt doch der Kern dieser Konjunkturerklärung soweit richtig, daß eine rechtzeitige Zinssteigerung mindestens sehr oft geeignet sein kann, die Übersteigerung der Produktion abzuschwächen, wenn nicht ganz hintanzuhalten.

HAYEK schreibt dem Zins zwar mit Recht die Funktion zu, die Herstellung von Produktionsmitteln und Genußgütern im Gleichgewicht zu halten. Der Defekt des Wirtschaftssystems liege im Zinspreis, also in diesem zirkulatorischen, niemals in einem produktionstechnischen Element. Er selbst muß aber zugeben, daß die zu einer Konjunkturschwankung führende Störung nicht monetären Ursprungs sein muß¹. Als *akzidentielles Moment* der Konjunkturerklärung hat die Unzulänglichkeit der Zinshöhe die Bedeutung, daß die mögliche Hemmung gegen die Übersteigerung der Wirtschaft nicht wirksam wird, weil die Verwalter der Kreditgewährung, irgendwelche Banken, mit der Erhöhung des Zinses nicht rechtzeitig vorgehen. Für diese Annahme spricht das System des Ineinanderarbeitens der Banken eines Landes. Die Gefahr entsteht, daß Kredite nicht nach Maßgabe der ersparten Geldkapitalien, sondern über diese hinaus gegeben werden (durch fortgesetzte Kreditgewährung aus Scheckeinlagen, die wieder nur aus Kreditgewährungen anderer Banken stammen) und daß diese zusätzlich geschaffene Kaufkraft Verhältnislosigkeiten herbeiführen kann. Aber letzten Endes hängt auch dies von der *Verwendung der Kredite* und dem *Zeitraum* ab, in dem die mit den Krediten erzeugten Waren abgesetzt werden (vgl. S. 186).

VII. Sowohl *durch Kargheit wie durch Überreichtum kann die Natur* als Produktionsfaktor Verschiebungen in Erträgen und Kostenänderungen herbeiführen und Anpassungsprozesse der Wirtschaft durchkreuzen. Man hat gerade die Ernteschwankungen geglaubt auf jenen Rhythmus gestellt zu sehen, der in der Wiederkehr der Konjunkturzyklen zu beobachten ist (JEVONS hat der Sonnenwärme die Belebung der Produktion, des Kapitalgewinnes und Erhöhung der Wirtschaftszuversicht zugeschrieben). Diese rhythmische Übereinstimmung ist jedoch nicht notwendig, um Schwankungen in den Naturergiebigkeiten solche Einflüsse zusprechen zu dürfen (DIETZEL). SPIETHOFF erkennt mit Recht die Bedeutung der Ernten für den Kreislauf der Wechsellagen in ihrer Tragweite für die Kapitalbildung, weil sie Quelle der Kapitalbildung sind.

VIII. Als Konjunkturfaktor werden auch seelische Wandlungen erkannt. Die psychische Einstellung in Unternehmerkreisen wirkt maßgebend für das Sichauffragen aus der Depression (SPIETHOFF) und wirkt wesentlich mit zur Übertreibung des Aufstiegs wie zum Zusammenbruch und Tiefstand. *Marktstimmung* wird wirksam. Der Markt weckt und verschärft die zuversichtliche wie die mißtrauische Stimmung. Die gute Stimmung wirkt produktionsanregend und überträgt sich auch auf die Börse als Kapital- und Geldmarkt (PIGOU, HELLER), und andererseits setzt sich Mißtrauen geradezu epidemisch von Mensch zu Mensch, von Markt zu Markt, von Stadt zu Stadt und schließlich, wie wir es jetzt erleben, auch von Land zu Land fort. Die Tragweite dieser psychischen Komponente ist weit größer, als es auf den ersten Blick scheint. Das läßt sich hier nicht eingehend zeigen. Im Rahmen der Bemühungen, die man als *Konjunkturpolitik* bezeichnen kann und die darauf gerichtet sind, der Wirtschaft aus einem Depressionszustand herauszuhelfen, ist aber die Erkenntnis nicht nebensächlich, daß *eine und dieselbe Maßnahme in verschiedenen Wechsellagen auch verschieden wirkt*. Eine Krediterleichterung wird im Aufstieg wahrscheinlich katastrophal, gegenüber einer psychischen Depremiertheit der Erwerbswirtschaftskreise aber belebend und anregend wirken; sie darf nur natürlich nie den Heilungsprozeß geradezu unterbinden. Wenn daher eine zu große Ausweitung der Produktionsgütherherstellung durch eine Zäsur im Produktionstempo ausgeglichen werden muß,

¹ HAYEK: Geldtheorie und Konjunkturtheorie, S. 106. Wien 1929.

so ist es natürlich Widersinn, solche Produktion etwa kreditmäßig anzuregen, um die Depressivstimmung zu überwinden. Zunächst würde das auch nicht zum Ziele führen, weil die im Aufstieg hochgespannte Zuversicht im Absturz erschüttert wird und dann ihre Zeit (Depression) braucht, um wieder Willenskomponente zu werden.

IX. Die Erfahrungen über die deutschen Konjunkturbewegungen der Vorkriegszeit weisen überzeugend darauf hin, daß Anregung zur Überwindung der Depression aus dem *Bevölkerungswachstum* und der *Bevölkerungsentfaltung*, sowie aus der *Ausfuhrentwicklung* kommen kann.

Die Entfaltung der Bevölkerung bedeutet eine gewisse Zahl von *Eheschließungen* und damit einen Haushaltzuwachs, also einen Bedarf an Wohnungen mit Wirkung für das Baugewerbe, auch Installation und Tiefbau, ferner an Wohnungseinrichtungen und persönlicher Ausstattung. Dieser Bedarf wird freilich in einer sehr reichen Wirtschaftsgesellschaft durch Konjunkturverhältnisse nicht erheblich beeinflußt. Auch in einer sehr armen Wirtschaftsgesellschaft wird die Zahl der Eheschließungen mit der Wirtschaftslage heute nicht wesentlich auf- und absteigen, weil die Eheschließung dann eben nicht schon mit Haushaltsgründung verbunden wird. In normalen und mittleren Wohlstandsverhältnissen wird aber die Krise und die ihr vorangehende Teuerung die Eheschließungen vermindern, während die Preissenkung während der Depression sie wieder aufsteigen lassen wird. Soweit der an sich wirtschaftsfremde Vorgang „Eheschließung“ wirtschaftlich beeinflußt erscheint, wird er Auftriebsursache werden (S. 220). Auch die *Ausfuhrsteigerung* unter dem Einfluß der Preissenkung während des Tiefstandes wird als Entspannungsvorgang wirtschaftlicher Natur in die Reihe endogener Zusammenhänge eingereiht werden können, obgleich die Voraussetzungen dafür, z. B. die Handelspolitik der Einfuhrländer, mit dem Konjunkturwechsel eines Ausfuhrlandes nichts zu tun haben.

Zusammenfassung. Aus dieser durchaus nicht erschöpfenden Reihe von Störungsmomenten ist zu erkennen, daß man es mit einer außerordentlichen Mannigfaltigkeit der dynamischen Momente zu tun hat. Dieser Mannigfaltigkeit gegenüber muß der Versuch monokausaler Erklärungen der Konjunkturzyklen abgelehnt werden. Man braucht nur an die Rolle der rationalen Grundlage der Quantenproblematik (S. 140) für die Hochschwungübersteigerung einerseits, an die ausgesprochen psychologischen Momente zur Erklärung des Wiederanstiegs aus der Depression andererseits zu denken, um die Notwendigkeit einer Mehrheit von Erklärungsgründen anerkennen zu müssen. Unter den Konjunkturforschungsinstituten hat vorzüglich das deutsche durch Heranziehung neuer Daten (der Ein- und Ausfuhr, der Bewegung der Lagerbestände, der Kreditausdehnung, der Arbeitsmarktvorgänge, der Einkommen, durch Erfassung des „Strahlenbündels“ reagibler Waren-, Großhandels- und Einzelhandelspreise)¹ die Forschungsarbeit an den Vorkriegs- wie an den jüngsten Erfahrungen vertieft und damit die Erkenntnis der Wirksamkeit bisher unbeachteter dynamischer Faktoren der Wirtschaft gefördert. Die niemals entbehrliche theoretische Synthese steht den Dingen vielleicht noch nicht mit der erforderlichen Abgeklärtheit gegenüber, die auch den Verzicht auf die Eleganz einer monokausalen Ewigkeitslehre fordert. Da die Schroffheit der Unterschiede zwischen den Phasen abgenommen hat, da namentlich die Symptome der konjunkturellen Krise innerhalb eines Jahrhunderts offenbar eine Abschwächung erfahren haben, ist es nicht ausgeschlossen, daß die Wandelbarkeit der Menschen als Wirtschaftler auch die innere Notwendigkeit einer Erscheinung ändern kann und daß andere Menschen sich auch in einer anderen Dynamik ausleben, so daß gegenüber den konjunkturellen (zyklischen) vielleicht die isolierten Krisen wieder mehr in den Vordergrund treten. Was sind 100 oder 150 Jahre in der Geschichte der menschlichen Gesellschaft?!

Bemerkungen zur Dogmengeschichte. Wie gezeigt wurde, ist die Erkenntnis eines Kreislaufes in der Wirtschaftsbewegung erst allmählich errungen worden.

I. Die Anfänge einer wissenschaftlichen Behandlung der Intensitätsschwankungen sind *reine Krisenbeschreibungen gewesen*², man hielt sich an das, was man unmittelbar erlebte: Er-

¹ Hierfür kann hier nur summarisch auf das gewaltige Material in den Veröffentlichungen des Deutschen Institutes für Konjunkturforschung verwiesen werden.

² SPRETHOFF folgend kann man Krisen verschiedenen Charakters unterscheiden: I. älteste Epoche mit Zusammenbrüchen der Spekulation im Waren- und Wertpapierhandel unter Schaf-

schütterungen ganzer Volkswirtschaften oder wesentlicher Teile derselben. Die überwiegend statische Orientierung der klassischen Wirtschaftsforschung mußte mit dem Glauben an die natürlichen Gleichgewichtsverhältnisse zu der Auffassung führen, daß es sich bei Krisen um „Folgen gewaltsamer ungeschickter Eingriffe in den Lauf der Natur der Dinge“ handle. Nur *teilweise Überproduktion* sei möglich, der teilweise Unterproduktion an anderen Stellen gegenüber stehe. Immerhin wird um die Frage gekämpft, ob allgemeine Überproduktion möglich sei. Diese Möglichkeiten leugneten: MALTHUS im Hinblick auf die Unerschöpflichkeit der Bedürfnisse, RICARDO, weil letzten Endes doch immer Güter gegen Güter getauscht würden, weshalb Mangel an Geld Güter nicht unabsetzbar machen könne, ähnlich J. B. SAY, weil jede Produktion einen Verbrauch bedeute, Nachfrage nach Rohstoffen, die immer letzten Endes auch wieder eine Nachfrage nach Arbeit auslöse, was wieder Nachfrage nach Verbrauchsgütern in sich schließe; an Kaufkraft könne es nicht fehlen. Es sei nur kurz bemerkt, daß alle diese Theorien sich über das zeitliche Auseinanderfallen von Produktion und Einkommengewinnung und Einkommenverbrauch hinwegsetzen.

Schon zur Klassikerzeit hat SISMONDI, übrigens auch MALTHUS, der Einkommengestaltung die Schuld an Störungen zugeschrieben: die Einkommen der breiten Schichten bleiben zu niedrig gegenüber der angebotenen Gütermenge, auch die Kapitalersparung aus Einkommen müsse *Unterkonsumtion* bewirken. Immer wieder dasselbe Mißverhältnis zwischen Erzeugung und Nachfrage wird also Gegenstand der Erklärung, nur sucht man die Ursache hier in der Produktion, z. B. in der maschinellen Rationalisierung (LAUDERDALE 1804), dort in der Unzweckmäßigkeit der Einkommenverteilung (OWEN 1818, SISMONDI 1819, MALTHUS 1820, später PROUDHON 1846, ROBERTUS 1850), und immer häufiger wird die Verhältnislosigkeit der Einkommen der breiten Massen in den Krisenerklärungen mit und ohne sozialistischen Unterton der Hauptgedanke (FOSTER, CATCHINGS, HASTINGS, in Deutschland insbesondere LEDERER in Verbindung mit periodischer Schwankung in der Kapitalakkumulation).

II. Eine Wendung brachte die Erkenntnis der inneren Zusammenhänge verschiedener Phasen eines Zyklus. Schon MARX spricht den Gedanken des zyklischen Wechsels im Elend der Philosophie (1847) aus, und im III. Band des Kapitals ist das Gesetz der sinkenden Profitrate zur Erklärung der Störungen gemacht. Die Verschiebung des Verhältnisses zwischen fixem (c) und Lohnkapital (v) bringe die Verschlechterung der Profitrate, die ja schließlich zum Untergang der kapitalistischen Unternehmung führe. Aber zunächst treten Krisen auf, die die Entwertung des akkumulierten Kapitals zur Folge haben, und dadurch bergen die Krisen auch schon den Ansatz zum folgenden Aufstieg, denn die mit der Krise erfolgenden Kapitalentwertungen schaffen ebenso Raum für neue Kapitalinvestitionen wie die Kapalexporte in nicht kapitalistische Räume. Das kapitalistische Schicksal werde aufgehalten.

III. SPIETHOFF rückte das Entstehen von Verhältnislosigkeiten als Folge der Undurchsichtigkeit der Zusammenhänge in den Vordergrund, ganz besonders zwischen 1. Ertragsgüterherstellung (Erzeugungsanlagen), 2. Herstellung von mittelbaren Verbrauchsgütern (Kohle, Eisen, Zement, Ziegel, Holz), 3. Geldkapitalbildung. Seine Theorie ist *polygenetisch*; sie bringt eine Mehrheit dynamischer Faktoren, z. B. auch die wogenhaften Schwankungen des Erwerbstriebs und der Kapitalbildung und damit psychische Tatbestände zur Geltung. Ähnlich ARTALION, LESURE und teilweise im Anschluß an ihn HELLER, E. H. VOGEL (Jb. f. N. Bd. 128). Eine *synthetische Konjunkturtheorie* (HELLER) natürlich ist auch die im Text vertretene.

IV. In die Zirkulationssphäre verlegt eine Reihe von Theoretikern den Sitz der zyklischen Dynamik, indem sie die fehlerhafte Geld- oder Kreditverwaltung als die Ursache des Konjunkturwechsels schlechthin hinstellen. Man nennt sie *monetäre Konjunkturtheorien*. Seit dem Anfang des 19. Jahrhunderts, jenen Zeiten der Bullionpraktiker und der Currencytheoretiker, ist die Überzeugung lebendig, daß die Geldmengenvermehrung die Wirtschaft zwar zunächst belebe, Preiserhöhungen auslöse, aber dadurch auch endlich stören könne. BURCHARDT hat in einer lehrreichen Abhandlung (Weltw. Arch. Bd. 28) die Mannigfaltigkeit dieser Theorien von LORD OVERSTONE (1837) bis auf die neueste Zeit nachgewiesen. Die interessantesten derselben machen die Kreditgewährung für die Änderung der Geldmenge verantwortlich, diese kreditmonetären Theorien schließen an WICKSELLS Lehre von der Diskrepanz des tatsächlichen mit einem natürlichen oder Realzins an. Aber dieser natürliche Zins ist verschiedenes, bald die ganz konstruierte Durchschnittsgröße „tatsächlicher Ertrag der in den Unternehmungen angelegten Kapitalien“ (WICKSELL), bald der Zins, der zustande käme, wenn nur ersparte Kapitalien verliehen würden. Nirgends wird untersucht, wie und auf welchem Wege die einzelnen Kreditgeber in jedem Augenblick erkennen sollen, wie hoch dieser Zins sei, zumal jeder Zins auch immer ein Element Risikoprämie enthalten soll. Zudem zielt ja das ganze Notenbankwesen darauf ab, Kredite zu gewähren aus Mitteln, die nicht erspart sind. Soll in jeder Notenbank-Diskontierung schon ein Störungsvorgang stecken?

fung künstlicher Kaufkraft. II. Epoche: Zusammenbrüche von Gründungen und Kapitalien im Bereich der Güterproduktion, Transport- und Bankunternehmungen mit Schaffung von Nominalkapitalmassen (Wertpapieren), hinter denen keine Ertragsaussichten standen. III. Epoche: Zusammenbrüche im Rahmen von Konjunkturzyklen mit gewaltigerer Überproduktion.

Es wurde gezeigt, daß die Kreditgewährung die Voraussetzung für das Wirksamwerden der kombinatorischen Unternehmerenergie ist. Daß sie primär ohne andere Faktoren die Wirtschaftsintensität zu übersteigern vermag, ist nicht einzusehen. Es gehört immer noch die Aktivität der Kreditheischenden hinzu, und es kommt immer darauf an, wie diese die Kredite verwenden. HAYEK hat (vgl. oben) die Notwendigkeit einer Vereinigung des monetären Gedankens mit den anderen Voraussetzungen ausdrücklich anerkannt. Auch die anderen Monetärtheorien kommen nicht ganz darüber hinweg.

Im Sinne einer Wissenschaftsästhetik sind die überwiegend monokausalen monetären Theorien äußerst reizvoll, aber im Lichte einer Wirklichkeitskontrolle leiden sie alle an einem Mangel an Nüchternheit in der Tatsachewürdigung und in der Wertung der Rolle, die dem Menschen und infolgedessen der Mannigfaltigkeit der Geschehensquellen zufällt.

X. Die Stellung der Volkswirtschaft im Gefüge der Weltwirtschaft.

Individualistische Wurzel der Weltwirtschaft. Die gesellschaftliche Wirtschaft ist ohne den Staat groß geworden, und wie die gesellschaftliche Arbeitsteilung so hat auch der Güterverkehr als rein sozialwirtschaftliche Erscheinung an den Grenzen des Staates nicht haltgemacht. Lange ehe der Staat zur „natürlichen“ Gemeinschaftsgrundlage für die Volkswirtschaft und das Staatsgebiet zum „natürlichen“ Raum für sie geworden war, hatte die *Verschiedenheit der Natur-Ausstattung* der verschiedenen Räume der Erde einen Tauschverkehr entstehen lassen. Je mannigfaltiger die Zwecke der Menschen und damit die Aufgaben der Wirtschaft wurden, um so bedeutsamer mußte diese Ausgleichs- und Ergänzungsmöglichkeit zwischen den Teilen der Erde werden. Die längste Zeit haben sich der Staat oder sonstige territoriale Gemeinschaften um diesen Güterverkehr über irgendwelche politische Grenzen hinweg überhaupt nicht anders denn höchstens fiskalisch gekümmert, also mit dem Interesse, hier eine Quelle für steuerliche Ausbeutung zu erfassen. Längst war zwischenstaatlicher Güterverkehr schon zu sehr beträchtlichem Umfange gediehen, ehe er zu einem Problem staatlicher Regierungskunst wurde. Das geschah im wesentlichen erst mit der bewußten Organisierung der Wirtschaft als Territorial-, als Volkswirtschaft durch die merkantilistische Politik, die den Staat ganz zielbewußt zum abgesagten Feind der zwischenstaatlichen Wirtschaftsfreiheit machte.

Mit dem Zurückweichen dieser Politik, die freilich den Weltverkehr nie mehr völlig niederzuhalten vermochte, setzte ein Zeitalter fortschreitender weltwirtschaftlicher Verflechtung der entwickeltsten Länder der Erde ein. Nach wie vor blieben Einzelwirtschaftlicher Träger dieser weltwirtschaftlichen Beziehungen: Fabrikanten, Händler als Importeure und als Exporteure. *Auch der weltwirtschaftliche Güterverkehr ist also von individualwirtschaftlicher Dynamik beherrscht.* Diesem Tatbestand entspricht es, wenn SPANN behauptet, daß es für den individualistischen Wirtschaftsbegriff grundsätzlich nur Weltwirtschaft, d. h. durch Staat und Volkstum ungehemmten Verkehr gäbe.

Der individualistische Wesenszug der weltwirtschaftlichen Beziehungen äußert sich übrigens auch in einer für die Beurteilung aller Handelspolitik wichtigen Richtung, nämlich darin, daß nicht ganze „Produktionszweige“ verschiedener Länder mit „durchschnittlichen“ Kosten gegeneinander in Wettbewerb stehen, sondern immer nur einzelne Betriebe mit ihren besonderen Kosten (SCHÜLLER¹), weshalb denn die Theorie des auswärtigen Handels auch leicht in die Irre geht, wenn sie mit den ganzen Produktionszweigen als einer mit gleichmäßigen Kosten arbeitenden Masse von Betrieben argumentiert.

Eingreifen des Staates. Ist die Dynamik des weltwirtschaftlichen Verkehrs bisher im wesentlichen individualistisch gewesen, so sind doch auch schon für die Entwicklung bis zur Gegenwart die Voraussetzungen für dieses individualistische Handeln durch das Verhalten des Staates bestimmt worden, sie sind namentlich in letzter Zeit immer maßgebender dem Einfluß staatlicher Politik unterlegen. Der Bedeutung dieses Einflusses entspricht es, wenn HARMS als Weltwirtschaft den „Inbegriff der

¹ Wirtschaftstheorie der Gegenwart IV.

durch hochentwickeltes Verkehrswesen ermöglichten und **durch staatliche internationale Verträge sowohl geregelt als gefördert** Beziehungen und die Wechselwirkungen zwischen den Einzelwirtschaften der Erde“ bezeichnet.

Früher schon ist für die Pionierarbeit der Unternehmer, mit der bishin unerschlossene Länder und Völker zur Güterversorgung der fortgeschritteneren Volkswirtschaften herangezogen wurden, staatliche Förderung in Anspruch genommen worden. Aus Gründen der besseren Sicherung der wirtschaftlichen Arbeit haben die Heimatländer den Handels- und insbesondere Kolonialhandelsunternehmungen unmittelbar oder mittelbar Schutz und Unterstützung zuteil werden lassen. Das Wesentliche des wirtschaftlichen Handelns, das Planen, blieb Sache der Einzelnen. Das wurde zunächst etwas anders, als der Staat, freilich von den einzelnen Interessentengruppen geschoben, an die Organisierung der Wirtschaft zu einem in sich geschlossenen Ganzen innerhalb der Staatsgrenzen mit der Zollgesetzgebung herangang¹. Die Abgrenzung einer Volkswirtschaft durch einen *autonomen Zolltarif*, mit dem mehr oder weniger zahlreiche Auslandsgüter eine Kosten-Vorbelastung erfahren gegenüber gleichen, ähnlichen oder auch anderen, aber mit Auslandsware konkurrierenden Inlanderzeugnissen, setzt, wenn sie rationell sein soll, Planmäßigkeit voraus, ebenso die Abschließung von Handelsverträgen des Staates, deren Inhalt i. d. R. die Herstellung einer bevorzugten Verkehrsmöglichkeit zwischen den vertragschließenden Staaten gegenüber dem sonstigen Ausland zu sein pflegt. Der Sinn und Zweck solcher Staatseingriffe in die völlig freie Güterbewegung zwischen den Ländern, derart daß die Initiative für Einfuhr und Ausfuhr immer noch bei den Einzelwirtschaftlern bleibt, kann vernünftigerweise immer nur eine Verbesserung der wirtschaftlichen Möglichkeiten für ein Land sein.

Ziele der Einzelnen und Staatsziele. Damit tritt nun freilich die Frage auf, wie sich die individuellen Zwecke der Einzelnen zu den Zwecken verhalten, die der Staat für das Ganze der Volkswirtschaft verfolgt.

Das Ziel der Einzelnen, die Export und Import treiben, ist erwerbswirtschaftlicher Gewinn. Obgleich man im großen und ganzen damit rechnen kann, daß gewinnbringend Waren nur importiert und exportiert werden, sofern sie in einem anderen wie dem Erzeugungslande gebraucht werden und Absatz finden, so können doch damit Güterbewegungen veranlaßt werden, wie sie dem Interesse des volkswirtschaftlichen Ganzen nicht entsprechen, wenn dieses auch nur in einer möglichst vollständigen Auswertung der produktiven Kräfte gesehen wird.

Die natürliche Grundlage des weltwirtschaftlichen Verkehrs scheint **nur** die Verschiedenheit der Naturausstattung der Lebensräume und die Verschiedenheit der Menschen zu sein. Das ist aber eine unzulängliche Erkenntnis. Es gehört dazu das Verlangen der Angehörigen einer Volkswirtschaft nach Gütern, die eine andere hervorbringt. Dieses Verlangen kann entspringen: a) der *absoluten Unzulänglichkeit* der Naturausstattung eines Wirtschaftsraumes im Verhältnis zur Bevölkerungsdichte, b) der *relativen Unzulänglichkeit*, sofern die Ernährung, Bekleidung usf. einer Bevölkerung durch Auslandsware reichlicher und besser erfolgen kann.

Neben den objektiven Daten der Naturausstattung und der Bevölkerungsgröße sind es also eigene Verbrauchsansprüche einer Bevölkerung und der Bedarf an Produktionsmitteln für ihre Exportproduktion, also ihre *weltwirtschaftliche Erwerbsstellung*, die für die weltwirtschaftliche Verkehrsgestaltung entscheidend werden.

Auch bei völliger Freiheit der weltwirtschaftlichen Beziehungen tauchen die einzelnen Hauptkategorien von Gütern (Rohstoffe, Produktionsmittel, Fertigwaren, Verbrauchsgüter) mit ziemlich typischen Quoten in den Einfuhr- und Ausfuhrwerten der verschiedenen Länder

¹ Von einer Organisierung läßt sich in dem Sinne reden, daß man zunächst wenigstens scheinbar Produktion und Verbrauch des Inlandes möglichst weitgehend aufeinander abzustellen (zu einer Entsprechung zu bringen) sich bemühte und damit die Wirtschaft zu einer in sich Ergänzung findenden Einheit gestalten wollte.

auf, und die trotz so vieler handelspolitischer Hemmungen immer noch beträchtliche Gleichmäßigkeit dieses Aufbaues der Handelsbilanzen läßt den Eindruck einer gewissen Natürlichkeit entstehen. Nach WAGEMANN'S Untersuchungen (Weltwirtschaft) kann man mit einiger Vorsicht sagen, daß namentlich die Abstufung der Wirtschaftsgebiete in hoch-, halb-, neu- und nichtkapitalistische auch einen gewissen Charakter des weltwirtschaftlichen Gefälles von einem dieser Typen zum anderen bedeutet, u. z. nicht nur in der Warenbewegung, sondern auch in den Kreditbeziehungen.

Das Interesse der Volkswirtschaft als Ganzes ist nun offenbar darauf gerichtet, daß durch die weltwirtschaftlichen Beziehungen vor allem die absolute Unzulänglichkeit im Verhältnis zur Bevölkerungsmasse überwunden wird. Damit steht im Vordergrund das Interesse an der Versorgung mit Auslandsgütern, ohne die 1. die Ernährung und Bekleidung der eigenen Bevölkerung, 2. jene Produktionstätigkeiten nicht möglich sind, mit denen das Inland einen Beitrag zum weltwirtschaftlichen Sozialprodukt leisten kann, der ihm weltwirtschaftliches Einkommen schafft.

Danach muß also z. B. für Deutschland der lebensnotwendige Bedarf an Wolle, Baumwolle, Flachs, Hanf, Jute, Eisenerzen, Kupfer, Zinn, Blei, Kautschuk, Ölen und Ölfrüchten usw. offenbar voranstellen, die im Inland nicht oder unzulänglich gewonnen und in einer der genannten Richtungen gebraucht werden, und es gilt die Frage: welche Erzeugnisse Deutschlands werden mit Erfolg im Auslande angeboten, um die Mittel (internationale Kaufkraft) für die Beschaffung jener notwendigen Güter zu erwerben. Damit aber kommt rationalerweise nichts Geringeres als ein *zentraler Außenhandels-Wirtschaftsplan* in Betracht, den die staatlich abgegrenzte Wirtschaftsgesellschaft als Einheit aufbauen muß. Sie muß, wenn sie an der weltwirtschaftlich arbeitsteiligen Kooperation teilhaben will, ein Einkommen in internationaler Kaufkraftform (Devisen) durch Beiträge zur Auslandsversorgung erwirtschaften und dieses nach dem Rationalprinzip, also unter Zugrundelegung einer nach Dringlichkeit abgestuften Reihenfolge der notwendigen Auslandswaren verwenden. Jede in weltwirtschaftlichen Beziehungen stehende Wirtschaftsgesellschaft müßte also im Rahmen des weltwirtschaftlichen Gefüges, wenn ihre weltwirtschaftliche Erwerbsmöglichkeit knapp ist, ebenso planmäßig verfahren wie ein Einzelwirtschaftler im Rahmen des volkswirtschaftlichen Gefüges; sie wird nach Maßgabe der erreichbaren, im internationalen Verkehr geltenden Zahlungsmittel verfahren müssen. *Das allein entspricht dem Knappheitsprinzip und dem Rationalprinzip.*

Voraussetzungen der individualistischen Außenhandelsführung. Das ist nun aber die längste Zeit nicht geschehen, und dennoch haben die weltwirtschaftlichen Beziehungen ohne Störung fortgeführt und ungeheuer entfaltet werden können. Wie ist das zu erklären? Und warum will das nicht mehr gelingen?

I. Bei geordneten Währungsverhältnissen und einem Wirtschaftszustand, in dem die weltwirtschaftliche Güterbewegung *nur wirtschaftlich orientiert* ist und in dem die *Auftrieb gebenden dynamischen Faktoren* (Bevölkerungswachstum, also Steigen der Nachfrage, Vermehrung des Kapitals, Wachsen der Einkommen, Zunahme des Vertrauens, Kreditausdehnung, Entwicklung der Technik) *positive, d. h. zur Preissteigerung neigende Marktverhältnisse zeitigen*, kann damit gerechnet werden, daß jeder Einzelwirtschaftler, der Ware vom Ausland bezieht, sich die erforderlichen Zahlungsmittel wird beschaffen können. Denn wenn sich dann Zahlungsverpflichtungen nach dem Ausland häufen, werden, wenigstens wo Inlands- und Auslandszahlungsmittel identisch sind, die Zahlungsmittel für den Inlandsmarkt knapper, und damit setzt die quantitätstheoretische Dynamik ein, wie sie die klassische Schule gelehrt hat: Verminderung der Goldbestände führen zur Zinssteigerung, die ebenso wie die Verminderung inländischer Kaufkraft (infolge Abflusses ins Ausland) das Sinken der Warenpreise auslösen muß; beides wirkt bremsend auf die Einfuhr von Waren, und die Diskontpolitik der Notenbank erscheint sogar als genügender Regulator der Außenhandelsbeziehungen. Ist in einem Lande

der Zinsfuß höher als in anderen Ländern, dann wirkt dieses weltwirtschaftliche Zinsgefälle in der Richtung einer Anziehungskraft auf die in der Weltwirtschaft Anlage suchenden Kapitalien, wodurch die Leistungsfähigkeit des Landes mit hohem Zins gefördert, seine weltwirtschaftliche Zahlkraft gestärkt werden kann.

II. Die Dinge liegen ganz anders, wenn der Trend der Wirtschaft eine sinkende Tendenz zeigt¹. Wenn die Unternehmertätigkeit erlahmt, weil die Preise dauernd fallen, wenn das Vertrauen auf die Ertragsfähigkeit der Erwerbswirtschaften, das Vertrauen auf die Finanzen der öffentlichen Körperschaften, auf die Banken usw. erlischt, wenn die Einzelwirtschaftler zusammenbrechen, internationale Kredite kaum mehr zu haben sind, hoher Zinsfuß nicht ein von der Notenbank bewußt eingesetztes Mittel zur Abbremsung von Konjunkturübertreibungen, sondern ein Symptom wirtschaftlicher Schwäche und Kapitalmangels ist, insbesondere aber, wenn die organisch gewachsene Struktur der Weltwirtschaft politisch zerstört ist²: dann sind die Voraussetzungen für die automatische Selbstregulierung der Wirtschaft nicht mehr gegeben, und wenn dann die Mittel zur Bezahlung ausländischer Warenlieferungen knapp sind, ist auf eine zentrale, alle Zweige des Bedarfs an Auslandsgütern berücksichtigende und die Dringlichkeit prüfende Planung für die zweckmäßige Bewirtschaftung der Auslandszahlungsmittel nicht mehr zu verzichten, wenn die Gefahr verhütet werden soll, daß die Einfuhr dringend gebrauchter Auslandsgüter (namentlich Industrierohstoffe) gegenüber der Devisenverwendung für weniger wichtige Zwecke zu kurz kommt. Die Wirklichkeit zeigt, daß dann das zentrale Ordnungsmittel „Diskontpolitik“ der Zentralnotenbank nicht mehr genügt.

Die Rolle der Zahlungsbilanz. Die hier nur flüchtig andeutbaren Zusammenhänge weisen darauf hin, daß der Warenverkehr mit dem Ausland abhängig ist von der *Zahlungsbilanz* des Landes, d. i. der *Gesamtheit aller aktiven und passiven Wertbewegungen eines Landes in seinen Beziehungen zum Ausland*.

Eine solche Gesamtheit kann rückschauend für einen Zeitraum festgestellt werden, und zeigt dann die *Verpflichtungsbilanz* z. B. für ein Jahr, oder sie wird erfaßt als Augenblickstand, der auf einen Termin fälligen Zahlungsverpflichtungen und -forderungen: *Terminverpflichtungsbilanz*; sie bringt das Verhältnis von Nachfrage und Angebot von internationalen Zahlungsmitteln für jeden Tag zum Ausdruck. In beiden Fällen stammen die Aktiv- und Passivposten aus: 1. Warenbewegung (Handelsbilanz), 2. Dienstleistungen (Transporte einschließlich Postverkehr, Kraftlieferung, Patent- und Filmlizenzen, Versicherungen, Reiseverkehr, Geldsendungen ausländischer Arbeiter u. a.), 3. Goldbewegung, 4. Zinsendienst, 5. Kapitalausleihung und -heimzahlung, einschließlich Effektenverkehr. Für die konkrete Gestaltung von Angebot und Nachfrage in internationalen Zahlungsmitteln (Devisen) ist allerdings mitbestimmend, daß je nach der Marktlage fällige Forderungen prolongiert, nicht fällige fällig gemacht werden können, z. B. Trassierung gegen Effektenbesitz bei einer ausländischen Bank.

Danach sind also die dauernd bestehenden (chronischen) Zahlungsverpflichtungen an das Ausland, soweit sie einseitige Leistungspflichten darstellen (Zinsen und Tribute), wesentlich mitbestimmend für die Kaufkraft eines Landes im Außenhandel, und es ist nicht ganz ungerichtet, der *Theorie der komparativen Kosten*, die in der Kostenspannung zwischen den Ländern das Entscheidende für die weltwirtschaftliche Güterbewegung sah (vgl. unten S. 267), eine *Theorie der komparativen Kaufkraft* gegenüberzustellen (EULENBURG), soweit der aus anderen Ursachen wie aus der Warenbewegung sich ergebende *Stand der Wechselkurse* als Bestimmungsgrund der Warenbewegung erfaßt werden soll.

Internationales Zahlungswesen. Für alle Wirtschaftslagen, gesunde wie abnorme, gilt es zu erkennen, wodurch letzten Endes Einfuhr und Ausfuhr bestimmt

¹ Die Gegenüberstellung aufsteigender und niedergehender Wirtschaft als Voraussetzungen für eine bestimmte Wirksamkeit automatischer Regulierung und damit der Freiheit weltwirtschaftlicher Betätigung der Einzelnen entspricht der Notwendigkeit, der *Theorie des vollen Topfes* der klassischen Schule eine *Theorie des leeren Topfes* an die Seite zu stellen.

² Das bedeutet vor allem, daß „Industrielländer in höchster Entwicklung“ (WAGEMANN, Weltwirtschaft S. 128) mit organisch gewachsener Passivität der Handelsbilanz infolge Kapitalausfuhr wie z. B. Deutschland, plötzlich zu hohem Ausfuhrüberschuß in Industrieprodukten gezwungen werden, ohne daß die weltwirtschaftlichen Voraussetzungen bei den anderen Ländern dafür erfüllt wären.

und begrenzt werden. Den maßgebenden Antrieb erhielt die weltwirtschaftliche Güterbewegung seit langer Zeit von dem Rohstoff- und Lebensmittelbedarf der Industrieländer in höchster Entwicklung, für die England als Paradigma angegeben werden kann¹. Die Einfuhr erzwingt eine gewisse Ausfuhr. Das Verhältnis, in dem beide zueinander stehen, ist nicht ohne die Rolle des internationalen Zahlungsverkehrs zu verstehen. Alle Auslandsgeschäfte werden mit Devisen (im Ausland zahlbare Wechsel, Schecks oder sonstige Auszahlungen) erledigt, wo solche fehlen, mit dem Weltzahlungsmittel Gold². Was ein Land an Gold und Devisen erwirbt, stellt das Maß seiner Kaufkraft gegenüber dem Ausland dar. Je mehr Zahlungen nach dem Ausland zu machen sind, um so mehr Devisen gilt es zu beschaffen. Das kann geschehen: a) durch Warenlieferungen oder Leistungen anderer Art (Transporte usw.) an das Ausland, b) durch Aufnahme von Krediten im Ausland. Kredite bedeuten aber nur die Entstehung weiteren späteren Devisenbedarfs für Zinsen und Rückzahlungen, also nur eine zeitliche Verschiebung von Waren- und Leistungsexport, auf den es letzten Endes immer ankommt.

Nun sind in jedem Land auch die Devisen ein Handelsartikel, mit nach der Marktlage schwankenden Preisen, wovon wieder die Warenbewegung beeinflusst wird: Hohe Devisenpreise verteuern die Einfuhr und machen die Ausfuhr lohnender. Überangebot an Devisen wird also die Einfuhr, Mangel an Devisen die Ausfuhr beleben. In diesem Zusammenhang zwischen Zahlungsmittelmenge und Außenhandel sahen die Klassiker eine automatische Regulierung des Verhältnisses zwischen Einfuhr und Ausfuhr: weil die Vermehrung des Geldes im Inland die Inlandspreise (im Sinne der Quantitätstheorie) hinauftreibe, müsse sie auch wieder zum Einkauf billigerer Ware aus dem Ausland, also zur Einfuhrsteigerung führen, und umgekehrt: ist also mit stärkerer Einfuhr viel Geld außer Landes gegangen, so müssen die Preise fallen, und ein Anreiz zu verstärkter Ausfuhr ist gegeben.

Gegenüber dieser Lehre, die für die Devisenpreise das entscheidende Moment in der Handelsbilanz sah, war die Zahlungsbilanztheorie, die *alle* Zahlungsverpflichtungen und *alle* Forderungen eines Landes gegen das Ausland berücksichtigte, ein wichtiger Fortschritt. Hat ein Land daher beträchtliche Auslandszahlungen aus Dienstleistungen oder aus Kapitalanlagen im Ausland zu erwarten, so wird seine Handelsbilanz einen Einfuhrüberschuß aufweisen müssen, und umgekehrt müssen Länder, die an das Ausland verschuldet sind, notwendig einen Ausfuhrüberschuß, sogenannte aktive Handelsbilanz haben, falls sie nicht etwa durch nicht sichtbare, d. h. statistisch nicht kontrollierte Dienstleistungen eine Ausgleichung ihrer Zinsverpflichtung erreichen. Mit den Verschuldungen von Land zu Land tritt also ein selbständiger, hier Ausfuhr, dort Einfuhr erzwingender Tatbestand in Wirksamkeit.

Diesem Zusammenhang entsprechen die folgenden Außenhandelsdaten in Millionen RM. Sie zeigen: für England die typische Mehreinfuhr des Kapitalausfuhrlandes, ebenso für Deutschland und Frankreich 1913, für U. S. A. den Übergang vom aufbauenden noch Kapital einführenden (1913) zum kapitalverleihenden Industrieland (1927); ferner die Rohstoffländer Indien und Argentinien auf dem Wege zur Kapitalautonomie mit nicht mehr belangreichen Ausfuhrüberschüssen, endlich Deutschland für 1927 im Zustande großer Kapitalaufnahme (Einfuhrüberschuß) und Frankreichs Ausfuhrüberschuß infolge Valutaentwertung.³

¹ WAGEMANN (Weltwirtschaft S. 128) unterscheidet: 1. *Rohstoffländer im Aufbau* mit passiver Handelsbilanz (Einfuhrüberschuß) und starker Kapitaleinfuhr (das neukapitalistische Südamerika im 19. Jahrh.), 2. *Rohstoffländer auf dem Wege der Kapitalautonomie*: aktive Handelsbilanz, sinkende Kapitaleinfuhr (Argentinien, Indien), 3. *Industrieländer im Aufbau*: aktive Handelsbilanz, zur Kapitalausfuhr übergehend (U. S. A.), 4. *Industrieländer in höchster Entwicklung*: passive Handelsbilanz, Kapitalausfuhr (England!). Der Übergang von 3 zu 4 erfolgt mit einer gewissen Notwendigkeit bei wachsendem Kapalexport.

² Gold ist also nur subsidiäres Zahlungsmittel, weil seine Verwendung höhere Kosten (namentlich Versicherung und Zinsverlust) verursacht als jene von Devisen. In diesen Mehrkosten liegt eine Begrenzung für die Preisbewegung der Devisen, die nicht über den Punkt geht, bei dem Goldausfuhr, nicht unter jenen, bei dem Goldeinfuhr lohnend wird (*Goldpunkte*).

		1913	1927			1913	1927
Deutsches Reich	{E.	10770	14228	Frankreich	{E.	6821	8751
	{A.	10097	10802		{A.	5573	9114
Großbritannien mit Nordirland	{E.	15704	24919	U. S. A.	{E.	7525	10428
	{A.	12969	17018		{A.	17605	20469
Britisch-Indien	{E.	2492	4003	Argentinien	{E.	1706	3473
	{A.	3334	4904		{A.	1958	4092

Die Lehre von den ausländischen Wechselkursen leitet deren Bewegung im wesentlichen von den Marktgestaltungen ab, wie sie durch Kapitalschuldbeziehungen und sonstige einseitige Zahlungsverpflichtungen (wie Tribute) grundlegend und im weiteren eben durch den Warenverkehr bewirkt werden. Dabei kann aber für die Wechselkurse zwischen zwei Goldwährungsländern ein natürlicher Preis exakt festgestellt werden: es ist das Verhältnis des Goldgehaltes der beiden Währungseinheiten. Dieses Verhältnis, die Parität (z. B. 100 RM. = 23,81 \$) ist der Preis, um den die Kursbewegung pendelt und auf den sie hingravitiert, freilich nur unter der Voraussetzung gesicherten Vertrauens für den Verkehr von Land zu Land. Eine andere Auffassung von den letzten Grundlagen der Wechselkurse gibt die *Theorie der Kaufkraftparität*; sie sagt, die primäre Ursache von Wechselkursänderungen sind Verschiebungen in dem Verhältnis des allgemeinen Preisniveaus zweier Länder, der Wechselkurs sei also das Ergebnis des Verhältnisses, in dem die Kaufkraft der Währungseinheit des einen Landes zur Kaufkraft jener eines anderen Landes steht, so daß, wenn für 100 RM. 23,81 \$ gezahlt werden, dies seinen Grund darin habe, daß in Deutschland mit 100 RM. ungefähr die gleiche Menge von Gütern gekauft werde, wie in U. S. A. mit 23,81 \$. Das ist rein theoretisch gewiß eine berechnete Annahme, aber sie ist für Goldwährungsländer ganz und gar nicht lebenswahr. Zur selben Zeit waren die Lebenskosten in U. S. A., Großbritannien, Frankreich und Deutschland bei gleicher Währung und normalem Wirtschaftsverlauf sehr verschieden. Wäre die Kaufkraftparitätstheorie allgemein richtig, so wären solche Verschiedenheiten in den Kosten des Alltagslebens nicht möglich. Handelt es sich um Länder mit hochwertiger Valuta einerseits, entwerteter Valuta andererseits, dann treffen die Annahmen dieser Theorie insoweit zu, als tatsächlich die Verschiedenheiten der Preisniveaus für die Wechselkurse weitgehend Richtung gebend wirken. Im wesentlichen aber doch auch hier nur die Preise von im Weltverkehr stehenden Gütern. Der Wechselkurs auf Wien etwa 1890: 1 Mk. = 60 Kreuzer bedeutete keineswegs, daß man für 1000 Mk. in Deutschland dieselbe Lebensführung erreichen konnte wie in Österreich mit 600 fl.

Übersehen werden darf auch hier nicht, daß in hohem Maße rein psychologische Momente, insbesondere die Meinung von zukünftigen Entwicklungen, ganz erheblich mit am Werk sind, die Wechselkurse zu gestalten. Ein im obigen Sinn natürlicher Wechselkurs fehlt.

Zur Dogmengeschichte. Die Frage nach der Zweckmäßigkeit der weltwirtschaftlichen Ergänzung einer Volkswirtschaft war es, mit der am frühesten der Kampf der Geister über die Zweckmäßigkeit einer staatlichen Wirtschaftspolitik entbrannte. Der Merkantilismus war mit aller Selbstsucht des Staatsinteresses eine Tat, die sich nicht an diese oder jene Meinung von den wahrscheinlichen Wirkungen der Staatsmaßnahmen kehrte, die etwa auf längere Sicht zu erwarten seien. Seine Politik hat offenbar in gewissen Richtungen den Wohlstand und die Leistungsfähigkeit des Landes gemehrt, ebenso offenbar war bald die Einseitigkeit dieser Förderung. Die Zweifel darüber, ob der Weg auf die Länge der Zeit der richtige sei, führten zu der die Nationalökonomie begründenden Frage: auf welchem Wege wird der Wohlstand eines Landes gefördert? Und die Antwort der klassischen Schule war eine klare Bejahung der Zweckmäßigkeit der freien ökonomischen Interessenverfolgung auch im Außenhandel.

Der unverkennbare Zusammenhang zwischen dem Geldwesen und dem zwischenstaatlichen Güterverkehr hatte erst zur *Handelsbilanztheorie* geführt, die, im Sinne des Merkantilismus, in der Abwanderung von Geld ins Ausland als Folge eines Wertüberschusses der Einfuhr über die Ausfuhr von Waren, eine Schädigung der Wirtschaft erkennen zu müssen glaubte, dagegen als *günstige* Handelsbilanz jene Warenbewegung ansah, durch welche mehr an Wert

in der Warenform in das Ausland ging, als von dort einging, so daß ein Geldimport als Ausgleich eintreten mußte. HUMES Kritik dieser Lehre ging davon aus, daß das Geld nicht Ziel der Wirtschaft sein könne: Gebrauchs- und Verbrauchsgüter sind letzten Endes das Ziel wirtschaftlicher Bemühungen. Also kann auch der Geldgewinn aus dem Außenhandel nur Sinn haben, wenn damit die Möglichkeit leichter Güterversorgung des Landes erreicht wird.

Die gegenseitige Bedingtheit von Aus- und Einfuhr, die damit erkannt war, schloß die Bedeutung des Geldes für diesen Zusammenhang nicht aus. Die Frage war aber, wie diese Dinge zusammenhängen. Sie führte zur Behauptung von Gesetzmäßigkeiten der weltwirtschaftlichen Beziehungen, die wieder die klassische Schule genial, aber einseitig mit der *Theorie der komparativen Kosten* beantwortete.

Theorie der komparativen Kosten. RICARDOS berühmtes Beispiel erläutert sie: wenn in England 100 Arbeiter notwendig sind, um so viel Tuch zu erzeugen, und 120 Arbeiter, um so viel Wein zu erzeugen, wie in Portugal an Tuch mit 90 Arbeitern und an Wein mit 80 Arbeitern gewonnen werden kann: so hat England das Interesse, Wein zu importieren und ihn mit der Ausfuhr von Tuch zu bezahlen, während Portugal das Interesse habe, Tuch zu importieren und dieses mit der Ausfuhr von Wein zu bezahlen. Obgleich also Portugal in beiden Artikeln England überlegen sei, sei es dennoch auch für Portugal zweckmäßig, Tuch zu importieren, weil es im Verkehr mit England, mit 80 Arbeitern, die auf Weingewinnung eingesetzt werden, die Menge Tuch erwerben könne, für die es bei eigener Erzeugung 90 Arbeiter brauche. Also nicht die absoluten, sondern die „komparativen Kosten“ seien für die Nützlichkeit des Außenhandels maßgebend, d. h. nur jene Produktionszweige seien im Inlande zu pflegen, für die die Produktionsbedingungen relativ gegenüber den anderen am günstigsten seien, alle anderen Güter müßten von jenen anderen Ländern bezogen werden, in denen für diese anderen Güter die Produktionsbedingungen am günstigsten sind.

Die Theorie nimmt in RICARDOS Fassung nur einen *mechanisch automatischen Austausch* von Waren an, nur nach Maßgabe der in ihnen verkörperten Arbeitsmengen, unabhängig davon, welche Mengen tatsächlich hier und dort nachgefragt werden, sie kümmert sich nicht um den Bedarf und nicht um die Kaufkraftverhältnisse. Aufs äußerste zugespielt bedeutet das: wenn z. B. Deutschland glücklich in der Musikinstrumenten- und in der Spielwarenerzeugung einen Vorsprung hätte (im Sinne RICARDOS) vor allen anderen Produktionszweigen, dann darf es nur diese Waren erzeugen, alles andere müsse vom Ausland bezogen werden, ganz gleichgültig, ob das Ausland so viele Produkte dieser beiden Industriezweige überhaupt aufnehmen will, wie Deutschland absetzen muß, um seinen Bedarf an anderen Waren vom Ausland zu decken¹. Diese rein objektivistische Theorie setzt sich also gänzlich darüber hinweg, daß die Warenbewegung vor allem von der Nachfrage beherrscht ist. Zudem beschränkt sie sich in der Würdigung der Kosten *ausschließlich auf die Arbeitskosten*.

Die Leistungsfähigkeit eines Landes im Verhältnis zum Auslande ist aber nicht nur nach den Arbeitskosten einer Ware zu beurteilen, sondern die *Preislage* ist entscheidend, und diese ist bestimmt: 1. durch eine *Reihe anderer die Kosten beeinflussender Umstände*, wie Produktionsumfang, ferner Steuern und damit Kosten der gesamten Kultur des Landes, soweit sie durch Steuern bestritten wird; 2. durch die Nachfrage, also auch den Einkommensaufbau und die Kapitalkraft. Es ist zudem auch ein Irrtum zu glauben, daß der Vorteil eines Verkehrs im Sinne der komparativen Kosten ganz gleichmäßig bei allen beteiligten Ländern liege. TAUSSIG hat in sorgfältiger Untersuchung bewiesen, daß, je dringender die Nachfrage eines Landes nach Auslandsware ist, um so geringer sein Vorteil im Außenhandel werden müsse.

Entwicklungsmöglichkeit der Produktionsfaktoren. Die Theorie nimmt ferner mit Unrecht an, daß die Produktionskosten konstant bleiben. Sie ändern sich mindestens schon mit der Größe der Produktion nach dem Gesetz der Massenproduktion, so daß jede beträchtliche Absatzweiterung, die eine Produktionserhöhung bringt, die Kosten je Produkteinheit herabdrückt (SCHÜLLER). Vor allem ist aber auch an die Entwicklungsmöglichkeit der Produktionsfaktoren zu denken, von der aus FRIEDRICH LIST seine berühmte *Theorie der produktiven Kräfte* entworfen hat, jene Theorie, die gegen die starre Betrachtungsweise der Klassiker, die die Verteilung der Produktionsverhältnisse als etwas Unveränderliches vorausgesetzt hatten, die Auffassung zur Geltung brachte, daß die Produktivkräfte eines Volkes geweckt und entfaltet werden können, wodurch die Produktionskosten eine gewaltige Änderung erfahren können.

Daß die Produktionselemente und vor allem die menschliche Arbeit unausgesetzt und zeitweise in einem besonders raschen Vervollkommnungsprozeß stehen, bedarf angesichts aller technischen und organisatorischen Wirtschaftsentwicklung seit einhalb Jahrhunderten, namentlich in den Industrieländern, keines Beweises. Beweisbar ist aber auch, daß sich mit dieser Vervollkommnung die relativen Leistungsfähigkeiten für verschiedene Produktionen innerhalb eines Landes und die Überlegenheiten von Land zu Land sehr wesentlich verschoben haben, mindestens schon mit den Änderungen in den technischen Komplementaritätsverhält-

¹ In RICARDOS Beispiel gesprochen, es fragt sich, ob Portugal so viel Tuch aufnehmen will, als England liefern müßte, um seinen Bedarf an Wein zu decken. Über die Kostenfrage der klassischen Lehre vgl. OHLIN, Weltwirtsch. Arch. Bd. 26.

nissen in den einzelnen Industrien, insbesondere mit der Verdrängung arbeitsintensiver durch kapitalintensive Produktionsmethoden. Sobald aber auch nur die Möglichkeit einer Entwicklung der Produktionsfaktoren besteht, kann das Opfer einer Verteuerung von Waren durch Erschwerung ihrer Einfuhr vom Ausland nicht maßgebend ins Gewicht fallen, wenn damit eine Erhöhung der Leistungsfähigkeit der eigenen Industrie gesichert erscheint. Ganz vortrefflich haben GARVER und HANSEN (Principles of economics S. 683ff.) gezeigt, wie schon eine Arbeitervermehrung die Sachlage für die Kostenvergleiche ändert.

Die belangreichsten Konsequenzen der Theorie der komparativen Kosten liegen aber bei der Möglichkeit, daß ein Volk nur mit einem Teil seiner Arbeitskräfte Beschäftigung findet, weil es in jenen Erwerbszweigen, in denen es vergleichsweise leistungsfähiger ist als das Ausland, seine Arbeitskräfte nicht unterbringen kann. Dann kommt in Frage: a) Abwanderung von Arbeitskräften nach einem Gebiete höherer Leistungsfähigkeit, b) systematische Verbilligung der Arbeitskräfte durch Lohnsenkung zwecks Ausgleich der Minderleistungsfähigkeit. Nun ist zwar die Abwanderung von Geldkapital eine sehr einfache Sache geworden¹, nicht aber jene der Arbeiter, zumal seitdem aus bevölkerungspolitischen Gründen die Freizügigkeit der Zuwanderung wesentlich eingeschränkt worden ist. Deshalb kommt zur Erlangung oder Erhaltung der komparativen Kostenüberlegenheit vorzüglich eine entsprechende Lohngestaltung in Betracht. Gewiß auch schlechtere Rentierung schon bestehender fixer Kapitalanlagen, aber bei ohnehin ungünstiger Wettbewerbslage, also niedriger Rentabilität, kommt planmäßige Einschränkung der Kapitalerträge nicht in Frage, wenn nicht der Anreiz, Kapital im Inlande einzusetzen, zum Nachteil des Arbeitsmarktes gefährdet werden soll. Damit steht *die Lohngestaltung und mit ihr eine Komponente der Lebensführung, also auch diese selbst, nicht mehr bloß unter dem Einfluß der inländischen Preiszusammenhänge, sondern unter dem Druck der Dringlichkeit ausländischer Güterbeschaffung* zur Ergänzung der Inlandsproduktion: die Lohnkosten müssen eventuell sinken, damit die Exportfähigkeit des Landes in solchem Maße wächst, daß die für die Einfuhr notwendiger Auslandsgüter erforderliche internationale Kaufkraft beschafft wird. Allerdings müssen auch andere Kosten, namentlich die für die Kulturleistungen notwendigen Steuern herabgedrückt werden, um leistungsfähiger zu werden, um billiger produzieren und dann leichter exportieren zu können, in welchem Falle mit Grund von *parasitärem Export* geredet werden kann, der in dem Augenblick sinn- und zweckwidrig wird, in dem er die geistige und physische Leistungsfähigkeit der Bevölkerung bedroht.

Zwischen der Notwendigkeit, die Lebensführung der Arbeiter zu senken, um damit eine bessere Ausfuhrlage zu erreichen, als einem *Mittel* und dem *Zwecke*, eine sicherere Versorgung mit Auslandsgütern zu gewinnen, scheint ein schroffer innerer Widerspruch zu klaffen, zumal die Erfahrung im wesentlichen dahin geht, daß je höher die Zivilisation eines Volkes, insbesondere die seiner Arbeiterschaft steht, um so höher auch seine Leistungsfähigkeit sei. Schlechthin kann ein solcher Widerspruch nicht zugegeben werden. Keineswegs fördert jede, so oft übrigens nur vermeintlich als Fortschritt bezeichnete Mehrung des Zivilisationsstandes, insonderheit etwa jede Bereicherung der Lebensführung, die Leistungsfähigkeit und noch weniger verlässlich den Leistungswillen. Aber es liegen hier zweifellos Grenzprobleme vor, über die freilich allgemeingültige Erkenntnisse überhaupt kaum gewonnen werden können.

Wo immer aber auch die Grenze noch zweckmäßiger Einengung der Lebensführung als Opfer für den Anteil an den Produkten fremder Wirtschaftsräume liegen mag, man wird um eine harte Wahrheit nicht herum kommen: Völker, die durch eine karge Natur des eigenen Wirtschaftsraumes auf Ergänzung durch Gütereinfuhr angewiesen sind, die infolge geringer politischer Macht außer Stande sind, Erweiterungen des eigenen Bodens zu erreichen, die mit Sparsamkeit und erhöhter Arbeitsamkeit den Ausgleich für die Dürftigkeit ihres Landes anstreben müssen, die in der Verwertung ihrer Arbeitskräfte zudem von der Bereitwilligkeit anderer Völker zur weltwirtschaftlichen Kooperation abhängen, weil für sie selbst Autarkieideale niemals verwirklicht werden können: solche Volkswirtschaften werden zeitweise immer einmal der Gefahr eines Rückschlages in ihren Lebensmöglichkeiten ausgesetzt sein, sie werden immer wieder gezwungen sein, auf Errungenschaften der Zivilisation zu verzichten. Ob ihnen daraus nachhaltiger Schaden erwachsen muß, wird immer eine Frage der sittlichen Kraft, der Intelligenz, der Bildung, also menschlicher Qualitäten und wahrer Kulturwerte sein.

¹ Über die Voraussetzung völliger Bewegungsfreiheit der Produktionsmittel vgl. HABERLEB, Weltw. Arch. Bd. 32.

Rückblick und Ausblick.

Die hier zum Abschluß gelangende Darstellung hat ihren Ausgang genommen von der Erkenntnis, daß die Volkswirtschaft als System von arbeitsteilig verbundenen Einzelwirtschaften zwar einer individualistischen Dynamik unterliegt, daß aber diese Dynamik selbst ohne eine Orientierung an dem Interessenkreis „der Anderen“, also der ganzen Wirtschaftsgesellschaft, nicht gedacht werden kann. Wohl entsteht das volkswirtschaftliche Gefüge von Einzelwirtschaften aus dem individualistischen Planen und Entschließen, aber Pläne wie Entschlüsse sind bestimmt durch Markt-tatsachen, die nichts anderes sind als Resultierende aller wirtschaftlichen Zweckverfolgungen, wie sie sich bei freiem Wettbewerb und individueller Verantwortlichkeit durchsetzen. Immer wieder aber mußte gezeigt werden, daß das Prinzip, von dem alles wirtschaftliche Entschließen beherrscht gedacht werden muß, *das Rationalprinzip, selbst ein dynamisches Element* ist, das sowohl in der Produktions- wie in der Organisationstechnik mit dem Fortschreiten des menschlichen Scharfsinnes immer wieder zu neuen Gestaltungen drängt. Geleitet vom Rationalprinzip, werden die Maximen der freien Wirtschaft: Konkurrenz und Selbstverantwortlichkeit durchbrochen, hier geändert, dort preisgegeben: die Konkurrenz durch Verbandsbildung und monopolioide Unternehmungsbildungen, die Selbstverantwortung teils gleichfalls durch Koalition, Ersetzung individueller durch Gruppenverantwortung, teils durch staatliche Zwangseingriffe, denn gesamtgesellschaftlicher Rationalismus ist es ja, dem die Sozialgesetzgebung entspringt, seitdem das Verkommenlassen der Einzelnen dem Stand sozialer Kultur nicht mehr entspricht.

So steht die Wirtschaftsgesellschaft vor wesentlichen Modifizierungen der Wirtschaftsstruktur, vor so weitgehenden, daß mehr als je seit Entfaltung des freien individualistischen Systems sich die Frage aufdrängt: Wohin geht die Fahrt?

Vor mehr als zwei Jahrzehnten hat LEXIS am Abschlusse seiner Allgemeinen Volkswirtschaftslehre geglaubt sagen zu können: selbst wenn die Umsturzversuche die Zerstörung der bestehenden Ordnung erreichen würden, „müßten aus dem Chaos die Elemente der alten Formen von selbst wieder die gewohnten und allein bekannten Bahnen einschlagen und den zerstörten Organismus wieder aufbauen“. Und er hat auch weder in der Konzentrierung der Unternehmungen noch in der Ausdehnung der Staatsbetriebe Ansätze zu einer ins Kollektivistische führenden Systemänderung für gegeben erachtet.

Seither hat man das große kollektivistische Experiment im Osten erlebt. Zwar was den Erfolg anlangt, noch ein großes Fragezeichen, gibt es dem Glauben an eine sei's demokratische, sei's sozialistische Wirtschaftsleitung doch immer neue Nahrung. Auch die katastrophalen Wirkungen von zu weit gehenden staatlichen Wirtschaftsregulierungen, nicht nur im Commonwealth Australiens, sondern auch in Europa, haben offenbar noch nicht genug ernüchert, um den Kollektivismus zu entwerthen.

Seither ist weiter die Zahl der Konzentrationen und Kartelle in der Unternehmungswelt und damit der monopoloiden Marktstellungen außerordentlich vermehrt worden, und es liegen Anzeichen vor, daß das Wachsen der Betriebe sowie die Verbandspolitik die Elastizität der Wirtschaft gemindert haben. Wenn jedoch unter dem Einflusse dieser Gebundenheit die Fähigkeit, Strukturwandlungen und konjunkturelle Schwankungen zu überwinden, gelitten hat, so ist das angesichts der seit dem Kriege ungeheuer gesteigerten Anforderungen an die Anpassungsenergie noch kein allzu schwer wiegendes Symptom, und Gründe für eine Notwendigkeit, daß Verbände und auch monopolioide Marktstellungen zum Nachteil des Wirtschaftsganzen sich auswirken *müßten*, sind nirgends anders als in der Unzulänglichkeit und Kurzsichtigkeit, und in dem Übermaß von Selbstsucht der Individuen zu sehen, also in einem mindestens gesellschaftlichen Arationalismus.

Seither ist aber ferner auch die wechselseitige Abhängigkeit von Volkswirtschaft und Wirtschaft der öffentlichen Hand, insbesondere Staatswirtschaft, dadurch verhängnisvoll gewachsen, daß Staat und andere öffentliche Körperschaften mit ihren Verbrauchswirtschaften (Haushalten) eine immer größere Quote des Sozialeinkommens als abgeleitetes Einkommen für ihre Zwecke in Anspruch nehmen. Nicht genug, daß die Nachwirkungen des großen Krieges erkennen lassen, wie wenig eine jahrelange auf Zerstörung gerichtete Inanspruchnahme aller produktiven Kräfte mit den Kulturaufgaben des Staates von heute vereinbar ist, sind die durch die Zerstörung der weltwirtschaftlichen Beziehungen geschwächten Volkswirtschaften von der öffentlichen Hand mit Erweiterungen ihrer Zweckbereiche belastet worden, wie sie kaum eine reiche, geschweige denn eine verarmte Wirtschaftsgesellschaft tragen kann.

Die Gefahr liegt nicht nur bei der Unzulänglichkeit und Unlauterkeit der Menschen, sondern hier schon darin, daß mit dem Absinken der Wirtschaftsbewegung zu einer Stockung, also bei sinkender Leistungsfähigkeit der Wirtschaft, die Ansprüche der öffentlichen Verbrauchswirtschaften nicht nur nicht mitsinken, sondern im Gegenteil wachsen. Es muß sich also mit Zusammenbrüchen und Not rächen, wenn die öffentliche Wirtschaft ohne Rücksicht darauf entwickelt wird, daß nur Wertüberschüsse aus der Produktion die Grundlagen für sie und ihre Zwecke liefern können, weshalb denn auch der Staat auf Reinertragerzielung seiner Betriebe immer weniger verzichten kann, namentlich sobald etwa die Staatsbetriebe ausgedehnt würden auf Kosten der privaten. Eine Volkswirtschaft, die unvermeidlich dem weltwirtschaftlichen Gefüge eingegliedert sein muß — und welche kann heute darauf verzichten? —, wird aus Gründen der Rationalität Reserven für die ebenso unvermeidlichen Depressionszeiten bilden müssen. Kann dies von der individualistischen Wirtschaftsgesellschaft erwartet werden? Oder besteht hier eine Notwendigkeit, die individuelle Freiheit durch kollektiven Zwang zu ergänzen? — Darauf Antwort zu geben ist Sache einer geschichtsphilosophischen Deutung der Gegenwart. Es hat den Anschein, als ob in der von Hingabetrieb wie von Persönlichkeitsdrang gleichermaßen erfüllten Zeit (BREYSSIG) ein Kreißen läge, aus dem, als Synthese aus jenen beiden, eine neue Form für die Wirtschaftsgesellschaft geboren würde. Das Übergewicht der Schöpferischen über die zu Führenden wird aber nicht wesentlich gemindert werden. *Erinnert sei noch an eines!* Seit dem Ende des 18. Jahrhunderts hat ein hohes Maß von Freiheit im Zusammenhang mit einer im europäisch-amerikanischen Kulturkreis vorher unerlebten Bevölkerungsvermehrung und mit einer technischen Revolutionierung aller Leistungsgebiete der Menschheit eine ungeheure Steigerung der Lebensführung gebracht: sollte mit der deutlichen Zäsur in der Bevölkerungsvermehrung eine Voraussetzung für das segensreiche Zusammenwirken nunmehr fehlen? — Es ist nach den Erfahrungen über die Wandlungen in der gesellschaftlichen Wirtschaft nicht anzunehmen, daß sich ihre Entwicklung ohne neue Formen der Kooperation, sozusagen geradlinig, fortsetzen werde. Aber es ist auch nicht anzunehmen, daß Elemente der Ordnung, die die Menschheit einmal so zu fördern vermochten wie Wettbewerb und Selbstverantwortung, jemals zur Bedeutungslosigkeit herabsinken können. Und immer bleibt zu bedenken, daß nicht die sachliche Struktur es ist, die das Werden der Dinge bestimmt, sondern daß es immer die Menschen gewesen sind und sein werden, auf die es ankommt, wie sich die sachlichen Grundlagen, also auch die Ordnungsgrundsätze auswirken.

Literaturverzeichnis

über einige im Text wiederholt nur mit Nennung des Autors angeführte Werke.

- AMONN, ALFRED: Grundzüge der Volkswohlstandslehre. Jena 1926.
BÜCHER, KARL: Entstehung der Volkswirtschaft. Tübingen 1898.
CASSEL, GUSTAV: Theoretische Sozialökonomie. Leipzig 1927⁴.
CLARK, J. B.: The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profits. London 1923.
DIEHL, KARL: Theoretische Nationalökonomie 1922—1927.
GOSSEN, H. H.: Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln. Berlin 1927³.
GOTTL-OTTLILLENFELD, FR. V.: Wirtschaft und Technik, G. d. S. II. 2. Tübingen 1923².
HELLER, WOLFGANG: Theoretische Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1927.
LEXIS, WILHELM: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1913².
LIEFMANN, ROBERT: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre Bd. I u. II. Berlin 1920.
MARSHALL, ALFRED: Handbuch der Volkswirtschaftslehre. Berlin 1905.
MARX, KARL: Das Kapital Bd. I—III. Hamburg 1890.
Ders.: Zur Kritik der politischen Ökonomie. Stuttgart 1907.
OPPENHEIMER, FRANZ: System der Soziologie Bd. I—III. Jena 1922/27.
RICARDO, DAVID: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Übersetzt von H. Waentig. Jena 1923³.
ROBERTSON, D. H.: Das Geld. Berlin 1924.
Ders.: Produktion. Berlin 1924.
SCHMOLLER, GUSTAV: Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1919^{1a}.
SCHUMPETER, JOSEPH: Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie. Leipzig 1908.
Ders.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. München u. Leipzig 1926².
v. THÜNEN, JOH. HEINRICH: Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. Jena 1930³.
WAGEMANN, ERNST: Konjunkturlehre. Berlin 1928.
Ders.: Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft. Berlin 1931.
WALRAS, LÉON: Théorie mathématique de la richesse sociale. Lausanne 1883.
WEBER, ADOLF: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München u. Leipzig 1932⁴.
WEBER, MAX: Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der Sozialökonomik Bd. III. Tübingen 1922.
v. WIESER, FR.: Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft, G. d. S. I. 2. Tübingen 1924.

Autorenverzeichnis.

- Aftalion 261.
 Amonn 16, 21, 41, 101, 103, 109, 115, 116, 147, 163, 208, 223, 225, 237, 251, 252, 258.
 Aristoteles 28, 40.
 Babeuf 55, 60.
 Barone 251, 254.
 Bentham 35.
 Bernoulli 35.
 Bernstein 248.
 Böhm-Bawerk 33, 169, 222.
 Boltzmann 215.
 Bouniatian 257.
 Breysig 4, 271.
 Brinkmann, Th. 7, 85.
 Brutzkus 61.
 Bücher 11, 17, 90, 94, 120, 122.
 Burchardt 254, 261.
 Cabet 55.
 Cahnmann 241.
 Cantillon 168.
 Cassel 41, 155, 163, 170, 198, 216, 217, 219, 220.
 Catchings 261.
 Clark, J. B. 169, 195.
 Cohn, Wolfg. 19.
 Conrad 62.
 Diehl 50, 53, 168, 217.
 Dietzel 8, 259.
 Dobretsberger 63.
 Dunoyer 70.
 Duns Scotus 167.
 Durkheim 253.
 Ehrlich 50.
 Engel, Ernst 30, 139.
 Engländer 230.
 Eulenburg 265.
 Exner 29.
 Feilen 183.
 Foster 261.
 Fourier, Charles 142.
 Garver 269.
 Gerhardt, Joh. 61, 118.
 Gossen, H. H. 25, 26, 30, 35, 39, 145, 169, 215.
 Gottl-Ottlilienfeld 10, 117.
 Groag 196.
 Haberler 269.
 Halm, G. 63, 64, 182.
 Hansen 269.
 Harms 262.
 Hastings 261.
 Hayek 255, 259, 262.
 Heimann, Ed. 61, 217.
 Helfferich 178.
 Heller 64, 102, 155, 169, 175, 234, 235, 259, 261.
 Hellpach 94.
 Hildebrand, B. 23.
 Hirsch, J. 135, 136.
 Hobbes 28.
 Hume 268.
 Jevons, W. St. 25, 30, 40, 169, 195, 259.
 Juglar, Cl. 254.
 Kantorowicz 51.
 Keller, H. K. 140.
 King 156.
 Knapp 175, 184.
 Knies, K. 23, 179.
 Kondratieff 255.
 Krauß 50.
 Lassalle 207.
 Lauderdale 222, 261.
 Laughlin 80.
 Laum 172.
 Lederer, Emil 63, 261.
 Leibniz 247.
 Leist 51.
 Lescure 261.
 Lexis 21, 22, 25, 59, 150, 173, 179, 257, 270.
 Liefmann, Rob. 25, 30, 41, 146, 169, 176, 180, 189, 257.
 List, Friedrich 69, 246, 268.
 Locke 28.
 Loria 248.
 Lotz 179.
 Lukas 209, 210.
 Lykurg 60.
 Mably 60.
 Macleod 180.
 Macvane 215, 222.
 Malthus 261.
 Marshall, Al. 64, 88, 143, 165, 195, 215, 234, 236.
 Marx, Karl 39, 50, 102, 209, 223, 230, 233, 234, 242, 248, 261.
 Mayer, Hans 33, 35, 196.
 Menger, Karl 26, 30, 40, 169.
 Meißner 71, 248.
 Mill, J. St. 101.
 v. Mises 190, 191.
 Montesquieu 77.
 Naphtali 61.
 Necker 241.
 Neißer 178, 191.
 Neumann, F. J. 28.
 Nipperdey 51.
 v. Nostitz 241.
 Ohlin 268.
 Oldenberg 42.
 Oppenheimer 7, 15, 16, 150.
 Ostwald 7.
 Overstone 254, 261.
 Owen, Robert 55, 75, 115, 261.
 Pareto 247.
 Pesch 167.
 Petty 28.
 Pigou 188, 259.
 Platon 92.
 Proudhon 59, 261.
 Quetelet 253.
 Ranke, Joh. 97.
 Ratzel 76.
 v. Reichenau, Charl. 188.
 Ricardo 26, 28, 39, 86, 168, 203, 206, 234, 236, 237, 240, 241, 261, 268.
 Rickert 24.
 Rinne, J. C. 17.
 Robertson 114, 132.
 Rodbertus 98, 247, 261.
 Röpke 69.
 Roscher, W. 23, 132, 222.
 Saitzew 116.
 Salin 84, 247.
 Salz, A. 245.
 Say, J. B. 222, 234, 240, 261.
 Schäffle 132, 222, 235.

- Schmoller 11, 12, 74, 94, 242.
 Schönberg 11.
 Schüller 210, 262, 268.
 Schumpeter 30, 150, 217, 222, 230, 232, 234, 237, 246.
 Seligman 169, 232, 248.
 Senior, W. N. 222.
 Simon 209, 210.
 Sismondi 261.
 Smith, A. 39, 71, 86, 168, 234, 241.
 Sombart 11, 17, 109.
 Spann 16, 23, 26, 67, 72, 189, 262.
 Spiethoff, A. 254, 257, 258, 259, 260, 261.
 Stammler 50, 217.
- Tarde, G. 253.
 Taussig 268.
 Thomas v. Aquin 167.
 Thünen 30, 84, 127, 195, 208, 222, 236.
 Thurnwald 17.
 Treitschke 71.
 Tugan-Baranowsky 248.
 Turgot 40, 169, 199, 241.
 Vogel, E. H. 180, 214, 261.
 Voigt, A. 10.
- Waffenschmidt 10.
 Wagemann 58, 187, 188, 220, 226, 255, 264, 265, 266.
 Wagner, Ad. 99, 222.
- Walras, L. 25, 30, 40, 161, 169, 195.
 Weber, Adolf 61, 101, 115, 150, 186, 188, 221, 222, 235.
 —, Alfred 132.
 —, Max 4, 24, 51, 52, 53, 111, 143, 149.
 Weddigen 31, 128.
 Wicksell 188, 213, 261.
 Wiedenfeld 135.
 v. Wieser, Fr. 33, 35, 147, 150, 155, 189, 195.
 Windelband 23.
 de Wolff 255.
 Wundt 28.
- Zahn 134.

Sachverzeichnis.

Die Seitenzahlen der Hauptstellen eines Stichwortes sind fett gedruckt.

- Abschreibung 103, 230, 242.
Abstinenztheorie 222.
Abzahlungsgeschäfte 214, 220.
Agglomeration der Industrie 131, 133.
— des Kapitals 233.
Agiotheorie 222.
Akkordlohn 228.
Aktiengesellschaft 114.
Akzept 181.
Altruismus 7.
Amortisation 103, 230, 242.
Angebot 46, 229, 235.
— des Kapitals 219.
—, Nachfragegesetz 154, 203, 209.
Angebotskurve 153.
Anleihen, öffentliche 214.
Anpassung 50, 53, 254, 258.
— des Geldmarkts 217.
— der Kosten 162, 231.
— bei Preisfindung 159.
Arbeit 86.
—, vorgetane 222.
Arbeiteraufstieg 241.
Arbeitgeberorganisation 212.
Arbeitnehmerorganisation 210.
Arbeitsangebot 95.
—, starres 209.
Arbeitsbedarf 87ff., 203, 204, 210.
Arbeitsbeschaffung 243.
Arbeitsbewirtschaftung 92.
Arbeitseinkommen 226, 228.
Arbeitserwerbwirtschaft 111, 227, 228.
Arbeitsgemeinschaft 93.
Arbeitsintensität 92, 202, 210, 228.
Arbeitslast 90.
Arbeitsleistung 91, 228.
Arbeitslose und Beschäftigte 211.
Arbeitslosenfürsorge 211, 247.
Arbeitslosenversicherung 247.
Arbeitslosigkeit in der Konjunktur 255.
— und Einkommenaufbau 227.
Arbeits(kraft)preis 163, 228.
Arbeitsrhythmus 90.
Arbeitsteilung 44, 93, 135, 215.
Arbeitstheorie des Zinses 222.
Arbeitsvereinigung 93.
Arbeitsvermittlung 203.
Arbeitsverschiebung 122.
Arbeitswerttheorie 89, 168, 222, 223, 268.
Arbeitswille 90.
Arbeitswissenschaft 90.
Arbeitszerlegung 125.
Ausbeutungstheorie 213, 222, 248.
Außenhandel 260, 262ff.
Außenhandelstheorie 262ff.
—, Dogmengeschichte 267.
Außenhandelswirtschaftsplan 264.
Autarkie 55, 81.
— des Wirtschafters 138.
Bank 184, 221, 255.
Bargeld s. Geld.
Bedarf 33, 137.
—, Befriedigung des fremden 139.
—, elastischer 210, 227.
—, zukünftiger 215.
Bedarfsdeckung 57.
Bedarfsdeckungsprinzip 57, 58, 118, 137.
Bedürfnis 1, 32ff.
—, Arten 33.
—, Rangordnung 5.
—, Reihung 36.
—, Teil- 35.
—, Zukunfts- 34.
Bereitstellung von Gütern 1, 2.
Beruf 3, 44ff., 138.
Berufsgliederung 226.
Beschäftigte 209, 211.
Besitzeinkommen 226.
Betrieb 108ff.
—, Expansion des 135.
Betriebseinheit 108.
Betriebsgröße 133.
Betriebsrationalisierung 116ff.
Bevölkerung 95, 220, 235, 245, 252, 260.
Beziehungen, funktionale 2, 22, 156, 163, 170, 250, 251.
—, soziale 2, 13.
— s. soziale Bedingtheit.
Boden 79.
Bodenbewirtschaftung 83, 111, 127, 227.
Bodendauerhaftigkeit 80, 237.
Bodennutzungspreis 199, 201, 236ff.
Bodenpreis 199ff., 239.
Börsenpreisbildung 147.
Darlehen 182.
Deduktion 24, 209, 241, 243, 254.
Dekapitalisation 257.
Depositen 182.
Devisen 266.
Differenzialeinkommen 234, 236, 237.
Differentialrente 235.
Dringlichkeit 5, 34, 153, 269.
Dynamik 13, 116, 146, 170, 225, 230, 251, 270.
—, individualistische Verkehrs- 137.
— durch Kredit 180, 261.
— durch Lohnsenkung 211.
— durch Zinsänderung 259.
dynamische Konjunkturtheorie 255.
— Unternehmergewinntheorie 232, 234.
— Zinstheorie 222, 244.
Eigengesetzlichkeit 14, 53, 69, 236.
Eigennutz 7.
Eigentumsverfassung 53, 56, 61.
Einkommen 76, 204, 223.
— als Geldwertbestimmungsgrund 188.
—, natürliches 240.
Einkommenarten 223.
Einkommenaufbau 226, 227, 247.
Einkommenbewirtschaftung 3.
Einkommenerwirtschaftung 3.
Einkommenfolge 244.
Einkommengliederung 225ff.
Einkommenkreislauf 225, 253.
Einkommenschema 227.
Einkommenverhältnisse, Verschiebung der 143, 210, 241.

- Einkommen, Volks- 223ff.
 Einzelwirtschaft 13, 15, 32, 39, 83, 263.
 —, Summe von 16.
 —, Interesse der 118, 142.
 — s. auch individualistisch.
 Elastizität 34, 38, 41, 57, 140.
 — des Arbeitsbedarfs 210.
 — der Geldmenge 175.
 — und Komplementarität 124, 128, 224.
 — durch Lagerung 159.
 — und Macht 247.
 — der Nachfrage 165, 210, 226, 227.
 — der Produktionsmittelmärkte 198.
 Entsprechung 22 (s. auch Komplementarität).
 Entwicklung der Erwerbswirtschaft 44.
 — der Volkswirtschaft 16.
 Entwicklungsgesetze 31.
 Ertrag 18, 199, 212, 229.
 —, Gesetz vom abnehmenden 31, 154.
 — des eigenen Kapitals 230.
 — und Kapitalcharakter 101.
 Ertragsgesetz 31, 126, 165, 169.
 Ertragsgüter 257, 258.
 Ertragswirtschaft 58.
 Erwerbswirtschaft 4, 49, 98.
 —, Arten 111, 227.
 —, Formen 113.
 —, kapitalistische 111.
 — und Rationalisierung 118.
 erwerbswirtschaftlicher Bedarf 33.
 erwerbswirtschaftliche Kalkulation 194.
 erwerbswirtschaftliches Handeln 138.
 Erwerbswirtschaftsplan 44ff., 206.
 Erwerbswirtschaftsprinzip 57.
 Extensivierung 80.
 — der Arbeitsbewirtschaftung 92.
 Fortschreitende Wirtschaft 223, 249ff.
 Freiheit 49.
 —, Arbeits- 92, 228.
 — der Individuen 58.
 — (Liberalismus) 70.
 — der Volkswirtschaft 62.
 — und Würde 61.
 Ganzheit der Volkswirtschaft 15, 26.
 — s. auch Universalismus.
 Geld 74, 99, 100, 170ff.
 —, Bargeld 170, 172.
 —, Entwicklung 172.
 —, Wesen 174.
 Geldauffassungen 175.
 Geldeinheit 188.
 Geldeinkommen 18, 224, 225, 241.
 Gelderfordernisse 175.
 Geldertragsstreben 141.
 Gelderwerb 57, 138, 252.
 Gelderwerbsprinzip 138.
 Geldkapital 107.
 —, Angebot 218.
 —, Differenziertheit 217, 218.
 —, Preis 212.
 — der Unternehmung 214.
 —, Wanderung 218.
 Geldkredit 181.
 —, Kreditgeld 173.
 Geldlohn 202, 206, 207.
 Geldmarkt 182, 217.
 Geldmenge 175, 178, 192.
 Geldschleier 225.
 Geldschöpfung 176ff.
 Geldschwund 178.
 Geldstoff 173ff., 175, 177, 191.
 Geldwert 188ff.
 Geldwertung 38.
 Geldwirtschaft 15, 44, 170, 223, 250.
 Geldziffer 38.
 Gemeinschaftswirtschaft 55.
 Genossenschaft 114.
 gesellschaftlich 21, 47.
 gesellschaftliche Interessen 27, 36, 118, 142.
 — Grundlagen 48.
 — Vergesellschaftung 93.
 Gesellschaftswirtschaft 55, 56, 98, 102.
 Gesetz 28.
 —, Angebot und Nachfrage 154, 203.
 — (Bedürfnis-) 33.
 — der wachsenden Betriebsgrößen 31.
 — d. abnehmenden Bodenertrages 127, 154.
 —, empirisches 29, 30.
 —, Engelsches 30.
 —, Entwicklungs- 31.
 —, Ertrags- 31, 126, 154, 165, 169.
 —, Gossensches 26, 30, 35, 215.
 —, Grenzertragsausgleichs- 146.
 — der Grenzpaare 155, 169.
 —, Greshamisches 24, 28, 30.
 —, Kausal- 30.
 — der komparativen Kosten 219, 265, 268, 269.
 —, Kosten- 161.
 —, Kostengravitations- 163, 169, 251.
 —, logisches 26, 30.
 —, Lohn-, ehernes 207, 209.
 —, Massenproduktions- 31, 129, 134, 157, 268.
 —, normatives 29.
 Gesetz, Paretos Einkommen- 247.
 —, Produktivitäts- 31.
 —, Sättigungs- 35.
 — der sinkenden Profitrate 261.
 — des sinkenden Zinsfußes 221.
 —, technisch orientiertes 31.
 — der notwendigen Ungleichheiten 67.
 — der Unternehmungsakkumulation 233.
 —, Wahrscheinlichkeits- 29.
 — der zeitlichen Einkommensfolge 244, 253.
 Gewerkschaft 61, 210, 242, 247, 248.
 Gewinnrate 230ff.
 Gewinnspanne 46, 47.
 Gewinnzuschlag 234.
 Giralverkehr 170, 172, 185.
 Gleichgewicht 169, 224, 251ff., 258, 259, 261.
 — s. auch Harmonie.
 Globaleinkommen 234.
 Gold 264, 265ff., 267.
 Goldproduktion 177.
 Goldpunkte 266.
 Goldverwendung, industrielle 191.
 Gravitation nach Kosten 163, 169, 235, 251.
 Grenzerträge, Ausgleich der 145, 169.
 Grenzertragstheorie 25, 30.
 Grenzkäufer 199.
 Grenznutzentheorie 25, 30, 33, 39, 155, 243.
 Grenzpaare 155, 169.
 Grenzproduktivität 195, 207.
 Grenzproduktivitätstheorie des Zinses 222.
 Grenzproduzent 145, 155, 169.
 Grenzsichten 155.
 Grenzsparer 219.
 Grundrente 236ff., 240, 241.
 —, Dauer 237ff.
 —, klassische 236.
 —, Singularität 237.
 Gut 71, 237.
 — elastischen Bedarfs 210, 227.
 Güterordnung 73.
 Güterwechsel 75.
 Handel 135.
 —, auswärtiger, Theorie des 262.
 Handelsbilanz 265.
 Handelsbilanztheorie 266, 267.
 Handwerk 44, 134, 137.
 Harmonie, prästabilisierte 65, 66, 71, 247, 251, 253, 254.
 Haushalt 55.
 Haushaltsrechnung 34.

- Hauswirtschaft, geschlossene 17, 73, 137.
 Historische Richtung 11, 23.
 homo oeconomicus 24, 47.
 — s. auch Ratio.
- Individualistisch 20, 21, 26, 36, 49, 56, 60, 62, 67, 189, 241, 262, 264.
 —, Verbrauchsindividualismus 55.
 Individualwirtschaft s. Einzelwirtschaft.
 Induktion 24, 254.
 Inflatorisch 187.
 Integrierung 136.
 Intensität der Arbeitsbewirtschaftung 92, 202, 210, 228.
 — des Kapitals 114, 141, 205, 210, 211.
 — der Wirtschaft 218, 250.
 Intensitätsrente 236, 237.
 Intensivierung 79, 85, 235, 236, 237.
 Interdependenz 152, 163, 170, 198.
 Interventionismus 69.
 — und Betriebsgröße 133.
- Justum pretium 50, 167.
- Kapital 96ff., 174, 180.
 —, Bankkapital 102.
 —, fiktives 99.
 —, fixes 103, 209, 257.
 —, flüssiges 103.
 —, Geldkapital s. d.
 —, konstantes, variables 209.
 —, kurzfristiges, langfristiges 217, 221.
 — als Lohnbestimmungsgrund 208.
 —, Nominal-, Sach- 108.
 — als Preisbestimmungsgrund 197.
 —, umlaufendes 103.
 —, volkswirtschaftliche Bedeutung 104.
 —, Wirkungssphären 104.
 —, Zwecknatur 100, 106.
 Kapitalangebot 218, 219.
 Kapitalakkumulation 209, 233, 242.
 Kapitalanlageformen und -arten 102, 212.
 Kapitalbedarf 80.
 Kapitaldefinition 99.
 Kapitalentstehung 105ff., 188, 215, 216, 218, 219, 241, 243, 244.
 Kapitalentwertung 257, 261.
 Kapitalerwerbswirtschaft 111, 227.
 Kapitalgut 72, 96ff., 98ff., 179, 197, 257.
- Kapitalintensität 114, 141, 205, 210, 211.
 Kapitalisierung der Rente 239.
 Kapitalismus 51, 56, 59, 65.
 — und Kapital 100.
 — und Zins 217.
 —, Halb-, Neukapitalismus 218, 264.
 Kapitalkredit 181.
 Kapitalkreislauf 102.
 Kapitalmarkt 182, 217.
 Kapitalnutzung 212.
 Kapitalumschlag 102.
 Kapitalwanderung 218, 219, 245, 266.
 Kartelle 63, 136.
 Käuferrente 235.
 Kaufkraft 176, 177, 224.
 — des Geldes 189, 190.
 —, komparative 265.
 —, latente 178.
 —, Verwendung der 186.
 Kaufkraftparität, Theorie der 267.
 Kaufkraftschöpfung 185.
 Kaufkrafttheorie 243.
 Kingsche Regel 156.
 Klassengegensätze 67.
 Klassiker 20, 236, 240, 246, 266, 267.
 Knappheit 2, 37, 40, (74), 77, 87, 215, 220, 229, 232, 233, 234, 264.
 — s. auch Komplementarität.
 Koeffizient, technischer 162.
 kollektive Vereinbarungen 210.
 Kollektivwirtschaft 54, 56, 75, 114, 189.
 Kolonien 22.
 Kombinierung, neue 232.
 — von Produktionsmitteln 111.
 —, horizontale, vertikale 135.
 Kommunismus 55, 237.
 Kompensationstheorie 119.
 Kompensationsverhältnis 200.
 Komplementarität 74, 124, 196, 201, 204, 219, 229.
 Konjunktur 249ff.
 Konjunkturkreislauf 258, 260.
 Konjunktursymptomatik 254, 255.
 Konjunkturwellen, lange 255.
 —, periodische 257.
 Konjunkturlehre 249, 255.
 —, Dogmengeschichte 254, 260.
 —, endogene, exogene 257.
 —, kreditäre 259.
 —, monetäre 259, 261.
 —, monokausale 259, 260.
 —, synthetische 261.
 Konjunkturpolitik 259.
 Konkurrenz 56, 62, 248.
 Konsumentenrente 234.
 Konsumfreiheit 56, 217.
 Konsumgut 73.
- Konsumsphäre 253.
 Konsumtionsverzicht 215.
 Konsumtivkredit 213, 220, 221, 222.
 Kontrollierung des Erfolgs 44, 60, 109, 122, 217.
 Konzentration, expansive 135.
 Konzern 136.
 Kosten 155, 161.
 — des Bodens 199.
 — des Geldstoffes 191.
 — des Kapitals 219.
 —, verbundene 161.
 — und Zeit 45.
 Kostenanpassung 231.
 —, feste, fixe 132, 195.
 Kostengesetz 161.
 Kostengravitation 163, 169, 235, 251.
 Kostengüter 163, 230.
 —, komparative, Theorie der 265, 268, 269.
 —, konstante, veränderliche 129.
 Kostennutzenvergleich 41.
 Kostenrechnung 44, 45.
 —, Reproduktionskosten 162, 165.
 Kostentheorie 161, 169, 206, 231, 234, 237, 240, 268.
 Kredit 179.
 —, Akzept- 181.
 —, Geld- 181.
 —, Kapital- 181.
 —, konsumtiver, s. Konsumtivkredit
 —, langfristiger, kurzfristiger 182, 217, 221.
 —, Produktions- 182.
 —, Zahlungs- 182.
 Kreditfunktionen 183.
 Kreditvermittlung 184.
 Kreditwährung 186.
 Kreditwirtschaft 179.
 Kreislauf der Einkommen 225.
 — der Werte 240.
 — der Wirtschaft 252, 258.
 Krisen 254, 260.
 Kunstlehren 27.
- Ladengeschäft 148, 158.
 Landwirtschaft 44, 60, 134, 224.
 s. auch Boden.
 Leihzins 213.
 Leistungstheorie des Zinses 222.
 Leistungswert 173.
 Leistungswille 91.
 Liberalismus 69, 241.
 Limite 153.
 Liquide Form des Geldes 177, 181.
 Logik 26, 30, 47, 222.
 Lohn, Geld-, Reallohn 202, 206, 207, 208, 211, 269.
 —, natürlicher 206, 208, 240.
 —, Preisfunktion 201, 210, 258.

- Lohn, Mengenwirkungen 209.
 — und Beschäftigtenzahl 209.
 — und Kapitalintensität 211.
 — und Leistung 91, 228, 244.
 — und Unternehmereinkommen 244.
 — und Zins 243.
 —, monopolistisch 210ff.
 —, Stück-, Akkord-, Zeit- 228.
 Lohnänderung 209, 210, 211, 242, 244.
 Lohnbemessung 203.
 Lohnbemessungsmethode 228.
 Lohnfonds 208.
 Lohngesetz, ehernes 207, 209.
 Lohnhöhe, optimale 211.
 Lohnkapital 209.
 Lohntheorie 203ff., 206ff., 241ff.
 Lombard 181.
 Lust und Unlust 4, 26, 35, 39, 90.
 Luxus 34, 42, 59, 243.

Macht 4, 51.
 — und ökonomisches Gesetz 69ff., 246.
 —, ökonomische 165, 246.
 — des Kapitals 105.
 — des Rechts 53.
 — bei Lohnbildung 212, 242.
 Machttheorie 247.
Markt, geregelter 157.
 Marktdaten 41, Aufbau der 152.
 Marktpreis 149ff., 168.
 Marktsouveränität 57, 249.
 Markttendenz 48.
 Marktverkehr 18.
 Marktwirtschaft 15, 16, 56.
 Massenproduktion, Gesetz der 31, 129, 134, 157, 268.
 —, Heimarbeit- 132.
 Materialindex 132.
 Mathematische Schule 169.
 Mechanisierung, technische 134, 209.
 Mehrwert 230.
 Mengenbedingtheit des Erfolgs s. Quantenproblem.
 Mengenwirkungen bei Arbeit 209.
 — bei Arbeitslosenfürsorge 247.
 — bei Außenhandel 268.
 — bei Sparen 245.
 Merkantilismus 267.
 Metallismus 175.
 Methodenfrage 23.
 Mittel 1, 4, 71ff.
 —, naturgegebene 76ff.
 Mittelalter 49, 58, 100, 137, 250.
 Mitteldisponierung 4, 54.
 Mittelverwendung 137.
 Monopol 62, 63.
 Monopolpreis 64, 164, 210ff.
- Nachfrage 126, 165, 257.
 — bei Lohn 209.
 — bei Zins 220.
 —, wirksame 151.
 — (Definition) 152.
 —, Gesetz von Angebot und — 154.
 Nachfragekurve 153, 160, 205, 235.
 Nationalprodukt 223.
 Naturalwirtschaft 17, 18, 223.
 Naturalausstattung 76ff., 259, 262, 263.
 Nominalismus 175.
 nomothetisch 23, 46.
 Norm, valutarische 171.
 Normale Wirtschaft 249, 253.
 Normalpreis 254.
 normative Gesetze 29.
 —, Richtung 26, 30.
 Note 171, 177.
 Nutzen 5, 35, 37, 40.
 —, gesellschaftlicher 27.
 Nutzensgleichgesetz 145.
 Nutzenmotiv bei Zins 214.
 Nutzenrechnung 45.
 Nutzenvergleichung 41.
 Nützlichkeit 35.
 Nutzung des Kapitals 212.
 — des Bodens 199, 201, 236ff.
- Objektive Marktorientierung** 140.
 — Auffassung der Preisbildung 167, 268.
 objektiver Tauschwert 189.
 Octopoidindustrie 115.
 Ökonomie, politische 11, 21.
 Österreichische Schule 25.
 — s. Grenznutzentheorie.
 Optimumprinzip 7.
 Organisation, außer- und überbetriebliche 135.
 Organismus 15.
- Paralleltheorie 207.
 Parität 267.
 Personalwirtschaft 16.
 Pessimismus der Kostentheorie 240.
 phänomenologisch 25.
 Philosophische Wurzel der Volkswirtschaftslehre 20, 40.
 Physiokraten 28, 71, 199, 240, 246, 251, 252.
 Planwirtschaft 56.
 Preis, Begriff 147.
 —, Einheitspreis 157, 161, 235.
 —, Marktpreis 149ff., 168.
 —, Monopolpreis 64, 164, 210.
 —, natürlicher 166, 168, 206, 240.
 —, normaler 254.
 —, statischer Dauerpreis 251.
- Preis als Wertungsgrundlage 150.
 — und Geldwert 190.
 Preisbildung 56ff., 64, 147, 164.
 — durch Angebot und Nachfrage 152.
 — der Produktionsmittel 193.
 — durch Trägheitsgesetz 150.
 Preisfindung 157ff.
 Preisfortsetzung 155, 164.
 Preisfunktion 149, 151, 210.
 Preisindex 190.
 Preislehre 147ff., 192.
 —, Dogmengeschichte 167.
 —, objektive, subjektive 167, 231.
 Preisschwankungen 160.
 Preisvorstellungen 42, 151.
 Prinzip, ökonomisches s. Rationalprinzip.
 Privateigentum 53, 56, 61.
 Produktion 72.
 — und Einkommen 223.
 Produktionsfaktoren 72, 77, 100, 268.
 Produktionsgenossenschaft 115.
 Produktionskapazität 258.
 Produktionskredit 182.
 Produktionsmittel 72, 257.
 —, originäre 163, 193, 199.
 —, produzierte 46, 97.
 Produktionssphäre 253.
 Produktionsumwege 46, 59, 75, 97, 121, 130.
 Produktionsverfassung 53.
 produktive Kräfte 246.
 —, Theorie der 268.
 Produktivgüter, dauernde Preisbildung der 197.
 — s. auch Kapitalgut.
 Produktivität 104, 142.
 —, volkswirtschaftliche 142.
 Produktivitätsgesetz 31.
 Produktivitätstheorie des Lohnes 207, 241ff.
 — des Zinses 222.
 Produzentenrente 234.
 —, negative 235.
 Profitrate 230ff.
 psychologische Richtung 26.
 — Zinslehre 214, 215.
- Qualitätsrente** 236.
 Quantenproblem 140, 257, 260.
 Quantitätstheorien 192, 264, 266.
 Quasirente 236.
- Ratio 4, 5, 6, 26, 35, 140.
 Rationalität 43, 46, 58, 59, 65, 110, 120, 215, 231, 233, 249.
 Rationalisierung 116, 130.
 —, Sinn und Wesen der 116.

- Rationalisierung, Grenzen und Zweckmäßigkeit 118.
 —, treibende Kräfte zur 123.
 Rationalismus, Logik des individualökonomischen 26, 47.
 Rationalprinzip 2, 7, 25, 59, 119, 255, 264, 270.
 realistische Wurzel der Volkswirtschaftslehre 20.
 — Methode 25.
 Rechnungseinheit 171, 173, 175.
 Recht 4, 12, 22, 48, 50ff., 175.
 —, Macht des 53.
 —, Staat als Garant 64.
 —, Wirtschafts- 52.
 — und Zins 216.
 Regelmäßigkeiten 28ff., 33, 46.
 Rentabilität, privatwirtschaftliche 142.
 — s. auch einzelwirtschaftliches Interesse, gesellschaftliches Interesse.
 Rente, Begriff 234.
 —, Differential- 235.
 — echte 235.
 —, Grund- 236.
 —, Intensitäts- 236, 237.
 —, Käufer- 235.
 —, Konsumenten- 234, 235.
 —, Lage- 236.
 —, Produzenten- 234.
 —, Qualitäts- 236.
 —, Quasi- 236.
 —, Unternehmer- 234, 235.
 Renteneinkommen 228, 234.
 —, absolutes 235.
 Rentenursache 235, 237.
 Rentenschwund 238.
 Reproduktionskosten 162, 165.
 Reservearmee, industrielle 209.
 Residual Einkommen 227, 228, 234.
 —, Berechnung 230.
 Risiko des Handwerkers 137.
 — des Unternehmers 112.
 — des Kreditgebers 179.
 — und Zins 219.
 Risikoabwehr 233.
 Risikoentgelt 232.
- Sättigungsgesetz 35.
 Scheidegeld 171.
 Schiedsverfahren 212, 246.
 Schlichtung 212.
 Scholastik 49, 167, 222.
 Selbstfinanzierung 108.
 Soziale Bedingtheit 15, 42, 46, 139.
 — — durch Rechtsordnung 48.
 — — des Geldwertes 189.
 Sozialer Aufbau 66, 212, 226, 248.
- Sozialismus 55, 56, 58, 61, 65, 75, 110, 245, 247.
 — und Zins 213, 215, 217.
 Sozialpolitik 212, 242, 248.
 Sozialprodukt 224.
 —, Beitrag zum 44.
 sozialrechtliche Schule 217.
 Sozialwirtschaft 11, 14, 39, 83.
 sozialwirtschaftliches Interesse 118, 142, 216.
 — s. auch Gesellschaftswirtschaft.
 Spannung 33.
 — zwischen Erlös und Kosten 46, 229, 230.
 — zwischen Nutzen und Kosten 41.
 — zwischen den Preisen 139, 229.
 —, die der Preis zu lösen hat 149.
 Sparen 6, 107, 215, 245.
 Sparkasse 184.
 Sparprinzip 7.
 Spekulationseinkommen 232.
 Spekulative Methode 24ff.
 Staat 12, 64, 170, 177, 216, 242, 246, 248, 262.
 Stadtwirtschaft, mittelalterliche 58, 137, 250.
 Standort 79, 85, 131.
 —, Wechsel des 132.
 Statik 170, 251, 255.
 stationäre Wirtschaft 223.
 Stetigkeit der Kapitalbildung 218.
 — der Wirtschaft 42, 249.
 Strukturänderungen 249, 253.
 Stücklohn 228.
 Stufentheorie 17, 31.
 subjektive Preislehre 167, 169, 195.
 subjektiver Geldwert 189.
 Subjektivierung objektiver Daten 141.
 Submissionsmethode 148.
 Substitution 74, 80, 121, 128, 209, 219, 237, 244.
 Surrogat 162.
 Synchronisierung des Wirtschaftskreislaufes 225.
 Syndikat 136.
- Tätonnement 161.
 Tausch, unvollendeter, indirekter 147.
 Tauschmittel 171, 172.
 Tauschwert 40, 189.
 Technik 5, 9, 80, 98, 245, 252, 257.
 —, empirische, wissenschaftliche 119.
 — und Kapitalbedarf 221.
 — und Komplementarität 124.
 — und Rationalprinzip 119.
- technisch orientierte Gesetze 31.
 technischer Koeffizient 162.
 — Wert 41.
 Technologie 10.
 teleologisch s. Zweck.
 Thesaurierung 178.
 Thünensche Kreise 84.
 — Lohnformel 208.
 Trägheitsgesetz der Preisbildung 150.
 Transportkosten 82, 131, 200.
 Transportwesen 135.
- Überproduktion 260.
 Ubiquitäten 132.
 Umlaufgeschwindigkeit des Geldes 192.
 Umsatz, Prinzip des größten 158.
 Umwegsprozeß 59.
 Universalismus 26, 36, 49, 66, 167, 216.
 Unterkonsumtion 261.
 Unternehmer 116, 240, 252.
 —, neuerner 232.
 Unternehmereinkommen 228, 244.
 Unternehmerknappheit 215, 229, 232.
 Unternehmerleistung 231, 234, 228.
 Unternehmerrente 234, 235.
 Unternehmung 108, 112.
 —, Definition 111.
 —, öffentliche 61, 115.
 Unternehmungsertrag 229ff.
 —, Dogmengeschichte 234.
 — und Risikoentgelt 232ff.
 — und Zins 213, 214, 222.
 Unternehmungsformen 69.
 Unternehmungshäufung 233.
 Ursache 22, 23, 25, 46, 47.
 — bei Preisbildung 161ff., 163, 170.
- Verbrauchswirtschaft 32ff., 117.
 Verbrauchswirtschaftsbedarfsbedarf 88.
 Verbrauchswirtschaftsbedarf 33.
 Verbrauchswirtschaftsplan 41ff.
 Vergesellschaftung 21, 47, 93.
 Vermehrbarkeit des Bodens 80.
 Vermögen 49, 75, 100, 174.
 Versicherung 6, 46, 61, 232, 233, 247.
 Versorgungswirtschaften 115.
 Verteilung 53, 240ff.
 Verteilungskämpfe 240, 245, 248.
 Verwundung 7, 9, 101.
 — des Bodens 83.
 — des Einkommens 224, 243.

- Verwendung des Geldkapitals 218, 245, 259.
 — der Kaufkraft 186, 193.
 Volkseinkommen 223, 224, 226.
 Volkswirtschaft 11 ff., 248.
 —, Entwicklung der 16, 250.
 —, Definition 13.
 —, Gesellschaftswirtschaft, s. auch Sozialwirtschaft.
 —, Individualität der 14.
 — und Kapital 101, 105.
 Volkswirtschaftslehre 19.
 —, Aufgaben der 21.
 volkswirtschaftliche Bilanz 224.
 Volkswirtschaftspolitik 14, 28, 144.
 Vorratsbewirtschaftung 3.
- Wahrscheinlichkeit 6, 29.
 — im Erwerbswirtschaftsplan 47.
 — des Geldertrags 140.
 — der Prämissen des Wirtschaftens 141.
 — und Preisbildung 151, 193.
 — und Risiko 232.
 — im Wirtschaftsplan 42, 257.
 — und Zurechnung 196.
- Währung 171.
 —, Kreditwährung 186.
 Währungsgeld 171.
 Wanderung 209, 269.
 Warten 101, 215.
 Wartentheorie 215, 222.
 Wechseldeckung 187.
 Wechselkurse 265, 267.
 Weltwirtschaft 81, 262 ff.
 Wert 37 ff.
 —, natürlicher 166, 168.
 —, objektiver 40, 189.
 —, subjektiver 37 ff., 169, 196.
 —, technischer 41.
 —, wirtschaftlicher 40.
 —, Arbeitswert 39.
 —, Gebrauchs- und Tauschwert 40.
 —, objektiver Tauschwert 189.
- Wertmessung 39.
 Wertpapiere 180, 183, 255.
 Wertrechenbarkeit 38.
 Wertrechnungsmittel 173.
 Wertung 36 ff., 40, 143.
 —, Geldwertung 38.
 Werturteilsfreiheit 27, 36, 144, 254.
 Wirtschaft 1.
 Wirtschaften 1, 13, 249.
 wirtschaftlich 9.
 — bedingt 10.
 Wirtschaftlichkeit 6, 8.
 — s. auch Rationalität.
 Wirtschaftsbewegungen 249 ff.
 —, Arten 249, 253, 254 ff.
 Wirtschaftsdemokratie 61.
 Wirtschaftsliberalismus s. Liberalismus.
 Wirtschaftsmittel s. Mittel.
 Wirtschaftsordnung 54, 62, 249.
 Wirtschaftsplan 4 ff., 13, 54, 56, 215, 257, 264, 270.
 —, Erwerbswirtschaftsplan 44 ff., 206.
 — —, Schema 48.
 —, Verbrauchswirtschaftsplan 40, 41 ff.
 — —, Schema 43.
 Wirtschaftsprinzipien 57.
 — s. auch Rationalprinzip.
 Wirtschaftsraum 76 ff.
 Wirtschaftssystem 54, 62, 249.
 Wirtschaftsziele 57, 61, 142, 248.
- Zahlung 170.
 —, pensatorische 173.
 Zahlungsbilanz 265.
 Zahlungskredit 182.
 Zahlungsmittel 171.
 Zahlungswesen, internationales 265.
 Zeit und Zeitraum 7, 34, 45, 47, 58, 119, 121, 159, 161, 182, 192, 215, 222, 233, 240, 244, 250, 252, 257 ff., 261.
- Zeitlohn 228.
 Zeittheorie des Zinses 222.
 Zins 212 ff.
 —, einheitlicher, differenzierter 218, 219.
 — und Konjunktur 259, 261.
 —, landesüblicher 218, 222.
 — und Lohn 243 ff.
 —, natürlicher 213, 222, 223, 261.
 —, rechtliche Grundlagen 216, 217, 222.
 — und Risiko 219, 232.
 — in sozialistischer Wirtschaft 215, 217.
 — und Unternehmungsertrag 213, 214, 222.
 Zinsfunktion 216, 220.
 Zinshöhe 219, 220, 244.
 Zinsleistungsmöglichkeit 212, 222.
 Zinsmotiv 214, 222.
 Zinsproblem, doppeltes 212.
 Zinsrechtfertigung 213, 215.
 Zinstheorie 213 ff.
 —, Dogmengeschichte 222.
 —, psychologisierende 214, 215, 222.
 —, sozialrechtliche 217.
 —, Wartentheorie 215, 222.
 Zirkulationssphäre 259, 261.
 Zolltarif 263.
 Zufall 29, 43.
 Zurechnung(stheorie) 195 ff., 198, 230, 232—234, 236, 237.
 Zweck 1, 2, 26, 27, 32, 35, 71, 100, 116, 118, 123, 231, 233.
 —, ethischer 248.
 — der Volkswirtschaft 50 ff., 59, 60, 142, 248, 249.
 —, Vorzweck 3, 7, 22.
 Zwischenmittel 46.
 Zwischenziel s. Zweck (Vorzweck).

Theorie der Volkswirtschaft. Von **Oskar Engländer**, o. Professor der Nationalökonomie an der Deutschen Universität in Prag.

Erster Teil: **Preisbildung und Preisaufbau.** X, 192 Seiten. 1929.

RM 8.60; gebunden RM 9.80

Zweiter Teil: **Geld und Kapital.** VI, 203 Seiten. 1930.

RM 9.60; gebunden RM 10.80

Zölle. Lehrbuch des internationalen Handels. Unter Mitarbeit hervorragender englischer Nationalökonomien herausgegeben von Sir **William Beveridge** K. C. B., Direktor der London School of Economics. Aus dem Englischen übersetzt von Friedrich Thalmann. Mit einer Einführung von Oskar Morgenstern. XII, 215 Seiten. 1932.

RM 7.80

System der Handelspolitik. Von Hofrat Dr. **Josef Gruntzel**, ord. Professor an der Hochschule für Welthandel in Wien. Dritte, umgearbeitete Auflage. V, 516 Seiten. 1928.

RM 26.—; gebunden RM 28.—

Ökonomischer Fortschritt und ökonomische Krisen.

Von Dr. phil. **Johan Åkerman**, Stockholm. Mit 10 Abbildungen. IV, 138 Seiten. 1932.

RM 5.60

Krise und Einkommen. Von **Victor Bloch**, Wien. Etwa 115 Seiten. Etwa RM 6.50

Wirtschaftsprognose. Eine Untersuchung ihrer Voraussetzungen und Möglichkeiten. Von **Oskar Morgenstern**, Wien. V, 129 Seiten. 1928.

RM 7.20

Die wirtschaftliche Konzentration. Von Hofrat Dr. **Josef Gruntzel**, ord. Professor an der Hochschule für Welthandel in Wien. IV, 78 Seiten. 1928.

RM 3.60

Gibt es einen Widersinn des Sparens? Ein Beitrag zur Kritik der Unterkonsumtionstheorie und zur Lehre vom Einfluß der Geldmenge auf die Kapitalbildung. Von **Friedrich A. Hayek**. (Durchgesehener und erweiterter Sonderabdruck aus „Zeitschrift für Nationalökonomie“, Band I, Heft 3.) VI, 54 Seiten. 1931.

RM 3.—

Volkswirtschaftliches Wörterbuch — Economic Dictionary. Von Dr. **Hereward T. Price**, Associate Professor of English, University of Michigan, Ann Arbor.

I. Teil: **Englisch-Deutsch.** IX, 220 Seiten. 1926.

Gebunden RM 12.— (abzüglich 10% Notnachlaß)

II. Teil: **Deutsch-Englisch.** X, 676 Seiten. 1929.

Gebunden RM 32.— (abzüglich 10% Notnachlaß)

Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart in Darstellungen führender Fachgelehrter

Herausgegeben von

Hans Mayer, Professor an der Universität Wien, in Verbindung mit **Frank A. Fetter**, Professor an der Princeton University, Princeton, New Jersey, und **Richard Reisch**, Präsident der Österreichischen Nationalbank, Professor an der Universität Wien.

In vier Bänden

- Band I: **Gesamtbild der Forschung in den einzelnen Ländern.** XII, 280 Seiten. 1927. RM 18.—; gebunden RM 19.50
- Band II: **Wert. Preis. Produktion. Geld und Kredit.** VII, 413 Seiten. 1932. RM 39.—; gebunden RM 40.50
- Band III: **Einkommensbildung.** Allgemeine Prinzipien, Lohn, Zins, Grundrente, Unternehmerngewinn, Spezialprobleme. IV, 341 Seiten. 1928. RM 26.—; gebunden RM 27.50
- Band IV: **Konjunktoren und Krisen. Internationaler Verkehr. Hauptprobleme der Finanzwissenschaft. Ökonomische Theorie des Sozialismus.** V, 375 Seiten. 1928. RM 32.—; gebunden RM 33.50
-

Beiträge zur Konjunkturforschung

Herausgegeben vom

Österreichischen Institut für Konjunkturforschung

- Band I: **Geldtheorie und Konjunkturtheorie.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. **Friedrich A. Hayek**, Leiter des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung. XII, 147 Seiten. 1929. RM 8.40
- Band II: **Börsenkredit, Industriekredit und Kapitalbildung.** Von **Fritz Machlup**. XI, 220 Seiten. 1931. RM 12.—
- Band III: **Preise und Produktion.** Von Dr. jur., Dr. rer. pol. **Friedrich A. Hayek**, Leiter des Österreichischen Instituts für Konjunkturforschung, Privatdozent an der Universität Wien, z. Z. Gastprofessor an der London School of Economics and Political Science. XV, 124 Seiten. 1931. RM 7.20
-

Ordnung und Aufbau der Weltwirtschaft. Grundzüge der Rationalisierung vom Standpunkt künftiger Weltgemeinschaft. Von **Ernst Streeruwitz**, Geschäftsführender Vorsitzender des Österreichischen Kuratoriums für Wirtschaftlichkeit, Präsident der Wiener Handelskammer, gewesener Bundeskanzler der Republik Österreich. (Band I der Schriftenreihe des Österreichischen Kuratoriums für Wirtschaftlichkeit, Wien.) Mit 37 Abbildungen und 3 Karten sowie 3 Beilagen im Anhang. XIX, 540 Seiten. 1931. RM 14.40; gebunden RM 16.50

VERZEICHNIS DER IN DER ENZYKLOPÄDIE ERSCHEINENDEN BEITRÄGE

*Die mit einem * versehenen Beiträge sind bereits erschienen*

I. Rechtsphilosophie

- *1. Rechtsphilosophie 2. Aufl. Prof. Dr. Max Ernst Mayer†, Frankfurt a. M.

II. Rechtsgeschichte

2. 3. Römisches Recht. Geschichte und System
des Römischen Privatrechts nebst Abriß des
Römischen Zivilprozeßrechts Prof. Dr. Paul Jörs†, Wien, und Prof. Dr.
z. Zt. vergriffen Leopold Wenger, Wien
4. Deutsche Rechtsgeschichte Prof. Dr. A. Zycha, Bonn a. Rh.
- *5. Grundzüge des Deutschen Privatrechts
2. Aufl. Prof. Dr. Hans Planitz, Köln a. Rh.
- *6. Rechtsentwicklung in Preußen 2. Aufl. . . Prof. Dr. Eberhard Schmidt, Kiel

III. Zivilrecht und Zivilprozeß

- *7. Bürgerliches Recht: Allgemeiner Teil 4. Aufl. Geh. Justizrat Prof. Dr. Andreas v. Tuhr†,
Zürich
- *8. Bürgerl. Recht: Recht der Schuldverhält-
nisse 4. Aufl. Prof. Dr. Heinrich Titzze, Berlin
- *9. Bürgerl. Recht: Sachenrecht 2. Aufl. . . . Prof. Dr. Julius v. Gierke, Göttingen
- *10. Bürgerl. Recht: Familienrecht 3. Aufl. . . Prof. Dr. Heinrich Mitteis, Heidelberg
- *11. Bürgerl. Recht: Erbrecht 2. Aufl. Prof. Dr. Julius Binder, Göttingen
- *12. Handelsrecht mit Wechsel- und Scheckrecht
3. Aufl. Geh. Hofrat Prof. Dr. Karl Heinsheimer†,
Heidelberg. Herausgegeben von Prof. Dr.
Karl Geiler, Rechtsanwalt, Heidelberg
- *13. Privatversicherungsrecht Geh. Hofrat Prof. Dr. Viktor Ehrenberg†,
Leipzig
- *14. Urheber- und Erfinderrecht 2. Aufl. . . . Geh. Rat Prof. Dr. Philipp Allfeld, Erlangen
15. Internationales Privatrecht Prof. Dr. Martin Wolff, Berlin
16. Einwirkungen des Friedensvertrages auf die
Privatrechtsverhältnisse Prof. Dr. Josef Partsch†, Berlin
(fällt aus)
- *17. Zivilprozeßrecht Prof. Dr. James Goldschmidt, Berlin
18. Konkursrecht Prof. Dr. E. Bley, Greifswald
- *19. Freiwillige Gerichtsbarkeit 2. Aufl. Prof. Dr. Friedrich Lent, Erlangen

IV. Strafrecht und Prozeßrecht

20. Strafrecht Prof. Dr. Eduard Kohlrausch, Berlin
21. Strafprozeßrecht Prof. Dr. James Goldschmidt, Berlin, und
Prof. Dr. H. Mannheim, Berlin
22. Kriminalpolitik Prof. Dr. Ernst Rosenfeld, Münster i. Westf.
- *22a. Preßrecht Prof. Dr. H. Mannheim, Berlin