

**KONJUNKTUREN UND KRISEN
INTERNATIONALER VERKEHR
HAUPTPROBLEME DER FINANZ-
WISSENSCHAFT · ÖKONOMISCHE
THEORIE DES SOZIALISMUS**

4. Band

EDGAR ALLIX



Springer

DIE WIRTSCHAFTSTHEORIE DER GEGENWART

IN DARSTELLUNGEN VON

TH. AARUM†-OSLO · A. AFTALION-PARIS · E. ALLIX-PARIS · A. AMONN-PRAG · A. ANDRÉADÈS-ATHEN · K. BALÁS-BUDAPEST · A. BILIMOVICZ-KIEW-LAIBACH · L. V. BIRCK-KOPENHAGEN · CH. BODIN-RENNES · J. BONAR-LONDON · P. BONINSEGNI-LAUSANNE · C. BRESCIANI-TURONI-BOLOGNA · A. CABIATI-MAILAND · E. CANNAN-OXFORD · TH. N. CARVER-CAMBRIDGE · J. B. CLARK-NEW YORK · J. M. CLARK-CHICAGO · J. R. COMMONS-MADISON · K. DIEHL-FREIBURG · K. TH. EHEBERG-ERLANGEN · L. EINAUDI-TURIN · R. T. ELY-MADISON · O. ENGLÄNDER-PRAG · K. ENGLIŠ-BRÜNN-PRAG · M. FANNO-PADUA · FR. A. FETTER-PRINCETON · I. FISHER-NEW HAVEN · G. FRANCO-MURCIA · L. FURLAN-BASEL · W. GELESNOFF-MOSKAU · W. GERLOFF-FRANKFURT A. M. · CH. GIDE-PARIS · A. GRAZIANI-NEAPEL · T. E. GREGORY-LONDON · J. GRUNTZEL-WIEN · H. HERKNER-BERLIN · H. HIGGS-BANGOR · D. IVANTZOFF-MOSKAU-PRAG · W. E. KEMMERER-PRINCETON · W. I. KING-NEW YORK · F. H. KNIGHT-CHICAGO · A. LABRIOLA-NEAPEL · C. LANDAUER-BERLIN · E. LASKINE-PARIS · E. LEDERER-HEIDELBERG · J. LESCURE-PARIS · R. LIEFMANN-FREIBURG · E. LINDAHL-UPSALA · A. LORIA-TURIN · D. H. MACGREGOR-OXFORD · G. MASCI-PALERMO · H. MAYER-WIEN · L. MISES-WIEN · M. NEDELKOVIĆ-BELGRAD · FR. OPPENHEIMER-FRANKFURT A. M. · H. OSWALT-FRANKFURT A. M. · A. C. PIGOU-CAMBRIDGE · G. PIROU-PARIS · R. REISCH-WIEN · U. RICCI-ROM · M. ROCHE-AGUSSOL-MONTPPELLIER · A. SALZ-HEIDELBERG · R. SCHÜLLER-WIEN · J. SCHUMPETER-BONN · W. R. SCOTT-GLASGOW · E. R. A. SELIGMAN-NEW YORK · G. F. SHIRRAS-BOMBAY · C. SNYDER-NEW YORK · R. STRIGL-WIEN · C. A. VERRIJN STUART-UTRECHT · C. SUPINO-PAVIA · G. DEL VECCHIO-BOLOGNA · J. VINER-CHICAGO · W. VLEUGELS-KÖLN · AD. WEBER-MÜNCHEN · F. X. WEISS-PRAG · K. WICKSELL†-LUND · R. WILBRANDT-TÜBINGEN · A. A. YOUNG-LONDON · L. ZAWADZKI-WILNA

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 NATIONALBANK
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT WIEN

IN VIER BÄNDEN

VIERTER BAND

KONJUNKTUREN UND KRISEN

**INTERNATIONALER VERKEHR, HAUPTPROBLEME DER
FINANZWISSENSCHAFT, ÖKONOMISCHE THEORIE DES
SOZIALISMUS**

WIEN

VERLAG VON JULIUS SPRINGER

1928

KONJUNKTUREN UND KRISEN INTERNATIONALER VERKEHR HAUPTPROBLEME DER FINANZ- WISSENSCHAFT · ÖKONOMISCHE THEORIE DES SOZIALISMUS

DARGESTELLT VON

EDGAR ALLIX · ATTILIO CABIATI · EDWIN CANNAN · KARL
TH. EHEBERG · LUIGI EINAUDI · MARCO FANNO · LOUIS V. FURLAN
WILHELM GERLOFF · JOSEF GRUNTZEL · DYMITRI N. IVANTZOFF
ARTURO LABRIOLA · EDMOND LASKINE · EMIL LEDERER · JEAN
LESCURE · ERIK LINDAHL · FRANZ OPPENHEIMER · EDWIN
R. A. SELIGMAN · RICHARD SCHÜLLER · CARL SNYDER
RICHARD STRIGL · JACOB VINER



WIEN
VERLAG VON JULIUS SPRINGER
1928

ISBN 978-3-7091-5895-1 ISBN 978-3-7091-5945-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-7091-5945-3

**ALLE RECHTE, INSBESONDERE DAS DER ÜBERSETZUNG
IN FREMDE SPRACHEN, VORBEHALTEN**
COPYRIGHT 1928 BY JULIUS SPRINGER IN VIENNA
SOFTCOVER REPRINT OF THE HARDCOVER 1ST EDITION 1928

Inhaltsverzeichnis¹⁾

	Seite
Konjunktoren und Krisen	
Zur Morphologie der Krisen. Von Professor EMIL LEDERER-Heidelberg	1
Das Studium der Krisen und Wirtschaftszyklen in den Vereinigten Staaten. Von CARL SNYDER-New York	17
Krisenlehre. Von Professor JEAN LESCURE-Paris	32
Internationaler Verkehr	
Zur Theorie der Handelspolitik. Von Professor RICHARD SCHÜLLER-Wien	49
Die Standortstheorie in Einstellung auf die Weltwirtschaft. Von Privatdozent LOUIS V. FURLAN-Basel	62
Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz. Von Professor JOSEF GRUNTZEL-Wien	79
Die Theorie des auswärtigen Handels. Von Professor JACOB VINER-Chicago . . .	106
Die internationalen Kapitalbewegungen bei stabiler und entwerteter Währung. Von Professor ATTILIO CABIATI-Turin	126
Hauptprobleme der Finanzwissenschaft	
Die Grenzen der Besteuerung. Von Professor WILHELM GERLOFF-Frankfurt a. M.	162
Theorie der Steuermonopole. Von Professor KARL TH. v. EHEBERG-Erlangen .	180
Zur Theorie der Steuerüberwälzung. Von Privatdozent RICHARD STRIGL-Wien	188
Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft. Von Professor EDWIN R. A. SELIGMAN-New York	205
Die Theorie der progressiven Steuer. Von Professor EDGAR ALLIX-Paris	246
Moderne Tendenzen der italienischen Theorie und Praxis in der Erbschafts- besteuerung. Von Professor LUIGI EINAUDI-Turin	263
Steuern, Anleihen und Vermehrung des Umlaufes als Mittel außerordentlicher Einnahmen. Von Professor MARCO FANNO-Padua	274
Einige strittige Fragen der Steuertheorie. Von Privatdozent ERIK LINDAHL-Upsala	282
Ökonomische Theorie des Sozialismus	
Der heutige Stand der Theorie des Sozialismus in Deutschland. Von Professor FRANZ OPPENHEIMER Frankfurt a. M.	305
Die ökonomischen Theorien des französischen Sozialismus der Gegenwart. Von EDMOND LASKINE-Paris	323
Studien über den Sozialismus in Italien. Von Professor ARTURO LABRIOLA-Neapel	331
Der gegenwärtige Stand der ökonomischen Theorie des Sozialismus in Rußland. Von Professor DYMITRI N. IVANTZOFF-Moskau-Prag	345
Anhang	
Was der allgemeinen Wirtschaftstheorie gegenwärtig not tut. Von Professor EDWIN CANNAN-Oxford	360

¹⁾ Die Liste der Mitarbeiter hat eine Veränderung dadurch erfahren, daß an Stelle der Professoren G. Arrias, C. Grünberg und B. Harms die Professoren J. Gruntzel (IV. Bd.) und A. A. Young (II. Bd.) getreten sind.

Zur Morphologie der Krisen

Von

Emil Lederer

Professor an der Universität in Heidelberg

Schon SCHUMPETER hat im ersten Bande dieses Werkes in seinem kurzen Überblick erwähnt, daß in Deutschland sämtliche Spielarten der bisher in der Literatur aufgestellten Krisentheorien vertreten seien. Das ist richtig. Wir haben nach dem Worte SOMBARTS, exogene und endogene Theorien, von den exogenen nicht nur Theorien, welche die Bewegung der Edelmetallproduktion (wobei diese als letztes von der Konjunkturbewegung nicht beeinflusstes Datum genommen wird, nämlich abhängig von dem Zufall der Entdeckung reicher Vorkommen einerseits, vom technischen Fortschritt anderseits), sondern auch solche, welche die Schwankungen der Ernte zur Grundlage der Erklärung machen.

Es kann nun nicht meine Absicht sein, sämtliche Richtungen der endogenen Theorie hier zu erörtern. Wenn ich versuche, einige Probleme der Disproportionalitätstheorie zu klären, so deshalb, weil diese theoretisch das größte Interesse beanspruchen können, weil sie am intimsten mit der Struktur der kapitalistischen Wirtschaft und den Problemen des Zyklus zusammenhängen, und weil, wie ich glaube, letzten Endes jede ökonomische, endogene Krisentheorie irgendwie in eine Disproportionalitätstheorie ausmünden muß.

Selbst die Darstellung von SPIETHOFF, welche so breite Tatsachenmassen heranzieht und die Zuspitzung auf ein allgemeines Prinzip aus dem Gefühl heraus vermeidet, daß jedes Prinzip der Wirklichkeit und ihrer Erkenntnis Gewalt antut, kann nicht umhin, zur Erklärung auf ein Moment besonderen Nachdruck zu legen. Stellt er doch bekanntlich die Tatsache in den Mittelpunkt, daß die Spartätigkeit im Verhältnis zu der in der Hochkonjunktur eingeleiteten Produktionssteigerung wesentlich zurückbleibt. Wäre aber Kapitalmangel in diesem Sinn etwas anderes als eine Disproportionalität? Nämlich eine Disproportionalität zwischen den Produktionsrichtungen einerseits und der Verwendung der Einkommen anderseits? Insofern der Umfang und der Aufbau jedes Produktionssystems einerseits die Höhe der Gesamteinkommenssumme bestimmt, anderseits eine bestimmte Verwendung der Einkommen postuliert, und insofern die tatsächliche Verwendung der Einkommen sich wesentlich unterscheidet von der postulierten, liegt dann in der Auffassung SPIETHOFFS die Ursache für den Zusammenbruch der Konjunktur eben in dieser Disproportionalität, welche bei Fehlen eines Wirtschaftsplanes sich sehr leicht einstellen kann, und selbst durch die stärksten Beschwörungen des kapitalistischen Zyklus, in diesem Falle durch den hohen Zinsfuß, nicht rechtzeitig und in genügendem Maße behoben wird.

Wenn man von den exogenen Krisenursachen absieht (welche ganz außerhalb des wirtschaftlichen Kreislaufes stehen), so ist schwer zu sagen, wie denn die Konjunkturbewegung überhaupt ohne die Grundvorstellung der Disproportionalität möglich sein sollte. Freilich wird man dann den Begriff der Disproportionalität sehr weit fassen und man wird unter ihr nicht bloß die mangelnde Harmonie in den Größenverhältnissen der einzelnen Produktionen verstehen dürfen, wie

sie aus einer falschen Einschätzung der Marktchancen, aus technischen Veränderungen, aus einem Wechsel der Konsumrichtungen usw. immer wieder folgen. Faßt man aber den Begriff der Disproportionalität weit genug, so ist selbst die rein monetäre Krisentheorie eine solche der Disproportionalität, weil nach ihr die Kontraktionen und Erweiterungen des Geldumlaufes im Verhältnis zur Produktionsmenge diejenigen charakteristischen Preisveränderungen und damit Änderungen der Rentabilität, endlich diejenigen Verschiebungen in der Produktions- und Konsumsphäre schaffen, welche für den industriellen Zyklus wesentlich sind.

Die Erkenntnis, daß eine jede immanent ökonomische Ansicht von den Ursachen des Zyklus auf die Grundvorstellung einer Disproportionalität zurückgreifen muß, ist nicht nur wegen der Vereinheitlichung des Gedankengebäudes, wegen des Aufweises der inneren Verwandtschaft fast aller Theorien, sondern auch deshalb von Bedeutung, weil dadurch überhaupt erst die Möglichkeit einer Konjunkturpolitik erwiesen ist, die — wie immer sie beschaffen sein mag — eben die Ausgleichung der Disproportionalitäten wird zum Ziele haben müssen. Wären Disproportionalitäten nicht vorhanden, wie wäre ein Eingreifen möglich? Nach welcher Richtung sollte es denn gehen?

Im folgenden soll nun nur von einigen speziellen Problemen des Gesamtgebietes der Konjunkturlehre die Rede sein. Um nichts überflüssigerweise zu wiederholen, darf ich für meine Gesamtauffassung über das Problem der Konjunktur auf meinen Beitrag zum Grundriß der Sozialökonomik (Bd. 4, S. 355 ff.) verweisen. Danach erblicke ich — verkürzt und daher unzureichend ausgedrückt — die Ursache für die Konjunkturbewegung in der verschiedenen Elastizität der Preise. Eine Ausdehnung der Produktion in harmonischer Weise, d. h. derart, daß das Wachstum ohne jede Reibung erfolgen könnte, ist schon deshalb unmöglich (wie gesagt, ich hebe aus dem Gesamtbild bloß eines der wichtigsten Momente heraus), weil sich die Preise bei raschem Wachstum der Erzeugung (das wiederum monetäre Veränderungen zur Voraussetzung hat, wenn man von der Spielart der Konjunktur bei fallenden Preisen, die an das Eintreten allgemeiner, großer Kostenkompressionen geknüpft ist, absieht) erhöhen, aber nicht in gleichem Tempo erhöhen. Manche Preise, z. B. die der Rohmaterialien und Halbzeuge, steigen rascher als die der Fertiggüter. Aber insbesondere wird sich bei einer bestimmten Kategorie von Preisen, den Einkommen (welche direkt Preise oder Aufsummierung von Preisen sind) eine solche Ungleichmäßigkeit des Wachstums zeigen. Es werden die Profite rascher wachsen als die Löhne und Gehalte und die Zinseinkommen. Das liegt im Wesen der Ausdehnung der Produktion, welche rasche Akkumulation erfordert, die ihrerseits eben in sich schließt, daß die Quote des Gesamtproduktes, welche verbraucht werden kann, sinkt.

Da nun der Verbrauch im Wesen den Einkommen der großen Volksmasse korrespondiert, die Akkumulation den Gewinnen (von der Spartätigkeit ist also hier abgesehen, und in der Tat kann sie allein nicht das rasche Wachstum der Konjunktur finanzieren, besonders mit Rücksicht darauf, daß ja Ersparnisse der Vergangenheit nur privatwirtschaftlich, aber nicht volkswirtschaftlich zur Verfügung stehen, daß also jede Produktionsperiode praktisch nur ihre eigenen Ersparnisse investieren kann), so ist rasche Akkumulation an sich schon mit relativem Zurückbleiben der Lohn-, Zins- und Gehaltssumme identisch. Dabei können und werden die Löhne auch ihrem Realinhalt nach steigen (seltener wird das bei den Gehältern und nie bei den Zinseinkommen der Fall sein), aber sie werden im Verhältnis zum Gesamtvolumen der Produktion zurückgehen. Das ist solange notwendig, als Investitionen nur zu relativ geringerem Teil aus den Ein-

kommen der großen Massen heraus durch Sparen erfolgen, und es ist der Preis, welcher für jede rasche Ausdehnung der Produktion gezahlt werden muß, dessen Zahlung bei rentabler Ausdehnungsmöglichkeit durch Kreditgewährung erzwungen werden kann. Insofern, als jede große, echte Konjunktur Momente der Inflation in sich enthält, zeigt sich dieses charakteristische Bild einer Disproportionalität in den Einkommensströmen. Das entgegengesetzte Bild zeigt sich in der Depression. Es braucht hier nicht weiter ausgemalt zu werden.

Der Zyklus erneuert sich immer wieder in der gleichen Weise. Zwei Umstände sind hiebei wirksam: 1. Das Interesse der Banken an der Gewährung zusätzlicher Kredite, sobald sich innerhalb der Grenzen der Liquidität günstige Gewinnchancen zeigen. Gerade die große Elastizität des Geldumlaufes und der Kreditmenge, welche Voraussetzung einer konjunkturlosen, d. h. einer stetig, ohne Rückstoß fortschreitenden Wirtschaft ist (die amerikanische Konjunkturpolitik läuft ja gerade auf Grundlage eines zu dirigierenden Geld- und Kreditsystems auf eine Stabilität des Preissystemes hinaus), führt bei Auswirkung des Profitinteresses in den Banken zum Konjunkturzyklus. Es wird das Entwicklungstempo, das bei der vorhandenen Investitionsrate gerade gegeben wäre, beschleunigt, d. h. also in den Grenzen der Liquiditätsgrundsätze eine Konjunktur angeregt. Gerade daß mit einem gegebenen Apparat, also mit gegebenen Kosten, ohne Erhöhung derselben unter bestimmten Bedingungen die Banken durch Kreditgewährung ihre Gewinne erhöhen können, ist eine Garantie für die Ausnützung solcher Chancen, wenn nicht durch die Zentralbank einer solchen Kreditausdehnung Hindernisse in den Weg gelegt werden.

2. Die Entwicklung der Technik, die Möglichkeit, neue Produktionsmethoden mit Gewinn einzuführen, welche normalerweise in einem gewissen Umfang immer gegeben ist. Solche Fortschritte der Technik bedeuten Chancen für Differenzialgewinne, welche natürlich nicht immer, aber unter denjenigen Bedingungen sehr leicht ausgenützt werden können, unter denen die Möglichkeit einer Konjunktur, d. h. einer Produktionsausdehnung auch von der monetären Seite her besteht. Diese Entwicklung der Technik wird immer mit mehr oder weniger Dekapitalisation, d. h. Vernichtung bestehender, ihrer „natürlichen“ Lebensdauer entsprechend noch nicht amortisierter Kapitalien verbunden sein. Würde eine Entwicklung der technischen Methoden nicht eintreten (dem steht gleich veränderte Organisation mit Wirkung der Kostensenkung, Veränderung der Kosten durch bessere Arbeitsteilung oder bloße Vergrößerung der Produktionsstätten bei gleichzeitiger Senkung der Generalunkosten unter besonders günstigen Umständen sogar bessere Ausnützung der Kapazität), so wäre wohl eine Konjunktur überhaupt nicht möglich. In diesem Falle würde die Entwicklung ohne die charakteristischen Überhöhungen des Produktionsvolumens einerseits, Kontraktionen desselben andererseits, verlaufen.

Die Höhe der Akkumulation entscheidet über die Intensität der Konjunktur. Der Akkumulationsrate entspricht als Realinhalt: Ausdehnung bestehender Produktionen und Schaffung neuer Produktionen. In beiden Fällen ist auch Dekapitalisation, d. h. wirtschaftliche Vernichtung bisher bestehender Produktionsstätten möglich. Aus Gründen, welche in der SPIETHOFFSchen Krisenlehre und auch in den Verhandlungen des Vereins für Sozialpolitik (1905) auseinandergesetzt wurden, wird die Dauer der Konjunktur und die Heftigkeit des Rückschlages davon abhängig sein, in welcher Weise sich die neuen Investitionen verteilen. Dienen sie in erster Linie dazu, die vorhandenen Produktionen auszudehnen, so wird die Konjunktur mild verlaufen, dienen sie dazu, neue Produktionen ins Leben zu rufen, bedürfen sie also der Schaffung eines neuen Apparates größeren Stils (Schaffung eines Eisenbahnsystems, Elektrifizierung

usw.), so wird die Konjunktur lebhafter, der Rückschlag heftiger sein. Für eine Morphologie der Krisen spielt daher der Realinhalt von Produktion und Produktionsausdehnung eine große Rolle. Auch ist der Konjunkturverlauf in den einzelnen Wirtschaftszweigen sehr verschieden. Ganz abgesehen von dem grundsätzlichen Unterschied in Landwirtschaft und Industrie, hervorgehend aus der geringen Elastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln ist der Rückschlag in der Erzeugung von Produktionsmitteln in der Regel größer als etwa in der Produktion von Konsumgütern, oder einem allgemeinen Kraftstoff, wie Kohle. Seit dem Ende der sechziger Jahre z. B., hat die Kohlenproduktion nie absolute, sondern immer nur relative Rückschläge erfahren, d. h. von einer „Wellenbewegung“ kann man nur nach Eliminierung des Trend sprechen. Der tatsächliche Verlauf ähnelt eher einer Treppe als einer Wellenlinie. Die stabilisierenden Einflüsse der Organisationstendenz in der Wirtschaft dürften dahin wirken, daß die Bewegung des Gesamtvolumens in der Wirtschaft auch dieses Bild zeigt. Konjunkturstabilisierung bedeutet dann: Eliminierung der statischen Phasen (d. h. der Depressionen) im Wirtschaftsbild.

* * *

Wenn früher gesagt wurde, daß jede Deutung des Zyklus den Gesichtspunkt der Disproportionalität berücksichtigen müsse, so genügt doch nicht irgendeine beliebige Disproportionalität auch größeren Umfanges, um eine Krise zu erklären. Denn jede solche Unstimmigkeit hat ja alsbald die Tendenz, sich auszugleichen. Soll eine Krise aus ihr folgen, so muß sich diese Unstimmigkeit versteifen. Das heißt es müssen Kräfte wirksam sein, welche ihren Ausgleich sehr lange hemmen. Das ist gerade bei der Disproportionalität der Einkommen der Fall. Daß dieser Disproportionalität gegenüber der Markt nicht elastisch reagiert, darüber noch unten. (Seite 10.)

Einen ganz speziellen Tatbestand bildet eine Konjunktur bei gleichbleibenden oder sinkenden Preisen. Eine solche ist in der Tat möglich. Man muß nur überlegen, daß steigende Preise erst dann eine hohe Akkumulationsrate bedeuten, wenn die Kosten mindestens weniger rasch steigen, daß hingegen im Sinne der Konjunkturtheorie gleichbleibende Preise steigende Preise sind, wenn die Kosten sinken, und daß selbst sinkende Preise im Sinne der Konjunkturtheorie steigende Preise sind, wenn die Kosten noch rascher sinken als die Preise. In allen diesen Fällen wird das Symptom der Preisbewegung täuschen, hingegen wird zweifellos die Einkommenssumme der Arbeiter, Angestellten und Beamten sowie der Zinsempfänger relativ zurückbleiben, d. h. das Produktionsvolumen wird noch rascher wachsen als der Realinhalt dieser Einkommensgruppen. Das liegt ja schon in der Grundauffassung des dynamischen Zyklus beschlossen¹⁾.

¹⁾ Ich sehe bei der Erörterung der speziellen Probleme, welche den Gegenstand dieser Abhandlung bilden, davon ab, zahlreiche, auch interessante Abhandlungen, die in der letzten Zeit publiziert wurden, zu erörtern. So muß ich mir versagen, auf die Schriften des Konjunkturinstituts näher einzugehen, ebenso z. B. auch auf die Abhandlungen von LÖWE. (Vgl. seinen Beitrag zur Festschrift für OPPENHEIMER und seinen Aufsatz: „Wie ist Konjunkturtheorie überhaupt möglich“ im „Weltwirtschaftlichen Archiv“.) Diese methodologischen Ausführungen LÖWES verdienen größte Beachtung. Aus meinen Ausführungen dürfte hervorgehen, daß ich seiner Theorie, wonach Konjunkturtheorie nur in einem offenen System möglich sei, nur in einem sehr begrenzten Sinne zustimmen kann, nämlich in demjenigen, wonach jedes dynamische System offen ist, d. h. mit der bloßen Rotation gegebener Daten nicht auskommt. In diesem Sinne aber ist jede sich entwickelnde, d. h. nicht im engsten Sinn des Wortes statische Wirtschaft bereits ein „offenes System“. Das geschlossene System kommt dann, wie ja LÖWE auch betont, überhaupt nur als

Innerhalb der deutschen Theorie, kann man heute sagen, herrscht also der Gedanke der Disproportionalität in dem oben entwickelten allgemeinen Sinn. Die Krise erscheint als Wachstumsstörung. Da die Ausdehnung der Produktion nicht gesellschaftlich kontrolliert wird, da der Einzelunternehmer und selbst das Kartell die Möglichkeiten des Absatzes in Inland und Ausland nicht zu übersehen vermag, da eine steigende Preistendenz Betriebsausdehnungen geradezu prämiert, setzt in der Konjunktur ein Wettlauf um die Produktionsmittel ein, in welchem die optimistische Grundstimmung zu Investitionen veranlaßt, ohne daß mögliche zukünftige Veränderungen der Marktlage berücksichtigt würden.

Selbst weitgehende Konzentration der Produktion und ebenso weitgehende Kontrolle der Kreditgewährung vermag — Wachstum der Gesamtproduktion einmal vorausgesetzt — an der regelmäßigen Wiederkehr solcher Wachstumsstörungen nichts zu ändern, weil die Unübersehbarkeit des internationalen Marktes und die Unvoraussehbarkeit des möglichen Massenkonsums proportionelle Ausweitung der Gesamtproduktion zu einer unwahrscheinlichen Kombination macht. Um so mehr, als die Auswirkungen der technischen Neuerungen, welche jede Konjunktur begleiten, die Ungewißheit der Absatzgestaltung sowie die Ungewißheit der künftigen Produktion überhaupt steigern. In der technischen Entwicklung ist zudem Ungleichheit der Profitraten begründet und demgemäß auch eine Tendenz zu ungleichmäßiger Akkumulation nicht nur innerhalb einer und derselben Industrie, sondern zwischen den verschiedenen Industrien. Darin liegt aber schon der Keim von Disproportionalitäten. (Auch die bloße „Stabilisierung“ des Geldwerts, wie sie IRVING FISHER vorschlägt, kann das fortwährende Entstehen solcher Disproportionalitäten nicht verhindern.)

Diese Disproportionalitäten sind in der Tat von jeder Wirtschaftsform ziemlich unabhängig, und auch eine Planwirtschaft könnte sie nicht ganz vermeiden. Allerdings würden sie in einer durchgeführten Planwirtschaft nicht zu Stockungen des ganzen Wirtschaftsprozesses, sondern lediglich zu partieller Über- und Unterversorgung führen, wie solche auch in der kapitalistischen Wirtschaft tatsächlich immer wieder gegeben ist. Denn eine relative Verbilligung einer Ware (wenn der Preis einer Ware sinkt, während die Preise der übrigen Waren unverändert bleiben oder langsamer sinken) ist ja nur der marktmäßige Ausdruck für die „Übersorgung“, wie umgekehrt das relative Ansteigen eines Preises der Ausdruck der „Unterversorgung“ ist.

Solche Disproportionalitäten (oder wie SPIETHOFF sagt: Verhältnissigkeiten) sind in der Krisenphase des kapitalistischen Zyklus zweifellos vorhanden. Sie sind aber immer vorhanden und spiegeln sich in den ungleichen Spannungen zwischen Preisen und Kosten. Alle Produktionen mit relativ hohen Gewinnen, mit Gewinnen, welche über dem Durchschnitt stehen, sind „zu klein“. Alle gewinnlosen und schlecht rentierenden Produktionen sind „zu groß“. Jedes Kartell schafft derart eine Disproportionalität, denn der Kartellpreis kann ja überhaupt nur durchgesetzt werden, wenn die organisierte Produktion disproportional, und zwar „zu klein“, ist. Die Disproportionalität der Krise,

gedankliche Konstruktion der strengsten Statik vor. Ebenso muß ich aus Gründen der Ökonomie des Raumes davon absehen, die so wichtigen, zum Teile neuen Gedanken SCHUMPETERS (2. Auflage der Theorie der Entwicklung) in die Darstellung einzu beziehen. Dem Leser dürften sich manche Berührungspunkte aufdrängen, namentlich in der Erörterung der Frage, welche Rolle der technische Fortschritt spielt. Der entscheidende Gesichtspunkt der Betrachtung ist aber doch von dem SCHUMPETERS, will mir scheinen, wesentlich verschieden.

der Depression, muß gegenüber solchen „normalen“ Disproportionalitäten einen speziellen Charakter tragen. Außerdem: auch die Hochkonjunktur ist Folge einer Disproportionalität, da sie ja die Umkehrung der Krise ist. Dies ist tatsächlich der Fall. Denn die ersten Stadien der Hochkonjunktur zeigen ja jene charakteristische stürmische Nachfrage nach Produktionsmitteln, welche ein Zeichen dafür ist, daß „relativ“ (aus hier nicht zu erörternden Gründen — eben aus der Entwicklung während der Depressionsperiode, welche ich in der erwähnten Abhandlung zu kennzeichnen suchte) „zu wenig“ Produktionsmittel vorhanden sind. Oder anders ausgedrückt: die Produktion von Produktionsmitteln blieb hinter dem Bedarf derart zurück, daß sich die in Produktionsmittelerzeugung investierten Kosten im Verkauf der Produktionsmittel mit überdurchschnittlichen Gewinnen zu reproduzieren beginnen¹⁾.

So ergibt sich logisch zwingend die Frage: Warum führt die eine Disproportionalität zur Hochkonjunktur und warum die andere zur Depression und sogar zur Krise? Ist es berechtigt, diese beiden Phasen so scharf voneinander zu scheiden, die eine als einen prinzipiellen Gegensatz der andern aufzufassen, wenn beide auf Disproportionalität zurückgehen? Oder ist mit dem Hinweis auf die Disproportionalität das Wesen der Geschäftsstockung und Krise nicht erfaßt?

In der Tat liegt auch bei einer Hochkonjunktur eine Disproportionalität vor. Übereinstimmend wird ja das Bild der guten Konjunktur, des flotten Geschäftsganges, schließlich des Warenhungers sobald der Umsatz seinen Höhepunkt erreicht hat, dahin beschrieben, daß bei voller Ausnützung aller Produktionsmittel in den Betrieben noch immer eine stürmische Nachfrage nach zusätzlichen Produktionsmitteln besteht. Es sind also offenbar „zu wenig“ Produktionsmittel vorhanden. Daß „zu wenig“ Produktionsmittel vorhanden sind, heißt, daß sich in den Händen der Produzenten angesammelte, oder übertragene, oder von den Banken durch zusätzlichen Kredit geschaffene Kaufkraft befindet, welche nach Produktionsmitteln Ausschau hält, diese nachfragt und so die Preise steigert. Denn nur in diesem Falle kann man ja wirtschaftlich davon sprechen, daß „zu wenig“ Produktionsmittel vorhanden sind — so wie in der Krise nur deshalb „zu viel“ an irgendwelchen Produkten vorhanden ist, weil „zufällig“ (infolge der Disproportionalität) zu wenig Kaufkraft in den Händen derjenigen angesammelt und verfügbar ist, welche als Konsumenten dieser Produkte in Frage kämen. Sei es als direkte Konsumenten, wenn es sich um Konsumgüter handelt, sei es als „produktive Konsumenten“, wenn es sich um Produktionsmittel handelt. Aber auch wenn zunächst Produktionsmittel unverkäuflich werden, also wenn diese in „zu großer“ Menge vorhanden sein sollten, so beruht das letzten Endes auf einem Defizit an Kaufkraft in den Händen der letzten Konsumenten, welche die Enderzeugnisse

¹⁾ Man kann aber sogar so weit gehen, zu behaupten, daß sich auch innerhalb eines Produktionszweiges völlig freier Konkurrenz nicht ein Gleichgewicht einstellt, sondern im Gegenteil Schwankungen um die Gleichgewichtslage die typische Form der Produktion und Preisgestaltung sind. Vgl. hiezu die interessante, auch für die Theorie des Gleichgewichtes wichtige Untersuchung über: Schwankungen der Schweinepreise und -produktion. In den Sonderheften des Institutes für Konjunkturforschung, Sonderheft 2, 1927. Danach bedingen steigende Preise sofort Ausdehnung der Produktion mit der Folge starken Preisdruckes, der zur Produktionseinschränkung und damit Preissteigerung führt. Ein Gleichgewicht zwischen Kosten und Preis, eine stabile Gewinnrate, stellt sich nicht her. Dabei ist natürlich die große Elastizität der Produktion ebenso wichtig wie die Möglichkeit rascher Produktionssteigerung bzw. -einschränkung.

dieser Produktionsmittel verbrauchen sollten — einem Defizit, dem möglicherweise ein Überschuß an Kaufkraft in andern Händen korrespondiert, der sich aber auf andere Produkte richtet. (Oder: ein Fall, dem die Theorie bisher zu wenig Aufmerksamkeit schenkte — dieses Plus an Kaufkraft bei einem andern kann unverwendet bleiben, kann als Depositensumme in einer Bankbilanz erscheinen, ohne sich in einen neuen Kredit umzusetzen. Das ist der Fall, wenn sich das Deckungsverhältnis sämtlicher Kredite verbessert. In diesem Fall ist die in Geld ausgedrückte Nachfrage nach Waren im Ganzen kleiner als die Preissumme der angebotenen Waren. Es müßten also folgerichtig die Preise sinken.)

Die Disproportionalität auf dem Markte in Zeiten übersteigerten Geschäftsganges, also in der Konjunktur, ist folgendermaßen zu kennzeichnen: Sammlung, Kumulierung und Vorwegnahme künftiger Nachfrage schafft eine „Störung“ auf dem Markte der Produktionsmittel; die Nachfrage wird, in vermehrte Erzeugung von Produktionsmitteln sich umsetzend, weitere Preissteigerungen herbeiführen. Die Disproportionalität wird aber nur dann zu einer Konjunktur führen, wenn sich die Kaufkraft in den Händen der Produzenten, welche Produktionsmittel nachfragen, rascher vermehrt, als die Menge der Produktionsmittel. Nur dann werden die Preise weiter steigen und nur dann werden die Gewinne der Produktionsmittelproduzenten steigen können. Denn auch auf dem Markte der Produktionsmittel wird bloß eine mit Kaufkraft auftretende Nachfrage Wirkungen irgend welcher Art haben können. Nachfrage an sich ist ja immer in einem den Bedarf übersteigenden Maße vorhanden. Die Gewinne der Produktionsmittelproduzenten werden aber nur steigen können, wenn auch in der Produktion von Endprodukten die entsprechenden Vorbedingungen hiefür, namentlich steigende Rentabilität, d. h. also steigende Preise der Endprodukte, vorhanden sind. Schließt das aber nicht einen Widerspruch in sich? Wie kann gleichzeitig die Kaufkraft der Produzenten steigen, welche Produktionsmittel nachfragen, um Produktionsmittel zu erzeugen, und gleichzeitig die Kaufkraft derjenigen Produzenten, welche Produktionsmittel nachfragen, um Endprodukte zu erzeugen? Muß nicht die Steigerung der Produktionsmittelpreise notwendig die Konsumgüterproduzenten an die Wand drücken, ihre Gewinnmarge und damit ihre Kaufkraft drosseln — und muß nicht umgekehrt die Prosperität der Konsumgüterindustrie, in Folge Steigerung der Kostenätze für die Produktionsmittelproduzenten, wieder deren Gewinne beeinträchtigen? Ja mehr noch, man muß sogar fragen: kann überhaupt die Gesamtnachfrage nach Produkten, in Geld ausgedrückt, größer sein, als die Gesamtsumme der Produktionskosten, die auf ihre Erzeugung aufgewendet wurde, nebst den Gewinnen, d. h. größer als die gegenwärtig „geltende“ Preissumme der Gesamtproduktion, von gewissen Verschiebungen aus partiellen Disproportionalitäten hier natürlich abgesehen? Würde das nicht ebenso der Theorie der Absatzwege widersprechen als die Unverkäuflichkeit von Produkten? Jedenfalls, woher könnte diese zusätzliche Kaufkraft stammen? Sicher nicht aus einer Flüssigmachung von Kapital. Was ja innerhalb eines Wirtschaftskreises die Kaufkraft nur verschieben, nicht vermehren kann. So ergibt sich, auch von dieser Seite her gesehen die Abhängigkeit des Konjunkturphänomens vom zusätzlichen Kredit. (Dabei sind technische Veränderungen nicht in Betracht gezogen.) Wie ist endlich überhaupt parallele Steigerung von Gewinnen möglich, die nicht bloße Geldwertsenkung und daher auf die Dauer fiktiv ist? Wie ist also eine allgemeine Konjunktur möglich?

Eine solche Annäherung an den Zustand der bloßen Geldentwertung werden wir tatsächlich immer dort finden, wo die Konjunktur Anregung über-

wiegend inflationistische Elemente in sich enthält: Wenn also durch reichliche allgemeine Gewährung zusätzlichen Kredits nach einer Zeit der Geschäftsstockung eine „Belebung“ des Geschäftes eintritt, welche über die realen Ersparnisse, über die bloße Übertragung von Kaufkraft hinausgeht, so mag eine allseitige Produktionssteigerung eintreten, die allerdings mangels eines Überblickes über die Wirkungen solcher Kreditgewährung, unfehlbar in eine kritische Situation führen wird. Anders bei dem „natürlichen“ Unschwung, der sich als Folge der Liquidierung einer Depression einstellt, in deren Verlauf die Lager geräumt werden, und sich durch Dekapitalisation eine günstigere Rentabilität, rechnungsmäßig, herstellt. D. h. durch Verlust von Zinserträgen, sei es, daß ein Gläubiger oder daß der Unternehmer als Kapitalist verliert, werden privatwirtschaftlich die Vorbedingungen für neuerliche Produktionsausdehnung geschaffen. Die Rolle des technischen Fortschrittes kann in dieser Situation kaum überschätzt werden.

Diese letzte Frage, wie eine allgemeine Konjunktur, also eine parallele Steigerung von Gewinnen möglich ist, welche nicht bloße Geldentwertung darstellt und daher auf die Dauer fiktiv wäre, läßt sich nur dahin beantworten: daß ihr eine allseits steigende Produktion mit genügender Steigerung der Geldmenge entsprechen muß. Wenn — aus welchen Gründen immer: wachsende Bevölkerung, Nachfrage vom Ausland her oder „Auftauchen neuer Kombinationen“, z. B. Erfindungen, Aufnahme neuer Produktionszweige (Eisenbahn, Elektrizität) — eine allseitige Anregung der Produktionssphäre erfolgt, so bedeutet dies nicht nur Vermehrung der Gewinne, sondern gleichzeitig Steigerung der Produktion. Es wächst dem Volkswirtschaftskörper ein Ring zu, neue Tauschpaare entstehen. Neue Produzenten von Rohstoffen, von Kraftstoffen, von Produktionsmitteln, aber auch von Konsumgütern. Nur bei gleichmäßiger und korrespondierender Ausdehnung der einzelnen Produktionen werden sich die Preise gar nicht oder unter Umständen gleichmäßig ändern. Prinzipiell ist es ja möglich, daß sich der ganze Wirtschaftskörper in jedem seiner Teile in gleicher Proportion ausweitet. Um 10% mehr Arbeiter in jedem Betriebe, um 10% mehr Produktion in jedem Betriebe, um 10% größerer Umsatz in jedem Betriebe usw. Natürlich würden entsprechend die freien Einkommen der Produzenten, der Unternehmer, diese als Klasse betrachtet, genau wie die Lohnsumme wachsen. Die individuellen Einkommen der Unternehmer würden nur dann steigen, wenn die Produktionsausdehnung ganz oder teilweise in den bisherigen Betrieben erfolgt. Die Löhne würden unter unserer Voraussetzung ganz gleich bleiben. Eine Störung braucht dann nicht eintreten.

Eine solche allgemeine Steigerung der Produktion wird auf die Dauer durch die Spartätigkeit allein, der allgemeinen Annahme entgegen, nicht bewirkt. Wenn alle übrigen Daten, insbesondere auch der technische Prozeß, unverändert bleiben, so ist die Spartätigkeit ja zunächst nichts als Übertragung von Kaufkraft von der Konsumgüterproduktion auf den Markt der Produktionsmittel. Erfolgt das, so muß die Produktionsmittelerzeugung sich ausdehnen, die Konsumgüterindustrien müssen einschrumpfen. Die Gesamtmasse der Produktion (Wertsumme) und die Gesamtzahl der Arbeitskräfte bleibe gleich. Ebenso seien neue Investitionen nicht nötig, es erfolge bloß Umlenkung von der einen Produktion in die andere. Dann wird in der nächsten Phase bereits die Gesamtsumme der Konsumgüter gewachsen sein. Ihr Preis wird also sinken müssen. Früher oder später wird das jedenfalls geschehen. Sinkt aber der Preis der Konsumgüter, so auch der der Produktionsmittel (bei gleichbleibender Technik), und die Ausweitung der Produktion kommt wieder zum Stillstand. Das Sinken

der Preise kann nur aufgehalten werden, wenn die Geldmenge steigt. Ein Steigen der Geldmenge kann aber offenbar in diesem Zusammenhang nur Folge gesteigerter Kreditgewährung sein — wer soll aber den höheren Kredit in Anspruch nehmen, — außer wenn die Bevölkerung wächst, und also mehr an Arbeitern beschäftigt werden, mehr an Löhnen bezahlt werden kann, und wenn, was damit zusammenfallen wird, zugleich auch mehr, und zwar zunächst an Rohstoffen, Kraftstoffen usw. produziert werden wird. Das heißt aber, daß Sparen überhaupt sinnvoll nur ist bei steigender Bevölkerung, daß ihm die zusätzliche Kreditgewährung auf dem Fuße folgen muß (bei Gefahr der Drosselung der Konjunktur), und daß endlich dieser ganze Prozeß ohne gleichzeitige „technische Entwicklung“, im Sinne einer Verringerung der Durchschnittskosten (sei es auch eine Senkung der Generalkosten bei steigender Produktion) gar nicht gedacht werden kann. In der Tat ist die Konjunktur ein sehr vielseitig bedingter Tatbestand, zu dessen Herausarbeitung diese Bemerkungen allerdings nur einen Ansatzpunkt bilden.

Nun können wir zur Konjunktur zurückklenken, und sagen, daß jede Konjunktur eine Ausdehnung der Produktion, aber nicht unter Bedingungen ist, welche homogenes, reibungsloses Wachstum ermöglichen würden. Sondern schon allein die Differenzierung des Wirtschaftsprozesses, die Gliederung in konzentrierte Rohstoffgewinnung, leicht organisierbare Standardproduktion und zersplitterte Fertiggütererzeugung, die Scheidung in landwirtschaftliche Betriebe mit ihrer weitgehenden Abhängigkeit vom Weltmarkt und Industrien, welche den Binnenmarkt bis zu einem gewissen Grade beherrschen wegen der speziellen Produktionsrichtung, welche den Konsumgewohnungen angepaßt ist, wegen der größeren Schwerfälligkeit, mit der ein Markt für industrielle Produkte auf Preisänderungen reagiert; endlich die Scheidung in Arbeitsmärkte und Warenmärkte — erstere mit stabileren, letztere im allgemeinen mit labileren Preisen, — erklärt es, daß jedes Wachstum der Gesamtproduktion sich eben nicht proportional vollzieht. Nur ein drakonischer und überlegener Plan könnte solche „richtige“ Proportionen erzwingen.

In der Realität haben wir zunächst eine Disproportionalität der Produktionsphären. In einigen Produktionszweigen dehnt sich die Produktion rascher, in anderen langsamer aus. Aber solche Disproportionalitäten bedeuten ja noch keine entscheidende „Störung“. Denn jedes relativ zu rasche Wachstum der Produktion muß den Preis relativ senken und umgekehrt. Soll eine Disproportionalität durch Wachstum der Produktion korrigiert werden, so ist es wesentlich, wieviel Zeit zur Ausdehnung der Produktion erforderlich ist. Diese Zeitspannen sind ungleich lang, länger in den Basis-, kürzer in den Fertigindustrien.

Diese Disproportionalitäten könnten und müßten sich also immer wieder ausgleichen. Das Bild der Hochkonjunktur ist aber dadurch gekennzeichnet, daß quer durch alle Produktionen hindurch Preise von Arbeitsleistungen und Preise von Produkten sich nicht in demselben Tempo nach aufwärts bewegen, was wieder in den Eigentümlichkeiten der einzelnen Märkte seinen Grund hat. Darin liegt aber bereits die Begründung für eine Steigerung der Gewinne, für die Möglichkeit und die Notwendigkeit der Produktionsausdehnung beschlossen. Und darin liegt außerdem schon die überwiegende Wahrscheinlichkeit, daß die einzelnen Produktionszweige sich nicht gleichmäßig ausdehnen werden, weil in ihnen die Spannung zwischen Preisen und Lohnkosten (direkten und indirekten) sicherlich nicht die gleiche ist. Da endlich die verschiedene organische Zusammensetzung der Produktionszweige auch noch Unterschiede begründet, so kann die Ausweitung des Produktionsprozesses in der Konjunktur

nie in harmonischer Weise, d. h. als bloßes Ansetzen „gleichmäßiger Jahresringe“ erfolgen.

In der Tat zeigt jede Tafel der Preise in einer Konjunktur Unregelmäßigkeiten, eben ein Zeichen allseitiger Disproportionalität, die keineswegs nur der Depression oder der Krise eigentümlich ist¹⁾. Warum ist Disproportionalität bald mit Hochkonjunktur, bald mit Krise verbunden? Worin liegt der Unterschied?

Der Unterschied liegt meines Erachtens in der Auswirkung dieser Preisänderungen auf die Einkommensströme. In dem oben erwähnten Aufsatz suchte ich auseinanderzulegen, daß ein Zurückbleiben der Löhne und festen Bezüge, wie der Zinseinkommen im Steigerungsprozeß aller Einkommen während der Konjunktur mit dem Wachstum der Gewinne und daher Ausdehnung der Produktion gleichbedeutend sei. Diese Disproportionalität der Einkommensströme trägt aber — und das ist das Entscheidende — in sich keine Tendenz zur Ausgleichung. Denn 1. steigen ja auch die Löhne, Gehälter usw. in der Konjunktur (die Zinseinkommen allerdings und die Beamtengehälter bleiben meist unverändert). Das Steigen der Preise wird ertragen, weil das reale Einkommen ansteigt, nur nicht so schnell, als das reale Einkommen der Unternehmer. 2. Aber selbst wenn das nicht der Fall wäre, also wenn z. B. die Realeinkommen der Arbeiter usw. gleich blieben oder sogar zurückgingen, so würde dadurch unmittelbar auf dem Markte der Arbeitsleistungen usw. keine Veränderung des Angebots an Arbeitskräften eintreten, welche diese Diskrepanz beseitigt. Da ist ein bedeutsamer Unterschied gegenüber den Warenmärkten vorhanden: Steigt der Preis des Getreides rascher als der des Fleisches, so werden sich die Produktionsrichtungen ändern, und zwar sehr schnell. Langsamer, aber doch auch ändern werden sich die Produktionsrichtungen, wenn z. B. der Preis der Schuhwaren rascher steigen sollte (aus welchen Gründen immer) als der Preis für Hüte oder für Gewebe. Veränderung des Konsums auf der einen Seite, veränderter Zustrom von Kapital und Arbeitskräften auf der anderen Seite wird die Tendenz zur Ausgleichung der Preise = Ausgleichung der Profite bringen. Eine Diskrepanz der Einkommen aber löst keine Gegenbewegung im Angebot der Arbeitskräfte aus. Im Gegenteil, sie hat die Tendenz, sich zu versteifen. Sinken z. B. die Löhne, so ist das Angebot an Arbeitskräften besonders dringend. Auf Seite der Unternehmer ist die Konkurrenz um die Arbeitskräfte immer geringer als die Konkurrenz um die Produktionsmittel. Tatsächlich steigen auch deren Preise immer schneller an als die Löhne. Der „Wettlauf um die Arbeitskräfte“ ist selten vorhanden, daher keine sprunghafte Steigerung der Löhne. Endlich: es kann keine „Abwanderung vom Arbeitsmarkt zum Warenmarkt“ stattfinden; auch keine Veränderung der Investitionen. Es werden nicht plötzlich weniger Arbeitskräfte auf dem Markte sein, wenn relativ die Löhne nicht so rasch steigen als die Warenpreise. Kurzum, die Verringerung der Quote, welche die Bezieher fester und relativ fester Einkommen aus dem Gesamtprodukt erhalten, wird auf Angebots- und in geringerem Maß auch auf die Nachfrageverhältnisse auf dem Markte der Arbeitsleistungen nicht einwirken (ebensowenig natürlich auf die Höhe der festen Einkommen).

Eine Ausgleichung dieser Disproportionalität findet nur auf dem Umweg über die bereits erfolgte Akkumulation statt. Dann nämlich müßte, wenn nicht

¹⁾ Wie schon mehrfach angedeutet, soll hier der Nachweis erbracht werden, wie kompliziert die Bedingungen sind, unter denen die Entwicklung stetig, das heißt konjunkturlos sein könnte. Ferner: daß in der kapitalistischen Verkehrswirtschaft mit dem Aufschwung Disproportionalitäten unvermeidlich verbunden sind.

wieder Gegenkräfte das hindern, die wachsende Akkumulation sich in steigende Nachfrage nach Arbeitskräften, und daher Lohnerhöhung oder in Preissenkung (was gleichbedeutend mit Lohnerhöhung, wengleich nicht in demselben Umfang) umsetzen. Aber offenbar dauert dieser Prozeß lange Zeit, insbesondere bei hoher organischer Zusammensetzung der Gesamtproduktion. Die Akkumulation wird endlich den Fassungsraum der Produktion für Arbeitskräfte nicht erhöhen, wenn sie im Auslande erfolgt, wenn also die Überschüsse der Produktion ins Ausland exportiert werden (Kapitalanlage im Auslande), und wenn, was ja so häufig der Fall ist, dann auch die Erträge dieser Kapitalanlagen wieder im Auslande investiert werden. In diesen Fällen entsteht im Auslande, nicht aber im Inlande Nachfrage nach neuen Arbeitskräften, die aber für das Inland nur dann bedeutsam werden und lohnsteigernd wirken könnte, wenn sie eine Auswanderung auslösen würde (wie z. B. der europäische Kapitalexport nach den Vereinigten Staaten vor dem Kriege).

Ähnliches zeigt sich — und das ist noch wichtiger — in der Depression. Diese kann man natürlich auch als eine Disproportionalität ansprechen. Aber diese Disproportionalität müßte sich, wie in der Hochkonjunktur, ausgleichen, wenn sie auf den Warenmarkt im engeren Sinne beschränkt wäre. Der ganze Prozeß des Rückganges der Produktion wirkt sich aber außerdem aus in einer Disproportionalität der Einkommensströme, derart, daß die Unternehmereinkommen jetzt rascher sinken als die Arbeitseinkommen. In „normalen“ Krisen sinkt auch das Gesamtvolumen der Unternehmereinkommen rascher als (trotz Arbeitslosigkeit) das Gesamtvolumen der Arbeitseinkommen (einschließlich der festen Einkommen überhaupt). Oder: die „Massenkaufkraft“ (einschließlich der Rentner, Zinsempfänger usw.) sinkt weniger schnell als die Kaufkraft der Unternehmer, und auch diese Disproportionalität hat nicht die Tendenz des Ausgleiches in sich, sondern versteift sich, aus Gründen, die denen ähnlich sind, welche oben für den analogen Prozeß im Aufschwung angeführt wurden. Insbesondere kann keine Flucht aus den Unternehmungen wegen Rückganges der Gewinne, also der Unternehmereinkommen, stattfinden. Daher bleibt die Nachfrage nach Arbeitskräften relativ hoch. Den Arbeitseinkommen in ihrer wirtschaftlichen Funktion sind gleichzuachten die Zins- und Renteneinkommen aller Art. Diese sind meist durch langfristige Verträge gebunden, also auch in der Depression unverändert vorhanden. Endlich ist zu erwähnen, daß die Gelderträge der Landwirtschaft in der Gegenwart vielmehr vom Ernteertrag in der Weltwirtschaft (bei Produkten, deren Import nicht in Frage kommt, vom Ernteertrag des Inlandes) abhängen als von der Konjunktur. Ist doch die Nachfrage nach Agrarprodukten weitgehend unelastisch. Jedenfalls wirkt sich auf der Nachfrageseite die Konjunktur relativ viel stärker auf dem Markte für Industrieprodukte aus. (Die Einwirkung auf die Landwirtschaft ist hingegen von der Kostenseite her gegeben: Die Kostenelemente, soweit sie Industrieprodukte sind, zeigen in ihren Preisen die charakteristischen Konjunkturschwankungen.) Alles in allem: ein relatives Zurückbleiben der reinen Unternehmereinkommen.

Diese Diskrepanzen folgen mit einer gewissen Regelmäßigkeit aufeinander, und das wesentliche besteht wohl darin, daß sie immer zu einem Kulminationspunkt hindrängen. Das heißt, sie haben nicht die Tendenz zur Ausgleichung, sondern zur Verschärfung: setzt die Konjunktur ein, steigt allgemein die Nachfrage, so ist das möglich, weil sämtliche Einkommen steigen, und es ist besonders stürmisch und überproportional möglich und zugleich notwendig, weil die Einkommen, d. h. auch die Überschüsse der Unternehmungen rascher steigen. Das ist ohne weiteres klar, wenn man den Gedanken der „Restgröße“

für die Höhe des Zinses und Unternehmergewinnes, kurz des Überschusses, einmal durchdenkt und überlegt, daß jedenfalls — ohne Rücksicht auf die theoretische Fundierung — ein reziprokes Verhältnis zwischen Lohnhöhe und Gewinn besteht (unter der Klausel *ceteris paribus*, d. h. unter der Voraussetzung, daß nicht die steigenden Löhne eine Umformung der Produktion erzwungen haben).

Wenn aber diese Disproportionalität der Einkommen besteht, so muß sich das als steigender Gewinn und demgemäß (ohne Rücksicht darauf, ob die Konsumkraft entsprechend wächst oder nicht) in Ausdehnung der Produktion umsetzen, weil ja jeder Gewinn in einer kapitalistischen Volkswirtschaft (sofern er nicht verbraucht wird) mit Produktionsmittelerzeugung identisch ist, also wieder Nachfrage auf dem Markte für die Produktionsmittel bedeutet. Umsetzung von Gewinn in Produktionserweiterungen könnte also nur dann endlos ohne Rückschlag weitergehen, der Geschäftsgang könnte nur dann stetig sein, wenn die Quote der festen Einkommen gleich bliebe. Sinkt sie, so ist „Überproduktion“, im Sinne einer Produktionskapazität, welche über den Absatz hinausgeht, unvermeidlich. Wichtig ist dabei, daß inflatorische Momente eine Rolle spielen können, aber nicht notwendig sein müssen. Denn in der ungleichen Entwicklung der Preise liegt an sich ja noch keine Inflation. Allerdings ist es richtig, daß Inflationsmomente selten völlig fehlen werden. Das ist schon in der überragenden Rolle begründet, welche der zusätzliche Kredit spielt.

Eine jede Konjunkturphase ist also gekennzeichnet durch das Moment der Beschleunigung. Es kumulieren sich die Wirkungen, welche von der Diskrepanz der Preise und Einkommen ausgehen. Denn die wachsenden Gewinne werden ja infolge Kapitalisierung Grundlage neuer Produktionsausdehnungen und daher steigender Überschüsse, welche die Produktion noch schneller verbreitern. Jedenfalls wächst das Tempo der, sei es realen, sei es bloß rechnungsmäßigen Kapitalisierung, und da die Gewinnrate selbst auch wächst, so ergibt sich daraus eine progressive Beschleunigung des Wirtschaftsprozesses — wie umgekehrt in der Krise doch auch die Senkung oder völlige Hinwegschwemmung des Gewinnes, und die immer gegebene Kapitalvernichtung ein progressives Einschrumpfen des Produktionsprozesses in sich schließt, zumal ja die Arbeitslosigkeit durch Senkung der Kaufkraft schon an sich zur Krisenverschärfung, d. h. Produktionsverminderung beiträgt.

Wenn die Konjunkturbewegung derart als eine regelmäßige, und durch den Marktmechanismus notwendig gegebene Abfolge von Preis- und ebenso Einkommensdiskrepanzen aufgefaßt werden kann, als eine Kombination von Disproportionalitäten der Produktion, welche sich in eine regelmäßige Abfolge von Disproportionalitäten in der Verteilung des Sozialproduktes umsetzen, so ist damit doch der Prozeß in seiner Gänze natürlich nicht erfaßt. Er wird vielmehr nur von einem bestimmten Blickpunkt her gezeigt, nämlich in der Verknüpfung des Produktions- mit dem Verteilungsprozeß, also in dem sozialen Aspekt. Wenn z. B. CASSEL lediglich auf die Differenzen in der Preisbewegung von Produktionsmitteln und Fertiggütern hinweist, so ist das durchaus ein Teil der hier gekennzeichneten Phänomene. Wenn andere Theoretiker geneigt sind, die ganze Konjunkturbewegung als eine Geldwertbewegung zu charakterisieren, so ist das auch nicht absolut unrichtig, weil ja in der Tat eine generelle Preissteigerung und Senkung der Preise (auch eine ungleichmäßige) als Geldwertänderung in Erscheinung tritt sowie man die ganze Wirtschaftsentwicklung in den Index zusammenpreßt (und sobald man von technischen Veränderungen völlig absieht. Den technischen Veränderungen aber stehen, wie schon mehrfach erwähnt, die Änderungen in den Generalunkosten gleich, welche als Folge der

Schwankungen in den Produktionsmengen eintreten). Wesentlich aber ist, ob reine Geldwertbewegungen (z. B. instradiert durch zusätzlichen Kredit) das schon schaffen, was man eine „reale Konjunktur“ nennen könnte. Dazu sind doch wohl spezielle Eigentümlichkeiten der Wirtschaftsentwicklung wesensnotwendig, und die Geldwertänderung allein bringt solche Veränderungen nicht immer mit sich. Eine rein inflationistische Konjunktur ist zwar auch möglich, aber sie wird dann — prinzipiell gesprochen — auch ohne wesentliche Veränderungen des Produktionsmechanismus verlaufen. Diese Veränderungen im Produktionsprozeß aber sind für die „echte Konjunktur“, welche also immer von der Wareseite her, von der Marktseite her, instradiert werden muß (wenngleich sie durch Kredite allein erst in vollem Zuge realisiert werden kann!), ganz entscheidend: sie erst konstituieren die Konjunktur. Wenn man diesen Gedanken scharf ins Auge faßt, so erkennt man, daß ohne technischen Fortschritt (diesen Begriff im weitesten Sinn des Wortes, also auch als Neuorganisation, aufgefaßt) eine Konjunktur überhaupt nicht möglich ist. Freilich auch nicht ohne, wenigstens relative, Ausdehnung des Zahlungsmittelumlaufes. Blicke dieser nämlich gleich, so würde bei wachsendem Produktionsvolumen eine Senkung der Preise jeden Konjunkturansatz ersticken. Umorganisation der Produktion und Steigerung des Zahlungsmittelumlaufes (bei sinkenden Kosten tut eine gleichbleibende Zahlungsmittelmenge für den Zyklus denselben Dienst, wie eine steigende bei gleichbleibenden Kosten) sind wie zwei Blätter einer Schere. Obwohl also Kreditausdehnung (bei gleichbleibenden oder gar steigenden Preisen) unentbehrlich, so genügt sie doch nicht für eine echte Konjunktur.

Heute muß man das besonders nachdrücklich betonen, gerade weil die neuere Entwicklung der Theorie die wichtige Funktion des zusätzlichen Kredits für die Realisierung von Konjunkturmöglichkeiten nachgewiesen hat. So wie die Inflationsperiode gleichsam unter dem Mikroskop diese Rolle des Kredits demonstrierte, so hat sie uns auch gelehrt, den inneren Prozeß der Konjunktur deutlicher zu sehen. Dieser besteht in einer Erweiterung der Produktion, welche zugleich Neuorganisation in sich schließt. Diese Neuorganisation ist teilweise bessere Organisation, teilweise aber auch Desorganisation. Oder: hinter dem Schutz hoher und steigender Preise erfolgen Produktionserweiterungen mit unzureichenden, oft falschen technischen Mitteln. Die Ausdehnung der Produktion wird zwar theoretisch immer nur erfolgen, wenn die Durchschnittskosten auf die Produkteinheit absolut oder relativ sinken und die Verringerung der Generalunkosten wird schon ohnedies in dieser Richtung wirken. Aber in der Zeit verschieden rasch steigender Preise bzw. Kostenelemente erscheint manche Produktionsausdehnung rentabel, welche es bei stabilen oder harmonisch, allseitig steigenden Preisen nicht wäre. Es finden daher falsche Investitionen statt. Umgekehrt: in der Depression erfolgt wiederum die Reinigung der Betriebe. Falsche Anlagen werden stillgelegt oder umorganisiert. Der überhitzte Optimismus der Konjunktur wird korrigiert. So stellt sich letztlich meist ein besseres „Güterverhältnis“ zwischen Kosten und Erfolg her. Aber es ist ersichtlich, daß die Wirtschaftsentwicklung nicht in einem ununterbrochenen Aufstieg der Produktivkräfte verläuft: es ist nicht bloß ein Auf und Ab des Beschäftigungsgrades gegeben, sondern auch sachliche Produktivkräfte, privatwirtschaftliches Kapital werden immer wieder stillgelegt, schließlich auch physisch vernichtet, verschrotet. Je angeregter eine Konjunktur verläuft, um so zahlreicher die Betriebe, welche schließlich auf der Strecke bleiben. Ihre Ruinen zeigen an, daß den Weg der wirtschaftlichen Entwicklung im Kapitalismus viel sinnlose, letzten Endes vergebliche Arbeit begleitet. Oder: die Krise ist nicht nur vorübergehende Stillsetzung von Maschinerie, sondern ein Symptom

dafür, daß auch Sachwerte aus dem Prozeß ausgemerzt werden müssen. Wo die Kartellierung diesen Prozeß verhindert oder aufschiebt, büßt es die Volkswirtschaft mit falscher Verteilung des Sozialproduktes, welche rasche und reibungslose Weiterentwicklung hemmt.

Insoweit dieser Prozeß in jeder Krise gegeben ist, und insoweit die Ausschaltung schlechter und die Rationalisierung verbesserungsfähiger Betriebe den „Gesundungsprozeß“ begleitet, erfolgt in ihm „Freisetzung“ von Arbeitern. Man kann sogar sagen, daß in der modernen Entwicklung Freisetzung von Arbeitern in größerem Stile eher in der Periode durchgreifender Rationalisierung als in der Periode der Industrialisierung Platz greift. Die Industrialisierung war in ihren ersten Stadien freilich mit starker Freisetzung von Arbeitskräften verbunden. Die Maschinen haben Handwerker und ihre Gesellen, und die Großbetriebe haben den industriellen Klein- und Mittelbetrieb mattgesetzt. Diese Epoche ist vorbei. Heute ist die Konjunktur, die Zeit der Einführung neuer Methoden, zugleich eine Zeit der größten Arbeitsanspannung. Die Arbeitslosigkeit erreicht das Minimum. Erst in der Depression, wenn die Betriebe gereinigt und umgeformt, wenn sie rationalisiert werden, steigt die Zahl der Arbeitslosen. Und dann stellt sich das Problem sehr schwierig, wie die Arbeitslosen wieder resorbiert, wie alle überschüssigen Produktivkräfte wieder in den Prozeß eingefügt werden sollen.

Diese Resorption kann nur durch eine allmähliche Aufzehrung der Vorräte erfolgen, welche aus der Konjunktur in die Depression hinübergenommen werden, und durch eine allmählich entstehende relative Leere des Marktes. Diese wird um so früher eintreten, je stabiler die Massenkaufkraft auch in der Krise bleibt und je radikaler auf der andern Seite die Gewinne zurückgehen und die Produktion relativ rascher sinkt als die Massenkaufkraft. Umgekehrt: wenn in der Depression eine weitgehende Rationalisierung erfolgt ist, so kann die Produktion doch relativ stark steigen und es wird dann die Krise sehr hartnäckig sein. Besonders, wenn als Folge dieser Rationalisierung auch die Arbeitslosigkeit rasch steigt und daher die Massenkaufkraft auch nachgibt. Man kann nun annehmen: je stürmischer eine Konjunktur ist, um so mehr inflatorische Momente birgt sie in sich. Wenn außerdem die Produktion organisiert ist, daher die Rationalisierung leichter vonstatten geht, ferner eine Senkung der Preise (und darin liegend die Gewinnsenkung) organisationsmäßig aufgehalten wird, so muß sich die Krise versteifen, weil die Erzielung der Balance zwischen Massenkaufkraft und Produktionsmenge hinausgerückt wird. Die Sanierungskrisen der einzelnen Volkswirtschaften nach der Scheinkonjunktur in der Zeit der Valutazerrüttung zeigen das deutlich.

* * *

Das sollen nur einige ergänzende Züge zur Phänomenologie der Konjunkturen sein, wie dadurch vielleicht auch der theoretischen Erklärung der Krisenphänomene nach manchen Richtungen hin gedient sein mag. In jeder Krise aber — und das sei noch zum Schluß angefügt — erhebt sich gerade von der Seite der Produzenten die Forderung nach Staatshilfe, was die These in sich schließt, daß die Krise durch Kreditgewährung überwunden werden könne. Es sei daher zum Schlusse dieser Ausführungen noch der Kern des Argumentes geprüft: Kann durch die Gewährung von Krediten die Konjunktur wieder belebt werden? Ist es möglich, jede Krise oder Depression aufzuheben, indem durch Kredite die arbeitswilligen aber freigesetzten Kräfte in der Volkswirtschaft wieder in Bewegung gesetzt werden?

Wenn die Krise ihre Ursache bloß in der Disproportionalität hätte, wenn man den Ort der Disproportionalität und ihren Umfang kennen würde, so müßte bei Vorhandensein von Reserven an Rohstoffen und Arbeitskräften eine Sanierung durch Kreditgewährung möglich erscheinen. In Anwendung des Gedankens von SAY wäre die Einfügung neuer Produzenten zugleich die Einfügung von Konsumenten und eine Krise daher prinzipiell sehr leicht sanierbar. (Eine solche Sanierung müßte entweder die Abnehmer der im Überschuß erzeugten Produkte finanzieren, oder die „zu große“ Produktion abbauen. Was geschehen kann, hängt von der Lage des Falles ab. Aber bei näherem Durchdenken erweist sich die Formel SAYS: daß Überproduktion in irgend einer Richtung immer identisch sei mit Unterproduktion in einem andern Produktionszweig als zu einfach.) Auch wenn man die Gliederung der Volkswirtschaft in Produktionsmittel- und Konsumgütererzeugung vor Augen hat, müßte eine solche Kreditgewährung möglich sein. Sie müßte dann lediglich sowohl die einen wie die andern Wirtschaftszweige in dem Verhältnis berücksichtigen, welches die bisherige Disproportionalität beseitigt. Das stößt auf die Schwierigkeiten, welche in der Unkenntnis der näheren Daten liegen. Dazu kommt noch die Verbindung mit dem Ausland: dem Daniederliegen der Exportindustrie korrespondiert doch auch im Durchschnitt eine geringere Einfuhr. Wenn die Exportindustrie durch Kredit flottgemacht wird, so werden dadurch die Abnehmer im Ausland noch nicht zahlungsfähig. Sie werden es nur, wenn sie ihrerseits produzieren könnten, was also Kreditgewährung an die Industrien des Auslandes (oder an die ausländische Landwirtschaft) voraussetzen würde. (In der Tat kommt ja eine solche Finanzierung der ausländischen Konsumenten häufig vor.)

Endlich, was das wichtigste ist: die Kreditgewährung allein schafft, woferne Kredit nur an Produzenten gegeben wird, noch nicht die „letzte Kaufkraft“ auf dem Markt: und jedenfalls ist keine Gewähr dafür gegeben, daß sich die Kreditgewährung in genügend viel an solcher „letzten Kaufkraft“ (also endgültigen Konsum) umsetzt. Eine solche Kreditgewährung wird bei Herannahen einer Geschäftsstockung in erster Linie den Produzenten von Produktionsmitteln zufließen, um ihnen das Durchhalten zu ermöglichen. Aber gerade in solchen Phasen wäre doch die Verlangsamung der Akkumulation geboten, jedenfalls nicht eine Beschleunigung derselben. Eine solche Kreditgewährung zum Zweck des Durchhaltens, d. h. also der Erzwingung einer Akkumulationsrate, die sich im „natürlichen Gang der Entwicklung“ nicht erzielen ließe, ist alles eher, als eine Gewähr für das genügend rasche Ansteigen, d. h. ein den vermehrten Produktionsmöglichkeiten gegenüber adäquat wachsendes Konsumvolumen.

Wäre nun nicht, könnte man fragen, eine Korrektur durch Kreditgewährung an den Konsumenten (also Arbeiter, Beamten usw.) direkt möglich? Woher sollten aber die Konsumenten den Kredit zurückzahlen, da sie ja damit keine zusätzliche Produktion finanzieren, sondern eben nur Konsum ermöglichen, der in der bisherigen Lohnsumme keine Deckung finden kann. Immerhin zeigt die Überlegung, daß in besonders versteiften Fällen nur Forcierung des Konsums, selbst um den Preis von Gewinnlosigkeit, ja von Verlusten, die Krise überwinden kann. Das heißt also schließlich Dekapitalisation, Verkauf zu Preisen, in welchen Kapitalverzinsung und Amortisation nicht mehr enthalten ist. Verläßt man sich aber darauf, daß sich der Kredit an die Produzenten (Produzenten von Produktionsmitteln und von Fertiggütern) schließlich in endgültige Kaufkraft umsetzen muß (was gewiß teilweise der Fall ist), und worin sich Konjunktur-therapie durch Kredit zu erschöpfen pflegt, so hat man doch keine Möglichkeit, proportionell entsprechende Umsetzungen in die Kanäle der einzelnen Kaufkraftströme zu überwachen und zu gewährleisten. Man kann also auf jeden

Fall mit der Kreditgewährung nur eine Wirkung erzielen, welche ganz ins Allgemeine geht.

Dabei ergibt sich aber noch die spezielle Frage: wenn Erzeuger von Produktionsmitteln und Erzeuger von Konsumgütern Kredite erhalten, so muß der eine Kredit den andern zurückzahlen. Die Erzeuger von Produktionsmitteln müssen ihre Produktionsmittel an die Konsumgüterproduzenten verkaufen, die sie ihrerseits kaufen können, weil die Produktionsmittelerzeuger und deren Arbeiter durch den Kredit als Käufer von Konsumgütern auftreten. Da die neuen Produktionsmittel aber derart außerordentlich viele, zersplitterte „letzte Abnehmer“ haben, so muß diesen zunächst ebenso die Möglichkeit des Ankaufes durch Kreditgewährung gegeben werden. Es handelt sich also nicht um die Finanzierung eines Tauschpaares, wobei die Rechnung ganz glatt und leicht aufgeht, sondern es entstehen große Komplikationen, wenn der Kredit mit der Absicht gegeben ist, die exakten Tauschpaare zu finanzieren.

Eine solche Kreditgewährung unterscheidet sich also sehr deutlich von einer Kreditgewährung aus angesammelten Ersparnissen, welche in Kaufkraftübertragung besteht. Sie unterscheidet sich auch sehr deutlich von der Kreditgewährung als Finanzierung bereits vorhandener und instradierter Produktionsmöglichkeiten. Denn bei der Kreditgewährung, welche zum Zwecke der Krisenüberwindung erfolgt, muß zugleich auch die Kaufkraft für den Absatz ins Leben gerufen werden. Und das kann doch höchstens partiell geschehen. (Die Verknüpfung mit dem Auslandsabsatz kann dabei eine große Rolle spielen.) Insoweit aber dem Kredit korrespondierend Kaufkraft nicht geschaffen wird (z. B. Kredit zur Fortführung einer Produktion, welcher der Absatz fehlt), ist eine Rückzahlung dieser Kredite (oder anderer, was auf dasselbe hinauskommt) nicht möglich. Dann wälzt sich aber die gesteigerte Kaufkraft in der Volkswirtschaft weiter, der Tatbestand der Inflation ist gegeben.

Darin liegt die schärfste Kritik aller Subventionspolitik in Krisenzeiten, es müßte denn sein, daß noch größere soziale Übel, als sie die Inflation darstellt, abgewendet werden sollen. Lediglich in einer geordneten Planwirtschaft wäre Kreditfinanzierung ohne Inflation, d. h. eben planmäßige Produktionserweiterung möglich, insbesondere dann, wenn in der Volkswirtschaft Reserven an unausgenützten Produktionsmitteln und an Arbeitskräften vorhanden sind, deren Wiedereinfügung in den Produktionsprozeß durch Kredit (in erster Linie Betriebskredit) erfolgen kann, ohne Preissteigerungen herbeizuführen. Inwieweit die heutige Organisation des Bankwesens und der Produktion bereits positive Konjunkturpolitik in diesem Sinne gestattet, darüber werden die Meinungen sehr geteilt sein. Ich glaube, daß wir von einer solchen Möglichkeit noch ziemlich weit entfernt sind.

Das Studium der Krisen und Wirtschaftszyklen in den Vereinigten Staaten

Von

Carl Snyder

Chef-Statistiker der Federal Reserve Bank von New-York

Das Interesse für die periodischen Schwankungen des Handels und Verkehrs, mit den abwechselnden Phasen von Blüte und Depression, die man jetzt gewöhnlich als die „Wirtschaftszyklen“ („business cycles“) zu bezeichnen pflegt, datiert auch in den Vereinigten Staaten lange Zeit zurück. Es war gerade in diesen neuen und sich rasch entwickelnden Staaten, wo diese Schwankungen die Form von periodischen Erschütterungen oder Krisen annahmen, die oft mit größter Heftigkeit auftraten; ihre verhängnisvollen Folgen führten dazu, daß die Frage nach ihrer Natur und den sie hervorbringenden Ursachen bald aufgeworfen wurde. Eine wertvolle Studie von MILLER¹⁾ zeigt, daß sie von den ersten Jahrzehnten des vorigen Jahrhunderts angefangen, Gegenstand wiederholter kommentatorischer Erörterungen waren. Aber diese frühen Versuche waren größtenteils Bemühungen, Hilfsmittel gegen Krisen zu entdecken oder lokale Veranlassungen festzustellen, mangels endgültiger brauchbarer Daten waren es aber kaum sorgfältige Untersuchungen von der Art, wie sie in allerletzter Zeit ein so lebenswichtiger Bestandteil der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung in unserem Lande geworden sind.

Dafür gab es einen besonderen Grund, abgesehen von der Tatsache, daß Theoretisieren oder das Aufstellen von Hypothesen von oft phantastischer Art gewöhnlich genauem Wissen vorangehen. In einer Studie des ziemlich dürftigen Materials der damaligen Zeit über Produktion, Kanalverkehr usw. habe ich zu zeigen versucht²⁾, daß die früheren Krisen in Amerika hauptsächlich solche des Finanz- und Bankwesens und der Währung waren und oft die tatsächlichen Bewegungen des Handels nicht wesentlich zu beeinflussen schienen, daß ferner die Schwankungen des Handels Jahrzehnt für Jahrzehnt gleichmäßig zuzunehmen tendierten, um offenbar einen Kulminationspunkt in den schweren und langen Depressionen von 1873 bis 1877 und 1893 bis 1897 zu erreichen. Die früheren Paniken waren vor allem Bank- oder Kreditpaniken, und während sie die wie die Pilze aufgeschossenen neuen Vermögen arg hernahmen, scheinen sie doch das Wirtschaftsleben des Volkes nicht ernsthaft angegriffen zu haben. Der Grund hierfür lag in unserer Wirtschaftsverfassung. In den dreißiger und vierziger Jahren des vorigen Jahrhunderts waren wir noch eine überwiegend Landwirtschaft betreibende Nation, der größte Teil des Volkes lebte auf den Farmen. Unsere größten Städte waren klein und der Warentransport hauptsächlich auf enge Gebiete beschränkt. Erst mit der schnellen Entwicklung der Eisenbahnen wurde der umfangreiche und ferne Transport der Güter zu

¹⁾ MILLER, HARRY E.: Earlier Theories of Crises and Cycles in The United States. The Quarterly Journal of Economics, Feb. 1924. Cambridge: Harvard University Press.

²⁾ SNYDER, CARL: Business Cycles and Business Measurements, Chapter I. New York: Macmillan. 1927.

einem charakteristischen Merkmal des Landes. Der Beginn der Eisenbahnbauten fiel hier ziemlich spät, aber einmal begonnen, machten sie erstaunlichen Fortschritt. Schon 1850 besaßen wir eines der größten, wenn nicht überhaupt das größte Eisenbahnsystem der Welt.

Die Aufmerksamkeit richtete sich daher früher in erster Linie auf finanzielle und währungspolitische Probleme. Die Entwicklung der Banken war fast von ihrem Anbeginn, der amerikanischen Revolution, eine sehr rasche. Da die ersten Krisen die Formen schwerer Kreditrestriktionen und zahlreicher Bankzusammenbrüche annahmen, war es ganz natürlich, daß sich die Aufmerksamkeit auf die unbeschränkte und unsichere Notenausgabe richtete, wie auf die anderen Übel, die von dem sogenannten „wild-cat“-Bankwesen herrührten. Die größeren Schäden der Überproduktion und der daraus folgenden Arbeitslosigkeit und des sonstigen Elendes traten erst später in Erscheinung. Selbst die schweren Krisen von 1837 und 1857 hatten keine so langen Perioden der Stagnation zur Folge, wie sie später die hervorstechenden Züge des wirtschaftlichen Kreislaufes werden sollten.

Der Bürgerkrieg und die ihm vorangehenden politischen Auseinandersetzungen lenkten die Aufmerksamkeit des Publikums für eine Zeitlang von diesen Fragen ab, und erst der Ausbruch der Krise von 1873 zeigte in vollem Ausmaße die Wirkungen eines allgemeinen Geschäftsstillstandes und der Beschäftigungslosigkeit vieler Arbeiter. Aber auch damals war noch, was man die monetäre oder finanzielle Tradition der Krisentheorie nennen möchte, dominierend; und die verhängnisvollen Folgen der Bankzusammenbrüche hielten die Aufmerksamkeit auf diese Seite des Problems gerichtet. Der Unfug der „Greenbacks“ und später die „Frei-Silber“-Bewegung sowie die sie begleitenden endlosen Diskussionen waren für diese Periode bezeichnend. Erst als wir durch unsere zweite lange Periode schwerer Depression (1893 bis 1897) hindurchgegangen waren, tauchte die Idee auf, daß diese großen Schwankungen von Industrie und Handel der Natur unserer neuen industriellen Organisation inhärent seien, die Folge eines unmittelbaren Überganges von einer typisch landwirtschaftlichen und ortsgebundenen Wirtschaft zu dem ganz anderen und komplizierten Gebilde des modernen Industriestaates.

Nicht etwa, daß die Idee der periodischen Wiederkehr von Prosperität und Stagnation neu gewesen wäre. Man war bald auf die oftmals erstaunliche Periodizität dieser Krisen aufmerksam geworden. Schon in der frühesten Zeit finden sich manche Mutmaßungen darüber, ob die Dauer des Zyklus sieben oder vierzehn Jahre sei. Und als 1893 so rhythmisch nach 1873 kam, wie 1857 genau nach 1837, war die Idee eines zwanzigjährigen, nur „durch den Bürgerkrieg unterbrochenen“ Zyklus weit verbreitet. Dazu hatten die berühmten und jetzt vergessenen Prophezeiungen BENNERS in unserer Literatur über Wirtschaftszyklen ihren Teil beigetragen.

Im Jahre 1875 erschien in Cincinnati im Selbstverlage des Autors ein kleines Buch mit dem Titel: „Benner's Prophecies of Future Ups and Downs in Prices; What years to make money on Pig Iron, Hogs, Corn and Provisions“, von SAMUEL BENNER, „einem Ohio-Farmer“. Es war bemerkenswert infolge der ganz entschiedenen Voraussagen, was in diesen verschiedenen Industrien in der nächsten Generation sich ereignen würde. Es hatte sofort großen Erfolg und machte einen tiefen Eindruck, wie das später bei derartigen Werken kaum noch vorgekommen ist. Mitten während einer kräftigen Erholung von dem schweren Zusammenbruche von 1873 erkühnte sich BENNER vorauszusagen: „1876 und 1877 würden Jahre großer Depression im allgemeinen Geschäftsleben sein und in diesen Jahren würde es viele Zusammenbrüche geben“; darauf würde

eine baldige Besserung folgen. Die Preise von Roheisen würden 1879 höher sein als in den vorhergehenden Jahren „trotz Wiederaufnahme der Barzahlungen“; ferner hieß es, daß Fettschweine gleichfalls nach einem Tiefpunkt 1877 in den folgenden Jahren einen höheren Preis erzielen würden, der 1881 ein Maximum erreichen würde usw., schließlich „daß es 1891 eine kommerzielle Erschütterung und Finanzkrise geben würde“. Darauf sollten Jahre niedriger Preise folgen, 1898 werde jedoch die Erholung in vollem Gange sein.

Wenn man bedenkt, daß es sich hier um Voraussagen auf 16 bis 22 Jahre handelt, ist es erstaunlich zu sehen, wie weit sich manche derselben verwirklichten. Die „finanzielle Krise von 1891“ kam nur um zwei Jahre später, aber 1897 war tatsächlich das Ende der ihr folgenden Depression. In der Zwischenzeit erwiesen sich jedoch BENNERS zuversichtliche Prophezeiungen bezüglich der Güter, Roheisen, Fettschweine, Mais und Lebensmittel, vielfach als hinfällig, und obwohl er seine Voraussagen noch einige Jahre nachher fortsetzte, begann sein Ruhm, wie der seiner Nachfolger, bald zu verblassen. Vielleicht war es die starre Absolutheit seiner Voraussagen, die sein wirkliches Verdienst verdunkelte. Dieses bestand hauptsächlich darin, daß er unter Außerachtlassung der populären Erklärungen, die je nach den Ereignissen aufgestellt wurden, seine Aufmerksamkeit auf den seltsam rhythmischen Charakter vieler industrieller Erscheinungen, wie z. B. der Produktion von Roheisen und Fettschweinen, konzentrierte. Dadurch verdrängte er die damals noch vorherrschende Bezugnahme auf spezielle und geringfügige Ursachen dieser Abläufe. BENNERS System war rein historisch und fast ganz auf die Frage der Preisgestaltung eingestellt, er kümmerte sich wenig um Theorie, obwohl er die gerade damals aufsehen-erregenden kühnen Ideen des Professors JOHN H. TICE von St. Louis, wonach die Quelle der Störungen in den Äquinoktien des Jupiter lägen, Ideen, die andere, spätere Theorien über den Einfluß der Planeten auf wirtschaftliche Ereignisse vorwegnahmen, sehr freundlich beurteilte. Einer Sache war er sich ganz sicher: „Die Zyklen von 11 Jahren für Preise von Mais und Schweinen, von 27 Jahren für Roheisenpreise und 54 Jahren für die allgemeine Geschäftslage können nicht mit Hilfe einer der bekannten Theorien der Handelsoperationen erklärt werden. Daher müssen wir in anderer Richtung nach Grund und Lösung des Problems suchen.“

Die wirkliche Schwierigkeit bestand darin, daß das von BENNER auf Grund seiner Daten aufgestellte System der zeitlichen Schwankungen, ihren gleichmäßigen Ablauf nicht erfassen konnte, wie das bei ähnlichen Systemen seither so oft der Fall war. Es verdient jedoch beachtet zu werden, daß die heute so bekannte „Mais-Schwein-Relation“ schon BENNER wohlbekannt war und einen Teil seines Voraussagesystems ausmachte; so weit liegen eben die Anfänge aller Dinge zurück.

Es ist aber seltsam, daß trotz BENNERS Ruhm und den gleichzeitigen Theorien JEVONS' bezüglich der Relation der Sonnenflecke zum Wetter und trotz vieler von beiden Autoren hervorgerufenen Aufsätze und Kontroversen, zu einem so späten Zeitpunkt wie 1912 der Ausdruck „business cycle“ (Wirtschaftszyklus) nirgends einen Platz gefunden hatte, weder im Century Dictionary noch in der Encyclopaedia Britannica dieser Zeit, ja nicht einmal in PALGRAVES Dictionary of Political Economy. Ein gelehrtes Werk von Senator BURTON, „Crises and Depressions“ (1912), bringt eine ausgezeichnete historische Übersicht der damals herrschenden Ideen und gibt einen Abriß der Ansichten, die JOHN MILLS vor der Manchester Statistical Society entwickelte; aber obwohl dieser die Behauptung von Sir WILLIAM PETTY aus dem 18. Jahrhundert anführt, beschränkt sich sein Interesse wesentlich auf die Krisen als solche

und er sieht sie nicht als Teil einer charakteristischen Schwankung oder eines Zyklus des Handels. Dasselbe gilt so ziemlich von der Menge von Aufsätzen, zu denen die Panik von 1907 Veranlassung gab. Da es sich hier wieder um eine ausgesprochene Bank- und Börsenpanik handelte, war es nur ganz natürlich, daß fast alle diese literarischen Bemühungen von Bank- und Währungsschwierigkeiten und von Hilfsmitteln dagegen handelten.

Eine radikale Abkehr von der herrschenden Denkweise brachte 1911 das Werk eines amerikanischen Geschäftsmannes, GEORGE H. HULL: „Industrial Depressions“. Hier war endlich ein Versuch, zu zeigen, daß die Handelszyklen oder Wellen des Aufschwunges und Abstieges wesentlich die Wirkung des verschiedenen Grades der Bautätigkeit im weitesten Sinne seien. Da nun letztere in unserer Zeit sehr eng mit der Verwendung von Stahl und Eisen verknüpft ist, glaubte HULL in der Produktion dieser Metalle einen Index für diese Bautätigkeit zu finden, weshalb er seinem Buche den Untertitel gab: „Iron the Barometer of trade“. Zur Unterstützung seiner Ansichten bemühte er sich zu zeigen, daß der größte Teil des Gesamtumsatzes einer Nation sich auf einem ziemlich gleichmäßigen Niveau bewegt; daß bei Versorgung der Bevölkerung mit Lebensmitteln geringere landwirtschaftliche Erträge durch hohe Preise ausgeglichen werden und vice versa, und daß bei Beschaffung von Bekleidung oder Befriedigung anderer Grundbedürfnisse nur geringe Möglichkeiten für große Schwankungen im Handel wie in der Produktion der wiederkehrenden Perioden von Überaktivität und folgender Stagnation liegen. Die wahre Ursache, nach seiner Darstellung, liegt in dem verschiedenen Grade der Bautätigkeit und zeigt sich am deutlichsten in den für diesen Zweck produzierten und verkauften Mengen Eisens. Nach HULLS Ansicht wird jede Krise angezeigt durch ein Steigen des Preises der Baumaterialien, besonders des Eisens, und die Schwere der industriellen Depression kann, wenn man diese Preise als Führer und Anzeiger erkennt und jede Tendenz der Überaktivität auf dem Gebiete der Bautätigkeit hemmt, erheblich abgeschwächt, wenn nicht vermieden werden.

So war der Stand des Problems, als WESLEY C. MITCHELL 1913 seine meisterhafte Abhandlung veröffentlichte, damals in unserem Lande die erste eingehende Untersuchung des Gegenstandes und heute noch das Standardwerk auf diesem Felde. Er benützte das ganze erreichbare Material über Handelszyklen in den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Deutschland und Frankreich. MITCHELL gab eine tiefgehende Analyse jeder Phase der ständig wiederkehrenden Zyklen von Prosperität zur Depression und wieder zurück. Unter Rücksichtnahme auf die von verschiedenen Autoren aufgestellten und sich zum Teil widersprechenden Theorien unternahm er eine sorgfältige Messung aller Faktoren, die den Umschwung herbeiführen, und gab eine Beschreibung des Modus operandi des Zyklus, nicht mit Hilfe einer von vornherein angenommenen Fundamentalursache, sondern indem er das Wechselspiel der von ihm aufgefundenen ursächlichen Kräfte zeigte¹⁾.

Das geschichtliche Studium der Wirtschaftszyklen der genannten vier Länder enthüllte das Zusammenwirken einer Mehrheit von Faktoren und führte zum Versuch, die Kräfte derselben von einer Phase zur anderen innerhalb des Prozesses zu bestimmen. Er erfaßte also die „Runde der Geschehnisse“, die den Zyklus ausmachen, als einen kontinuierlichen Prozeß, der zu verschiedenen Zeiten von seinen verschiedenen Elementen affiziert wird, daher nicht einen Zyklus im strengen Sinne der Zeit darstellt, sondern in Form und Dauer unregelmäßig

¹⁾ Eine neue erweiterte Ausgabe dieses Werkes ist inzwischen erschienen: Business Cycles. Vol. I.: The Problem and its Setting, 1927.

ist; nichtsdestoweniger stellt er, allgemeiner betrachtet, ziemlich dieselbe Folge von Phasen dar.

Zum Schluß gelangt MITCHELL dazu, die wechselnden Kräfte hauptsächlich in Beziehung zu dem Problem des Gewinnstrebens zu betrachten. Seine Erörterung der zyklischen Schwankungen ist an den Variationen der Profite orientiert. Das Tempo der ökonomischen Aktivität, so versucht er zu zeigen, wird von den Wirkungen der verschiedenen Faktoren determiniert, die bei den gegenwärtigen und bei erwarteten Gewinnen beteiligt sind. Die tiefste und fundamentalste Ursache dieser Schwankungen kann gegenwärtig nicht isoliert werden. In gewissem Sinne wird keine der verschiedenen Theorien über diese Fundamentalursache durch MITCHELLS Analyse diskreditiert; jedoch macht sie es sehr wahrscheinlich, daß diese „Fundamentalursache“ nicht konstant, sondern von Zyklus zu Zyklus verschieden ist, ja sogar von Phase zu Phase desselben Zyklus. Seine Analyse des allgemeinen Ablaufes ist etwa die folgende:

Der Beginn liegt z. B. in einer regeren Tätigkeit, die auf einen Zustand der Depression folgt, das Preisniveau ist niedrig, verglichen mit dem der vollen Prosperität; daher sind auch die Produktionskosten niedrig. Zugleich beträchtliche Bankreserven, niedriger Zinsfuß, günstige Kreditverhältnisse. Unter diesen Bedingungen ist eine Erholung des Geschäftes in irgendeinem Zweige fast unvermeidlich und eine solche Besserung tendiert, wenn sie erst einmal eingesetzt hat, infolge der engen Verflechtungen der Geschäftswelt, dahin sich auszudehnen und in ihren Wirkungen zu steigern. Da sich das physische Volumen des Geschäftes erhöht, steigen die Preise, aber in verschiedenem Ausmaße für Groß- und Kleinhandel, Fertig- und Halbfabrikate, Konsumgüter und Produktionsmittel usw. Dies sowie das Zurückbleiben der Lohnerhöhungen gibt manchen Unternehmungen besondere Vorteile und läßt einen weiten Spielraum für Profite.

Mit dem Aufschwung des Geschäftes scheinen jedoch die Betriebskosten unproportional zu der Erhöhung der Verkaufspreise zu steigen. Es besteht eine Tendenz zu höheren Löhnen und, bei voller Beschäftigung, eine solche zum Nachlassen der Produktivität. Schwächere oder weniger günstig gelegene Unternehmungen, die in Depressionszeiten Schwierigkeiten zu bestehen haben, dehnen sich infolge der verlockenden Profite aus. Sie kalkulieren lax und arbeiten mit geringeren Erträgen, ihre Expansion treibt die Preise der Materialien in die Höhe und ihre Produktion steigert die Schwierigkeit, die Verkaufspreise zu erhöhen, um die vergrößerten Kosten zu decken.

Die Krise entsteht also immer, wenn die Geschäfte in vollem Gang sind und die Produktion auf einem hohen Niveau steht. Die Nachfrage nach Kredit steigt, und wenn das Banksystem den Ansprüchen nicht standhalten kann, resultiert daraus eine finanzielle Krise. Es folgt dann eine rasche Liquidation, speziell der schwächeren Konzerne, Aufträge werden zurückgezogen, die Preise fallen, Arbeitslosigkeit entsteht und Besorgnis tritt an Stelle des rosenroten Optimismus, der noch kürzlich vorherrschte.

Das Nachlassen der Konsumtion führt oft zur Ansammlung beträchtlicher Warenvorräte, daher kommt es, daß der Bedarf nach Kredit einige Zeit nach der Krise anzusteigen und der Zinsfuß in der betreffenden Periode scharf in die Höhe zu gehen pflegt. Darauf folgt eine Periode der Stagnation, in der die aufgehäuften Vorräte allmählich aufgebraucht werden und sich das Gleichgewicht von Produktion und Konsumtion wieder herstellt. Nach MITCHELLS Analyse ist die Aufrechterhaltung dieses Gleichgewichtes das Wesentlichste, um die Aktivität zu bewahren. Er bemerkt:

„Die wirtschaftliche Welt ist ein System von zahllosen unabhängigen Unternehmungen, die durch industrielle, kommerzielle und finanzielle Bande

zusammengehalten werden. Für die Aufrechterhaltung der Prosperität ist es unbedingt nötig, daß ein bestimmtes Gleichgewicht zwischen den fundamentalen Prozessen besteht, die die Aktivität dieses Systems konstituieren. Die Nachfrage nach Gütern jeder Art muß Schritt halten mit dem steigenden Angebot, trotz der ständig steigenden Preise; die Kosten der Rohstoffe dürfen im Verhältnisse zu den Verkaufspreisen der Fertiggüter nicht zu sehr in die Höhe gehen; die Eingänge müssen mit den erhaltenen Krediten wachsen; die Bankreserven müssen sich entsprechend den Verbindlichkeiten ausdehnen; die Lebenskosten dürfen nicht viel schneller steigen als die Geldeinkommen; Banken und Investoren müssen weiterhin in der Lage sein, den ständig anwachsenden Kreditansprüchen der Geschäftsunternehmungen nachzukommen, usw.“

Mit einem Worte: „Das Ab- und Zunehmen der Prosperität kann nicht durch ‚Störungen‘ von außen erklärt, sondern muß Prozessen zugeschrieben werden, die sich regelmäßig in der wirtschaftlichen Welt selbst abwickeln.“

Diese Ideen werden von einem Reichtum an Daten gestützt, die aus allen damals erreichbaren Quellen gezogen waren, und enthielten eine durchdringende Analyse der in ihnen enthaltenen finanziellen und industriellen Elemente. Dadurch, daß es das Problem wegbrachte von der Betrachtung bloßer Teilfragen und spezieller Ursachen, stellt MITCHELLS Werk auf diesem Gebiet die weitaus bedeutendste Leistung dar, die bis zur Zeit geboten worden ist. Die Klarheit der Untersuchung, die Gesundheit der Ansichten, das Vermeiden, Übergewicht auf Einzelfragen zu legen, geben dem Buche eine Note von Unparteilichkeit und Ausgeglichenheit, die es zu einem Muster seiner Art machen. Es beseitigte viel Schutt, rückte das Problem in ein neues Licht und bereitete den Weg für das intensive Studium und die Messungen der verschiedenen Faktoren, Studien, die durch das neue Material ermöglicht werden sollten, das die durch den Weltkrieg herbeigeführte Wende der Ereignisse geschaffen hat.

Im folgenden Jahre hatte HENRY L. MOORE von der Columbia-University das erste einer Serie von drei aufsehenerregenden Büchern von radikal anderer Art veröffentlicht. Sein Ziel war, erstens eine bestimmte Zeitperiode für die wirtschaftlichen Schwankungen festzustellen, zweitens zu zeigen, daß diese in unserem Lande eng mit einer gleichlaufenden, etwa achtjährigen Periode der Schwankungen der Erträge der Hauptgetreidearten des Mississippiales verbunden waren, und drittens, daß diese Ernteschwankungen von einem gleichzeitigen Zyklus des Regenfalles herrührten. In dem letzten dieser drei Bände geht MOORE noch einen Schritt weiter und bemüht sich, die Hypothese aufzustellen, daß diese Variationen der Regenmengen begleitet sind von bestimmten Phasen des Planeten Venus, teilweise von ihnen abhängig sind, womit er also zum Teil die vor einem halben Jahrhundert von Professor TICE aus St. Louis vorgebrachten Ideen aufnimmt.

In seinem Werk macht MOORE freien Gebrauch von den den Physikern vertrauten Methoden des Ausgleichens der Kurven (smoothing), besonders in der Untersuchung so komplizierter Erscheinungen wie der Bewegung der Gezeiten; MOORE ist ferner in unserem Lande der führende Vertreter des „Periodogramms“ und von SCHUSTERS Theorien der „verborgenen Periodizitäten“. Diese letzteren sind Theoreme, die zweifellos für ihr Verständnis mathematische Schulung voraussetzen; für den nichtmathematischen Kopf scheinen sie rein logische Einsichten lediglich zu verhindern. Es mag noch bemerkt werden, daß MOORES neue Methoden der Untersuchung bei den Nationalökonomien keine allgemeine Annahme gefunden haben; dagegen haben sie auf die jüngeren Forscher auf diesem Gebiet sehr anregend gewirkt und sich fruchtbar gezeigt,

besonders durch den Band, in dem MOORE das Problem der Voraussage des Ernteertrages und Preises einer Ware, wie der Baumwolle, behandelt.

Zwei Jahre später hielt WARREN M. PERSONS von der Harvard-Universität vor der American Statistical Association einen Vortrag über die „Konstruktion eines Wirtschaftsbarometers“, in dem er die Methoden entwickelte, die zur Grundlage der bedeutenden und weitreichenden Untersuchungen des unter der Direktion von PERSONS und CHARLES J. BULLOCK gebildeten Harvard Committee of Economic Research werden sollten. Nach einem Überblick über das bestehende ausgedehnte Material zentrierte sich das Studium desselben auf die Periode von 1903 bis 1914, Jahre, die außerordentlich reich an Material und frei von ungewöhnlichen und ernsthaften Erschütterungen waren. Die Ergebnisse dieser Forschungen wurden in den ersten Bänden der neuen „Review of Economic Statistics“ veröffentlicht, die 1919 zu erscheinen begann.

Diese Untersuchungen wurden ein Muster für statistische Forschungen und trugen viel zu der wachsenden Popularität der Wirtschaftsforschung bei. Sie entwickelten besonders die Idee von bestimmten zeitlichen Relationen zwischen drei Elementen des wirtschaftlichen Prozesses, nämlich zwischen Spekulation, Geschäftstätigkeit und Zinsfuß; sie zeigten, daß diese Relationen zur Selbsterzeugung von Zyklen Anlaß geben und daß sie schließlich ein System endgültiger Voraussagen über die Wirtschaftslage möglich machen.

Es zeigt die Schwierigkeiten, die das Studium des industriellen Zyklus zu überwinden hat, wenn man die Gesamtheit der großen, wichtigen Ereignisse bedenkt, welche die von den Forschungen aufgezeigten Relationen affiziert haben. Zunächst der Weltkrieg mit seiner tiefgehenden Störung der wirtschaftlichen Verhältnisse und besonders der heftigen Steigerung des Preisniveaus, weiter die darauf folgende Umwandlung der Vereinigten Staaten von einer Schuldner- zu einer Gläubigernation und schließlich, für unser Land wohl am wichtigsten, die Errichtung des Federal-Reserve-Systems, das in unser chaotisches Bankwesen Zusammenhang brachte und damit die große Kreditknappheit beendete, die bis dahin für unser Wirtschaftsleben so charakteristisch gewesen war. Das Werk des Harvard-Komitees wird immer einen Markstein für das wissenschaftlich-objektive Studium der Wirtschaftsphänomene darstellen; ihm ist insbesondere das Fortschreiten der von RORTY sogenannten „statistischen Kontrolle der Wirtschaft“ zu verdanken, deren Früchte sich bereits jetzt in der Politik und Leitung einiger unserer größten und erfolgreichsten Unternehmungen zeigen.

Es ist in dem beschränkten Rahmen hier nur möglich, das Anschwellen der statistischen Untersuchungen, die die letzten zehn Jahre charakterisiert haben, skizzenhaft anzudeuten. Im Jahre 1916 veröffentlichte MELVIN T. COPELAND (Harvard) eine wertvolle Zusammenfassung der damals vorhandenen Daten und Methoden der „Business Statistics“; er hatte bereits mit den zahlreichen Forschungen begonnen, die unter seiner Direktion von dem „Harvard Bureau of Business Research“ vorgenommen wurden. Ungefähr zu gleicher Zeit begann die „American Telephone and Telegraph Company“ mit ihren bemerkenswerten statistischen Arbeiten unter der Leitung von M. C. RORTY und WALTER S. GIFFORD, dem gegenwärtigen Präsidenten der Gesellschaft. Diese Arbeiten sind zu einem ständigen Führer in der Politik und Erweiterung dieser jetzt größten Einzelindustrieunternehmung der Welt geworden. Der „National Industrial Conference Board“ wurde unter der Direktion von MAGNUS W. ALEXANDER errichtet, mit dem Zwecke, das statistische Studium industrieller Probleme bei Geschäftsleuten und Industrieführern anzuregen, und hat dazu durch Veröffentlichung von Schriften und Sitzungsberichten beigetragen.

1920 wurde das „National Bureau of Economic Research“ gegründet, mit WESLEY CLAIR MITCHELL als Direktor und WILLFORD I. KING, FREDERICK R. MACAULAY und OSWALD KNAUTH als Mitgliedern; das Bureau richtete seine besondere Aufmerksamkeit auf die Probleme des Volkseinkommens, der Arbeitslosigkeit und auf die damit verbundenen Gebiete.

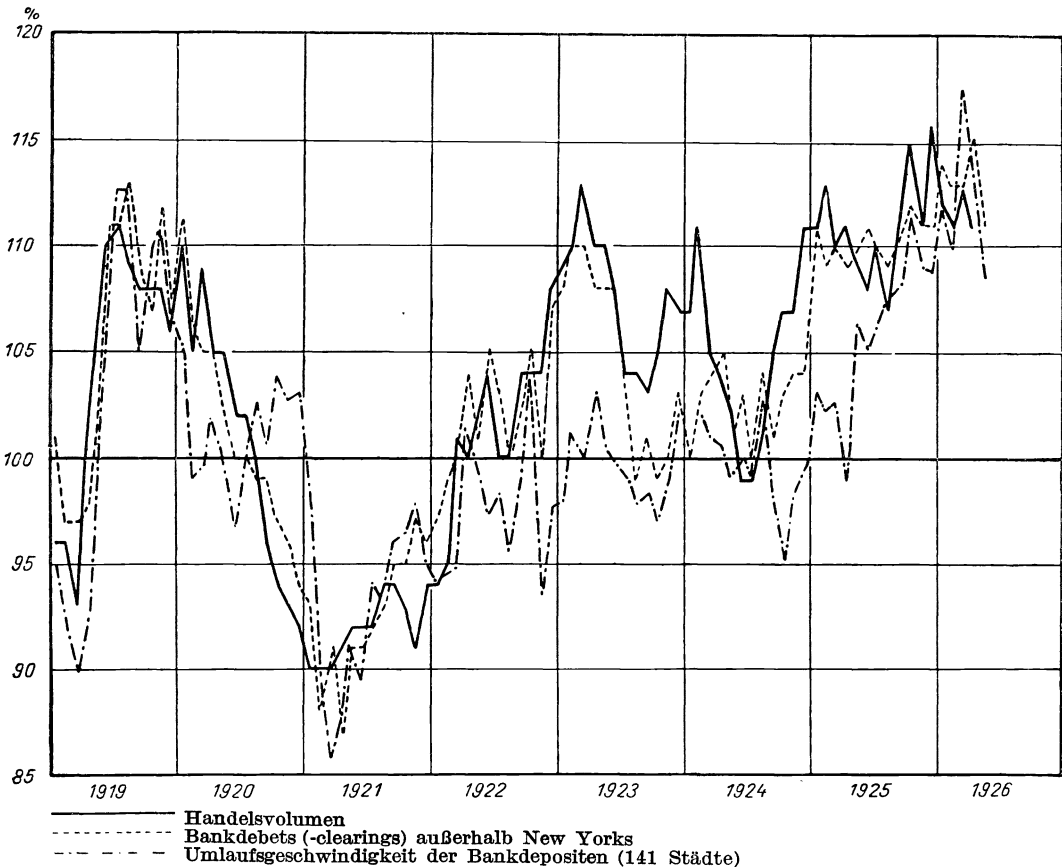


Abb. 1. Meßziffern des Handels und Umsätze der Bankdepositen

Das vorstehende Diagramm zeigt die neue, vom Reports Department der Federal Reserve Bank of New York berechnete Indexziffer des Handelsvolumens. Sie ist aus 56 unabhängig voneinander berechneten Reihen zusammengesetzt, wobei jede nach ihrer geschätzten Wichtigkeit gewogen wurde. In jedem Falle wurde die sogenannte erwartete Normalbewegung („normal expectancy“) oder der für die vergangenen Jahre berechnete Trend für jedes Jahr oder jeden Monat als 100 genommen; ebenso wurden die üblichen Saisonschwankungen berücksichtigt, so daß ein direkter Vergleich der Indexziffern jedes Monats möglich ist, ohne daß auf die normalen oder gewöhnlichen Unterschiede zwischen den einzelnen Monaten, etwa Februar und März oder Juli und Dezember, Rücksicht genommen werden mußte. Da bei diesem Verfahren das gleichmäßige säkulare Wachstum der Umsätze bereits berücksichtigt wurde, wurde diese normalerweise zu erwartende Entwicklung durch eine horizontale Linie dargestellt, obwohl tatsächlich die Geschäftsumsätze der Nationalbanken durchschnittlich $3\frac{1}{2}\%$ im Jahre wachsen. Zu Vergleichszwecken ist mit dieser Kurve eine andere, aus den früher Bankclearings genannten Kontokorrentbelastungen der Banken abgeleitete Indexziffer des Handelsvolumens dargestellt, in der die Einflüsse der Veränderungen des allgemeinen Preisniveaus ausgeschaltet sind; endlich ist auch eine Indexziffer der Umsatzgeschwindigkeit der Bankdepositen in 141 größeren Städten wiedergegeben, in der die einzelnen Ziffern der prozentuellen Abweichung von einem einfachen Durchschnitt für sieben Jahre dargestellt sind.

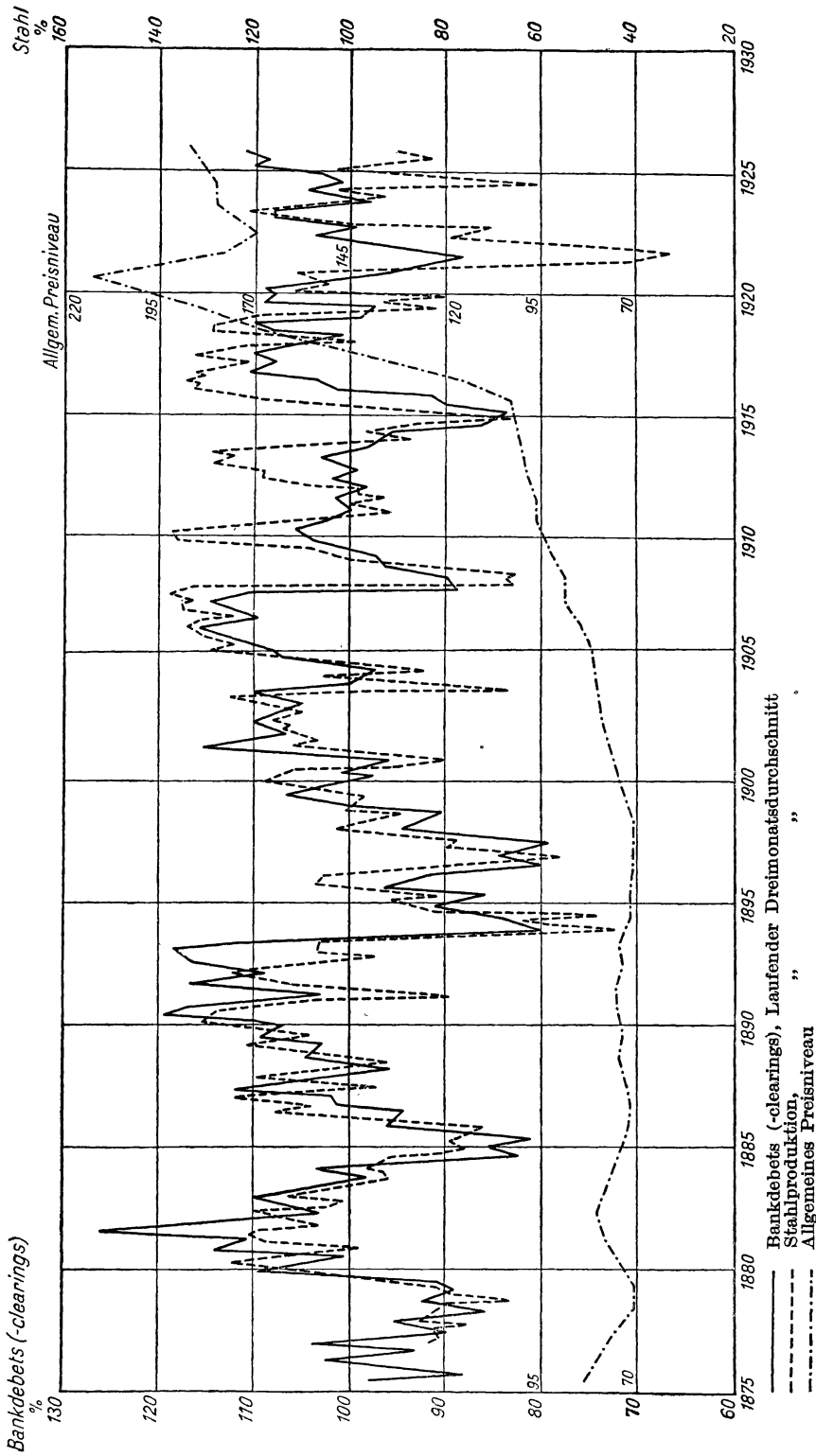


Abb. 2. Ein Clearing-Index der Wirtschaftsentwicklung für 50 Jahre

Infolge der weitgehenden Übereinstimmung, die sich zwischen der dargestellten, aus 56 verschiedenen Reihen zusammengesetzten Indexziffer des Handelsvolumens und einem auf die Kontokorrentbelastungen der Banken oder Clearingumsatzziffer gegründeten Index zeigt, in dem der Einfluß von Änderungen des Preisniveaus ausgeschaltet wurde, war es möglich, einen solchen Clearing-Index für das halbe Jahrhundert seit 1875 zu konstruieren. Mit ihm ist eine Indexziffer der Stahlproduktion dargestellt, die die Bewegungen als Abweichungen von der normalen Wachstumsrichtung zeigt. Darunter ist die Indexziffer des allgemeinen Preisniveaus oder der Durchschnitt aller Arten von Zahlungen dargestellt, der benützt wurde, um die Clearingumsätze der Banken in eine den physischen Geschäftsumfang darstellende Indexziffer zu verwandeln.

— Bankdebits (-clearings), Laufender Dreimonatsdurchschnitt
 - - - - - Stahlproduktion,
 Allgemeines Preisniveau

Zu Ende des Krieges errichtete der Federal Reserve Board unter H. PARKER WILLIS eine „Division of Analysis and Research“ und sicherte die Mitarbeit der einzelnen Federal-Reserve-Banken für die Sammlung neuer den Groß- und Kleinhandel betreffenden Daten; in einigen Reservebanken, besonders der von New York, wurden statistische Abteilungen errichtet, zum Zwecke der Forschung und der Erweiterung zuverlässiger Informationen über die Geschäfts- und Kreditverhältnisse in den verschiedenen Distrikten. Der Verfasser dieser Zeilen und W. R. BURGESS haben das Werk der New Yorker Bank in einer Reihe von Artikeln behandelt, die in der beigefügten Bibliographie angeführt sind. Diese Arbeiten der Bank beziehen sich vor allem auf die Entwicklung neuer und umfassender Methoden, das Handelsvolumen des Landes zu messen; ferner auf die Zirkulationsgeschwindigkeit der Bankdepositen; auf die Konstruktion einer Indexziffer des allgemeinen Preisniveaus oder Durchschnittes aller Arten von Zahlungen entgegen den speziellen Preisindexziffern, wie z. B. von Rohstoffen oder von Löhnen, Lebenskosten, Renten usw. Ferner wurden Maße für den Wirtschaftszyklus für das letzte halbe Jahrhundert seit 1875 aufgestellt und versucht, auf diesen Grundlagen statistisch die numerischen Relationen zwischen Geldmenge, Handelsvolumen, Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und Preisen im Sinne der bekannten Verkehrsgleichung darzulegen. Zu den interessantesten Ergebnissen gehört das Aufzeigen einer definitiven quantitativen Relation zwischen dem Grade der Schwankungen der Bankdepositen und den Variationen des Handelsvolumens um die Linie seiner normalen Entwicklung; ferner eine positive Messung der wirklichen Bewegungen des Handels zwischen den Extremen der Prosperität und der Depression und schließlich noch die Feststellung eines bestimmten Verhältnisses zwischen dem Volumen des ausstehenden Bankkredits und dem allgemeinen Preisniveau und der Ausdehnung des Handels.

Im Jahre 1920 gründete WADDILL CATCHINGS die „Pollak Foundation for Economic Research“ und bestellte WILLIAM T. FOSTER als Direktor; etwas später ermöglichte ROBERT S. BROOKINGS die Errichtung des „Institute of Economics“ in Washington, an dem HAROLD G. MOULTON Direktor wurde. Beide Institutionen waren bestimmt, die statistische Untersuchung solcher Probleme zu fördern.

Das Federal Department of Commerce ist unter dem Staatssekretär HOOVER in der Sammlung und Veröffentlichung einer großen Menge von Wirtschaftsdaten erfolgreich tätig gewesen; auch große private Organisationen, wie die Standard Statistics Company, haben durch Aufstellung neuer Indizes der verschiedensten Typen von geschäftlichen und industriellen Abläufen ausgezeichnete Dienste erwiesen.

Das Department of Agriculture hat seine statistischen Untersuchungen während der letzten Jahre bemerkenswert erweitert und interessante Beiträge über den Einfluß der Ernten und der bäuerlichen Kaufkraft auf den Verlauf der Wirtschaftszyklen gegeben.

Parallel damit ging eine umfangreiche Forschungstätigkeit an den Universitäten. Wertvolle Beispiele dafür bieten die Beiträge von IRVING FISHER über den Einfluß der Preise auf den Wirtschaftszyklus; von E. E. DAY und seinen Mitarbeitern über Produktionsmethoden; von WILLIAM A. BERRIDGE über die Beziehungen zwischen Arbeitslosigkeit und dem Handelszyklus; von ALVIN HANSEN mit seiner vergleichenden Studie über den Wirtschaftszyklus in den Vereinigten Staaten, Großbritannien und Deutschland; von HOLBROOK WORKING über die Relation zwischen Preisen und Kredit; von GEORGE F. WARREN und F. A. PEARSON über landwirtschaftliche Zyklen; von

ALLYN A. YOUNG über die Beziehungen des Bankkredits zum Zyklus; von J. HARVEY ROGERS über Börsentätigkeit und Zinsfuß; von PAUL H. DOUGLAS über das Verhältnis der Reallöhne zum Zyklus; von DOROTHY S. THOMAS über die sozialen Gesichtspunkte der Wirtschaftskrisen usw. Auf dem Gebiete der praktischen Anwendung schließlich sind anregende Studien, wie die von LEONARD P. AYRES, über die Relationen von Zinsfuß, Kursen der Anlagepapiere und den Handelsbewegungen zu nennen.

Man wird fragen, welches die Gesamtheit der Theoreme ist, die sich als das allgemein anerkannte Resultat dieser ausgedehnten und eindringlichen Studien ergeben haben. Darauf muß geantwortet werden, daß der Gewinn im Hinblick auf die Voraussage oder Kontrolle der Erscheinungen, die beide das Merkmal aller wahren wissenschaftlichen Erkenntnis ausmachen, recht gering ist. Soweit es sich um zuverlässige Voraussagen handelt, kann kaum gesagt werden, daß wir über die Tage der Prophezeiungen BENNERS weit hinausgekommen wären. Daß es im Wirtschaftsleben einen ziemlich gleichmäßigen Rhythmus gibt, hat seit den Zeiten Josephs wohl kaum jemand leugnen wollen. Daß es aber etwas wie einen bestimmten zeitlichen Zyklus gibt, scheint schwer feststellbar. Und es ist zweifellos dieser Umstand, der alle Bemühungen von vornherein so zweifelhaft und unbefriedigend erscheinen ließ.

Wir sind dagegen unzweifelhaft in der Kenntnis der Tatsachen erheblich weitergekommen. Wir haben eine weitgehende Information über den Stand des Geschäftes und der Industrie, wie sie keine zweite Nation besitzt. Wir haben ein Vermögen an Daten. Mit ihrer Hilfe ist es zumindest möglich gewesen, einen sehr umfassenden Index des Handelsvolumens für die sieben Jahre, die seit Kriegsende vergangen sind, aufzustellen. Damit ist uns ein sicherer Grund gegeben, auf dem wir bauen können.

Auf dieser Basis konnte man die Tatsache feststellen, daß die Bankdebets, oder wie sie eigentlich genannt werden sollten, die Bankclearings, für diese sieben Jahre eine fast genaue Wiederholung der Bewegungen der Indexziffer des Handelsvolumens bilden; natürlich müssen Veränderungen im Preisniveau, d. i. dem Durchschnitt aller Arten von Zahlungen für Güter, Dienstleistungen und Liegenschaften, entsprechend berücksichtigt werden.

Wir werden ferner die Tatsache feststellen können, daß die Höhe der Bankdepositen mit der allgemeinen Geschäftsaktivität variiert, und das gibt uns ein bisher unbekanntes Maßwerkzeug des wirtschaftlichen Kreislaufes. Es ist nicht ganz so zuverlässig wie das der Bankdebets oder -clearings, da eine rasche Ausdehnung der Depositens, die nicht von einem entsprechenden Wechsel in der Geschäftslage begleitet ist, das Verhältnis zeitweise ändern kann.

Die Aufstellung dieser Relationen hat es ermöglicht, Messungen der Wirtschaftslage mit Hilfe der Bankdebets und der Bankdepositen für das letzte halbe Jahrhundert vorzunehmen; wir haben ein beständiges Maß für das Auf und Ab des Handels während eines langen Zeitraumes erhalten, wie wir es vorher nie besessen haben. Wir brauchen uns nicht länger auf die Hören-Sagen-Type der Wirtschaftsinformation zu beziehen oder auf spezielle Indizes, wie z. B. Roh-eisenproduktion oder dgl., oder Eisenbahnverkehr und ähnliche Dinge.

Wir wissen jetzt endgültig, daß keiner von diesen letzteren einen verlässlichen Index des Gesamthandels darstellt, und das gilt besonders und in immer stärkerem Ausmaße für das letzte Vierteljahrhundert. Wir wissen jetzt definitiv, daß es im Gesamthandel keine so starken Schwankungen gibt, wie sie von diesen hochempfindlichen und weitschwingenden Spezialindices angezeigt werden. Wir sind einen weiten Weg gegangen, bis wir das endgültige

Verhältnis zwischen dem Volumen des Bankkredites, dem Handelsvolumen und dem Preisniveau feststellen konnten. Jetzt wissen wir, allgemein gesprochen, daß die Bankdepositen, die in Dollarwerten ausgedrückt sind, ziemlich genau das physische Anwachsen des Handels, multipliziert mit dem Preisniveau, darstellen. Jetzt haben wir einige definitive Kriterien, um die legitime Nachfrage nach Kredit von seiten der Industrie und des Handels festzustellen.

Es erscheint in hohem Maße wahrscheinlich, daß wir, wenn nicht die tiefgehenden Wirkungen des Krieges und die Errichtung des Federal-Reserve-Systems in unserem Lande gekommen wären, heute mit ziemlicher Sicherheit die aufeinanderfolgenden Phasen des wirtschaftlichen Kreislaufes hätten feststellen können; und es ist ganz klar, daß, je mehr dieses neue Wissen verbreitet und bekannt würde, die Vorwegnahme der Voraussagen die ganzen Vorteile, die sie geboten hätten, aufgehoben haben würde. Was man klar voraussehen kann, das kann man auch meistens vorwegnehmen.

Als Resultat dieser umfassenden Bemühungen scheint sich herauszustellen, daß das Problem der Voraussage wesentlich ein solches der mehrfachen Korrelation ist, aber eines, in dem die Kraft der verschiedenen Faktoren, die das Auf und Ab des Handels bestimmen, in ihrer Intensität von einem Zyklus zum anderen schwankt. Als wir unsere großen Zeiten des Eisenbahnbaues hatten und in Blütezeiten 10000 oder 12000 Meilen Schienenstränge in einem einzigen Jahre legten, hatten wir mit einem Faktor zu rechnen, der jetzt fast gänzlich verschwunden ist.

Solange wir ein unorganisiertes und unzusammenhängendes Bankwesen hatten, 30000 Einzelbanken, die nur lose miteinander verbunden waren, hatten wir infolge des Fehlens positiver Maße des Handelsvolumens und des Bedarfes nach Bankkredit periodische Wiederkehr von Kreditknappheit zu gewärtigen. Das ist auch ein Faktor von zweifellos abnehmender Bedeutung.

Wir sind auch nicht mehr eine überwiegend Landwirtschaft treibende Nation, und die Prosperität hängt nicht mehr so eng wie früher von dem Ernteertrag ab. Das ist ein weiterer Faktor von abnehmendem Einfluß.

Unsere Generation erlebte das außerordentliche Ansteigen der Automobilfabrikation, einen Prozeß, der an die Eisenbahnbauten von ein oder zwei Generationen vorher lebhaft erinnert. Das hat eine große Wirkung auf den Beschäftigungsgrad und die allgemeine Wirtschaftstätigkeit ausgeübt. Diese Industrie muß nunmehr in ihrer relativen Bedeutung als ein Faktor im Wirtschaftskreislauf zurücktreten, und andere neue und vielleicht unvorhergesehene Entwicklungen werden Platz greifen.

So ist in meinen Augen das Problem des Wirtschaftszyklus ein solches von ständig sich ändernden Kräften und Einflüssen. Der zeitweiligen Gewißheit einer gegebenen Periode mag Unsicherheit in der nächsten folgen. Dank der Errichtung einer zentralen Macht in unserem Bankwesen dürften wir bei vorsichtiger und weiser Leitung derselben die finanziellen Krisen der früheren Jahre nicht wiederkehren sehen. Das müßte mit der Zeit zu einer merkbaren Verminderung der Störungen im Handel und in der Industrie führen. Aus den oben erwähnten Studien und Methoden geht klar hervor, daß die Weite der Fluktuationen des Handels, oder, wie wir es nennen können, die Intensität der Wirtschaftszyklen während des letzten halben Jahrhunderts bei uns ständig abgenommen hat. Es scheint, als ob sich dieser Vorgang unter den gegenwärtigen günstigen Bedingungen fortsetzen dürfte. Es ist ferner möglich, daß die Handelszyklen mit ihrer geringeren Heftigkeit auch seltener werden und vielleicht unregelmäßiger auftreten als in früheren Zeiten.

Mit unserem neuen Wissen scheint es unvermeidlich, daß wirtschaftliche Unternehmungen mehr und mehr unter statistische Kontrolle kommen und immer weniger von bloßer Vermutung und Enthusiasmus beherrscht werden. Das alles wirkt anscheinend im Sinne einer dauernden wirtschaftlichen Stabilität, Vermehrung der Arbeitsmöglichkeiten und Hebung der allgemeinen Wohlfahrt.

Ausgewählte Bibliographie der amerikanischen Forschungen über Wirtschaftszyklen

AMERICAN TELEPHONE AND TELEGRAPH COMPANY: Composite Index of General Business Activity 1877 to 1923. Published in F. C. MILLS: Statistical Methods. New York: Holt. 1924.

AYRES, LEONARD P.: Business Recovery Following Depression. Pamphlet, published by Cleveland Trust Company. May, 1922. — The Prospects for Building Construction in American Cities. Pamphlet, do. — Various other publications on interest rates, security prices and trade movements in the monthly Business Bulletins of the Cleveland Trust Company.

AXE, EMERSON WIRT and RUTH HOUGHTON: A Bi-Monthly Index of Business Activity since 1884. The Annalist. January 15, 1926. Published by The New York Times Company.

BARBER, JOSEPH H.: Finding Your Industry's Cycle. Management and Administration. November, 1924. New York: Ronald Press. — Forecasting The Underlying Cycles. Management and Administration. December, 1924. New York: Ronald Press. — Budgeting to The Business Cycle. New York: Ronald Press. 1925. — Economic Control of Inventory. New York: Codex Book Company. 1925.

BENNER, SAMUEL: Prophecies of Future Ups and Downs in Prices. Cincinnati: Chase and Hall. 1876.

BERRIDGE, WILLIAM A.: Employment and The Business Cycle. Harvard Review of Economic Statistics. January, 1922. — Cycles of Unemployment in The United States. Boston: Houghton Mifflin. 1923.

BOODY, ELIZABETH: Cyclical Fluctuations in The Volume of Mining, 1913 to 1923. Harvard Review of Economic Statistics. April, 1924.

BURGESS, W. RANDOLPH: Evidence for The Business Cycle. Administration, February, 1923.

BURTON, THEODORE E.: Crises and Depressions. New York: D. Appleton. 1912.

CARVER T. N.: A suggestion for a Theory of Industrial Depression. Quarterly Journal of Economics. May, 1923. Cambridge: Harvard University Press.

COMMONS, JOHN R., McCracken, H. L. und W. E. ZEUCH: Secular Trends and Business Cycles. Harvard Review of Economic Statistics. October, 1922.

COPELAND, MELVIN T.: Business Statistics. Cambridge: Harvard University Press. 1917.

CRUM, W. L.: Cycles of Rates on Commercial Paper. Harvard Review of Economic Statistics. January, 1923. — Pre-war Indexes of General Business Conditions (1903 to 1914). Harvard Review of Economic Statistics. January, 1924.

CRUM, W. L. and HOMER B. VANDERBLUE: Manufacturing Operations and The Business Cycle. Harvard Business Review. January, 1925. Chicago: A. W. Shaw. — The Relations of a Commercial Bank to The Business Cycle. Harvard Business Review. April, 1925. Chicago: A. W. Shaw.

DAY, EDMUND E.: An Index of The Physical Volume of Production. Harvard Review of Economic Statistics. September, 1920; Oct., 1920; Nov., 1920; and Dec., 1920. (Contribution was made in November, 1920 by WARREN M. PERSONS and EUNICE S. COYLE.) — Cyclical Fluctuations of The Volume of Manufacture. Harvard Review of Economic Stat. Jan., 1923.

FISHER, IRVING: The Business Cycle Largely A Dance of The Dollar. Journal of The American Statistical Association. Dec., 1923. — Our Unstable Dollar and The So-called Business Cycle. Journal of The American Statistical Association. June, 1925.

FRANK, LAWRENCE K.: *A Theory of Business Cycles*. The Quarterly Journal of Economics. August, 1923. Cambridge: Harvard University Press.

FREDERIKSEN, N. C.: *Periodicity of Crises, Liquidations, and Expanding Periods*. Bankers', Insurance Managers', and Agents' Magazine, Vol. 53, Jan. to June, 1892.

HANSEN, ALVIN HARVEY: *Cycles of Prosperity and Depression in The United States, Great Britain and Germany (1902 to 1908)*. Madison: University of Wisconsin Press. 1921.

HARDY, CHARLES O.: *Risk and Risk-Bearing*. Chicago: University of Chicago Press. 1923.

HASTINGS, HUDSON BRIDGE: *Costs and Profits. Their Relation to Business Cycles*. Boston and New York: Houghton Mifflin. 1923.

HULL, GEO. H.: *Industrial Depressions*. New York: F. A. Stokes. 1911.

KEMMERER, E. W.: *Index of The Growth of Business (1879 to 1908)*. Published in *Money and Credit Instruments in Their Relation to General Prices*. New York: Holt. 1909.

KING, WILLFORD I.: *Business Forecasting. Trends and Cycles in Business*. New York: Bankers Statistics Corp. June 8, 1920. — *Business Cycles. Their Cause*. American Contractor. March 3, 1923. — *Employment Hours and Earnings in Prosperity and Depression*. United States. Publication of National Bureau of Economic Research. Philadelphia: Wm. F. Fell. 1923. — *Principals Underlying The Isolation of Cycles and Trends*. Journal of The American Statistical Association. December, 1924.

KITCHIN, JOSEPH: *Cycles and Trends in Economic Factors*. Harvard Review of Economic Statistics. January, 1923.

MACAULAY, FREDERICK R.: *Individual Industries and Enterprises in The Business Cycle*. (Chapter II in *Business Cycles and Unemployment*. New York: McGraw-Hill. 1923.

MILLER, HARRY E.: *Earlier Theories of Crises and Cycles in The United States*. The Quarterly Journal of Economics. Feb., 1924. Cambridge: Harvard University Press.

MITCHELL, WESLEY CLAIR: *Business Cycles*. Berkeley: University of California Press. 1913. — *Thirty Years of World Business Cycles*. Credit Monthly. January, 1921. — *Business Cycles*. (Chapter I in *Business Cycles and Unemployment*. New York: McGraw-Hill. 1923.) — *Business Cycles; new ed. Vol I. The Problem and its Setting*. — New York. National Bureau of Economic Research. 1927.

MITCHELL, WESLEY CLAIR and WILLFORD I. KING: *Economic Losses caused by Business Cycles*. (Chapter III in *Business Cycles and Unemployment*. New York: McGraw-Hill. 1923.)

MOORE, HENRY LUDWELL: *Economic Cycles. Their Law and Cause*. New York: Macmillan. 1914. — *Forecasting The Yield and Price of Cotton*. New York: Macmillan. 1917. — *Generating Economic Cycles*. New York: Macmillan. 1923.

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH: *Business Cycles and Unemployment*. New York: McGraw-Hill. 1923. (See also KING, W. I., MACAULAY, F. R., and MITCHELL, WESLEY C.)

PERSONS, WARREN M.: *Construction of A Business Barometer*. American Economic Review. December, 1916. — *Indices of Business Conditions*. Harvard Review of Economic Statistics. January, 1919. — *An Index of General Business Conditions*. Ibid. Apr., 1919. — *A Non-Technical Explanation of The Index of General Business Conditions*. Ibid. Feb., 1920. — *Bank Loans and The Business Cycle*. Ibid. Feb., 1921. — *An Index of Trade for The United States*. Ibid. Apr., 1923. — *The Revised Index of General Business Conditions*. Ibid. July, 1923. — *Cyclical Fluctuations of The Ratio of Bank Loans to Deposits, 1867 to 1924*. Ibid. Oct., 1924.

PERSONS, WARREN M. and EUNICE S. COYLE: *A Commodity Price Index of Business Cycles*. Harvard Review of Economic Statistics. Nov., 1921.

PERSONS, WARREN M., FOSTER, WILLIAM TRUFANT, and ALBERT J. JR. HETTINGER: *The Problem of Business Forecasting*. Papers presented at the annual

meeting of the American Statistical Association in Dec., 1923. Boston and New York: Houghton Mifflin. 1924. (See also Pollak Foundation.)

POLLAK FOUNDATION FOR ECONOMIC RESEARCH: Publication Number Six. The Problem of Business Forecasting. Boston and New York: Houghton Mifflin. 1924. (Supra: PERSONS, FOSTER and HETTINGER.)

ROGERS, J. HARVEY: The Effect of Stock Speculation on The New York Money Market. The Quarterly Journal of Economics. May, 1926. Cambridge: Harvard University Press.

RORTY, M. C.: Some Problems in Current Economics. Chicago: A. W. Shaw. 1922.

SELDEN, G. C.: Trade Cycles and The Efforts to Anticipate. The Quarterly Journal of Economics. Feb., 1902. Cambridge: Harvard University Press.

SNYDER, CARL: Shall We Modify Our View of The Business Cycles Administration. May, 1923. — A New Index of The Volume of Trade. Journal of The American Statistical Association. Dec., 1923. — A New Index of Business Activity. Ibid. Mar., 1924. — A New Clearings Index of Business for Fifty Years. Ibid. Sept., 1924. — Deposits Activity as a Measure of Business Activity. Harvard Review of Economic Statistics. Oct., 1924. — The Revised Index of The Volume of Trade. Journal of The American Statistical Association. Sept., 1925. — The Influence of The Interest Rate on The Business Cycle. American Economic Review. Dec., 1925. Business Cycles and Business Measurements. New York: Macmillan. 1927

SPRAGUE, O. M. W.: Bank Management and The Business Cycle. Harvard Business Review. Oct., 1922. Chicago: A. W. Shaw.

STEWART, WALTER W.: An Index Number of Production (1890 to 1919.) American Economic Review. March, 1921.

THOMAS, DOROTHY SWAINE: Social Aspects of The Business Cycle. London: George Routledge & Sons. New York: E. P. Dutton & Company. 1925.

TICE, JOHN H.: Elements of Meteorology, St. Louis. 1875.

TINGLEY, RICHARD HOADLEY: Business Cycles, Past and Present. The Annalist. Nov. 13, 1922. Published by the New York Times Co.

VANDERBLUE, HOMER B.: Problems in Business Economics. New York and Chicago: A. W. Shaw. 1924.

VANDERBLUE, HOMER B. and CRUM, WILLIAM L.: The Relation of a Public Utility to the Business Cycle. Harvard Business Review, July and Oct., 1924. Chicago: A. W. Shaw.

WALLACE, HENRY A.: Agricultural Prices. Des Moines, Iowa: Wallace Publishing Co. 1920.

WARREN, G. F. and PEARSON, F. A.: Various studies of prices and cycles. Farm Economics, Dept. of Agricultural Economics and Farm Management. Ithaca, N. Y.: Cornell University.

WARSHOW, H. T.: Inventory Valuation and the Business Cycle. Harvard Business Review. Oct., 1924. Chicago: A. W. Shaw.

WELLS, D. A.: Recent Economic Changes. N. Y.: D. Appleton. 1889.

WILLIAMS, JOHN H. The Rôle of Prices in The Business Cycle. Harvard Review of Economic Statistics. Apr., 1919.

WORKING, HOLBROOK: Prices and The Quantity of Circulating Medium. The Quarterly Journal of Economics. Feb., 1923. Cambridge: Harvard University Press.

WRIGHT, PHILIP G.: Causes of The Business Cycle. Journal of The American Bankers Association. Feb. 1923.

YOUNG, ALLYN A.: An Analysis of Bank Statistics for The United States (1901 to 1914). Harvard Review of Economic Statistics. Jan. and Apr., 1925.

YOUNG, OWEN D.: Interpreting The Weather Signs of Business. System. Sept., 1924.

Krisenlehre

Von

Jean Lescure

Professor an der Universität Paris

Die wirtschaftlichen Krisen weisen eine große Mannigfaltigkeit auf. So gibt es z. B. Überproduktions-, Unterkonsumtions-, Kredit- und Börsenkrisen; ein ganzes Buch ließe sich bloß der Beschreibung der unterschiedlichen Krisenarten widmen. In einem engeren Sinne versteht man jedoch unter „Wirtschaftskrisen“ jenes Phänomen, das die Amerikaner und Engländer als ökonomischen Zyklus ansprechen, während wir es als den Wechsel zwischen Perioden des Aufschwunges und der Depression bezeichnen wollen. Das Stadium, welches hiebei die erste mit der zweiten Phase verknüpft, ist durch so allgemeine und tiefgehende Störungen des ganzen Wirtschaftslebens gekennzeichnet (scharfe Preisrückgänge, Überfüllung der Märkte mit unverkäuflichen Waren, Überproduktion, Arbeitslosigkeit und ähnliches mehr), daß man diesen Abschnitten der wirtschaftlichen Entwicklung den Namen allgemeiner periodischer Überproduktionskrisen vorbehalten hat. Im folgenden wollen wir versuchen, eine Theorie dieser heute wohlbekannten und häufig beschriebenen Erscheinung aufzustellen.

Es herrscht heute Übereinstimmung darüber, wo der eigentliche Sitz dieses Phänomens zu suchen ist: die Produktionsmittelindustrie ist es, die jeweils am lebhaftesten sowohl an einer Prosperität des Wirtschaftslebens als auch an Krisen und Depressionen teilnimmt. Nichts ist natürlicher als dieses Verhältnis; in einer industriekapitalistischen Gesellschaft setzt eine jede Ausdehnung der Produktion die vorangehende Schaffung neuer Produktionsmittel voraus, während jede Verlangsamung im Tempo des wirtschaftlichen Fortschrittes zur Folge hat, daß Erweiterungen bereits bestehender oder Gründungen neuer Unternehmungen auf spätere Zeiten verschoben werden. Bergwerke, Hochofenanlagen, Stahlwerke, elektrotechnische Unternehmungen, Maschinenfabriken, das Bauwesen usw. werden in besonderem Maße von den Krisen in Mitleidenschaft gezogen (siehe weiter unten das Diagramm über die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den einzelnen Industriezweigen Großbritanniens). Es bleibt nun die Frage offen, warum sich der wirtschaftliche Fortschritt etappenweise vollzieht, warum ein vollkommenes Gleichgewicht während eines Zeitraumes von drei bis fünf Jahren in einem Wirtschaftskörper herrscht, in welchem die Produktion zunimmt, der Handel sich entwickelt, die Preise steigen, warum aber nach Ablauf einer gewissen Zeitspanne dieses Gleichgewicht einen jähen Zusammenbruch erleidet, der über Industrie und Handel Verderben bringt.

In unserer modernen Gesellschaftsordnung bildet das Streben nach Gewinn die Triebkraft des gesamten ökonomischen Organismus. In Zeiten wirtschaftlicher Blüte steigt nun der Profit ohne Unterbrechung. Diese grundlegende Tatsache wurde von MITCHELL für die Vereinigten Staaten mit unwiderlegbaren Argumenten nachgewiesen, während STAMP das gleiche hinsichtlich der

großbritannischen Wirtschaftsverhältnisse unternahm und DERMETZEL¹⁾ sich für Deutschland, der Autor selbst für Frankreich, derselben Aufgabe unterzogen haben. Die Statistik der von den Aktiengesellschaften ausgeschütteten Dividenden, fiskalische Erhebungen über die Höhe der in Industrie und Handel erzielten Gewinne lassen in dieser Beziehung überhaupt keinen Zweifel zu. Es ist daher die Frage zulässig, ob sich nicht auf der anderen Seite ein Rückgang in der Produktionsmittelerzeugung mit Profitsenkungen erklären läßt. Hört man mit anderen Worten nicht auf, Neugründungen vorzunehmen oder alte Unternehmungen zu erweitern, weil der aus solchen Investitionen zu erhoffende Gewinn eine Verminderung erfahren hat?

Um diese Hypothese auf eine feste Grundlage stellen zu können, muß vorerst nachgewiesen werden, daß die Senkung der Gewinne den Krisen vorgeht und ihr Nahen ankündigt, so daß sie ihre Ursache zu bilden vermag.

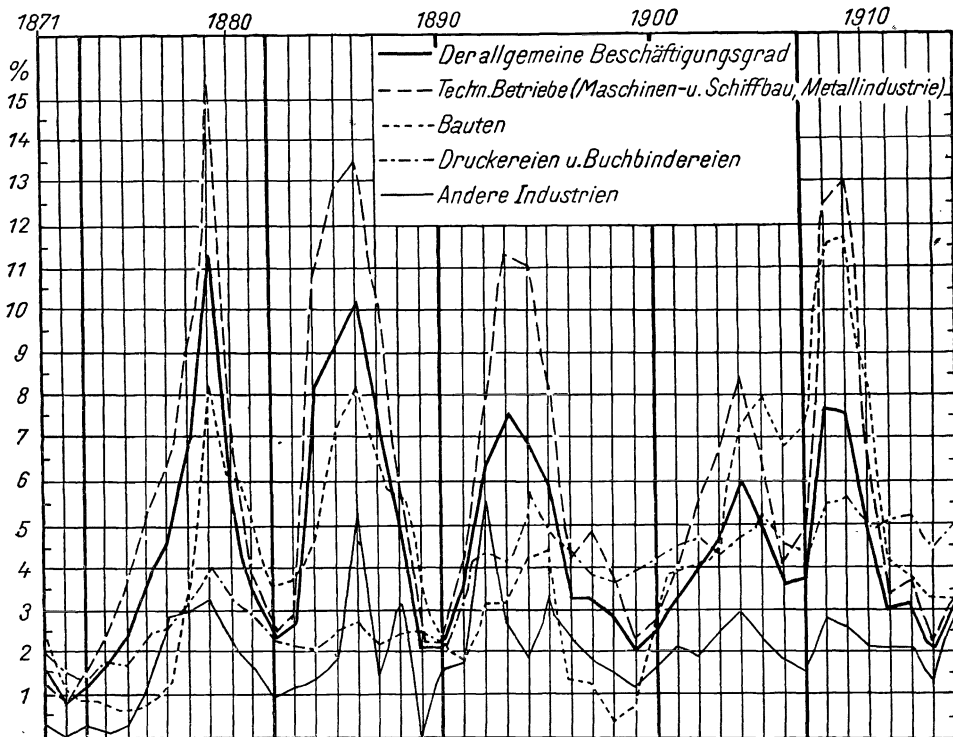


Abb. 1. Arbeitslosigkeit in Großbritannien
 Prozentsatz der organisierten Arbeitslosen
 (Die vertikalen schwarzen Striche zeigen die Krisenjahre an)

Die zeitliche Priorität des Gewinnrückganges erhellt aus den drei einschlägigen Kurven, die in Großbritannien bzw. in Frankreich und den Vereinigten Staaten entworfen worden sind. STAMP²⁾ hat in einer Kurve, die während des Zeitraumes von 1880 bis 1914 in Großbritannien zutage getretenen Preis- und Profitschwankungen graphisch dargestellt. Diese Doppelkurve,

¹⁾ DERMETZEL: Statistische Untersuchungen über die Kapitalsrente der größeren deutschen Aktiengesellschaften von 1876 bis 1902, S. 61 bis 63. Göttingen. 1906.

²⁾ The effect of trade fluctuations upon profits. Journ. of the Royal statistical society of London, pag. 588. 1918.

nach der Methode der Durchschnittsquadrate aufgestellt, führt vor allem klar vor Augen, daß während der beobachteten Periode den Preisverschiebungen stets Änderungen der Profithöhe vorangegangen sind. Die Gewinne fallen also, bevor noch die Preise eine Senkung erfahren haben. Nun ist allgemein bekannt, daß der Rückgang aller Preise ein charakteristisches Merkmal der Krisen bildet. Den Krisen eilt aber eine Senkung der Gewinne voran, womit sich die Krisen, wie ich es formulieren möchte, ankündigen.

Was Frankreich anbelangt, so fallen die höchsten Punkte der Kurve, welche die von den Aktiengesellschaften während der Periode von 1874 bis 1919 verteilten, der Effektertragssteuer unterworfenen Dividenden symbolisiert, in die Jahre 1882¹⁾ bis 1900 bis 1907 bis 1913, also in Krisenjahre. Da sich eine Spanne von einem bis zu zwei Jahren zwischen Erzielung und die Ausschüttung von Gewinnen zu schieben pflegt, so darf man schließen, daß die Schrumpfung der Erträgnisse der Aktiengesellschaften dem Eintritt der Krisen jeweils um ein Jahr vorausgeht.

Die Richtigkeit dieser Vermutung wird nun durch den Verlauf von zwei Kurven bestätigt, deren eine von dem mit der Beobachtung der Preisentwicklung und Zyklusbildung betrauten Wirtschaftsdienste der Harvard University²⁾ stammt und amerikanische Verhältnisse wiedergibt, während die andere vom Service de l'observation des prix (Statistique Générale de France) für Frankreich gewonnen wurde. Die erste hat die Entwicklung der Spekulation zum Gegenstande (es sind ihr die Kursschwankungen der Börseneffekten zugrunde gelegt), wogegen die zweite die Fluktuationen der Geschäftstätigkeit an der Börse für die Zeit von 1850 bis 1920 wiedergibt. Diese Kurven sind es, welche unter allen als erste abfallen, indem sie so als Vorboten die Krisen schon einige Monate³⁾ vor deren Eintritt ankündigen. Wenn an der Börse jene Werte, die einen schwankenden Ertrag abwerfen, eine Kurseinbuße erleiden, so liegt der Grund offenkundig darin, daß die Spekulanten davon Kenntnis haben, daß die Gewinne der betreffenden Gesellschaften über kurz oder lang zurückgehen werden.

Die Priorität des Gewinnrückganges scheint uns überzeugend bewiesen zu sein. Auf diese Weise erlangen wir einen wichtigen Krisenindex und zweifellos auch einen Schlüssel zum Verständnis des Krisenproblems. Es ist der Rückgang der voraussichtlichen Profite, welcher der Gründung neuer Unternehmungen Einhalt gebietet und so durch eine Einschränkung der Bestellungen auf Produktionsmittel die Krise, die Baisse der Preise für Bergbau- und Hüttenprodukte und dadurch auch den allgemeinen Preis- und Produktionsrückgang auslöst. Denn alle Produktionszweige hängen miteinander zusammen; es können daher Rückwirkungen auf alle übrigen Gebiete der Wirtschaft nicht ausbleiben, wenn die Produktionsmittelindustrie einen Niedergang erleidet.

Aber warum diese Senkung der voraussichtlichen Gewinne? Da der Profit durch die Differenz zwischen Gestehungskosten und Verkaufspreisen gebildet wird, ist nicht ohne weiteres einzusehen, warum sich diese Marge vermindern muß. Wenn auch die Gestehungskosten eine Vermehrung erfahren mögen, so genügt es, wenn nur auch die Verkaufspreise in gleichen Verhältnissen steigen, damit der bisherige Gewinnsatz bestehen bleibe. Die Minderung der Profit-

¹⁾ Frankreich ist durch die Krise von 1890 nur wenig berührt worden.

²⁾ Review of Economic Statistics.

³⁾ LENOIR: Bulletin de la Statistique Générale de la France, Januar 1922.

Für Deutschland siehe die mittleren Kurse der Effekten mit variablem Ertrage in der Volkswirtschaftlichen Chronik in CONRADS Jahrbüchern.

raten und die dadurch bewirkte Störung des gesamten ökonomischen Gleichgewichtes kann daher entweder auf einer Änderung der Gesteungskosten oder auf einer Bewegung der Verkaufspreise beruhen. Kurz gesagt, die Ursachen können auf der Angebots- oder der Nachfrageseite liegen oder aber auch kombiniert auftreten. Im letztgenannten Falle kann der Rückgang der voraussichtlichen Gewinne darin begründet sein, daß die Gesteungskosten verhältnismäßig rascher steigen als die Verkaufspreise, oder aber daß sie in die Höhe gehen, während die Verkaufspreise auf ihrer alten Höhe beharren — vielleicht sogar einen Rückgang erleiden.

Die Erfahrung scheint uns zu lehren, daß die Steigerung der Gesteungskosten die Hauptrolle spielt. Es läßt sich nämlich leicht erkennen, daß der Rückgang der Profite der Senkung der Warenpreise vorangeht. Wo es sich aber um Leistungen handelt, deren Gegenwert — wie im Transportwesen — tarifmäßig fixiert ist, dort springt es in die Augen, daß die Senkung der Gewinne sogar früher eintritt als die der Bruttoeinnahmen, die in diesem Falle die Nachfragekurve einfach bestimmen. Der Rückgang der Nettoeinnahmen tritt also unstreitig früher ein als der der Bruttoeinnahmen. Die für Frankreich, die Vereinigten Staaten und für England aufgestellten Statistiken bestätigen es unumstößlich. Die Gesteungskosten haussieren rascher als die Verkaufspreise!

A. Die Gesteungskosten. Im Aufbau der Gesteungskosten aller Industrieprodukte bildet der Kapitalzins ein wesentliches Element. Die Zinslast hängt indessen nicht nur von der Höhe des Zinsfußes, sondern auch von den Preisen der Produktionsmittel ab. Während einer Periode wirtschaftlicher Prosperität sieht man sich einem gleichzeitigen Steigen der Produktionsmittelpreise und der Zinsrate gegenübergestellt. Die Geschwindigkeit und Intensität dieser Hausse der Produktionsmittelpreise nimmt am Ende einer solchen Phase ganz erheblich zu.

Ihr rascher Fortschritt wirft alle Voranschläge der Unternehmer über den Haufen. Die neugegründeten Fabriken sind mit einem Male in viel höherem Grade immobilisiert als man es ursprünglich in Rechnung gezogen hatte. Von da leitet sich dann die Notwendigkeit her, an die Emission von Aktien und Obligationen zu schreiten. Die Nachfrage nach Kapital wird durch die Tatsache allein, daß die Produktionsmittelpreise in die Höhe geschwungen sind, eine Verstärkung erfahren müssen. Die Unternehmungen, die ein oder zwei Jahre vor Ausbruch der Krise ins Leben gerufen worden waren, geraten aus allen diesen Gründen in schwere Bedrängnis. In dem Maße, als sich die auf dem Kapitalmarkte entfaltete Nachfrage vermehrt, spannen die Kapitalisten ihrerseits ihre Forderungen höher an und bewahren eine größere Zurückhaltung gegenüber den an sie herantretenden Ansprüchen. Vor allem zeigen die Finanzierungsbanken, die ja in dieser Hinsicht die Hauptrolle spielen, eine geringere Bereitwilligkeit, neue Aktien und Obligationen für eigene Rechnung zu erwerben. Der Zinsfuß steigt. Diese Erhöhung entspringt dem vermehrten Kapitalbedarfe und beruht nicht etwa darauf, daß die Spartätigkeit nachgelassen hätte. Letztere bleibt während der ganzen Dauer der Prosperität sehr rege. Davon zeugt in untrüglicher Weise die Statistik der zur Emission gelangenden Wertpapiere. Im übrigen bedarf es auch keiner Erklärung, daß die Bildung von Ersparnissen auf beträchtlicher Höhe verbleibt, solange reichlich produziert wird und die Preise und Einkommen ein immer höheres Niveau erklimmen. Wenn aber die Phase des wirtschaftlichen Aufstieges sich ihrem Ende zuneigt, so ist die Nachfrage nach Kapital besonders stark, während die Banken den an sie gerichteten Ansuchen um Einräumung von Krediten oder fixe Übernahme von Effekten

mit höheren Forderungen begegnen, da sie wohl wissen, daß die Gewinnchancen weniger günstig geworden sind.

Der Lauf der Krisengeschichte wird gewissermaßen durch Zusammenbrüche solcher Neugründungen abgesteckt, die zwar in vielen Fällen einem gesunden Gedanken ihr Leben verdankten, ihren Proponenten jedoch schließlich nicht die erhofften Gewinne brachten, weil sich inzwischen die Produktionsmittelpreise so sehr nach oben verschoben hatten, daß alle Kalkulationen hinfällig geworden waren.

Von dieser Art war die Geschichte der Eisenbahn Paris—Lyon während der Krise von 1847; die Gesellschaft erklärte eines Tages, ihre Arbeiten einstellen zu müssen, da die ursprünglich mit 200 Millionen veranschlagten Kosten tatsächlich den Betrag von 300 Millionen erreichen sollten. Bei der Gründung hatte man auf eine Dividende von 6 bis 7% gehofft. Die Notwendigkeit, neue Anleihen in der Höhe von 100 Millionen aufzunehmen, reduzierte die Höhe der voraussichtlichen Dividende auf 4%.

Das gleiche Bild bietet die Krise des Jahres 1873 in Deutschland: OEKELHÄUSER¹⁾ hat die Durchschnittsdividende von Aktiengesellschaften statistisch erhoben, wobei er die Banken und Industrieunternehmungen getrennt behandelte und überdies beiderseits zwischen Gesellschaften unterschied, die vor 1870 und solchen, die nach diesem Jahre gegründet worden waren. Diese Statistik ist beweiskräftig.

Banken und Kreditinstitute		Industriegesellschaften (Bergwerke, Fabriken)	
Vor 1870 gegründet	Nach 1870 gegründet	Vor 1870 gegründet	Nach 1870 gegründet
10,75	10,46	15,61	10,80
7,15	2,52	19,63	7,02
6,83	2,89	9,96	2,91

Schließlich sei bemerkt, daß HARRIMAN 1907 am Vorabend der amerikanischen Krise erklärte: „Das allgemeine Niveau der Transporttarife hat sich im vergangenen Jahre nicht gehoben, obgleich die Preise der Industrieartikel eine fortschreitende Steigerung erfahren haben.“

Gleichzeitig mußten sich Eisenbahngesellschaften, die kurze Zeit vorher Anleihen zu 3½ bis 4% gefunden hätten, dazu verstehen, Obligationen mit einer Verzinsung von 5 bis 6% auszugeben²⁾.

Maßgebend ist aber unseres Erachtens weniger die am Ende einer Aufschwungperiode einsetzende Hausse der Produktionsmittelpreise und des Zinsfußes als die Tatsache, daß sie sich unvermittelt brüsk und viel rascher vollzieht als die der Preise für Konsumartikel.

Für England legen wir hier eine Statistik vor, die bis zum Jahre 1869 zurückreicht, das sind die Indexberechnungen SAUERBECKS, der die Waren in umfassende Klassen einteilt und, was bemerkenswert ist, einen eigenen Index für die Preise von Bergbau- und Hüttenprodukten aufgestellt hat. Eine Gegenüberstellung der Preiskurve für mineralische und metallurgische Rohstoffe mit derjenigen, die die Entwicklung des allgemeinen Preisniveaus wiedergibt, läßt klar erkennen, daß sich am Ende einer Periode der Prosperität die Kurve der Produktionsmittelpreise jäh und weit von der des allgemeinen Preisniveaus entfernt, indem sie so alle Voraus-

¹⁾ OEKELHÄUSER: Die wirtschaftliche Krisis, S. 70 ff. Berlin: Springer. 1867.

²⁾ Limits on economy in railroad operations. Commercial and Financial Chronicle v. 23. März 1907, pag. 660.

sagen Lügen straft und Geschäfte, die vielleicht noch vor sechs Monaten verlockend erschienen wären, in hoffnungslose Projekte verwandelt.

Was für die letzte Phase einer Periode ökonomischen Aufschwunges gilt, verkehrt sich in reines Gegenteil, wenn dagegen ein Stadium der Depression seinem Ende zugeht. In diesem Falle sinken nämlich die Preise der Produktionsmittel viel tiefer als die der übrigen Waren.

MITCHELL¹⁾ hat für die Vereinigten Staaten einen doppelten Index errechnet, einen Index der Produktionsmittelpreise (producer's goods — 73 Waren) und einen zweiten, der die Preise der Konsumgüter (consumer's goods — 55 Waren) zusammenfaßt. Der gegenseitige Verlauf dieser beiden, für Amerika gewonnenen Indizes beweist die Richtigkeit der Feststellungen, die sich auf die SAUERBECKSche Indexberechnung stützen. Für das Krisenjahr 1907 führt MITCHELL Monatsindizes vor. In ihnen spiegelt sich die Hausse besonders stark. Gleicherweise lassen sie aber auch schon den Beginn der Baisse klar erkennen. In diesem Moment tritt ganz klar die Entmutigung zutage, welche angesichts der angespannten Produktionsmittelpreise in die Reihen der Unternehmer eingezogen ist, so prägt sich darin der Rückgang der Bestellungen auf diese Güter aus.

Die Hausse der Produktionsmittelpreise scheint uns auch der Faktor zu sein, welcher die Höhe der für Neugründungen aufzuwendenden Kosten vor allem emporgetrieben hat. Aber er steht nicht allein.

Die Rohstoffe erleiden in Hausse- und Baissezeiten schärfere Preisschwankungen als die Fertigfabrikate. Dazu tritt, daß die Rohstoffe vieler Industriezweige gleichzeitig Produktionsmittel sind, was vor allem von der Kohle gilt, die einerseits zur Erzeugung von Gußeisen dient, andererseits aber die Rolle eines Rohstoffes für die Mehrzahl aller Industrien spielt. Die Kosten motorischer Kraftgewinnung haussieren jedenfalls rascher als die Preise von Artikeln persönlichen Konsums. Wenn nun auch den übrigen Rohstoffen ziemlich brüske Preisschwankungen eigen sind, so liegt der Grund darin, daß sie börsenmäßig auf Termin gehandelt werden. Börsenpreise unterliegen aber in viel stärkerem Maße dem Steigen und Fallen als Preise, die außerhalb der Börse durch Industrielle oder in Detailgeschäften festgesetzt werden. Dies ist ein Grund mehr dafür, daß die Gestehungskosten gegebenenfalls so rasch in die Höhe schnellen. Die von MITCHELL für die Vereinigten Staaten errechneten Indexzahlen führen es klar vor Augen. Nun ist der Markt der Rohstoffe im Grunde international. Daher gelten MITCHELLS Aufstellungen auch für Europa.

Der Diskont, der ein sekundäres Element der Gestehungskosten bildet, bietet uns die gleichen Erscheinungen: rascheres und intensiveres Steigen, als es bei den Warenpreisen zu beobachten ist.

Mittlere Diskontsätze der Bank von England	Index von SAUERBECK	Mittlere Diskontsätze der Bank von England	Index von SAUERBECK
1870 100,00	100,00	1896 100,00	100,00
1873 154,50	114,80	1900 160,10	122,90
1879 100,00	100,00	1904 100,00	100,00
1882 164,20	101,20	1907 146,40	115,10
1887 100,00	100,00	1910 100,00	100,00
1890 133,60	105,80	1913 128,20	109,00

Was schließlich die Löhne anbelangt, so belasten sie die Gestehungskosten in stärkerem Maße. Am Ende einer Aufschwungsperiode pflegen sie besonders hoch zu sein, während der Reallohn der Arbeit sich niedriger stellt. Der besser

¹⁾ MITCHELL: Business Cycles, pag. 97. University of California Press. 1913.

bezahlte Arbeiter begnügt sich eben nicht selten mit einer nominellen Erhöhung seines Einkommens. Diese Tatsache wurde von SIMIAND¹⁾ für die französische Bergarbeiterschaft festgestellt. In dem Maße, als sich die Produktion entwickelt, muß nacheinander auf Arbeiter immer geringerer Qualifikation — besonders auch auf Ausländer — zurückgegriffen werden.

Wenn die Steigerung der Löhne auch hinter der Hausse der Preise zurückbleibt, so können doch Lohnerhöhungen im Vereine mit dem Anwachsen aller übrigen Preiselemente einen Rückgang der Gewinnsätze herbeiführen.

In manchen Industrien bilden die Löhne den wichtigsten Teil der Gesteigungskosten, was sich vor allem von den Eisenbahnen sagen läßt. Die in mehreren Etappen vorgenommene Erhöhung der Bezüge der amerikanischen Bahnangestellten hatte eine Senkung der Nettoeinnahmen der amerikanischen Eisenbahngesellschaften zur Folge. HARRIMAN führte hiefür im Jahre 1907 neben der Hausse der Industrieprodukte die Lohnsteigerung als Grund an. Im Jahre 1914 beschleunigte die neuerliche Erhöhung der Löhne den Rückgang der Nettoeinnahmen. Drei Schiedssprüche vermehrten die von den amerikanischen Eisenbahngesellschaften zu tragenden Lohnlasten um 14 ½ Millionen Dollar. Verschiedene, in 21 Bundesstaaten eingeführte Gesetze legten den Gesellschaften das System des „full crew“ auf, was einer Vermehrung des auf jedem Eisenbahnzug eingestellten Personals mit sich brachte; die Folge davon war eine weitere Belastung mit 6800000 Dollar, womit die Mehrausgaben insgesamt einen Betrag von 21300000 Dollar erreichten. Die Nettoeinnahmen gingen entsprechend zurück.

Trotz alledem könnte kein Rückgang der Gewinne eintreten, wenn nur immer die Verkaufspreise mit der Erhöhung der Gesteigungskosten gleichen Schritt halten würden.

B. Die Verkaufspreise. Alle Indizes, deren Kurven wir bisher vorgeführt haben, ferner die von MITCHELL für Konsumgüter und Produktionsmittel bzw. Rohstoffe errechneten Indexzahlen kehren diese Erscheinung für die gangbaren Waren hervor.

Die Beobachtung lehrt, daß es das Transportwesen, also Eisenbahnen, Tramways und die Handelsmarine, war, welches im 19. und 20. Jahrhundert unter allen Industriezweigen die größte Kapitalzufuhr beanspruchte. Demgemäß haben auch der Dampftrieb und später die Elektrizität ihr wichtigstes Anwendungsgebiet im Verkehrswesen gefunden.

Diskutiert man über die Dinge mehr von oben her, so spricht man einfach von Angebot und Nachfrage, von Gesteigungskosten und Verkaufspreisen. Blickt man jedoch näher hin, so stellt man darüber hinaus fest, daß Investition der Ersparnisse des 19. und 20. Jahrhunderts in Richtungen erfolgte, die aus nachstehender Aufstellung der an der Pariser Börse kotierten Effekten zu ersehen sind.

An der Pariser Börse notierte Effekten
Nominale in Millionen Franken

Eisenbahnen und Tramways (Frankreich)	18419	}	19071
Eisenbahnen und Tramways (Kolonien)	652		
Bergwerke	516	}	753
Hüttenwesen	237		
Seeschifffahrt	390		
Wasserleitungen, Gas- und Elektrizitätswerke	1928		
Banken und Versicherungsanstalten	4128		
Anderes	1928		

¹⁾ Le salaire dans les mines de houille. 1907.

Mögen die Warenpreise auch recht fühlbar schwanken, so weisen dagegen die Transporttarife eine bemerkenswerte Stetigkeit auf. Dies hängt damit zusammen, daß die Gewinne eines Eisenbahnunternehmens infolge einer Zunahme des Verkehrs meist in viel stärkerem Grade steigen, als dies eine Tarifierhöhung zu bewirken vermag. Was aber für die Eisenbahnen und Tramways gilt, trifft auch für die Handelsschifffahrt zu. Die Seefrachtsätze sind wohl weniger stabil als die Eisenbahntarife, aber sie variieren immerhin schwächer als die Warenpreise. Eine Erhöhung der Gestehungskosten wirkt sich daher in einer drückenden Belastung aller Verkehrsanstalten aus. Es wird mithin am Ende einer Aufschwungsperiode schwierig sein, neue Unternehmungen dieser Art mit einiger Aussicht auf Gewinn zu gründen.

Es unterliegt keinem Zweifel, daß sich die zuerst ins Leben gerufenen Unternehmungen an diejenigen Verbraucher wenden, deren Bedürfnisse am intensivsten sind. In dem Maße, als ihnen jedoch später weitere neue Unternehmungen an die Seite treten, sind sie darauf angewiesen, ihren Absatz der Reihe nach bei Käuferschichten zu suchen, deren Geneigtheit, hohe Preise zu bewilligen, sukzessive abnimmt und die hinsichtlich der Bedeutung ihrer Aufträge bzw. ihrer Umsätze immer weniger Interesse zu bieten vermögen. Immerhin scheint uns die Wirkung dieser Tatsache sekundär zu sein, wenn man sie mit den Folgen vergleicht, die sich an das Steigen der Gestehungskosten heften. Denn mit dem Beginne eines Abschnittes wirtschaftlicher Prosperität setzt auch schon das Wachstum der Produktion ein, ohne indes ein Fallen der Preise herbeizuführen. Was die Krise kennzeichnet, ist ja gerade diese tiefgehende Störung des Gleichgewichtes zwischen den einzelnen Märkten.

Aber weder eine Hausse- noch eine Baissebewegung trägt schon als solche den Keim zu dieser Verschiebung in sich, sofern sich nur deren Intensität nicht verändert. Während der drei bis vier Jahre, in welchen die Prosperität währt, entwickelt sich die Produktion, steigen die Preise und die Einkommen, ohne daß eine Störung des Gleichgewichtes dazwischentreten würde. Weder die Steigerung der Produktion noch die Erhöhung der Preise enthalten an sich ein Krisenelement. Wohl könnte zweifellos das Wachstum der Produktion zu einer Überproduktion führen, einen Rückschlag der Preise bewirken und damit eine Krise auslösen. Aber damit ist es nichts! Analog könnte ja auch die Überhöhung der Preise den Konsum abschrecken. Aber nichts von dieser Art läßt sich feststellen. Die Phase wirtschaftlicher Blüte setzt sich völlig ungestört durch drei bis fünf Jahre fort. Warum aber dann die Krise?

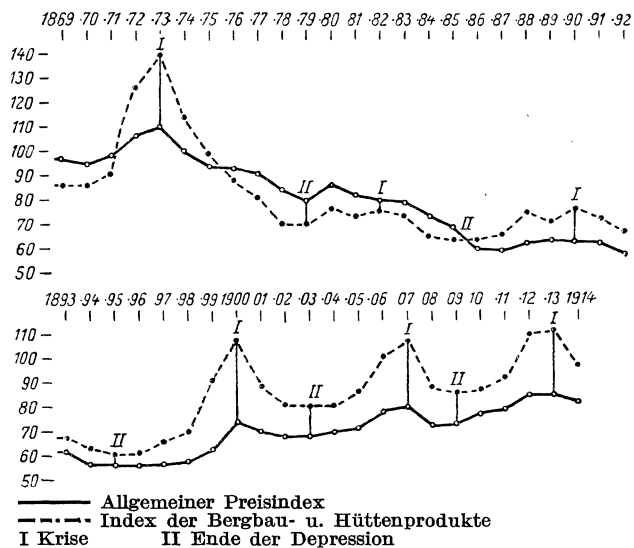


Abb. 2. Kurve der Warenpreise (Index von SAUERBECK)

Die Gleichgewichtsstörung rührt daher, daß die Gesteungskosten, speziell aber die Preise der Produktionsmittel und Rohstoffe, am Ende einer Periode wirtschaftlichen Gedeihens plötzlich von einer gewaltigen Aufwärtsbewegung erfaßt werden. Das Diagramm auf S. 39 läßt diese Erscheinung, die in unseren Augen das Grundphänomen bildet, ganz klar hervortreten.

Die maximalen und die minimalen Abstände zwischen dem allgemeinen Preisniveau und dem Index für Bergwerks- und Hüttenprodukte sind es, worin sich das Abklingen von Depressionen bzw. das Nahen von Krisenzeiten jeweils ausprägt. In dem Augenblicke, wo die Produktionsmittelpreise eine so rapide Erhöhung erfahren, daß sie die Preise der übrigen Waren und die Verkehrsmitteltarife weit überspringen, wird die Gründung neuer Unternehmungen zu einem gewagten Unterfangen, wenn nicht gar die Möglichkeit hiezu völlig schwindet. In der Metallindustrie gehen die Bestellungen zurück: die Krise bricht herein. Den vom Stahltrust periodisch herausgegebenen Veröffentlichungen seines Beststellungsstandes, den Lieferungsweisen der großen deutschen Kartelle kam in der Vorkriegszeit als Krisenindizes besondere Bedeutung zu.

Die gleiche Rolle spielte die Statistik der Nettoeinnahmen in den Vereinigten Staaten. Der Rückgang der von den amerikanischen Eisenbahnen erzielten Einnahmen stellt einen Index ersten Ranges dar, den der Wirtschaftsdienst der Harvard University zu Unrecht vernachlässigt. Dieser Rückgang tritt vor Ausbruch der Krisen ein und kündigt deren Einbruch an.

Wenn es aber feststeht, daß der Herd der Gleichgewichtsstörung in der übermäßigen Erhöhung der Produktionsmittelpreise liegt, womit hängt dann diese ganz eigentümliche Hausse zusammen? Gibt es ein Mittel, sie zu dämpfen und damit seltener zu gestalten, ein Mittel, die Krisen zu mildern oder vielleicht sogar ganz zu unterdrücken?

Am Beginn einer Periode wirtschaftlichen Aufschwunges bewegt sich die Nachfrage nach Produktionsmitteln noch in bescheidenen Grenzen. Die vorhandenen Erzeugungstätten reichen vollkommen hin, allen einlaufenden Aufträgen nachzukommen. Die Krise hatte ja vor allem einen beträchtlichen Teil der Hüttenanlagen stillgelegt. Nun aber ist deren Produktionskapazität der Nachfrage ohne weiteres überlegen. In dem Maße, als aber der Aufschwung weitere Fortschritte macht, werden auch die existierenden Fabrikanlagen unzulänglich. Daher geht man daran, neue zu gründen. Aber die Nachfrage wird auch noch weiterhin von der bereits gegründeten Fabriken befriedigt. Ein gänzlich verschiedenes Bild bietet sich jedoch am Ende dieser Phase: Die Nachfrage nach Produktionsmitteln ist stürmisch geworden, der Aufschwung hat alle Wirtschaftszweige erfaßt, das Fieber ist allgemein. Man gründet gewaltsam neue Fabriken. Die Nachfrage nach Bergbau- und Hüttenprodukten verdoppelt sich; zum Teile rührt sie von den sich erweiternden Industrien her, zum anderen aber von deren eigenen Produzenten selbst. Die Hüttenwerke werden so ihre eigenen Kunden! Um der von allen Seiten heranbrandenden Nachfrage nach Produktionsmitteln begegnen zu können, müssen neue Hochöfen und Maschinenhallen errichtet werden. Eine Hochkonjunktur herrscht im Hüttenwesen: Die Metallpreise ziehen scharf und rasch an. Die Spekulation trägt überdies noch das ihrige bei, die Wirkung der natürlichen und tiefen Ursachen dieser Preisbewegung zu verschärfen.

Diese ganz besondere Stellung, welche der Hüttenindustrie am Ende einer Periode des Aufschwunges zukommt, scheint uns den Hauptfaktor der Krisenentstehung zu bilden. Die erwähnte Preishausse wird zuerst in diesem Wirtschaftszweige die Nachfrage einschränken, was sich sodann in einem Preisrückgange auswirken muß. Die in der Produktionsmittelindustrie so entstandene Krise

greift schließlich auch auf sämtliche übrigen Industriezweige über, die ja alle untereinander solidarisch verbunden sind und wechselseitig als Kunden in Betracht kommen.

Eine so schwere und allgemeine Umwälzung fordert naturgemäß viele Opfer. Es bedarf einiger Zeit, ehe ein neues, Stabilität vorbeugendes Gleichgewicht wiedergewonnen ist. Die Depressionsperiode verkörpert dieses Streben nach einem neuen Gleichgewicht auf verändertem Niveau. Vorläufig kehrt auch das allgemeine Vertrauen nur zögernd wieder. Psychologische Faktoren sind während der Depression ebenso am Werke wie zur Zeit der Blüte. Nach Ablauf einiger Jahre werden wiederum alle Vorbedingungen eines neuerlichen wirtschaftlichen Aufschwunges vereinigt sein, die Produktionsmittel- und Rohstoffpreise, der Zinsfuß und die Löhne sind ja in der Zwischenzeit zurückgegangen. Es bieten sich daher wiederum Gewinnmöglichkeiten.

Ein Beispiel wird das Ausgeführte noch verdeutlichen: Wenn die Hausse der Gesteungskosten die Erbauung neuer Eisenbahnen einschränkt oder sogar ganz lähmt, bekommen die Hüttenwerke einen Rückgang ihrer Aufträge zu verspüren. Daraufhin müssen sie und in weiterer Folge auch die Bergwerke ihre Produktion einschränken. Als Rückwirkung ergibt sich eine Abnahme des Verkehrs auf den Eisenbahnen, worauf diese ihrerseits mit der Vergebung von Aufträgen zurückhalten. Aber diese eingetretene Baisse bringt auch die Heilung: Die Nettoeinnahmen der Eisenbahnen müssen wiederum steigen, wenn deren Betriebskosten rascher fallen als die Einnahmen. Dann kann wieder an Investitionen geschritten werden. Dieses Ergebnis kann sich in diesem komplexen Systeme von Wirkungen und Gegenwirkungen freilich nicht in einem einzigen Tage durchsetzen. Jahre sind dazu erforderlich.

Im übrigen genügt es nicht, daß die Kosten niedriger werden als die Verkaufspreise, damit schon die Früchte der wirtschaftlichen Erholung genossen werden können. Neue Projekte müssen vorerst ausgearbeitet und studiert werden! Die Erinnerungen an die frühere Krise sind noch nicht geschwunden. Nur solche Projekte, die einen offenkundigen Vorteil zu bieten vermögen, finden auch Unternehmer, die sich ihrer Realisierung unterziehen.

Auf jeden Fall scheinen uns die Rückgänge in der Gewinnung von Gußeisen, Stahl und Kupfer sowie die außergewöhnliche Senkung der betreffenden Preise charakteristisch zu sein. Sie gehen auf eine Schrumpfung der Nachfrage und nicht auf eine Überproduktion zurück. Es gibt wohl eine Überproduktion, aber lediglich mangels entsprechender Nachfrage. Trotz der Produktionseinschränkungen fallen die Preise, ein Zeichen dafür, daß die eigentliche Ursache auf seiten der Nachfrage zu suchen ist. Erst wenn die Baisse genügend weit fortgeschritten ist, übersteigt die Nachfrage wiederum das Angebot, womit die Hausse einsetzt. Dann ist der Aufschwung wiederum da.

Wenn nun aber die Ursache oder, falls man diese Formulierung vorzieht, die Erklärung der Krisen von dieser Art ist, so erhebt sich jetzt die Frage, ob man sie nicht irgendwie mildern oder allenfalls nicht ganz unterdrücken könnte.

Wenn dieses Problem hier auch keine gründliche Behandlung erfahren kann, so wollen wir uns jetzt dennoch zur kritischen Prüfung eines Mittels wenden, das jüngst vorgeschlagen und auch bereits praktisch angewendet wurde. Im Anschlusse daran wollen wir sodann den besten Weg angeben, der unseres Erachtens zu beschreiten ist, wenn anders man wirklich zum Ziele gelangen soll.

Vor kurzem stellten zahlreiche angelsächsische Nationalökonomien die These auf, das Wechselspiel zwischen wirtschaftlichem Aufschwung und Nieder-

gang, mit anderen Worten die Bildung ökonomischer Zyklen, lasse sich durch eine entsprechende Regulierung des Diskontsatzes ausschalten.

Es ist nur wenige Jahre her, daß die Diskontpolitik noch den Zweck verfolgte, die Einlösbarkeit der Banknoten durch Schutz des Barvorrates zu gewährleisten und damit auch eine übertriebene Steigerung des Notenumlaufes hintanzuhalten.

Von nun an soll aber der Diskontpolitik statt dessen die Aufgabe zufallen, die Bildung wirtschaftlicher Zyklen zu unterdrücken. Die Anhänger dieser Lehre sehen das Wesen dieser Zyklen lediglich im Steigen und Fallen der Warenpreise. Ihrer Ansicht nach beruht dieses ganze Wechselspiel lediglich auf der Abfolge von Kreditexpansionen und Kreditkontraktionen. Der Aufschwung wäre demzufolge bloß durch eine Vermehrung des Bankkredites hervorgerufen, während eine mißbräuchliche Erweiterung des Kredites zur Krise führen soll. Eine Stabilisierung des Preisniveaus bewirken müßte in diesem Sinne auch eine Stabilisierung des Preisniveaus bewirken. Der Krieg mit dem von ihm gezeitigten Phänomen der Inflation steht an der Wiege dieser Theorie. Der Krieg war es ja auch, welcher der im Kreditwege künstlich geschaffenen Kaufkraft die Bahn zu unerwarteten Fortschritten eröffnet hat; damals sah man auch der Noteninflation die von den Banken betriebene Kreditinflation an die Seite treten. Das eine hat so gut wie das andere die Hausse verursacht und immer wieder genährt. Von dieser Beobachtung führte dann nur ein Schritt dazu, auch die Preiszyklen normaler Zeiten mit der künstlichen Schaffung von Kaufkraft zu erklären — also auf Kreditbewegungen zurückzuführen. Aber man ist darüber noch hinausgegangen. Der wirtschaftliche Aufschwung ist angeblich nichts anderes als eine durch Kreditinflation bewirkte Hausse der Preise. Laßt uns den Kreditumfang kontrollieren und normieren! Damit werden wir auch die Krisen in unsere Gewalt bekommen oder, besser gesagt, unterdrücken. Wie aber dies anstellen? Durch eine angemessene Diskontpolitik! Wenn die Preise in die Höhe gehen, die Spekulation sich entwickelt, so muß eben die vorhandene Kaufkraft vermindert und damit die Hausse unterbunden werden. Die Preis- kurve läßt sich im Wege einer vernünftigen Diskontpolitik durch die Begrenzung und Zügelung der Kreditexpansion stabilisieren; damit können aber auch die Krisen mit ihrer gefährlichen Begleiterscheinung, der Arbeitslosigkeit, beseitigt werden.

Sobald diese Idee zur Diskussion gestellt worden war, fand sie sogleich eifrige Adepten. Und wenn das Federal Reserve Board es auch nicht gelten lassen will, so hat es doch selbst in dieser Hinsicht einen der bemerkenswertesten Versuche angestellt. Die Vereinigten Staaten waren übrigens als einziger großer Industriestaat, der normale Produktionsbedingungen wiedererlangt hatte, schon dadurch allein auch das einzige Land, wo derartige Experimente mit einiger Aussicht auf Erfolg und mit einiger Beweiskraft durchgeführt werden konnten. Der Krise von 1920 folgte im Jahre 1922 eine tiefe Depression. Aber vom März 1922 an läßt sich eine Erholung feststellen, die im weiteren Verlaufe dieses Jahres weitere Fortschritte macht; Anfang 1923 bewegt sich die Wirtschaftskurve deutlich einer Hausse zu.

Im Frühjahr 1923 wurde aber der offizielle Diskontsatz in den Vereinigten Staaten erhöht (durch die Federal Reserve Bank von New York, und zwar von 4 auf $4\frac{1}{2}\%$ für Handelswechsel mit einer Laufzeit von 60 bis 90 Tagen) und das Federal Reserve Board lud die Banken ein, Krediteinschränkungen vorzunehmen. Dieser Ratschlag wurde befolgt; das allgemeine Preisniveau

reagierte darauf sogleich mit einer Abwärtsbewegung. In der Zeit von 1923 bis 1924 blieb das Preisniveau stabil, nachdem es vorher eine leicht sinkende Tendenz verfolgt hatte.

Preisindex
Bureau für Arbeitsstatistik

	1922	1923	1924		1922	1923	1924
Januar	138	156	151	Juli	155	151	147
Februar	141	157	152	August	155	150	150
März	142	159	150	September	153	154	149
April	143	159	148	Oktober	154	153	152
Mai	148	156	147	November	156	152	153
Juni	150	153	149	Dezember	156	151	157

Dieser Index ist wie folgt gewogen

1. Konsumgüter	8
2. Produktionsmittel	9
3. Zahl der beschäftigten Industriearbeiter ..	6
4. Automobile	2
5. Gebäude	4
	29

Man wäre nun geneigt, wie folgt, zu schließen: Das Experiment ist gelungen, die Zyklenbildung überwunden. Es wird keine wirtschaftlichen Wechsellagen mehr geben!

Versteht man unter letzteren eine Wellenbewegung des allgemeinen Preisniveaus, deren einzelne Phasen sich über mehrere Jahre, meist aber über den Zeitraum von einigen zehn Jahren, erstrecken, so ist der Zyklus tatsächlich besiegt; er gehört hinfort der Geschichte an. Das ist wohl richtig, es ist allerdings auch selbstverständlich, daß man durch eine Einschränkung der Kredite bzw. durch eine Erhöhung des Diskontsatzes eine Senkung der Preise herbeiführt. Die klassische Theorie des Bankdiskonts wiederholt diese These bereits seit ungefähr einem Jahrhundert.

Aber Preisbewegungen sind nichts anderes als Symptome tiefer liegender Ursachen: wir haben aufgewiesen, wie sie z. B. den wechselnden Unternehmungsgeist widerspiegeln. Der wirtschaftliche Zyklus ist nicht nur ein Preis-Zyklus, er ist auch ein Produktions- und Handelszyklus. Die Krise aber ist gerade wegen der in ihrem Gefolge eintretenden Konkurse, der von ihr verursachten Produktionseinschränkungen und wegen der Arbeitslosigkeit furchtbar, die sie hervorruft. Der Ehrgeiz der neuen Lehre ist ja auch vornehmlich darauf gerichtet, diese bedauerlichen Folgen wirtschaftlicher Gezeitenbildung auszuschalten.

Aber gerade in dieser Bestrebung hat die neue Doktrin völlig Schiffbruch gelitten. Um sozusagen eine Phase der Prosperität, die schließlich nach einigen Jahren in eine allgemeine Krise einmünden muß, schon im Keime zu ersticken, hat man nicht nur eine allgemeine Steigerung der Preise glatt unterbunden, sondern auch den wirtschaftlichen Aufschwung selbst. Man ist noch darüber hinausgegangen, indem man in abgeschwächtem Maße sämtliche Erscheinungen, die eine Krise charakterisieren, einschließlich der Arbeitslosigkeit künstlich hervorgerufen hat. Unter diesen Umständen darf man sich fragen, ob es diese neue Wirtschaftspolitik nicht unternimmt, an Stelle der zeitlich recht weit voneinander abstehenden Krisen, welche die frühere Zeit kannte, zwar sicherlich minder heftige, aber dafür bedeutend häufigere Krisen zu setzen.

Die in Rede stehende Lehre scheint uns in der Tat einen falschen Weg einzuschlagen: Die Kreditexpansion begleitet, fördert und hält den Produktionsaufschwung in Gang. Indem man nun den Kredit einschränkt, um das Steigen der Preise hintanzuhalten, entzieht man gleicherweise den Unternehmern die unentbehrliche Stütze des Kredits. Man hält den Aufschwung glatt in seiner Bahn auf. Dabei ist man in einem Irrtum über die Rolle befangen, die der Kredit spielt: die Kreditexpansion ist nicht die Ursache der Preissteigerung, sie bildet vielmehr deren Folge. Die Hausse der Preise hängt mit der Belebung des Geschäftes, mit der Wiederaufnahme der Produktion und des Handels nach einer Periode der Stagnation zusammen und nicht mit einer mißbräuchlichen Gewährung von Krediten, die man mit unberechtigter Übertreibung als Inflation bezeichnet.

Durch eine Unterbindung der Kreditzufuhr beraubt man das wirtschaftliche Leben einer Stütze, deren es zu neuem Fortschritt unumgänglich bedarf. Von neuem führt man es durch eine solche Maßnahme in seinen früheren Zustand der Depression zurück.

Die Vereinigten Staaten haben die Anwendung der oben erwähnten Diskontpolitik mit einer regelrechten Krise bezahlen müssen. Wenn die graphische Darstellung der betreffenden Preisbewegungen für sich allein auch keine übermäßig starken Rückgänge hervortreten läßt und die Preiskurve sogar den Eindruck einer gewissen Stabilität gewährt, so weisen doch alle charakteristischen Produktionsindizes eine tiefe Depression nach. Es ist daher die Frage zulässig, ob es nicht vorteilhafter wäre, in langen Intervallen zeitweilig eine wirkliche Krise in Kauf zu nehmen, als sich durch eine solche von der Ausdehnung der

1923/24 durchlaufenen alle zwei Jahre in Mitleidenschaft ziehen zu lassen.

Zahlen werden hier eine deutlichere Sprache reden. Wir wollen daher einige Ziffern anführen und graphische Darstellungen folgen lassen:

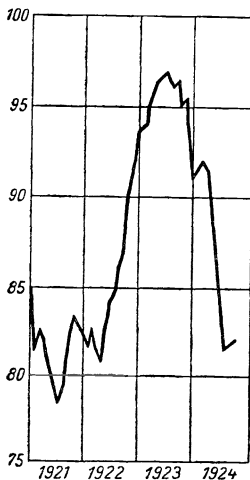


Abb. 3
Kurve der industriellen Arbeitslosigkeit in den Vereinigten Staaten 1921 bis 1924
100 = normaler Beschäftigungsgrad

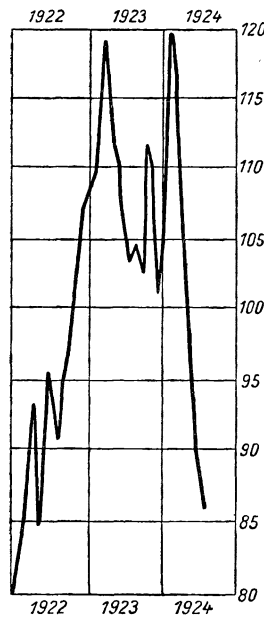


Abb. 4
Produktionstätigkeit (Index des Federal Reserve Board)

Unausgeführte Aufträge des Stahltrusts

1922	1923	1924
	10 000 tons	
	6,91	4,80
	7,28	4,91
4,49	7,40	4,78
5,09	7,28	4,21
5,25	6,98	3,63
5,63	6,33	3,26
5,77	5,91	3,19
5,95	5,41	3,29
6,69	5,03	3,47
6,90	4,67	3,53
6,84	4,36	4,03
6,74	4,44	4,82

Die Krise von 1913/14 äußerte sich im Hüttenwesen nicht so heftig als die des Jahres 1923.

In dem jüngst erschienenen Werke von FOSTER und CATCHINGS¹⁾ finden wir eine graphische Darstellung, welche vor Augen führt, daß der Niedergang, von dem die Produktion im Jahre 1923 betroffen wurde, sich hinsichtlich seiner Intensität mit den Depressionen vergleichen läßt, die in früheren Zeiten die ökonomischen Krisen in den Vereinigten Staaten begleitet hatten. Der schraffierte Teil des untenstehenden Diagramms zeigt den jeweiligen Rückgang der in der Wirtschaft tätigen Kräfte an, während der weiße Teil das entsprechende Produktionsvolumen und die beschäftigte Arbeiterzahl darstellt.

Es ist in diesen beiden Jahren jedenfalls gelungen, eine ernste wirtschaftliche Depression, insbesondere eine schwere Arbeitslosigkeit, hervorzurufen.

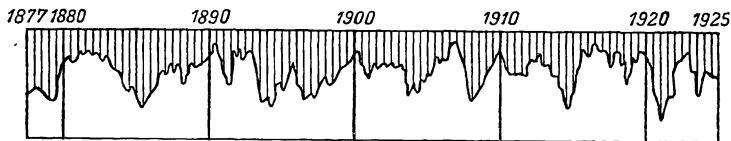


Abb. 5. Schwankungen der Wirtschaftstätigkeit in den Vereinigten Staaten 1877 bis 1925

(Datum der Krisen: 1884, 1893, 1903, 1907, 1913, 1920)

Nachdem wir mit allem Nachdruck Einwände gegen die Krisentheorie erhoben haben, von der jene ganz neue Politik geleitet war (der Wandel zwischen Prosperität und Depression ist mehr als eine Bewegung, die lediglich der Entwicklung des Kreditwesens zu verdanken ist; die Änderungen des Kreditvolumens gehen vielmehr umgekehrt aus jenem Wechsel erst hervor und sind weit davon entfernt, ihn zu erklären), wollen wir nun noch schärfere Einwände gegen die von ihr inspirierte Politik ins Treffen führen. Unter dem Vorwande, einer Krise zuvorzukommen, deren Fälligkeit unbestimmt war und jedenfalls in recht weiter Ferne lag, hat man eine unmittelbare und sehr ausgeprägte Krise von reeller Fühlbarkeit heraufbeschworen.

In Wahrheit wurzelt unser Phänomen zutiefst im wirtschaftlichen Organismus, nämlich in der Industrie der Produktionsmittel und in der Tatsache, daß die Gestehungskosten rascher ansteigen, als sich die Verkaufspreise erhöhen. Eine allgemeine Senkung der Preise kann daher kein Mittel gegen Krisen bilden. Dies vermag nur eine Einwirkung auf die Produktionsmittelpreise. Keinesfalls stellt sich jedoch die Krise als ein Problem des allgemeinen Preisniveaus dar. Sie enthüllt sich vielmehr als ein Problem der Anarchie in den Preissteigerungen, das darin besteht, daß die Produktionsmittelpreise raschere Steigerungen erfahren als die Preise der Konsumartikel und die Tarife.

Ohne in alle Einzelheiten der Frage zu dringen, wie den Krisen abzuwehren wäre (das Problem ist ein so vielgestaltetes, daß es nicht nur ein Mittel, sondern deren eine Anzahl gibt), erachten wir die Milderung der Preisschwankungen auf den Produktionsmittelmärkten für wesentlich. Der Stahltrust hat im Jahre 1903 und in der Zeit von 1909 bis 1921 unseres Erachtens eine viel wirkungsvollere Politik ausgeübt, als es die des Federal Reserve Board war. Um den Bestelleinlauf zu heben, senkte es die Verkaufspreise beträchtlich. Nichts belebt nun den Unternehmungsgeist stärker, als es derartige

¹⁾ Profits, S. 228. Boston und New York. 1925. Siehe auch die statistischen Aufstellungen im Federal Reserve Bulletin (Basic output, besonders 1922 bis 1924).

Preisherabsetzungen zu tun vermögen. Eine rationelle Preispolitik der metallurgischen Trusts und Kartelle ist es, worin wir das erfolgreichste Mittel sehen, die Schwankungen im Bereiche des Wirtschaftslebens auszugleichen und vielleicht sogar die Bildung ökonomischer Zyklen überhaupt zu unterdrücken.

Allerdings scheint uns auch die von den deutschen Kartellen verfolgte Politik in höchstem Maße kritikbedürftig zu sein. Der Haussebewegung einen Bremsschuh anzulegen, andererseits durch eine möglichst feste Stabilisierung der Preise deren Rückgang zu vermeiden, das kennzeichnet ihre Richtlinie. Sie scheint uns im Falle einer Krise gefährlich zu sein. Die Baisse der Produktionsmittelpreise zu hemmen, bedeutet nichts anderes als eine Verlängerung der wirtschaftlichen Depression. Denn die Möglichkeit einer Erholung hängt von der voraussichtlichen Gewinngestaltung ab, die zu erwartenden Gewinne sind aber ihrerseits von der Höhe der Produktionsmittelkosten bedingt.

Die großen deutschen Kartelle auf dem Gebiete des Bergbaues und des Hüttenwesens sind, seitdem ihre Existenz wirksam geworden ist, in den Jahren 1900, 1907 und 1913 durch drei Krisenperioden hindurchgegangen. Während dieser Krisen setzten sie Preissenkungen energischen Widerstand entgegen. Indem sie sich auf ihre während der vorangegangenen guten Zeiten bei Preisheraufsetzungen bewiesene Zurückhaltung beriefen, erhoben sie den Anspruch, ihre Preise auch während einer Depression aufrechterhalten zu dürfen. Die 1902/03 in Deutschland veranstaltete Enquete über das Kartellwesen läßt die ganze von den Kartellen gegenüber ihrer Kundschaft geübte Strenge erkennen. Das Buch von FEILER¹⁾ zählt zahlreiche analoge Fälle aus den Krisenjahren 1907 und 1913 auf.

Wie dem immer sei, in Deutschland neigt man auf Grund der dort gewonnenen Erfahrungen dazu, Kartellen die Fähigkeit abzuspreehen, mildernd auf die Krisenentwicklung einzuwirken. Die Bergbausyndikate und Hüttenkartelle scheinen uns indessen berufen zu sein, eine wichtige Rolle zu spielen, die freilich von der ihnen landläufig zugewiesenen abweicht. Wir wollen diese Aufgabe so umschreiben: Sie haben die Hausse zu mäßigen, um die Aufschwungphase zu verlängern, die Baisse aber zu beschleunigen, um so die Erholung herbeizuführen.

Von diesem Standpunkt aus erscheint uns die Politik des Dumping besonders verurteilenswert zu sein. Wenn man die Preise im Inlande hochhält, jedoch zu billigen Preisen oder gar mit Verlust nach dem Auslande verkauft, so handelt man widersinnig, da man durch ein solches Vorgehen einen wesentlichen Faktor der Depression, das ist den übermäßigen Preis der Produktionsmittel, konsolidiert und damit die Lähmung des Unternehmungsgeistes aufrecht erhält.

Eine rationelle Preis- und Produktionspolitik im Falle der Krise dünkt uns nicht in einer Beschränkung der Produktion und in der Aufrechterhaltung des Preisstandes zu bestehen; sie liegt vielmehr in einer resoluten Herabsetzung der Preise, wodurch die Hereinholung neuer Aufträge ermöglicht und der Unternehmungsgeist geweckt wird. SOMBART bemerkte sehr richtig auf einer Tagung des Vereines für Sozialpolitik, daß der Absatzmarkt der deutschen Hüttenwerke hauptsächlich im Inlande liege. Die Aufgabe der Kartelle soll nun vornehmlich darin bestehen, den Absatz zu erweitern. Es heißt, ihn aber begrenzen, wenn man die Preise hochhält. Ein Export zu Verlustpreisen hin-

¹⁾ FEILER: Die Konjunkturperiode 1907 bis 1913. Jena: Fischer. 1914.

wiederum bewirkt, daß die ausländische Industrie auf Kosten der einheimischen ausgerüstet wird.

Wir sind der Ansicht, daß die Diskontpolitik und das Mittel der Kreditrestriktion ihre traditionelle Stellung im Kampfe gegen Krisen einfach behalten sollen, ohne darüber hinauszugehen. Die jüngsten Erfahrungen scheinen den neuen Ansichten zu widersprechen: Will man das allgemeine Preisniveau im Wege der Diskontpolitik beeinflussen, so ruft man nämlich bloß allgemeine wirtschaftliche Störungen hervor, welche engste Analogien mit den Krisen selbst aufweisen. Ist dieses Heilmittel nicht schlechter als das Übel selbst? Geht man nicht auf diese Weise daran, die Krisen zu vermehren, unter dem Vorwande, sie zu unterdrücken? Die in den Vereinigten Staaten in den Jahren 1923/24 gemachte Erfahrung ist jedenfalls nicht ermutigend.

Auf der anderen Seite scheinen die Kartelle und Trusts imstande zu sein, die Liquidation von Krisen zu beschleunigen und die Phasen wirtschaftlicher Blüte zu verlängern, sofern sie nur eine diesem Zwecke adäquate Preispolitik verfolgen. Sie werden in Hinkunft die Hausse dämpfen und den Preisabbau nach eingetretener Krise beschleunigen müssen. Die Erholung wird dann weniger lang auf sich warten lassen. Die Gewinngestaltung und die Produktion werden an Stetigkeit und Gleichmäßigkeit gewinnen, was sie an vorübergehender Intensität verlieren mögen.

Der Lebensnerv der Krise sitzt nicht im Kreditwesen und dessen möglichen Auswüchsen, sondern in der Produktion, der wahrscheinlichen Gewinngestaltung und den Schwankungen der Gestehungskosten. Die Krise ist kein Problem des allgemeinen Preisniveaus, sondern ein solches des ungleichmäßigen Tempos, in welchem sich Preissteigerungen in den einzelnen Produktionszweigen vollziehen. Die Krise ist eine Gleichgewichtsstörung. Eine symmetrische und allgemeine Preisbewegung hat hingegen keine solche Folge.

Zusammenfassung. Am Ende einer Phase wirtschaftlichen Gedeihens wird der Gewinn derjenigen Industrien, die neu heranwachsen und in Entwicklung begriffen sind, gewissermaßen in einen Schraubstock geklemmt, der von den rasch steigenden Gestehungskosten einerseits und den sich langsamer erhöhenden Verkaufspreise andererseits gebildet wird. Die Hausse der Erzeugungskosten scheint uns indessen das wesentliche Moment hierbei zu sein. Der Verkaufspreis ist ja häufig starr oder bewegt sich wenigstens nur langsam (z. B. Eisenbahn- und Straßenbahntarife).

Die Produktionsmittelindustrie bildet den Mittelpunkt unseres Phänomens. Aber die Produktionsmittel stellen als solche keinen Selbstzweck dar. Sie dienen dazu, Nützlichkeiten erst zu schaffen. Außerdem dürfen ihre Preise nicht übermäßig hoch liegen, damit neue Unternehmungen gegründet werden können. Tatsächlich dienten sie z. B. im 19. und 20. Jahrhundert vor allem dazu, neue Transportmittel bereitzustellen. Die übrigen großen Industrien (insbesondere die Textilindustrie) unterliegen mit viel geringerer Regelmäßigkeit dem Wechsel von Aufschwung und Niedergang. Sie werden in Wirklichkeit nur von Rückwirkungen in Mitleidenschaft gezogen. Minen, Hüttenwerke, Maschinenfabriken, Werften, die Elektroindustrie — dort liegt das Zentrum des Krisenphänomens! Die Textilindustrie wird vom Ergebnisse der Rohstofferten, von der Mode und dem Ausfall der landwirtschaftlichen Ernten (der seinerseits die von der Ackerbau treibenden Bevölkerung entfaltete Nachfrage bedingt) beeinflußt. Sie wird häufig eine isolierte Stellung einnehmen, wie denn die einzelnen Produktionszweige oft nur sehr unvollkommen dem

Gesetze wirtschaftlicher Zyklusbildung gehorchen. Sie werden in das Wechselspiel bloß infolge der Solidarität hineingezogen, die sie mit den übrigen Gebieten der Produktion verbindet.

Um Krisen voraussehen zu können, muß man den wahrscheinlichen Gewinn in den zur Gründung gelangenden Industrien, den Bestandsbestand in der Produktionsmittelindustrie und endlich die Entwicklung der Metallpreise beobachten. Unbeschadet der großen Anzahl sonstiger Mittel gibt es aber nur eines, dem unseres Erachtens grundlegende Bedeutung zukommt: eine entsprechende Preispolitik der Kartelle und Trusts im Bergbau und in der Hüttenindustrie.

Zur Theorie der Handelspolitik

Von

Dr. Richard Schüller

Professor an der Universität Wien

Die Untersuchung der Ursachen und Wirkungen des Außenhandels und seiner Regelung setzt alle Teile der volkswirtschaftlichen Theorie in Bewegung. Ihren Ausgangspunkt hat die wissenschaftliche Handelspolitik von der Geldtheorie genommen. Die Bekämpfung der populären Vorstellung, daß der Reichtum eines Landes von den vorhandenen Geldmengen abhängt, bildete den Anfang umfassender Behandlung der handelspolitischen Probleme durch die klassische Nationalökonomie.

I

A. SMITH wendet sich in seinem vierten Buch gegen die herrschende merkantilistische Handelspolitik, die als Hauptzweck des Außenhandels die Einfuhr der Edelmetalle betrachte und deshalb eine möglichst aktive Handelsbilanz als ihr Ziel ansehe. Demgegenüber stellt er den wahren Charakter der Edelmetalle und ihre Geldfunktionen dar, die keinen Grund dafür bilden, dem Gold und Silber eine größere Wichtigkeit beizumessen als anderen Gütern. Auch die Möglichkeit, Krieg zu führen, hänge nicht von der Verfügung über einen Vorrat von Edelmetallen ab. In knappen, bedeutungsvollen Sätzen bringt SMITH den Gedanken zum Ausdruck, den dann eine umfangreiche Literatur ausgeführt hat: daß die infolge einer passiven Handelsbilanz eintretende Steigerung der ausländischen Wechselkurse den Import verteuert und dadurch verringert, den Export verbilligt und dadurch steigert.

Die volkswirtschaftlich relevanten Wirkungen des Außenhandels sieht er darin, daß der Produktionsüberschuß eines Landes gegen Waren ausgetauscht wird, nach denen Bedarf besteht. Der Export beseitigt ferner die Hindernisse, die die Enge des heimischen Marktes der möglichsten Durchführung der Arbeitsteilung bereitet. Unter diesen Gesichtspunkten werden die Methoden der merkantilistischen Politik kritisiert: Einfuhrverbote, Hochschutzzölle, Zoll- und Steuerrückvergütungen, Ausfuhrprämien, differenzierende Handelsverträge und Kolonialprivilegien. Der Grundgedanke dieser Kritik ist der folgende: Durch die Verhinderung der Einfuhr werden nicht nur die Waren verteuert, sondern auch die Produktionsverhältnisse ungünstig beeinflusst, weil zwar die Erzeugung der betreffenden Waren im Inland gesteigert werden kann, die Gesamtproduktion des Landes aber verringert wird. Denn die produktiven Kräfte eines Staates sind eine gegebene Größe. Sie werden durch die Behinderung der Einfuhr bestimmter Waren nicht vermehrt, sondern nur von einem Zweige zu einem anderen, und zwar von solchen Waren, die bei freiem Verkehr erzeugt würden und denen die Produktionsbedingungen im Inland günstig sind, zu anderen abgelenkt, für die sie weniger günstig sind.

Die Struktur der Volkswirtschaft wird demnach aufgefaßt, als hätte sie im ganzen keine Elastizität, während ihre einzelnen Teile als sehr beweglich angesehen werden, so daß die Produktionsfaktoren leicht von der Erzeugung

einer Ware zu der einer anderen verschoben werden können. Das ist der Punkt, in dem die klassische Nationalökonomie sich mit allgemeinen, ihren handelspolitischen Tendenzen entsprechenden Sätzen begnügt, ohne auf eine nähere Untersuchung der realen Verhältnisse einzugehen. Diese Auffassung der Struktur der Volkswirtschaft versperrt den Weg zur Prüfung des Einflusses der Einfuhr auf die einzelnen Produktionszweige, indem sie diese Prüfung und damit auch die Herstellung des Zusammenhanges mit der Wert- und Preislehre überflüssig macht. Es hat keinen Sinn, einzelne Produktionszweige zu analysieren, weil im vorhinein als feststehend angesehen wird, daß die Vergrößerung oder Verringerung der inländischen Erzeugung einer Ware keine Vermehrung oder Verminderung der Gesamtproduktion bedeute, daß aber jede Ablenkung von der natürlichen Verteilung der produktiven Kräfte das Gesamtergebnis schmälere.

Bei diesen Anschauungen setzten sowohl die Arbeiten der Nachfolger, als die Angriffe der Gegner ein. Schon RICARDO empfand die Notwendigkeit, sie in einer bestimmten Richtung aufzuhellen. Die Darstellung SMITHS schien vorauszusetzen, daß in jedem Staat eine genügende Anzahl „günstiger Produktionszweige“ vorhanden sei. Es drängte sich die Einwendung auf, daß die Produktionsbedingungen im Ausland auch für diese Zweige günstiger sein und die Erzeugung der betreffenden Waren im Inland bei freier Einfuhr unmöglich machen könnten. RICARDO hat die Frage ausführlich behandelt und kommt zu folgendem Ergebnis: Wenn in England 100 Arbeiter notwendig sind, um Tuch zu erzeugen, und 120 Arbeiter, um Wein zu produzieren, so hat England das Interesse, Wein zu importieren und durch den Export von Tuch zu bezahlen. Wenn in Portugal 80 Arbeiter notwendig sind, um Wein zu bauen, und 90 Arbeiter, um Tuch zu erzeugen, so hat Portugal das Interesse, Tuch zu importieren und durch die Ausfuhr von Wein zu bezahlen. Dies ist der Fall, obgleich Tuch in Portugal nur die Arbeit von 90, in England die Arbeit von 100 Arbeitern erfordert. Obwohl auch Tuch in Portugal billiger erzeugt werden kann als in England, werden das Kapital und die Arbeiter doch nicht aus England nach Portugal auswandern. England kann jedoch Tuch nach Portugal nur exportieren, wenn es dort mehr Gold kostet als in England. Solange das nicht der Fall ist, wird Gold aus England nach Portugal für Wein abfließen, ohne daß dieser durch Tuch bezahlt wird. Infolgedessen wird der Geldwert in England steigen, in Portugal sinken, daher der Tuchpreis in England sinken und in Portugal steigen, bis der Export von Tuch aus England nach Portugal möglich wird.

Für die Möglichkeit und Nützlichkeit der Erzeugung einer Ware im Inland kommt es also nicht darauf an, ob die Produktionsbedingungen im Inland absolut günstiger oder ungünstiger sind als im Ausland, sondern nur darauf, für welche Produktionszweige im Inland die Bedingungen relativ am günstigsten sind.

J. ST. MILL hat dann diese Theorie der relativen Produktionskosten weiterentwickelt. Sie beruht darauf, daß der Wert und Preis einer Ware nicht durch den Wert und Preis der Produktionsfaktoren bestimmt wird, sondern umgekehrt, diese bestimmt. Nur so kann erklärt werden, daß eine Ware bei freiem Handel im Inland erzeugt wird, obgleich die Produktionsbedingungen im Ausland günstiger sind. Der inländische Preis kann nicht höher sein als der ausländische plus Fracht und Spesen, und danach richtet sich der Preis, der für die zur Herstellung der Ware notwendigen Arbeitskräfte und Kapitalien bezahlt wird. Sonst wäre es nicht möglich, die Ware im Inland zu erzeugen und die ganze Vorstellung, daß ungünstigere Produktionszweige im Inland aufrechterhalten werden können, würde in sich zusammenfallen.

Es ist interessant zu beobachten, wie auf diesem Umweg die Preis- und Wertlehre in die wissenschaftliche Handelspolitik der klassischen Nationalökonomie sozusagen durch eine Nebentür eintritt. Noch bemerkenswerter ist, daß es eine ganz andere als die Wert- und Preislehre jener Zeit ist, daß es die auf der subjektiven Wertauffassung beruhende Preislehre ist, die die klassische Nationalökonomie unbewußt in ihren Abhandlungen über die relativen Produktionskosten zum Ausdruck bringt.

An demselben Punkt wie die Anhänger des ADAM SMITH setzen seine Gegner an, doch in einer anderen Richtung. FRIEDRICH LIST wendet sich gegen die Ansicht, daß die Produktionsfaktoren eines Landes tatsächlich immer ausgenützt werden; sie seien vielmehr in allmählicher Entwicklung begriffen, die, durch den Freihandel infolge der überlegenen Konkurrenz im Vorsprung befindlicher Länder aufgehalten, durch den Schutz des heimischen Marktes beschleunigt werden könnte. LIST prägte das wirksame Schlagwort: Theorie der produktiven Kräfte gegen die Theorie der Tauschwerte. Er verlangte für Deutschland industrielle Erziehungszölle, um die Entwicklung zum Industriestaat zu ermöglichen.

Unter dem Eindruck der raschen industriellen Entwicklung Deutschlands hat dann ADOLF WAGNER vor dem einseitigen Industrialismus gewarnt und der Handelspolitik die Aufgabe zugewiesen, der Landwirtschaft eine fortschreitende Entwicklung zu ermöglichen, die Volksernährung von der Einfuhr unabhängig zu machen und einen möglichst großen Teil der Bevölkerung ferne von den überfüllten Städten in den gesünderen ländlichen Beschäftigungen zu erhalten. Diese Ziele seien sozial so wichtig, daß ihre Förderung mit einer Verringerung des Gesamt-Einkommens der Bevölkerung nicht zu teuer erkaufte sei.

II

Wie die neue Wertlehre, von den realen, verschieden starken subjektiven Bedürfnissen und Wertungen ausgehend, die Nachfrage in ihrer Gliederung erfaßte, so habe ich, von den realen Betrieben ausgehend, das Angebot in seiner Gliederung darzustellen und damit die Grundlage für die Untersuchung der Konkurrenz zwischen der inländischen und der ausländischen Produktion zu gewinnen versucht.

1

Jede Ware wird innerhalb desselben Staates mit verschiedenen Kosten erzeugt. Die Ursachen der ungleichen Gesteungskosten sind die Verschiedenheiten der Naturverhältnisse, der Frachtlagen, der Arbeitskräfte sowie der Kapital- und Kreditverhältnisse, unter denen die einzelnen Betriebe produzieren. Die billiger arbeitenden Unternehmungen dehnen sich zwar auf Kosten der teurer arbeitenden aus; trotzdem bestehen aber dauernd Betriebe mit ungleichen Kosten nebeneinander, weil die billiger produzierenden Betriebe zwar durch die Erweiterung ihrer Erzeugung die Gesteungskosten der Mengeneinheit bis zu einem bestimmten Punkte verringern, aber doch nicht beliebige Warenmengen billiger herstellen können. Die Vorteile der größeren Produktion treten nicht mit jeder Erweiterung des Betriebes von neuem ein. Die aus der besseren Ausnützung bestehender Anlagen entspringende Verringerung der Kosten findet ihre Grenze in der vollen Beschäftigung derselben. Aber auch die mit der Vergrößerung der Erzeugung verbundenen technischen Vorteile sind nur mit der Ausdehnung des Betriebes bis zu einer gewissen Grenze verbunden.

Andererseits aber hat die Erweiterung der Produktion eines Unternehmens zur Folge, daß Elemente seiner Produktionskosten verteuert werden, weil die Momente, die ihm die Herstellung seiner Waren mit geringeren Kosten gestatten, begrenzt sind. Wie der bessere Boden eines Grundbesitzes, so sind die ergiebigeren Erzlager eines Eisenwerkes begrenzt. Die billige Wasserkraft, über die eine Fabrik verfügt, liefert ihr doch nur eine bestimmte Anzahl von Pferdekräften.

Die Vergrößerung eines günstiger arbeitenden Betriebes wird ferner dadurch gehemmt, daß sich bei Erweiterung seines Absatzes die Frachtkosten für die Versendung seiner Ware und oft auch für die Zufuhr seiner Materialien erhöhen.

Hat ein Unternehmen an seinem Standort qualifizierte Arbeiter zu relativ billigen Löhnen zur Verfügung, dann muß es, bei Vergrößerung seiner Erzeugung über ein gewisses Maß hinaus, teure oder weniger qualifizierte Arbeiter, und zwar eventuell aus entfernteren Gegenden, herbeiziehen. Die Arbeitskräfte des Unternehmers, der Verkäufer, Reisende, Techniker, Musterzeichner eines Betriebes, sind nicht unbegrenzt und der Betrieb findet nicht nach Belieben ebenso gute Arbeitskräfte.

Die bessere Ausstattung mit Kapital, die einem Unternehmer Überlegenheit über andere verleiht, ist auf gewisse Summen beschränkt; sind diese in Anspruch genommen, so ist er bei der weiteren Ausdehnung seiner Produktion relativ schlechter mit Kapital versehen als bis dahin bzw. er ist, wie seine Konkurrenten, auf Kredit angewiesen. Wenn er billigeren Kredit genießt, hat dieser doch gewisse Grenzen und verteuert sich bei stärkerer Inanspruchnahme. Kurz, alle Momente, kraft welcher die Produktionskosten eines Unternehmens geringer sind als die anderer, dieselbe Ware erzeugender Betriebe, sind nur in begrenztem Ausmaß vorhanden.

Dies sind die Gründe der Tatsache, daß mit verschiedenen Kosten arbeitende Betriebe nebeneinander bestehen.

2

Die Einfuhr hat auf die inländische Produktion die Wirkung, daß die Betriebe, deren Gestehungskosten größer sind als der Importpreis, aufhören müssen zu arbeiten, während die Betriebe, deren Kosten geringer sind, weiterbestehen. Nicht „Produktionszweige“ mit „durchschnittlichen“ Kosten stehen gegeneinander im Wettbewerb, sondern die einzelnen Betriebe mit ihren konkreten Kosten. Hieraus erklärt es sich, daß in vielen Fällen ein Teil des inländischen Bedarfes einer Ware im Inland erzeugt, ein anderer Teil aber importiert wird. Dies ist unverständlich, solange man mit der Überlegenheit der Produktionszweige operiert. Nur für einzelne Fälle können besondere Erklärungen gelten, z. B. für Kohlen und andere Waren, deren Wert im Verhältnis zum Gewicht gering sind und deren hohe Transportkosten zur Folge haben, daß sie in die Grenzgebiete importiert werden, während der Bedarf im Innern des Landes von der heimischen Erzeugung gedeckt wird. Zieht man jedoch die Gliederung der Produktionszweige in Betracht, dann erklärt sich die nicht auf solche spezielle Fälle beschränkte, weit verbreitete Erscheinung des Importes von Artikeln, die zugleich im Inland hergestellt werden, ganz von selbst. Wenn im Inland Roheisen von verschiedenen Werken mit Gestehungskosten von 5 bis 10 Mark erblasen werden kann, und ausländisches Eisen zu 8 Mark angeboten wird, können die inländischen Werke, deren Kosten 5 bis 8 Mark betragen, weiterarbeiten, während die Werke mit höheren Kosten nicht konkurrenzfähig sind. Ein Teil des Bedarfes wird also im Inland erzeugt, der Rest muß eingeführt werden.

Die vollständige Verdrängung der inländischen Erzeugung einer Ware durch die ausländische Konkurrenz tritt dann ein, wenn die ausländischen Betriebe zu einem Preis, der niedriger ist als die Produktionskosten der günstigsten inländischen Betriebe, den ganzen bei diesem Preis im Inland vorhandenen Bedarf befriedigen können.

Die Ansicht der Freihandelschule, daß die inländische Erzeugung durch die Einfuhr nicht verringert werden könne, beruht auf der Behauptung, daß die produktiven Kräfte eines Staates eine gegebene Größe und im allgemeinen immer voll ausgenützt seien. Tatsächlich sind nur die Naturkräfte eines Landes, nicht aber die Arbeits- und Kapitalkräfte eine gegebene Größe, und die Produktivkräfte, einschließlich der Naturkräfte, werden in verschiedenem Maß ausgenützt. Trotz der Hindernisse, die den Wanderungen entgegenstehen, vollziehen sich Verschiebungen von vielen Millionen Arbeitskräften zwischen den verschiedenen Staaten und Milliarden Kapital wandern aus und ein. Je nach dem Stand der Erwerbsgelegenheit ist ferner ein größerer oder geringerer Teil der Arbeiter eines Landes arbeitslos oder nicht voll und nicht der Qualifikation entsprechend verwendet. Auch das vorhandene Kapital stellt einen sehr ungleichen Produktionsfaktor dar, je nachdem es voll oder nur teilweise beschäftigt ist oder brach liegt. Ebenso unhaltbar ist die freihändlerische Vorstellung, daß eine Steigerung der Einfuhr automatisch eine entsprechende Steigerung der Ausfuhr hervorrufe. Selbst wenn dies der Fall wäre, würde die Zunahme der Ausfuhr übrigens noch nicht eine Vergrößerung der inländischen Produktion bedeuten, sondern könnte ebensowohl auf einen Rückgang des inländischen Verbrauches zurückzuführen sein. Doch kann die Einfuhr bekanntlich auch anders als durch Ausfuhr, sie kann durch verschiedene Mittel der Zahlungsbilanz, z. B. durch Verschuldung an das Ausland, gedeckt werden. Die Notwendigkeit der Ausgleichung der Zahlungsbilanz bildet keinen Beweis dagegen, daß die inländische Produktion durch die Einfuhr verringert werden kann.

Die Einfuhr beeinflußt auch die Lage der weiterarbeitenden inländischen Betriebe, indem sie die Preise herabsetzt und dadurch die aus den günstigeren Produktionsbedingungen dieser Unternehmungen entspringenden Differentialrenten verringert.

Der Vorteil der Einfuhr besteht darin, daß sie die Waren, in denen der Import stattfindet, verwohlfeilt. Die eingeführten Warenmengen sind billiger als sie im Inland hergestellt werden könnten; es wird aber auch der Preis der Quantitäten ermäßigt, die trotz der Einfuhr im Inland erzeugt werden. Es kommt nun darauf an, wie sich die Wirkungen auf die Produktion und auf den Konsum zueinander verhalten.

3

Um die Momente zu erkennen, von denen das Verhältnis zwischen den Vor- und Nachteilen der Einfuhr einer Ware abhängt, muß man vor allem beachten, daß die Spannung zwischen den höchsten und den niedrigsten Produktionskosten in den verschiedenen Produktionszweigen eine ungleiche ist. Dies hat seinen Grund darin, daß die Momente, durch welche diese Spannung verursacht wird, bei der Herstellung der einzelnen Waren in verschiedenem Maße wirksam sind. Die Verschiedenheit der Bodenverhältnisse spielt in den Gesteungskosten landwirtschaftlicher Bodenprodukte und im Bergbau eine entscheidende Rolle. In den landwirtschaftlichen Industrien, z. B. Mühlen, Zuckerfabriken, rufen sie immer noch große Unterschiede hervor, nicht aber bei der Herstellung von Maschinen und Textilwaren. Die Frachtlage verursacht desto größere Spannungen, je mehr Materialien zur Herstellung der Ware not-

wendig sind und je schwerer die Ware selbst im Verhältnis zu ihrem Wert ist, also große Spannungen bei Roheisen und Zucker, verschwindend geringe bei Präzisionsinstrumenten und Seidenwaren. Die Ungleichheit der Arbeitsverhältnisse beeinflußt die Kosten ihrem Verhältnis zur Lohnquote gemäß. Je qualifizierter ferner die Arbeit ist, desto größer sind die Unterschiede der Kosten. In den Artikeln, bei denen es sich um hohe Kunstfertigkeit oder erfinderische Fähigkeiten und Patente handelt, sind sie sehr bedeutend. Die Kapitals- und Kreditverhältnisse sind für die Produktionskosten von um so größerer Wichtigkeit, je größer die Betriebseinrichtungen im Vergleich zu den durch den Betrieb geschaffenen Werten sind. Bergwerke z. B. erfordern im Verhältnis zu dem Wert ihrer Produktion bedeutendere Kapitalsinvestitionen als Webereien, und diese wieder größere als die Kleiderkonfektion. Die Spannungen im einzelnen hängen davon ab, welche Verschiedenheiten die konkreten Produktionsbedingungen aufweisen.

Wenn die Produktionskosten der Ware A 191 bis 200, der Ware B 50 bis 200 betragen, so wird eine durch die Einfuhr bewirkte Herabsetzung des Preises beider Waren von 200 auf 190 die Erzeugung der Ware A im Inland vollständig unmöglich machen, während bei B nur ein relativ geringer Teil der inländischen Produktion unrentabel wird. Je größer also die Unterschiede der Gesteuerungskosten einer Ware sind, desto größer sind die Vorteile des freien Handels im Verhältnis zu seinen Nachteilen.

Für Waren, in denen die Überlegenheit des Auslandes so groß ist, daß bei Freihandel die ganze inländische Produktion verdrängt würde, kommt es aber auch noch auf ein zweites Moment an. Um wieviel nämlich der Importpreis niedriger ist als die Kosten, die sich bei Benützung der günstigsten heimischen Produktionsbedingungen ergeben würden, ist für die inländische Erzeugung gleichgültig, denn sie wird, wenn er nur etwas niedriger ist, doch vollständig verdrängt. Für die inländischen Verbraucher aber erwachsen um so größere Vorteile, je tiefer der ausländische Preis ist.

Umgekehrt verhalten sich Vor- und Nachteile eines Zolles: Je geringer erstens die Spannung zwischen den höchsten und den niedrigsten Kosten ist, mit denen die zur Deckung des inländischen Bedarfes erforderliche Warenmenge im Inland erzeugt werden kann, und je geringer zweitens bei den Waren, welche bei freiem Handel überhaupt nicht produziert werden können, die Überlegenheit des Auslandes ist, desto größer sind die Vorteile eines Zolles im Verhältnis zu seinen Nachteilen, das heißt, desto größer ist die durch den Zoll erfolgende Steigerung der Produktion im Verhältnis zu der dadurch verursachten Belastung des Konsums; desto günstiger sind daher die Wirkungen des Zolles auf das Gesamteinkommen der Bevölkerung.

Aber auch auf an und für sich nützliche Zölle ist es rationell, zu verzichten, wenn dafür entsprechende Vorteile für die Ausfuhr erreicht werden können. Auf diesem Grundsatz beruhen die Handelsverträge. Vor- und Nachteile der Importe und der Exporte der gegeneinander ausgetauschten Waren sind nach den dargelegten Grundsätzen abzuwägen.

4

Die Überlegenheit eines Staates in einer Ware besteht darin, daß er zu einem bestimmten Preis eine größere Menge dieser Ware erzeugen kann als ein anderer Staat. Aber die Überlegenheit allein ist nicht für die Exportfähigkeit maßgebend, weil diese vom Preis abhängt, der sich

durch die Wechselwirkung zwischen Produktion und Konsum bildet. Beinahe zu gleichen Weizenpreisen erzeugen England und Rumänien ungefähr die gleiche Menge Weizen. England importiert infolge seines großen Verbrauches drei Viertel seines Bedarfes, während Rumänien die Hälfte seiner Produktion exportiert, und zwar auch nach England.

In den Preisen des zollgeschützten Gebietes kommt der Zoll um so voller zum Ausdruck, je geringer die Einfuhr im Verhältnis zur ausländischen und je größer sie im Verhältnis zur inländischen Produktion ist. Wenn z. B. Österreich einen Zoll auf Rohwolle legen würde, so müßte der Preis um den ganzen Zoll erhöht werden, weil einerseits fast der ganze österreichische Wollbedarf importiert wird, andererseits diese Einfuhr nur einen verschwindend geringen Teil der Wollproduktion der Exportländer bildet. Dagegen wird ein Zoll, den Deutschland auf österreichisches Vieh legt, in den deutschen Preisen nur wenig zum Ausdruck kommen, weil Deutschland seinen Bedarf überwiegend durch die eigene Viehzucht befriedigt, während die Viehexport nach Deutschland einen nicht unbedeutenden Teil des österreichischen Viehabsatzes darstellt¹⁾.

Legt ein Staat Einfuhrzölle auf Artikel, die er nicht importiert, sondern exportiert, so bleiben diese Zölle wirkungslos, wenn die Produzenten nicht kartelliert sind. Die Kartelle können solche Zölle benützen, um den Preis der Ware im Inland durch Einschränkung der Produktion zu erhöhen. Während sonst die Behinderung der Einfuhr den Vorteil hat, die inländische Erzeugung zu vergrößern, und dagegen den Nachteil, den Verbrauch zu verteuern, treten in diesem Fall eine Einschränkung der Produktion und eine Verteuern des Konsums, also nur Nachteile ein. Eine Vergrößerung der Produktion können Zölle auf kartellierte Exportartikel allerdings dadurch bewirken, daß das Kartell den aus den erhöhten Inlandspreisen erzielten Gewinn benützt, um die Exportpreise herabzusetzen und so die Ausfuhr zu steigern. Die Folge ist jedoch, daß die konkurrierenden Exportstaaten das gleiche tun und die Importstaaten sich wehren, so daß schließlich nur die Nachteile solcher Zölle übrig bleiben.

5

Zu diesen Untersuchungen hat PHILIPPOVICH folgendes bemerkt: „Die SCHÜLLERSche Theorie ist durch die Tatsachen wohlfundiert und seine Kritik der Freihandelsargumente berechtigt. Allein er hebt ein entscheidendes Moment nicht genügend hervor: daß es doch nur die Tatsache der historisch gewordenen volkswirtschaftlichen Individualitäten ist, welche in letzter Linie die Regelung des auswärtigen Handels veranlaßt. Denn die von ihm angeführten Tatsachen würden auch innerhalb der Staaten Beeinflussungen des Warenverkehrs rechtfertigen, wenn nicht die politische Einheit der Staaten dagegen spräche. Es kann daher zusammenfassend gesagt werden, daß eine die nationale Produktion ausschließlich bevorzugende handelspolitische Abschließung auf entwickelterer Stufe der Produktion und des Verkehrs nicht nützlich und auch nicht möglich ist, ein System vollkommenen Freihandels aber einen starken Widerstand in der historisch gegebenen Verteilung der Produktion und den staatlichen wie nationalen Interessengemeinschaften der Völker findet.“

¹⁾ Die Verwirrung, die darüber herrscht, ob die Zölle voll im Preis zum Ausdruck kommen oder nicht, ist zum großen Teil auf die Verwechslung damit zurückzuführen, daß sich nach Einführung eines Zolles die Parität herstellt, d. h. der inländische Preis gleich ist dem ausländischen plus Zoll, Fracht und Spesen. Dies gibt jedoch keine Antwort auf die Frage, ob der Preis im Exportland durch den Zoll des Importlandes eine Herabsetzung erfahren hat.

Es ist richtig, daß durch Zwischenzölle innerhalb eines Staates unter Umständen die Produktion des geschützten Landesteiles vergrößert werden könnte. Während aber bei Außenzöllen durch die Belastung des Verbrauches eine Vergrößerung der Gesamtproduktion des Staates erkaufte wird, stünden bei Zwischenzöllen der Hebung der Produktion eines Landesteiles die Belastung seines Verbrauches und die Verringerung der Erzeugung anderer Landesteile gegenüber. Daß die Regierungen sich veranlaßt sehen, historisch gegebene Produktionszweige zu schützen, obgleich dies nach den gegebenen Verhältnissen der Bevölkerung wirtschaftliche Opfer auferlegt, ist wahr, widerlegt aber nicht, daß der Schutz in anderen Fällen überwiegend vorteilhaft sein kann. Wenn PHILIPPOVICH gerade auf Grund meiner Analyse der Konkurrenz zwischen der ausländischen und der inländischen Produktion zu dem Ergebnis kommt, daß auf der gegenwärtigen Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung das System der handelspolitischen Abschließung nicht nützlich ist, so stimme ich ihm darin durchaus zu. Je größer und spezialisierter die Betriebe sind und je mehr sich die Verkehrsmittel entwickeln, desto vorteilhafter und notwendiger wird — wie sich aus der Anwendung der dargelegten Grundsätze ergibt — der freie Verkehr. Von entscheidender Bedeutung ist, daß die Erreichung entsprechender Erleichterungen für die Ausfuhr vorteilhafter ist als die Behinderung der Einfuhr.

III

Die durch den Weltkrieg hervorgerufene Zerrüttung der Währungsverhältnisse hat das Geldproblem wieder in den Mittelpunkt des handelspolitischen Denkens gerückt. Die Praxis der Regierungen fiel in die alten merkantilistischen Methoden zurück. Die Bemühungen vieler europäischer Staaten waren darauf gerichtet, durch Einfuhrverbote und hohe Zölle den Abfluß des Geldes zu verhindern. Die Erfahrung lehrte rasch, daß diese Mittel vergeblich und schädlich seien. Die Währungen vieler Staaten brachen trotz der Behinderung der Einfuhr zusammen; diejenigen Staaten aber, denen durch gesunde Finanz- und Währungspolitik die Stabilisierung ihres Geldwesens gelang, bedurften der Prohibition nicht, um diese Ordnung aufrechtzuerhalten. Dessenungeachtet spielen falsche Ansichten über die Ursachen und Wirkungen passiver Handelsbilanzen in der öffentlichen Meinung und in der Handelspolitik wieder eine große Rolle und tragen dazu bei, den wirtschaftlichen Wiederaufbau Europas zu erschweren¹⁾.

Die Anwendung grob merkantilistischer Mittel hört jetzt allmählich auf; aber die Vorkriegshandelspolitik, zu der die Staaten zurückkehren, besteht seit einem halben Jahrhundert in der Verschärfung des Schutzsystems und bedeutet für den durch den Krieg geschwächten europäischen Wirtschaftskörper eine ernste Gefahr. Der Anteil Europas am Welthandel ist von 58,5% im Jahre 1913 auf 50% im Jahre 1925 gesunken. Tatsächlich ist der Rückgang

¹⁾ Wenn die Zinsen im Ausland investierter Kapitalien, der Fremdenverkehr, Transportleistungen für das Ausland, kommerzielle und finanzielle Vermittlungstätigkeit der Bevölkerung eines Staates gestatten, mehr Waren aus dem Ausland zu beziehen als sie dahin exportiert, ist dies ein Zeichen wirtschaftlicher Kraft. Werden die Mehrimporte durch ausländische Kredite ermöglicht, so müssen ihre Wirkungen nach der Verwendung der Kredite beurteilt werden. Auslandskredite, die dazu dienen, dem herrschenden Kapitalsmangel abzuhelpen, und die mit Erfolg produktiv verwendet werden, tragen zur Besserung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Landes bei. Wenn dagegen solche Kredite oder die inländischen Kapitalien konsumiert werden, bedeutet dies, daß die Produktion des Landes hinter seinem Verbrauch zurückbleibt; nur in diesem Fall ist die passive Handelsbilanz ein Zeichen wirtschaftlichen Niederganges.

größer, weil durch die Friedensverträge in Europa eine Reihe neuer Staaten entstanden sind, deren Handelsverkehr mit den Gebieten, von denen sie losgetrennt wurden, früher Binnenhandel war, während er jetzt als Außenhandel gerechnet wird. Doch ist Europa immer noch der größte Importeur und Exporteur.

Der Welthandel hat sich von den Störungen der Kriegszeit erholt; die Warenmengen, die er bewegt, sind ungefähr ebenso groß wie vor dem Kriege¹⁾. Es ist im letzten Jahrzehnt nur die Steigerung ausgeblieben, die der Außenhandel sonst in jedem Dezennium aufgewiesen hat.

Die Theorie hat sich nach dem Kriege nicht mit den zollpolitischen Fragen, sondern vor allem mit dem Zusammenhang zwischen den Währungen und dem Außenhandel von verschiedenen Seiten beschäftigt. Für das Studium der Wirkungen der Inflation und Deflation auf den Handelsverkehr haben die letzten Jahre reiches Material und zahlreiche Fälle von experimenteller Klarheit geliefert. Es konnte immer wieder beobachtet werden, wie die Preise dem Sinken des Geldkurses nur allmählich folgen und sich so während der Entwertung des Geldes eine Ausfuhrprämie bildet. Erst bei völligem Zusammenbruch der Währung erhöhen sich die Preise noch rascher als der Geldkurs sinkt. Eine wichtige Beobachtung besteht darin, daß die durch die Inflation hervorgerufene Preissteigerung sich in der Regel während der Deflation bzw. nach der Stabilisierung des Geldwertes eine Zeitlang fortsetzt, wodurch ein relativ zu hohes Preisniveau entsteht, das eine noch nicht genügend erkannte Ursache der verringerten Exportfähigkeit und der langandauernden Wirtschaftskrise Englands, Deutschlands und Österreichs bildet.

Ein schwieriges Problem, über das irrige Meinungen herrschen, sind die Wirkungen, welche die internationalen Verschuldungen und die durch sie verursachten Vermehrungen und Verringerungen des Geldvorrates der Gläubiger- und Schuldnerstaaten auf den Handelsverkehr üben. Die entscheidende Rolle spielen hiebei die Änderungen der inneren Kaufkraft des Geldes, die durch zwischenstaatliche Zahlungen herbeigeführt werden, auch wenn der Geldkurs im Verhältnis zu den ausländischen Währungen infolge einer entsprechenden Bankpolitik stabil bleibt. Der Prozeß, in dem Zahlungen an das Ausland sich durch Warensendungen vollziehen, harret, trotz der in neuester Zeit lebhaften Erörterung des Transfer-Problems, noch überzeugender wissenschaftlicher Darlegung, die um so bedeutsamer wäre, als dadurch erst die richtige Erkenntnis der wirtschaftlichen Konsequenzen der Reparationszahlungen, der interalliierten Schulden und der internationalen Verschuldung überhaupt ermöglicht würde.

In allen diesen Fällen handelt es sich um Änderungen der Preisverhältnisse teils infolge künstlicher Beeinflußung des Geldwertes durch ungesunde, nicht die Stabilität sichernde, sondern sein Steigen oder Fallen hervorrufende Geldpolitik, teils infolge von Kapitalsverschiebungen und internationalen Schulden. Der internationale Handelsverkehr hat die Tendenz, das gestörte Gleichgewicht wieder herzustellen, die Preisverhältnisse dem Geldwert anzupassen. Die Beobachtung lehrt, daß die Anpassung sich in sehr verschiedenem Tempo voll-

¹⁾ Siehe Société des Nations. Mémoire sur les Balances des Paiements et sur les Balances du Commerce extérieur 1911—1925. Volume I, Balance des Paiements et Aperçu général du Commerce mondial. Genève 1926.

Im Jahre 1913 betrug der Gesamthandel (Einfuhr und Ausfuhr) rund 38 Milliarden Dollar, 1925 nahezu 62 Milliarden, die unter Berücksichtigung der in dieser Zeitperiode eingetretenen Preissteigerung ungefähr die gleiche Warenmenge darstellen.

zieht. Dies erklärt sich hauptsächlich aus der zunehmenden Organisation des Wirtschaftslebens und ihren Wirkungen auf die Preisbildung.

Unter Organisation sind nicht nur Kartelle und Gewerkschaften, Kollektivverträge und wirtschaftliche Vereinbarungen, sondern auch alle öffentlichrechtlichen Organisationsmaßnahmen, wie die Arbeitslosenversicherung und staatliche Regelungen der Preise und der Arbeitsverträge, zu verstehen. Die Wirkungen der Organisation sind verschieden, je nachdem ob Inflation oder Deflation stattfindet oder ob das Geld stabilisiert ist. In den Perioden der Inflation steigen Preise und Löhne, doch bleiben sie oft weit hinter dem kontinuierlichen Sinken des Geldwertes zurück. In solchen Zeiten trägt die wirtschaftliche Organisation, die auf die Erhöhung der Preise und Löhne hinarbeitet, dazu bei, die Anpassung an den veränderten Geldwert zu beschleunigen. Nach dem Kriege kam diese Funktion insbesondere bei Löhnen und Gehältern in dem sogenannten Indexsystem zum Ausdruck, durch das die Löhne dem Steigen der Lebenshaltungskosten gemäß geregelt wurden, ohne aber bei rasch sinkendem Geldwert diesem in gleichem Tempo folgen zu können. In den Perioden der Deflation müßten *ceteris paribus* Preise und Löhne sinken, weil der Geldwert steigt. In diesem Fall aber wirkt die Organisation, die sich gegen die Herabsetzung der Preise und Löhne wehrt, der Anpassung an den Geldwert entgegen und verlangsamt sie beträchtlich. Tritt nach der Inflation die Stabilisierung ein, so suchen die Organisationen die Steigerung der Preise weiter fortzusetzen, was durch die seit langem in dieser Richtung fortgehende Bewegung der Preise unterstützt wird. Folgt die Stabilisierung auf eine Zeit der Deflation, so geht die Tendenz des organisierten Wirtschaftslebens dahin, die Herabsetzung der Preise auf das durch die vorhergehende Steigerung des Geldwertes gegebene Niveau zu verhindern. Wenn es sich hierbei um Exportartikel handelt, deren Preise durch die Konkurrenz auf ausländischen Märkten bestimmt werden, entstehen aus der Nichtanpassung der Gesteuerungskosten an den Geldwert Krisen, von denen viele Produktionszweige Englands, Deutschlands und Österreichs nach der Stabilisierung ihrer Währungen heimgesucht worden sind. Subventionen, wie sie z. B. die englische Regierung in dieser Lage ihren Kohlenwerken gewährt hat, stellen einen Versuch dar, die Gesteuerungskosten mit dem Geldwert durch die Steuerschraube, die kein hierzu geeignetes Instrument ist, in Übereinstimmung zu bringen¹⁾.

Während in der nicht organisierten Wirtschaft Krisen immer eine Herabsetzung der Preise, der Löhne und der Gesteuerungskosten verursachen, und zwar in der Regel so, daß das Preisniveau tiefer sinkt als dies durch den Rückgang des Absatzes gerechtfertigt wäre, reagiert die organisierte Wirtschaft in ihrer gegenwärtigen Form auf Krisen durch Einschränkung der Produktion und Steigerung der Arbeitslosigkeit. Die Verringerung der Erzeugung und die Arbeitslosenunterstützung erhöhen die allgemeinen Unkosten für die Mengeneinheit der hergestellten Waren. Die Gesteuerungskosten sinken also nicht, sondern sie steigen, wodurch die Aufrechterhaltung der Preise und Löhne eine

¹⁾ Das Memorandum des Völkerbundes a. a. O.: „Sur les Balances des Paiements“ (Genf 1925) stellt fest, daß die Ausfuhr Deutschlands im Jahre 1925, zu den Preisen des Jahres 1913 berechnet, um rund 3500 Millionen Mark geringer war als im Jahre 1913 (6603 gegen 10 097 Millionen Mark); der Rückgang der Ausfuhr Englands betrug 105 Millionen Pfund Sterling (420 gegen 525 Millionen Pfund Sterling). Die Zahlen der Jahre 1913 und 1925 sind nicht genau vergleichbar, weil das englische Zollgebiet durch das Ausscheiden Irlands, das deutsche durch den Vertrag von Versailles geändert worden ist; doch geben sie eine richtige Vorstellung und entsprechen der Zahl der Arbeitslosen dieser Staaten.

Notwendigkeit wird. Es entsteht ein Kreislauf, in dem sich die Preise dem Gleichgewichtszustand nur langsam nähern können. Die Kombination wirtschaftlicher Krisen mit den Wirkungen der wirtschaftlichen Organisation stellt ein neues Problem dar, das über die Handelspolitik hinausgeht.

Die Organisation des Wirtschaftslebens hat für die Handelspolitik auch in anderer Richtung große Bedeutung gewonnen: Viele Kartelle nützen die Zölle, die ihnen für ihre Erzeugnisse gewährt worden sind, dazu aus, ihre Waren zu wesentlich niedrigeren als den Inlandspreisen zu exportieren. Dies geschah auch vor dem Kriege, z. B. in der europäischen Zuckerindustrie und von seiten einzelner Stahlindustrien. Jetzt aber vollzieht sich dieser Prozeß in ungleich größerem Umfang und verbindet sich mit den aus dem sinkenden Geldwert resultierenden Ausverkäufen zu einem förmlichen Dumpingsystem, das den Außenhandel der Nachkriegszeit charakterisiert. Zahlreiche Staaten haben Maßregeln gegen das Valutadumping ergriffen, indem sie Maximalzölle, autonome Zölle oder besondere Valutazuschläge anwendeten. In manchen Zollgesetzen werden die Regierungen zu Zollerhöhungen gegen das Dumping im allgemeinen oder in besonderen Fällen ermächtigt.

Diese Erscheinungen drängen zur Regelung durch internationale Konventionen. Der gegenwärtige Zustand ist für alle aktiv und passiv Beteiligten mit schweren Nachteilen verbunden. Die Vorteile des Dumping gehen verloren, weil die Konkurrenten zu den gleichen Unterpreisen verkaufen. Aber die Nachteile bleiben; die inländischen Konsumenten des exportierenden Staates müssen höhere Preise zahlen, um den Export zu niedrigen Preisen zu ermöglichen. Weiterverarbeitende Industrien kommen ihren ausländischen Mitbewerbern gegenüber in eine ungünstige Lage. Wenn die Importstaaten Strafzölle für die gedumpten Artikel einheben, wird der ganze Vorgang vollends sinnlos. Trotzdem würde es jeder einzelnen Industrie schwierig sein, damit aufzuhören, wenn sie nicht die Gewißheit hat, daß die Konkurrenz das gleiche tut. Schon deshalb sind Konventionen der richtige und wohl der einzige Weg, um sich von diesem schädlichen System zu befreien.

Dies gilt auch für die Staaten, auf deren Märkten das Dumping stattfindet. Allerdings ist es theoretisch jedem einzelnen Staate möglich, Gegenmaßnahmen zu ergreifen. In der Praxis aber sind schwächere Staaten oft nicht in der Lage, dies stärkeren gegenüber zu tun, da sie deren Repressalien zu fürchten haben. Auch ist es meist zweifelhaft, ob solche Strafzölle nicht den geltenden Handelsverträgen und dem Prinzip der Meistbegünstigung widersprechen; der Streit darüber kann zu Zollkriegen führen. So kommt es, daß die Bekämpfung des Dumping nur in einzelnen Fällen und ganz unregelmäßig erfolgt. Das Dumpen eines Staates wird geduldet, das eines anderen abgewehrt, wobei es vorkommt, daß gegen wirkliches Dumpen nichts getan wird, weil man Konflikte mit dem betreffenden Staate vermeiden will, während andere Staaten, die tatsächlich nicht dumpen, so behandelt werden, als ob dies der Fall wäre. Deutsche und österreichische Waren wurden noch lange nach der Stabilisierung der deutschen und der österreichischen Währung mit Einfuhrverboten und Zollzuschlägen aus dem Titel des Valutadumping belegt.

Ganz anders ist die Lage, wenn Maßregeln auf Grund einer internationalen Vereinbarung angewendet werden. Dies wird in der Regel zur Folge haben, daß das Dumpen sofort und allgemein aufhört. Durch solche Konventionen wird auch vermieden werden, daß durch Interessentengruppen von einzelnen Seiten geübtes Dumpen zur Durchsetzung allgemein gültiger Zollerhöhungen für ihre Waren benützen, wie dies gegenwärtig der Fall ist, und eine wichtige

Ursache der herrschenden prohibitionistischen Handelspolitik bildet. Es ist demnach so, daß Konventionen auf diesem Gebiet für alle Teile vorteilhaft und wichtig wären. Das Beispiel der Brüsseler Zuckerkonvention, die bis zum Ausbruch des Krieges in Kraft stand, kann natürlich nicht als für alle Fälle brauchbares Paradigma verwendet werden, zeigt aber doch, daß und wie solche Vereinbarungen durch die Regierungen zustandezubringen sind.

Viel wichtiger ist gegenwärtig die Tätigkeit der Industrien auf diesem Gebiet, die weitausgedehnte Konventionen zustande bringen. Beispiele hierfür sind das internationale Schienenkartell, die europäische Rohstahlgemeinschaft, das Glühlampenkartell und viele Vereinbarungen zwischen Industrien mehrerer Staaten. Über zahlreiche solche Konventionen finden Verhandlungen statt. Die Kartelle, die die Politik des Dumpens herbeiführen, beseitigen diese so wieder in ihrer weiteren Entwicklung. Der Wirkungskreis der internationalen Gemeinschaften beschränkt sich aber nicht hierauf; sie kontingentieren die Produktion, ihren Absatz im Inland und im Ausland, regeln hiedurch oder direkt die Preise und weisen die einzelnen Absatzgebiete bestimmten Produzentengruppen zu.

Wenn trotz des Bestehens eines internationalen Kartells in den Staaten, denen die kartellierten Werke angehören, der gegen die ausländische Konkurrenz infolge der bestehenden Verträge nicht mehr notwendige Zollschutz aufrechterhalten wird, dann kann dieser dazu benützt werden, um die inländischen Konsumenten zu belasten. Argumente gegen die Beseitigung des Zollschutzes bilden das Vorhandensein von Outsidern und das Bedürfnis, die Position der nationalen Industrie bei den internationalen Verhandlungen zu stärken. Diese Position wird geschwächt, wenn die ausländischen Mitglieder im Streitfall ihre Waren zollfrei über die Grenze bringen können, während das Zurückschießen in ihr Gebiet durch den Zollschutz verhindert wird. Die Beseitigung der Zölle wäre möglich, wenn sie gleichzeitig in allen Kartellstaaten stattfinden würde. In manchen Fällen werden die schädlichen Wirkungen solcher Zölle vermieden, indem ihre Aufrechterhaltung an die Bedingung geknüpft wird, daß sie nicht zur Steigerung der Preise benützt werden, oder indem die geschützten Produktionszweige mit den ihre Erzeugnisse weiterverarbeitenden Industrien Vereinbarungen abschließen.

Die Aussichten für die Entwicklung der zwischenstaatlichen Organisationen sind um so größer, als hinter ihnen die an der Beseitigung der übermäßigen Konkurrenz großer Konzernunternehmungen interessierten Banken stehen, deren internationale Zusammenhänge durch die Ereignisse der Nachkriegszeit außerordentlich verdichtet worden sind. Insbesondere die amerikanisch-englische Finanz ist ein mächtiges Zentrum geworden, das schon durch seine Mitwirkung bei der Sanierung der Währungen sowie durch seine Rolle bei der Regelung der zwischenstaatlichen Schulden und der Gewährung neuer Kredite auch den Handelsverkehr stark beeinflusst.

An dem entgegengesetzten Pol ist eine ganz andere Organisationsform in dem russischen Außenhandelsmonopol entstanden. Ein solches Monopol könnte theoretisch folgende Vorteile haben: An Stelle der Zölle, deren Wirkungen auf die Einfuhr und die inländische Produktion nicht mit Sicherheit vorausgesehen werden können, treten präzise Bestimmungen darüber, welche Waren und in welchen Mengen sie aus dem Ausland zu beziehen sind. Handelsverträge zwischen zwei Monopolstaaten würden nicht in ihren Wirkungen unbestimmte und oft mehr dritten Staaten zugute kommende Ermäßigungen der Zollsätze, sondern die gegenseitige Lieferung bestimmter Warenmengen zum Gegenstand haben. Wenn ein Außenhandelsmonopol mit dem Monopol des Handels im

Inland verbunden ist, kann der Bezug der billigeren ausländischen Waren durch die Erstellung von Durchschnittspreisen zwischen den inländischen und den ausländischen Preisen den Konsumenten zugute kommen.

In der Praxis ist es allerdings bisher nicht gelungen, durch das Handelsmonopol eine entsprechende Entwicklung des Außenhandels herbeizuführen. Neben anderen Momenten ist dabei entscheidend, daß mit der Durchführung von Handelsgeschäften so großen Umfanges durch staatliche Funktionäre außerordentliche Schwierigkeiten und Nachteile verbunden sind. Für die wissenschaftliche Forschung aber sind diese Versuche von großem Interesse; dies gilt auch von Handelsmonopolen für einzelne Artikel, wie es das schweizerische Getreidemonopol darstellt.

Handelspolitische Organisationsfragen von größter Bedeutung ergeben sich aus den Bestrebungen nach Schaffung großer Wirtschaftsgebiete und nach wirtschaftlicher Annäherung selbständiger Staaten. Soweit es sich um politisch eng verbundene Länder handelt, haben diese Bestrebungen wichtige praktische Erfolge aufzuweisen, wie in dem Vorzugssystem zwischen England und den Dominions und in der fast vollständigen Verbindung Frankreichs und seiner Kolonien zu einem Zollgebiet. Dagegen ist es bisher nicht gelungen, zwischen Staaten, die voneinander unabhängig sind, über normale Handelsverträge hinausführende Methoden wirtschaftlicher Verbindung durchzuführen. Die internationalen Kartelle eröffnen einen Weg für bestimmte Produktionszweige, die sich zu solchen Gemeinschaften eignen. Für den größten Teil des Wirtschaftslebens könnte die zwischenstaatliche Organisation doch nur durch Vereinbarungen der Regierungen bewirkt werden. Zollunionen zwischen Staatengruppen oder zwischen allen europäischen Staaten spielen jetzt in der öffentlichen Diskussion eine große Rolle. Daß Zollvereine unter bestimmten außerordentlichen Voraussetzungen möglich sind, hat die Bildung des deutschen Zollvereines und das österreichisch-ungarische Zoll- und Handelsbündnis gezeigt. Eine Zollunion national verschiedener und politisch ganz selbständiger Staaten ist aber noch nie zustandegebracht worden. Der diese Staaten umgebende gemeinsame Zolltarif müßte übereinstimmend von den Regierungen ausgearbeitet, von den Parlamenten oder von einem zu diesem Zwecke zu schaffenden Zollparlament beschlossen werden; ebenso jede Änderung des Tarifes. Handelsverträge wären von den Delegierten dieser Staaten einheitlich zu führen und von allen Parlamenten anzunehmen. Die Handhabung der Zölle und des Zollwesens könnte nur vollständig übereinstimmend erfolgen. Solche Konstruktionen sind nur in Einzelfällen und unter ganz besonderen Verhältnissen möglich.

Die neuen Bewegungen, die auf dem Gebiet der Handelspolitik beobachtet werden können, sind auf zwei Momente zurückzuführen: 1. auf starke Schwankungen, die das Geldwesen vieler Staaten nach dem Kriege durchgemacht haben, 2. auf die fortschreitende Organisation des Wirtschaftslebens. In beiden Fällen handelt es sich im Grunde um tiefgehende Einflüsse auf die Preisgestaltung. Während aber die Zerrüttung der Währungen nur eine vorübergehende Erscheinung ist, bedeuten die sich ausbreitenden und verstärkenden Organisationen des Wirtschaftslebens dauernd neue und vielseitige Probleme der handelspolitischen Theorie und Praxis. Bei ihrer Bearbeitung kommt es darauf an, die Ergebnisse der Preis- und Geldlehre und die Erkenntnis der realen Gliederung der Nachfrage und des Angebotes festzuhalten und auf diese Probleme anzuwenden.

Die Standortstheorie in Einstellung auf die Weltwirtschaft

Von

L. V. Furlan

Privatdozent an der Universität Basel

I

Die Weltwirtschaft ist der Inbegriff der einzelnen Volkswirtschaften der Erde; sie entsteht durch Zusammenfassung der nationalen Volkswirtschaften zu einer höheren Einheit, ähnlich wie aus der Zusammenfassung der Einzelwirtschaften eines Landes die Volkswirtschaft entsteht. Die einzelnen Volkswirtschaften stehen in einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis; sie beeinflussen einander in der mannigfachsten Art, und daraus entstehen Beziehungen und Bindungen, deren Studium den Inhalt der Weltwirtschaftslehre bildet. Die Weltwirtschaftslehre hat die Aufgabe, die weltwirtschaftlichen Beziehungen auf eine möglichst einfache und vollständige Weise zu beschreiben und die hiebei sich eventuell ergebenden Gesetzmäßigkeiten oder Regeln darzustellen.

So wie die Volkswirtschaft gegenüber der Einzelwirtschaft eine höhere Einheit darstellt, so bildet auch die Weltwirtschaft im Verhältnis zu der einzelnen Volkswirtschaft eine Einheit höherer Art. Die Elemente der Weltwirtschaft sind aber zweierlei: einmal die einzelnen Volkswirtschaften und dann die Einzelwirtschaften, aus denen die Volkswirtschaften hervorgehen. Diese grundsätzliche Feststellung entbehrt nicht der Wichtigkeit, denn daraus leitet sich unmittelbar ab, daß auch die weltwirtschaftlichen Beziehungen bzw. Bindungen zunächst in mehrere — drei — voneinander streng geschiedene Gruppen zerfallen, nämlich erstens Beziehungen, die von Staat zu Staat (der Staat hiebei gewissermaßen als der gesetzliche Repräsentant der Gesamtheit einer Volkswirtschaft gedacht) laufen, zweitens Beziehungen zwischen Einzelwirtschaften eines Landes und Einzelwirtschaften eines oder mehrerer anderer Länder und drittens Beziehungen zwischen einem oder mehreren Staaten und einer oder mehreren (anderen Staaten angehörenden) Einzelwirtschaften. Für alle drei Kategorien seien an Stelle längerer Erläuterungen Beispiele aus der unmittelbaren Vergangenheit genannt: Die interalliierten Schulden stellen solche Bindungen von Staat zu Staat dar, die Dawes-Anleihe eine Bindung der dritten und das deutsch-französische Kaliabkommen eine solche der zweiten obgenannten Kategorien. Bei der Dawes-Anleihe muß allerdings von derjenigen Tranche abstrahiert werden, welche in Deutschland selbst aufgelegt wurde; diese letztere stellt — immer in der Abstraktion gesprochen — eine volks- und nicht eine weltwirtschaftliche Tatsache dar, indem die Beziehungsreihe von der deutschen Regierung zu den der gleichen Volkswirtschaft angehörenden deutschen Zeichnern führt. Einen weltwirtschaftlichen Charakter finden wir indes auch bei der deutschen Tranche der Dawes-Anleihe dadurch, daß diese ebenso wie die anderen Tranchen mit den besonderen Kautelen umgeben ist, welche dem ganzen Dawes-Plan zur Wiederherstellung der deutschen Wirtschaft eigentümlich sind und welche einen eminent weltwirtschaftlichen Charakter tragen.

Schon das zuletzt genannte Beispiel zeigt, daß die weltwirtschaftliche Einzelercheinung, wie sie uns in der Wirklichkeit begegnet, nicht einfacher Natur ist. Vielfach finden wir, daß die drei oben unterschiedenen Kategorien weltwirtschaftlicher Bindungen ganz oder teilweise parallel laufen oder sich kreuzen oder daß rein volkswirtschaftliche Beziehungen nebenbei einherlaufen. Diese Kompliziertheit der Erscheinungsform ist durch die eingangs gemachte Feststellung bedingt, daß eben die Weltwirtschaft eine höhere Einheit wirtschaftlicher Betätigung bildet, als sie etwa die Volkswirtschaft darstellt. Darum hat auch hier die Theorie andere Wege zu gehen, will sie zu Resultaten gelangen, welche auch nur einigermaßen für die Erreichung praktischer Ziele interessant erscheinen können. Zwar müssen wir auch zunächst durch Abstraktion mit der Analyse beginnen und von da zur Synthese übergehen. Die „anderen Wege“ kommen weniger in der Methode als in der besonderen Art der Auswahl des Stoffes zur Geltung. So finden wir beispielsweise, daß die Standortprobleme, deren Bedeutung in der volkswirtschaftlichen Theorie durchaus nicht an erster Stelle steht, in der Weltwirtschaftslehre geradezu in den Mittelpunkt der Betrachtungen gerückt sind. Umgekehrt verlieren andere Kapitel der Wirtschaftstheorie vom Standpunkt der weltwirtschaftlichen Betrachtung mehr oder weniger an Bedeutung. Die ganze Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes¹⁾ enthält zum Beispiel keinen einzigen Berührungspunkt mit Standortproblemen. Diese Theorie, welche die Tausch- und Produktionsvorgänge in ihrer Gesamtheit zu erfassen sucht, führt zu einem Gleichungssystem, das so viele zu bestimmende Unbekannte enthält, als es wirtschaftende Individuen mal in Betracht kommende Waren gibt, und ebensoviele Gleichungen, so daß im allgemeinen die Lösung des Problems möglich sein sollte; letzteres allerdings nur gedanklich, da schon für ein so kleines Wirtschaftsgebiet, wie es beispielsweise die Schweiz darstellt, die Zahl der Unbekannten — und damit auch der Gleichungen — die Größenordnung von Hunderten von Millionen erreicht, so daß eine rechnungsweise Auswertung dieses nur gedanklich und nicht praktisch wertvollen Gleichungssystems kein leichteres Beginnen darstellen würde, als wenn man den Ozean mit dem Teelöffel ausschöpfen wollte. Und doch wird man in allen diesen Gleichungen keine einzige Ortskoordinate finden; ob alle diese wirtschaftlichen Individuen an einem Marktort zusammenkommen oder ob sie per Brief, Telephon oder Kabel Angebot und Nachfrage austauschen, ist für diese Theorie höchst irrelevant. Es ist eine Tatsache, daß Standortbetrachtungen in der älteren wirtschaftstheoretischen Literatur nur sehr vereinzelt auftauchen. Während das Standortproblem für die Volkswirtschaft erst in neuester Zeit eine wesentliche Förderung und Vertiefung erfahren hat, finden wir es bei weltwirtschaftlichen Betrachtungen von allem Anbeginn an. Es ist so, wie ich vor nunmehr vierzehn Jahren an anderer Stelle schrieb²⁾, daß die wirtschaftlichen Standortprobleme „den eigentlichen Kern, das *quid proprium* der Weltwirtschaftslehre“ bilden. „Lange bevor sich die Notwendigkeit ergab, die Weltwirtschaftslehre zu einer eigenen Disziplin auszugestalten, bildeten sie den wesentlichen Inhalt der weltwirtschaftlichen Betrachtungen, die wir in den einzelnen Systemen der Nationalökonomie eingeschaltet finden.“ In rohen Zügen hingeworfen, heißt es: Die Fragen der Weltwirtschaftslehre sind zu 90 Prozent Standortprobleme.

¹⁾ Vgl. meinen Artikel über „Wirtschaftliches Gleichgewicht“ in der 3. und 4. Auflage des „Handwörterbuches der Staatswissenschaften“.

²⁾ Vgl. meinen Aufsatz „Die Standortprobleme in der Volks- und Weltwirtschaftslehre“ in „Weltwirtschaftliches Archiv“, 2. Band, Heft 1 (Juli 1913).

II

Eine einfache, scheinbar weit abliegende Betrachtung soll uns zur Bekräftigung des Gesagten dienen. Eine elementare Tatsache der weltwirtschaftlichen Erscheinungswelt besteht in der Bildung von Interessengemeinschaften und Interessengegensätzen unter den einzelnen Volkswirtschaften und auch unter Gruppen von Einzelwirtschaften, welche verschiedenen Volkswirtschaften angehören. Wir reden von einer Solidarität in der Weltwirtschaft und wir reden ebenso von weltwirtschaftlichen Gegensätzen oder weltwirtschaftlichem Antagonismus. Um nur zwei Beispiele zu nennen: Die weltwirtschaftliche Solidarität hat sich kaum je so deutlich gezeigt, so — trotz großer Schwierigkeiten — siegreich durchgesetzt, als in jenen Bestrebungen, welche — nach Jahren des Suchens und Abtastens — zu dem europäischen Wiederaufbauwerk geführt haben. Und die Gegensätze! Sie sind, wenn nicht häufiger, so doch leider offensichtlicher — und das ist es gerade, was ihnen eine so unheimliche Macht verleiht und sie oft so verhängnisvoll werden läßt. Wir sehen sie überall: Zwischen den Ländern, welche über große und verschiedengeartete Rohstoffmengen verfügen, und solchen, welche diese einführen müssen; zwischen den Ländern, welche einerseits eine alte und leistungsfähige Industrie besitzen, deren Landwirtschaft aber andererseits nicht hinreicht, um den eigenen Nahrungsmittelbedarf zu decken, und denjenigen anderen Ländern, welche zwar den vorhandenen Überfluß an Nahrungsmitteln auszuführen wünschen, gleichzeitig aber durch hohe Tarifmauern eine junge, erst noch im Entstehen begriffene Industrie schützen zu müssen glauben; zwischen Gläubiger- und Schuldnerländern, zwischen Staaten mit einer rasch anwachsenden Bevölkerung und ungenügenden Fortkommensmöglichkeiten daheim auf der einen und Staaten, welche die Einwanderung erschweren oder unmöglich machen, auf der anderen Seite usw. Auch für diese Interessengemeinschaften und -gegensätze gilt, daß sie nur in der Theorie durch Abstraktion sich deutlich trennen lassen, in praxi aber vielfach parallel laufen oder sich kreuzen.

Bei einer ersten oberflächlichen Betrachtung könnte es scheinen, als ob diese Solidarität und diese Antagonismen einer Vielheit von Gründen entspringen, unter denen auch solche nichtwirtschaftlicher Natur (Rassen- und nationale Gegensätze, historische Reminiszenzen u. a.) eine große Rolle spielten. In Wirklichkeit ist dies nicht der Fall. Eine eingehende Untersuchung vieler, wenn nicht aller der in Betracht kommenden Fälle zeigt, daß die eigentliche Ursache

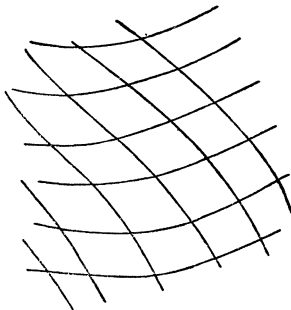


Abb. 1

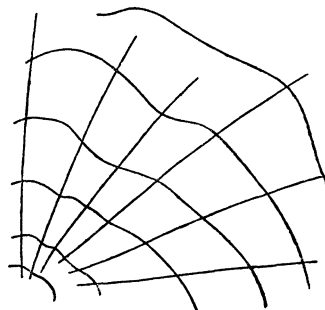


Abb. 2

dieser Interessengemeinschaften und -gegensätze in der Gleichmäßigkeit bzw. Ungleichmäßigkeit der Verteilung der weltwirtschaftlichen Bindungen zu suchen ist. Man kann sich die weltwirtschaftlichen Beziehungen, welche die einzelnen Volkswirtschaften und die (verschiedenen Volkswirtschaften

angehörenden) Einzelwirtschaften miteinander verbinden, durch ein Liniennetz veranschaulichen, das den ganzen Erdball umspannt, das aber in seinen einzelnen Teilen nicht etwa gleichmäßig verläuft (Abb. 1), sondern das eine ungleichmäßige Verteilung aufweist (etwa wie schematisch in Abb. 2 dargestellt) und an einzelnen Stellen dichter, an anderen Stellen dagegen weniger dicht ist. Eines der nächstliegenden weltwirtschaftlichen Standortprobleme ist es nun, die Häufungspunkte dieses Netzes der weltwirtschaftlichen Beziehungen herauszufinden. Wir wollen diese Häufungspunkte auch als Zentren bezeichnen und für deren Ermittlung zunächst eine einfache Methode angeben, welche rasch zu einem, wenn auch nur approximativen, Resultat führt.

Den Ausgangspunkt soll bei dieser Betrachtung der Welthandel, d. i. die Zusammenfassung des Außenhandels der einzelnen Länder, bilden. Es handelt sich hierbei um Warenverschiebungen im Gesamtwerte von jahresdurchschnittlich zirka 180 bis 185 Milliarden Goldfranken in den letzten Vorkriegsjahren und 1924 (dem letzten Jahre, für welches eine allgemeine Zusammenstellung möglich ist¹⁾ rund zirka 270 Milliarden Goldfranken, und zwar bei der ungefähr gleichen oder vielleicht kleineren Warenmenge als im letzten Vorkriegsjahr. Im folgenden sei zunächst an die diesbezüglichen Verhältnisse, wie sie im Jahre 1912 bestanden, angeknüpft, aus dem einfachen Grunde, weil die Nachkriegsverschiebungen sich noch nicht genügend herauskristallisiert haben, und wohl noch eine geraume Zeit vergehen wird, bis sie eine definitive, den geänderten Erfordernissen der Wirtschaft entsprechende Form gefunden haben. Wir greifen nun die Länder mit einer selbständigen Außenhandelsstatistik heraus und ordnen sie nach der Höhe des Gesamthandels im Jahre 1912, so daß sich die folgende Reihe ergibt:

1 Großbritannien	16 Spanien	31 Griechenland
2 Deutschland	17 Dänemark	32 Siam
3 Vereinigte Staaten	18 Schweden	33 Serbien
4 Frankreich	19 Ägypten	34 Bolivien
5 Niederlande	20 Kuba	35 Venezuela
6 Belgien	21 Chile	36 Dominik. Republik
(7) (Britisch-Indien)	22 Rumänien	37 Türkei
8 Rußland	23 Mexiko	38 Ekuador
9 Österreich-Ungarn	24 Norwegen	39 Guatemala
10 Italien	25 Portugal	40 Kostarika
11 Argentinien	26 Uruguay	41 Salvador
12 Brasilien	27 Peru	42 Panama
13 Schweiz	28 Kolumbien	43 Nikaragua
14 China	29 Persien	44 Paraguay
15 Japan	30 Bulgarien	45 Honduras

(Daß in dieser Zusammenstellung — obwohl eine selbständige Handelsstatistik besitzend — weggelassen wurden: Finnland, Algier, Tunis, Marokko, Südafrika, Kanada, Australien und Neuseeland, geschah sowohl mit Rücksicht auf die politische Stellung dieser Länder (1912) als auch der Vereinfachung

¹⁾ Seitdem diese Zeilen geschrieben wurden, ist das vom Völkerbundsekretariat herausgegebene „Memorandum on Balance of Payments and Foreign Trade Balances 1911—1925“ erschienen. Nach dieser Zusammenstellung belief sich der Welthandel (Holland aus Gründen der statistischen Technik ausgenommen) auf 61738 Millionen Dollar im Jahre 1925 gegen 55258 Millionen Dollar in 1924 und 37865 Millionen Dollar im letzten Vorkriegsjahre 1913.

der folgenden Betrachtungen halber; die Hinzufügung dieser Länder würde an dem erzielten Resultat gar nichts ändern.)

Wir wollen nun eine graphische Darstellung anfertigen, wobei wir in der nachfolgenden Weise vorgehen: Wir weisen jedem Land einen Punkt zu und verbinden die einzelnen Punkte durch Pfeile, dergestalt, daß die Richtung des Pfeiles vom jeweiligen Lande A nach demjenigen Lande B führt, welches der beste Kunde (Absatzland, Bestimmungsland der Ausfuhr) von A ist. Wenn also ein Pfeil von Punkt 33 (Serbien) zu Punkt 9 (Österreich-Ungarn) führt, so bedeutet das, daß unter den Abnehmern serbischer Waren im Jahre 1912 Österreich-Ungarn an erster Stelle stand. Und wenn weiter ein Pfeil von Punkt 9

(Österreich-Ungarn) zu Punkt 2 (Deutschland) geht, so soll das zum Ausdruck bringen, daß Deutschland der beste Abnehmer österreichisch-ungarischer Waren war. Ebenso bringt der Pfeil, der von Punkt 2 (Deutschland) ausgeht und in Punkt 1 (Großbritannien) einmündet, zum Ausdruck, daß unter den Ausfuhrländern Deutschlands Großbritannien an erster Stelle stand. Die Verbindung sämtlicher Pfeile miteinander gibt uns eine graphische Darstellung, welche wir als das Bild der maximalen Ausfuhr ansprechen können (siehe Abb. 3).

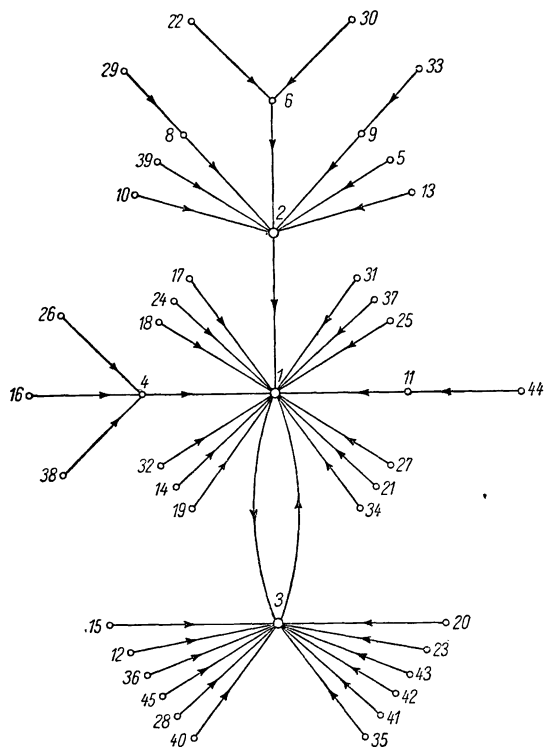


Abb. 3

ist. Wenn also ein Pfeil von Punkt 3 (Vereinigte Staaten) nach Punkt 2 (Deutschland) führt, ein anderer von Punkt 2 nach Punkt 9 (Österreich-Ungarn) und ein weiterer von Punkt 9 nach Punkt 33 (Serbien), so soll das der Reihe nach bedeuten, daß unter den Einfuhrländern Serbiens Österreich-Ungarn an der Spitze stand, unter den Einfuhrländern Österreich-Ungarns wiederum Deutschland, unter den Einfuhrländern Deutschlands die Vereinigten Staaten. Auch hier erhalten wir durch Verbindung sämtlicher Pfeile untereinander eine graphische Darstellung, welche wir als das Bild der maximalen Einfuhr ansehen können (siehe Abb. 4).

Sowohl bei dem Bilde der maximalen Einfuhr als auch bei dem Bilde der maximalen Ausfuhr ist jeweils ein Paar von Pfeilen zu bemerken, das nicht geradlinig verläuft, sondern etwas ausgebogen ist. Dies ist dort der Fall, wo neben der Beziehung „A Hauptexportstaat für B“ auch die umgekehrte Beziehung „B Hauptexportstaat für A“ zu Recht besteht, ebenso dort, wo „A Hauptimportstaat für B“ und gleichzeitig „B Hauptimportstaat für A“ ist. Diese

Beziehung herrscht jeweils zwischen Großbritannien und den Vereinigten Staaten. Sie besagt, daß ebenso Großbritannien unter den Herkunftsländern der amerikanischen Einfuhr und den Bestimmungsländern der amerikanischen Ausfuhr an der Spitze steht, wie umgekehrt die Vereinigten Staaten an der Spitze der Herkunftsländer der großbritannischen Einfuhr und der Bestimmungsländer der großbritannischen Ausfuhr marschieren. Was die Bestimmungsländer der Ausfuhr Großbritanniens anlangt, ist hiebei allerdings eine Erläuterung notwendig. Die Statistik des Vereinigten Königreiches führt für das Jahr 1912 die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten mit 30065806 Pfund Sterling und den Export nach Deutschland mit 40362767 Pfund Sterling an. Nach der englischen Statistik war Deutschland der beste Kunde Großbritanniens. Diese englische Ausfuhr nach Deutschland stimmt dem Werte nach ziemlich gut mit der deutschen Einfuhr aus England nach der deutschen Statistik überein. Dagegen ergibt die amerikanische Statistik für die Einfuhr aus Großbritannien in dem gleichen Jahre einen nahezu doppelt so hohen Betrag an als die englische Statistik, nämlich rund 313 Millionen Dollar, einen Betrag also, der die englische Ausfuhr nach Deutschland, gleichgültig ob nach der Statistik des Einfuhr- oder des Ausfuhrlandes, noch um mehr als die Hälfte überschreitet. Aus diesem Grunde wurde bei der Graphik dementsprechend verfahren. (Britisch-Indien ist in diesem Zusammenhange nicht berücksichtigt. Die großbritannische Ausfuhr nach Indien belief sich nach der englischen Statistik auf 57626101 Pfund Sterling und blieb also ebenfalls unter dem obigen Betrage von 313 Millionen Dollar, war jedoch nach der indischen Statistik mit 1014 Millionen Rupien noch höher als dieser.)

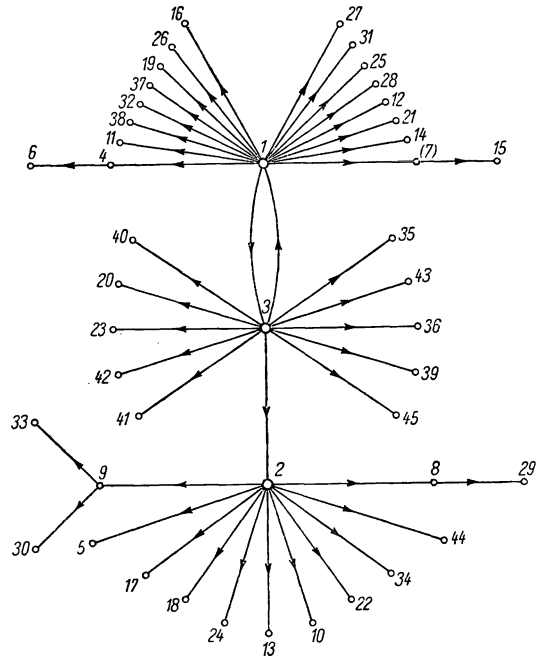


Abb. 4

Die Ausbiegung der Pfeile in beiden Abb. 3 und 4 zur Darstellung des gegenseitigen Verhältnisses „Großbritannien—Vereinigte Staaten“ erfolgte somit aus technischen Gründen, um nicht zwei parallele, aber entgegengesetzt gerichtete Pfeile nebeneinander laufen zu lassen, was weder schön noch übersichtlich gewesen wäre.

Und nun zur Erläuterung dieser Abbildungen selbst¹⁾:

Der erste Eindruck der Gebilde, die auf diese Weise entstanden sind, ist der der Einheitlichkeit. Beide Gebilde stellen je ein einheitliches Ganzes dar; sie zerfallen nicht in Teilgebilde, was sehr wohl möglich wäre, wie eine ein-

¹⁾ Von dieser Art graphischer Darstellung durch „verbundene Pfeile“ — welche mir sonst aus der Literatur nicht bekannt ist — habe ich auf einem anderen Gebiet eine interessante Anwendung gezeigt in „Innere Wanderungen in qualitativer Hinsicht“ (erschieden in „Zeitschrift für schweizerische Statistik“, 1915, Heft 4).

fache Überlegung lehrt. Würde zum Beispiel, nur um die Ideen zu fixieren, unter den Einfuhrländern Deutschlands Rußland an Stelle der Vereinigten Staaten an der Spitze stehen, so würde die Graphik der maximalen Einfuhr in zwei Teile zerfallen, nämlich einen Teil mit Großbritannien und den Vereinigten Staaten als Mittelpunkten und einen zweiten Teil mit Deutschland als Mittelpunkt. Ebenso ist ein Zerfall in mehr als zwei Teilgebilde denkbar. Die in Wirklichkeit dagegen sich zeigende Einheitlichkeit harmonisiert ausgezeichnet mit der einheitlichen Vorstellung, die wir uns von der Weltwirtschaft machen.

In beiden Graphiken springt sofort die Tatsache in die Augen, daß sich die Pfeile um einige wenige, genauer gesagt drei, Zentren gruppieren. Daß diese Gruppierung in dem einen Bilde, das die maximale Ausfuhr veranschaulicht, zentripetal, in dem anderen dagegen, das die maximale Einfuhr darstellt, zentrifugal erfolgt, erklärt sich von selbst. Die drei Zentren sind in beiden Fällen Großbritannien, die Vereinigten Staaten und Deutschland, also eben diejenigen Länder, von denen damals (1912) weitaus die meisten Anregungen auf die Weltwirtschaft ausgingen. Auch dieser Punkt findet also in der Graphik eine befriedigende Darstellung.

Eine nähere Analyse dieser „Zentren“ ergibt folgendes: In der Graphik der maximalen Ausfuhr finden wir zunächst, daß die meisten Staaten nur als Spitzen erscheinen, d. h. daß von ihnen nur je ein Pfeil ausgeht, während in sie keine einmünden. Solcher Spitzen gibt es im ganzen unter 44 Staaten 36. Es sind das diejenigen Staaten, welche für keinen anderen Staat der beste Abnehmer von Waren, der beste Kunde sind. Die acht übrigen Staaten bilden sogenannte Knoten, d. h. neben einem ausgehenden Pfeil münden gleichzeitig ein oder mehrere Pfeile in sie ein. Der Knoten ist ein einfacher, wenn in den betreffenden Punkt nur ein Pfeil einmündet, ein zweifacher, wenn in denselben zwei Pfeile einmünden usw. Einfache Knoten gibt es in Abb. 3 im ganzen drei, nämlich Punkt 8 (Rußland), 9 (Österreich-Ungarn) und 11 (Argentinien). Dann gibt es noch fünf mehrfache Knoten, und zwar je einen zweifachen (6 = Belgien), dreifachen (4 = Frankreich), siebenfachen (2 = Deutschland), dreizehnfachen (3 = Vereinigte Staaten) und endlich einen sechzehnfachen (1 = Großbritannien).

Umgekehrt verhält es sich bei der Graphik für die maximale Einfuhr, wo in die meisten Punkte (Staaten) nur je ein Pfeil einmündet, dagegen von ihnen kein Pfeil ausgeht. Solcher Spitzen gibt es im ganzen 38; man beachte aber, daß hier die Gesamtzahl der Punkte 45 beträgt, also um einen Punkt höher ist als in dem vorigen Falle. Indien (Punkt 7 der obigen Tabelle) wurde hier, weil unter den Einfuhrländern Japans an der Spitze stehend, mitverwendet, während es in Abb. 3, aus den gleichen Gründen wie etwa Finnland oder Australien oder Algier, nicht berücksichtigt wurde. Spitzen sind also hier diejenigen Staaten, welche für die Einfuhr keines anderen Staates der beste Lieferant sind. Die sieben übrigen Staaten bilden Knoten, d. h. neben einem einmündenden Pfeil laufen gleichzeitig ein oder mehrere Pfeile von ihnen aus. Der Knoten wird hier, analog zu oben, ein einfacher sein, wenn von dem betreffenden Punkt nur ein Pfeil ausgeht, ein zweifacher, wenn von demselben zwei Pfeile ausgehen usw. Einfache Knoten sind in Abb. 4 im ganzen drei zu finden, nämlich Punkt 4 (Frankreich), (7) (Indien) und 8 (Rußland). Daneben finden wir noch vier mehrfache Knoten, und zwar einen zweifachen (9 = Österreich-Ungarn), einen elffachen (2 = Deutschland), einen zwölffachen (3 = Vereinigte Staaten) und endlich einen siebzehnfachen (1 = Großbritannien).

Da jeder Pfeil immer zwei Punkte miteinander verbindet, so ergibt sich durch eine einfache Überlegung, daß für Spitzen und Knoten die folgende einfache Beziehung gilt:

$$\pi_0 + 2\pi_1 + 3\pi_2 + 4\pi_3 + \dots = 2n$$

wobei mit n die Anzahl der Punkte überhaupt, mit π_0 die Zahl der Spitzen, mit π_1 die Zahl der einfachen Knoten, mit π_2 die Zahl der zweifachen, mit π_3 die Zahl der dreifachen Knoten usw. bezeichnet wird.

Die beiden Graphiken waren konstruiert worden, um an Hand einer einfachen graphischen Methode „Zentren“ oder „Häufungspunkte“ der weltwirtschaftlichen Beziehungen herauszufinden. Das Resultat, das wir dabei erzielt haben, darf insofern als gut angesprochen werden, als die drei uns aus anderen Zusammenhängen bekannten Zentren weltwirtschaftlicher Zusammenhänge bei der gewählten Art der graphischen Darstellung sofort in die Augen springen, und ebenso, wie oben erwähnt, das Bild der Einheitlichkeit der ganzen Weltwirtschaft aufs beste gewahrt ist. Diese gute Übereinstimmung mit der Wirklichkeit, wenn wir uns so ausdrücken wollen, darf uns nicht darüber hinwegtäuschen, daß der Methode an sich nicht unerhebliche Mängel anhaften, welche jeweils adäquate Berücksichtigung verdienen. Zunächst kommen in der Graphik nur die Maxima zur Geltung, und zwar die Maxima von Reihen, von denen nicht nur die Maxima allein, sondern nicht viel weniger auch die zweitgrößten, die drittgrößten Glieder interessant sind. Oft liegen das Maximum und das zweitgrößte Glied ziemlich dicht nebeneinander und in diesem Falle ist natürlich die Verwendung des Maximums noch weniger konklusiv. So finden wir zum Beispiel unter den Herkunftsländern der japanischen Einfuhr im Jahre 1912 an erster Stelle Britisch-Indien mit 134,7 Millionen Yen und an zweiter Stelle die Vereinigten Staaten mit 127,0 Millionen Yen. Man wird zugeben müssen, daß der Unterschied von nur wenigen Prozenten nicht groß ist. Noch interessanter ist der Fall der Einfuhr Deutschlands. Im Jahre 1912 finden wir unter den Herkunftsländern der deutschen Einfuhr an erster Stelle die Vereinigten Staaten mit 1585,9 Millionen Mark, dicht gefolgt von Rußland mit 1527,8 Millionen Mark. Hätten wir aber statt dessen das vorhergehende Jahr gewählt, so wäre Rußland mit 1634,2 Millionen Mark an erster Stelle gestanden und die Vereinigten Staaten wären mit 1343,3 Millionen Mark an zweite Stelle gekommen. Dabei wäre der Vorsprung zwischen dem Maximum und dem zweitgrößten Glied im Jahre 1911 zugunsten Rußlands bedeutend größer ausgefallen als im Jahre 1912 zugunsten der Vereinigten Staaten. Es kann vorkommen, daß ein Staat sehr oft die zweite und dritte Stelle unter den Absatz- oder Zufuhrgebieten anderer Länder einnimmt, nie aber die erste, so daß er nie als „Knoten“, sondern nur als „Spitze“ in der Graphik erscheinen wird, obwohl seine Wichtigkeit als sekundäres „Zentrum“ größer sein mag als die eines anderen Staates, der einmal als ein „einfacher Knoten“ figuriert.

Um uns über die Bedeutung dieses ersten Mangels der Konstruktion, über den wir uns selbst Rechenschaft geben müssen, klar zu werden, sei an die Berechnungen erinnert, welche S. ZUCKERMANN in seinem „Statistischen Atlas zum Welthandel“ (Berlin, Otto Elsner Verlagsgesellschaft m. b. H., 1921) gegeben hat. Im Gegensatz zu oben handelt es sich hier um den Durchschnitt des Jahres 1909 bis 1913. Der Verfasser hat die Fragestellung nach den maximalen Herkunfts- und Bestimmungsländern des Außenhandels erweitert, indem er außerdem nach den zweitgrößten, drittgrößten, viertgrößten usw. bis zehntgrößten Einfuhr- bzw. Ausfuhrländern fragt. Aus dieser Analyse bildet er dann einen sogenannten „Bedeutungskoeffizienten“, indem er bei jedem Lande die

Summe „der Stellen, die ein jedes Land an der Ein- und Ausfuhr des in Frage stehenden Landes einnimmt, durch die Zahl der Länder dividiert, deren Stellen angegeben sind“. Deutschland erhält also beispielsweise den Bedeutungskoeffizienten $31/18$ bei der Einfuhr der berücksichtigten 18 europäischen Länder; dabei ist der Nenner gleich der Zahl der Länder, während der Zähler 31 so zustande kommt, daß Deutschland bei der Einfuhr von zehn Ländern den ersten Rang, von fünf Ländern den zweiten Rang, von einem Land den dritten und von zwei Ländern den vierten Rang einnimmt, also: $31 = 10 \times 1 + 5 \times 2 + 1 \times 3 + 2 \times 4$. Je kleiner nun der Bedeutungskoeffizient ausfällt, um so größer ist die Bedeutung des betreffenden Landes als Einfuhr- bzw. Ausfuhrland anderer Länder. Aus diesem Grunde wäre es vorzuziehen gewesen, den reziproken Wert der nach dem angedeuteten Verfahren ermittelten Zahl als Bedeutungskoeffizienten anzusprechen, denn dann hätte man erreicht, daß der Bedeutungskoeffizient tatsächlich mit steigender Bedeutung des Landes gestiegen und mit fallender gefallen wäre. Ein anderer Fehler in der Konstruktion des Bedeutungskoeffizienten liegt darin, daß in einzelnen Fällen infolge mangelhafter Spezifizierung der Absatz- bzw. Bestimmungsländer in der Handelsstatistik einiger Staaten der Nenner sich verkleinert, der Bedeutungskoeffizient also vergrößert, ohne daß diese Vergrößerung in der tatsächlichen Bedeutung, die diesem Lande als Einfuhr- bzw. Ausfuhrland zukommen würde, einen Grund hätte. Berechnen wir nun nach der von ZUCKERMANN angegebenen Methode den Bedeutungskoeffizienten der drei Länder Großbritannien, Vereinigte Staaten und Deutschland, so macht sich dieses störende Moment allerdings nicht bemerkbar. Die Zahlen, die hier errechnet werden, sind die folgenden:

Bedeutungskoeffizient		Großbritannien	Deutschland	Ver. Staaten
bei der Einfuhr von	{ 19 europäischen } { 18 überseeischen } Ländern	$2^7/_{18}$	$1^{13}/_{18}$	$5^1/_{19}$
		$1^{12}/_{28}$	$3^{12}/_{18}$	$5^1/_{17}$
„ „ Ausfuhr „	{ 19 europäischen } { 18 überseeischen } „	$2^9/_{18}$	$2^{11}/_{18}$	$6^{10}/_{19}$
		$2^8/_{18}$	$4^4/_{18}$	$4^1/_{17}$
Rang				
bei der Einfuhr von	{ 19 europäischen } { 18 überseeischen } „	2	1	3
		1	2	3
„ „ Ausfuhr „	{ 19 europäischen } { 18 überseeischen } „	1	2	4
		1	4	3

(Frankreich hält den zweiten Rang mit seinem Bedeutungskoeffizienten von $3^{17}/_{18}$ bei der Ausfuhr der überseeischen und den dritten Rang mit einem Bedeutungskoeffizienten $5^3/_{18}$ bei der Ausfuhr der europäischen Länder.)

Faßt man dagegen, wie wir es in unserer Konstruktion getan haben, europäische und außereuropäische Länder zusammen (insgesamt 37 gegen bei uns 44 bzw. 45) und berechnet man nach dem ZUCKERMANNschen Verfahren einen einzigen Bedeutungskoeffizienten für die drei von uns als Zentren weltwirtschaftlicher Beziehungen erkannten Länder, so findet man, daß hier — wie bei unserer Konstruktion — Großbritannien den weitaus ersten Rang einnimmt. Dagegen muß, was die Besetzung der zweiten Stelle anlangt, eine Korrektur stattfinden; während wir sowohl bei der Einfuhr als auch bei der Ausfuhr die Vereinigten Staaten als zweitwichtigstes Zentrum ermittelt haben und Deutschland als drittes, muß danach bei der Einfuhr die zweite Stelle Deutschland und erst die dritte der nordamerikanischen Union zugewiesen werden, dagegen bei der Ausfuhr die zweite Stelle Deutschland, die dritte Frankreich und die vierte den Vereinigten Staaten.

Der zweite Mißstand der der Konstruktion unserer Graphik zugrunde liegenden Methode liegt darin, daß die einzelnen Länder — unabhängig

von Größe und Bevölkerungszahl — als Einheit figurieren. Würde man die Kopfquote des Imports und Exports jeweils zugrunde legen, so würde man teilweise zu einem ganz anderen Bilde gelangen. Im letzten Vorkriegsjahre betrug die Kopfquote des Gesamthandels der drei als vornehmliche weltwirtschaftliche „Zentren“ erkannten Länder: für Großbritannien 125,35 Dollar, für die Vereinigten Staaten 42,18 Dollar und für Deutschland 76,18 Dollar. Eine ganze Reihe anderer Länder hatte — zum Teil bedeutend — höhere Kopfquoten: Belgien, Neuseeland, Australien, Kuba, die Schweiz u. a. Es würde sicher nicht des Interesses entbehren, die beiden Graphiken der maximalen Einfuhr und der maximalen Ausfuhr auf Grund der Kopfquoten zu rekonstruieren, indes ergibt sich hier zunächst die Schwierigkeit, daß jeweils zwei Länder involviert werden. Nimmt man z. B. die Ausfuhr aus der Schweiz nach Großbritannien, so entsteht die Frage, ob man diese Zahl auf den Kopf der schweizerischen oder aber auf den Kopf der britischen Bevölkerung reduzieren soll. Man könnte nun ein- für allemal übereinkommen, die Bevölkerungszahl des Ausfuhrlandes der Berechnung der Kopfquoten zugrunde zu legen; befriedigen würde indes dieses Vorgehen nicht, wie die folgende einfache Überlegung lehrt. Bildet man die Kopfquote der Gesamteinfuhr oder Gesamtausfuhr eines Landes, so hat man hier in Wirklichkeit ebenfalls nichts anderes als die Einfuhr oder Ausfuhr in das (bzw. aus dem) betreffende Land (bzw. betreffenden Lande) aus dem (bzw. in den) Länderkomplex, welchen die ganze übrige Welt mit Ausnahme eben dieses einen Landes bildet. Die Gesamtausfuhr eines Landes oder die Gesamteinfuhr eines Landes sind also nur Spezialfälle des Warenaustausches zwischen zwei Gebieten, wobei allerdings das eine dieser beiden Gebiete alle Länder mit Ausnahme des einen Landes, dessen Kopfquote der Ausfuhr oder Einfuhr berechnet wird, umfaßt. Die Definition der Kopfquote des Handelsverkehrs zwischen zwei Ländern muß also so lauten, daß sie auch in diesem Spezialfall, wenigstens angenähert, zutrifft. Eine Formel, welche diese Bedingung befriedigt, läßt sich in der folgenden Art aufstellen: Es seien mit A und B zwei beliebige Länder bezeichnet, mit a und b die Bevölkerungszahlen dieser beiden Länder und mit $exp(AB)$ die Ausfuhr von A nach B gleich der Einfuhr von B aus A , die wir mit $imp(BA)$ bezeichnen wollen; dann gibt die Formel

$$\frac{exp(AB)}{a} + \frac{exp(AB)}{b} = exp(AB) \left(\frac{1}{a} + \frac{1}{b} \right)$$

die Kopfquote des Exports von A nach B oder des Imports von B nach A und ebenso die Formel

$$\frac{imp(AB)}{a} + \frac{imp(AB)}{b} = imp(AB) \left(\frac{1}{a} + \frac{1}{b} \right)$$

die Kopfquote des Imports von A aus B oder des Exports von B nach A . Diese Formel befriedigt in der Tat die geforderte Bedingung, auch für den Spezialfall zuzutreffen, in dem die Gesamteinfuhr oder die Gesamtausfuhr eines Landes A erfaßt wird. In diesem Falle bedeutet B die Gesamtheit aller Länder der Erde (mit Ausnahme von A , und die Bevölkerung von B , die wir mit b bezeichnet haben, ist in diesem Falle so groß, daß die Glieder, in denen $\frac{1}{b}$ als Faktor auftritt, füglich vernachlässigt werden können. Eine Ausnahme findet allerdings dort statt, wo die Bevölkerung a von A selbst sehr groß, wie bei China, Indien und selbst teilweise bei den Vereinigten Staaten; hier wird man allerdings den Faktor $\frac{1}{b}$ nicht vernachlässigen dürfen. Allein diese Fälle haben teils nicht eine unmittelbare praktische Bedeutung (in der Tat, was soll die Kopfquote des chinesischen

Handels heißen?), teils zeigen sie uns, wie z. B. im Falle der Vereinigten Staaten, daß hier der Begriff der Kopfquote des Imports oder Exports selbst zweckmäßigerweise einer Korrektur bedarf, worauf jedoch im folgenden nicht eingegangen werden soll. Die obige Formel für die Kopfquote des Warenaustausches zwischen zwei Ländern (gleichgültig, ob in einer oder in beiden Richtungen) läßt sich also dahin definieren, daß die betreffende Wertsumme (der Einfuhr oder der Ausfuhr oder auch der Summe aus Einfuhr und Ausfuhr) zu multiplizieren ist mit 2 und durch das harmonische Mittel aus den Volkszahlen der beiden Länder zu dividieren ist¹⁾. Daß es sich bei der Gleichsetzung $exp(AB) = imp(BA)$ bzw. $imp(AB) = exp(BA)$ nur um eine theoretische Annahme handelt, die in der Praxis allenfalls nur in allererster größter Annäherung zutrifft, braucht wohl nicht weiter ausgeführt zu werden.

IV

Ein dritter und letzter Punkt endlich, welcher bei der Konstruktion der Graphiken, die wir zur Aufsuchung weltwirtschaftlicher Zentren angewendet haben, Kritik hervorruft, besteht in folgendem: Zugegeben, daß der Außenhandel eine sehr wichtige, ja die wichtigste Rolle spielt, so ist er doch bei weitem nicht alles. Alle weltwirtschaftlichen Beziehungen kommen schließlich mehr oder weniger in der Zahlungsbilanz zum Ausdruck. Der eigentliche Warenhandel in der Handelsbilanz, die wechselseitigen finanziellen Beziehungen in den Zahlen des Kapital- und Kapitalzinsverkehrs, die Aus- und Einwanderung in den Rimessen, welche die Einwanderer in ihr Mutterland zurückzuschicken pflegen, der Reiseverkehr und Tourismus in den Beträgen, welche die fremden Touristen in den besuchten Ländern verausgaben und welche der Zahlungsbilanz dieser Länder zugute kommen, ebenso der Frachtenverkehr u. a. m. Wir werden also einen ersten rohen Eindruck von der Bedeutung, welche der Außenhandel für den Gesamtkomplex der weltwirtschaftlichen Beziehungen beanspruchen darf, erhalten, wenn wir in einer Aufstellung der Zahlungsbilanz die Umsätze des Warenverkehrs in Verhältnis setzen zu den Gesamtumsätzen überhaupt. Wir bilden also den Quotienten: Warenausfuhr plus Wareneinfuhr dividiert durch Gesamteinnahmen plus Gesamtausgaben der Zahlungsbilanz. Bei der großen Schwierigkeit, welche die Erfassung der Zahlungsbilanz nun bietet, darf man nicht glauben, den Anspruch auf eine exakte Ermittlung dieses Prozentsatzes erheben zu können. Immerhin läßt sich einiges sagen, seitdem das Sekretariat des Völkerbundes, den ihm von der dritten Völkerbundsversammlung erteilten Weisungen folgend, es sich hat angelegen sein lassen, eine Enquete bei den einzelnen Regierungen in bezug auf die Zahlungsbilanz zu veranstalten. Die Resultate dieser Enquete sind in einer Studie enthalten, welche unter dem Titel „Memorandum on Balance of Payments and Foreign Trade Balances“ nun bereits zum zweiten Male²⁾ das Licht der Welt erblickt. Insgesamt konnten von 19 Staaten Antworten erhalten werden; zur Erzielung einer besseren Vergleichbarkeit waren Fragebogen aufgestellt worden, an Hand deren die von den einzelnen Staaten zu ermittelnden Daten eingetragen

¹⁾ Es ist nämlich

$$exp(AB) \left(\frac{1}{a} + \frac{1}{b} \right) = 2 \exp(AB) : \frac{2}{\frac{1}{a} + \frac{1}{b}}$$

und man nennt bekanntlich den Ausdruck $\frac{2}{\frac{1}{a} + \frac{1}{b}}$ das harmonische Mittel von a und b .

²⁾ Siehe Anmerkung auf Seite 65.

werden sollten, doch wurde leider nicht in allen Fällen davon Gebrauch gemacht. In der folgenden Tabelle stellen wir für eine Reihe von Ländern die entsprechenden Bruchzahlen zusammen (im Zähler die Summe aus der Ausfuhr [links] und der Einfuhr [rechts] des Warenverkehrs und im Nenner den in der Enquete ermittelten Gesamtumsatz der Zahlungsbilanz) sowie den daraus sich ergebenden Prozentsatz:

Vereinigte Staaten	(Mill. Doll.)	$\frac{4621 + 3651}{12369} = 67\%$
Dänemark	(Mill. Kr.)	$\frac{1685 + 2031}{4392} = 85\%$
Schweden	(Mill. Kr.)	$\frac{1252 + 1402}{3260} = 81\%$
Finnland	(Mill. Mk.)	$\frac{4392 + 4677}{10451} = 86\%$
Polen	(Mill. Złoty)	$\frac{1191 + 1155}{3335} = 71\%$
Indien	(Lakh = 100 000 Rupien)	$\frac{3,77,40 + 2,46,56}{8,37,03} = 75\%$
Neuseeland	(1000 Pfund Sterling)	$\frac{45,178 + 45,632}{121,886} = 74\%$
Südafrika	(1000 Pfund Sterling)	$\frac{61,546 + 39,163}{171,354} = 63\%$
Argentinien	(Mill. Goldpesos)	$\frac{767 + 846}{2153} = 75\%$

Die Zahlenangaben beziehen sich für die meisten Staaten auf das Jahr 1923; eine Ausnahme machen die Vereinigten Staaten und Schweden (1924), Argentinien (1922/23) und Indien (1923/24).

Die Berechnung zeigt, daß die gesuchten Prozentsätze zwischen einem Minimum von 63 % und einem Maximum von 86 % liegen. Bedenkt man, wie groß die Fehlerquellen sind, welche das benützte Zahlenmaterial notwendigerweise in sich birgt (je mehr man sich in den Inhalt des „Memorandums“ vertieft, um so mehr wird man sich davon überzeugen), wie auch, abgesehen davon, verschieden die wirtschaftlichen Lebensverhältnisse der betrachteten Länder sind, so wird man die Übereinstimmung auffallend gut finden, um die Behauptung wagen zu können, daß im reinen Warenverkehr der nicht nur relativ, sondern auch absolut größte Teil der weltwirtschaftlichen Beziehungen zum Ausdruck kommt, soweit natürlich eine rein zahlenmäßige Erfassung möglich ist. Es ist schade, daß in der obigen Zusammenstellung Großbritannien nicht berücksichtigt werden konnte, weil die vom Board of Trade mitgeteilten Zahlen, soweit sie sich auf die „Invisible exports“ beziehen, nur mit ihrem Saldobetrag (also der Differenz aus Einnahmen und Ausgaben) figurieren.

Immerhin zeigt sich an Hand der obigen Zusammenstellung, daß bei alleiniger Berücksichtigung des Warenverkehrs ein ansehnlicher Teil — grosso modo, ein Drittel bis ein Viertel — der weltwirtschaftlichen Beziehungen unberücksichtigt bleibt. Wir müssen also die Frage nach den Zentren weltwirtschaftlicher Zusammenhänge noch etwas ergänzen, wobei in erster Linie diese Ergänzung offenbar nach der finanziellen Seite not tut. Die Frage nach den Weltfinanzzentren liegt aber so offen zutage, daß ihre Beantwortung keine Schwierigkeiten macht. Die zahlenmäßigen Anhaltspunkte ergeben sich aus der Vergleichung der Emissionsstatistiken der verschiedenen Finanzplätze der Welt. Je größer an einem Orte die Emissionstätigkeit, um so wichtiger ist auch der betreffende Platz als Finanzzentrum. Auch hier kreuzen sich der rein volkswirtschaftliche und der weltwirtschaftliche Gesichtspunkt. In dem Umkreis des ersteren fallen diejenigen Emissionen, welche den rein inländischen Kapitalbedarf befriedigen,

in dem Umkreis des letzteren diejenigen, welche durch die Nachfrage des Auslandes veranlaßt wurden. An weitaus erster Stelle stand in dieser Beziehung vor dem Kriege London, an zweiter Stelle finden wir Paris, das zwar in bezug auf die Gesamtheit der dort begebenen Auslandsemissionen London den Vorrang lassen mußte, dagegen in einer wichtigen Spezialität — der Befriedigung des öffentlichen Kapitalbedarfes für fremde Rechnung — an der Spitze stand. An dritter Stelle kam dann vor dem Kriege Berlin, während New York damals in diesem Zusammenhang überhaupt ausschied, da die Vereinigten Staaten kein Gläubiger-, sondern ein Schuldnerland waren. Es ist bekannt, wie sich die Verhältnisse inzwischen gewaltig geändert haben. Berlin ist als internationales Finanzzentrum vollständig, Paris nahezu ganz ausgeschaltet; Deutschland und Frankreich kommen beide für die Hergabe von Neukapital an das Ausland zunächst nicht in Betracht. Die Vereinigten Staaten haben sich aus einem Schuldnerland in ein Gläubigerland verwandelt. Sie haben heute die zweite Stelle inne, während der erste Rang nach wie vor von London ausgefüllt wird, wenn wir die Gesamtheit des Kapitalverkehrs im Auge haben. Die gesamten fremden Kapitalanlagen der Vereinigten Staaten wurden von offizieller Seite per Ende 1924 auf 9090 Millionen Dollar geschätzt (worin natürlich die aus den interalliierten Schulden resultierenden Guthaben der amerikanischen Regierung nicht inbegriffen sind), was einer Jahreseinnahme an Zinsen und Dividenden von 455 Millionen Dollar entspricht. Demgegenüber schätzt das britische Board of Trade auf Grund früherer Arbeiten von Sir GEORGE PAISH die britischen Kapitalanlagen im Ausland — nach Abzug des Gegenpostens — auf etwa 3 Milliarden Pfund Sterling; diese Zahl läßt die entsprechende amerikanische Ziffer weit hinter sich. Was aber die interalliierte Verschuldung anlangt, so kann man in erster Annäherung sagen, daß für Großbritannien die Rechnung ziemlich glatt aufgehen wird, wenn die noch säumigen Schuldnerstaaten ihrerseits ihre Schuld gegenüber England werden konsolidiert haben. Wenn wir dagegen nicht die Gesamtheit des Kapitalverkehrs und Kapitalzinsverkehrs betrachten, der ja die Resultante einer langen Vergangenheit ist, sondern uns auf die momentane Tendenz beschränken, so tritt die Suprematie Londons lange nicht in gleichem Maß in Erscheinung. Die Kapitalemissionen für fremde Rechnung auf dem Londoner Platze betragen in den drei Jahren 1922 bis 1924 135,2, 136,2 und 134,2 Millionen Pfund Sterling, während die Vereinigten Staaten in den gleichen Jahren für 637, 363 und 795 Millionen Dollar Anleihen nach dem Auslande machten. Man sieht, daß hier der Vorsprung Londons nicht bedeutend ist¹⁾. Es ist hier nicht der Ort, um über die künftige Gestaltung der Verhältnisse auf diesem Gebiete Mutmaßungen anzustellen, um so mehr als für die kommende Entwicklung Elemente und Faktoren maßgebend sein werden, die sich heute jeder irgendwie begründeten Beurteilung entziehen. Rein referierend sei erwähnt, daß die in den Kriege- und ersten Nachkriegsjahren viel gehörte

¹⁾ Der Londoner „Statist“ kam anfangs 1927 bei einer Schätzung der fremden Kapitalemissionen, die in den Jahren 1924 bis 1926 in New York, London, Holland und der Schweiz aufgelegt wurden, zu folgenden Angaben: New York 644,510 Pfund Sterling, London 356,379 Pfund Sterling, Holland 38,980 Pfund Sterling und die Schweiz 19,180 Pfund Sterling. Beim Vergleich zwischen London und New York müssen aber zwei Umstände zugunsten des ersteren Platzes in Berücksichtigung gezogen werden, nämlich erstens das zeitweilige Embargo, das von der britischen Regierung zum Schutze des Sterlingkurses auf ausländische Emissionen erlassen wurde, und zweitens die Tatsache, daß von den am New Yorker Markte untergebrachten Emissionen ein erheblicher Prozentsatz nicht in den amerikanischen Portefeuilles dauernd placiert wird, sondern den Weg nach Europa zurückfindet.

Ansicht, daß die finanzielle Suprematie der Welt eine Verschiebung von London nach New York erleiden werde, heute, nachdem England wieder zur Goldparität seiner Währung zurückgekehrt ist, wenig mehr geäußert wird. Es ist bezeichnend, daß die meisten Befürchtungen, daß London seine Vorherrschaft verlieren könnte, gerade in Großbritannien selbst laut werden. Die schwere Arbeitslosigkeit, von der das Land seit mehreren Jahren heimgesucht wird, die großen Hindernisse, welche die gutvalutarische englische Ware auf dem Weltmarkt findet, schwere Arbeitskonflikte und andere Gründe mehr haben einen gewissen Kleinmut aufkommen lassen, der sich in Befürchtungen äußert, England sei auf dem Wege daran, „sich selbst aufzuessen“, d. h. seine Kapitalreserven in Form von ausländischen Kapitalanlagen zu verbrauchen und mit der Zeit zu erschöpfen. Es braucht wohl nicht darauf hingewiesen zu werden, wie wenig Berechtigung ein solcher Pessimismus hat, solange er sich nur auf die Ereignisse der unmittelbaren Gegenwart und der jüngsten Vergangenheit gründet. Andererseits kann mit einem großen Grade von Wahrscheinlichkeit die Behauptung gewagt werden, daß die große und anhaltende „Prosperity“, deren sich die Vereinigten Staaten erfreuen, dieses Land in einem wachsenden Umfang zum Kapitalexport prädestiniert, so daß sich im Endresultat ergeben wird, daß zwei große Finanzzentren allerersten Ranges nebeneinander existieren werden, zwischen denen eine Art Arbeitsteilung in regionaler Hinsicht Platz greifen wird, und zwar in der Weise, daß die Befriedigung des Kapitalbedarfes auf dem amerikanischen Kontinent (Kanada, Mittel- und Südamerika) sowie in Ostasien mehr und mehr in die vernehmliche Interessensphäre New Yorks rücken wird.

V

Oben ist darauf hingewiesen worden, daß das Netz der weltwirtschaftlichen Beziehungen und Bindungen nicht überall gleichmäßig verteilt ist, daß es bald dichter und bald weniger dicht verläuft und an manchen Orten Häufungspunkte, „Zentren“ bildet. Von diesem Gesichtspunkt ausgehend, ist eine Erweiterung der Frage berechtigt, indem man nicht nur die Zentren als Dichtigkeitsmaxima des Netzes in Betracht zieht, sondern die Dichtigkeitsverteilung längs des ganzen Netzes überhaupt. Auf „Kartogrammen“ und „Verkehrskarten“ findet man vielfach durch die Dicke der Stränge, die (teilweise in verschiedenen Farben) die einzelnen Länder verbinden, die Intensität des Verkehrs ausgedrückt. Wir wollen versuchen, auf anderer Grundlage etwas Ähnliches zu machen. Zunächst sei festgestellt, daß es wenig Zweck hat, von der Intensität der weltwirtschaftlichen Bindungen an und für sich zu reden. Es ist etwas Selbstverständliches, daß ein Land mit einer nur dürftig und primitiv entwickelten Volkswirtschaft auch in der Weltwirtschaft nur eine geringe Rolle sowohl als gebender als auch als nehmender Faktor spielen kann. Ebenso ist eine einleuchtende Tatsache, die nicht erst der wissenschaftlichen Erhärtung bedarf, daß einem Lande von einer intensiven volkswirtschaftlichen Vitalität auch in der Weltwirtschaft eine große Bedeutung zukommt. Man wird also zweckmäßigerweise die Fragestellung so einrichten, daß man nicht nach der Intensität der weltwirtschaftlichen Bindungen eines Landes als nach etwas Absolutem fragt, sondern nach dem Verhältnis zwischen der Intensität der volkswirtschaftlichen und weltwirtschaftlichen Bindungen untereinander. Einen Vergleichsmaßstab werden wir in den Umsätzen finden, zu denen letzten Endes alle sowohl volkswirtschaftlichen als auch weltwirtschaftlichen Bindungen führen. Wenn wir nun die Gesamtheit der Geschäftsumsätze eines Landes ins Auge fassen, so werden diese zerfallen in solche, welche sich ganz im Inland abspielen, und solche, bei denen ein Partner im Auslande sitzt. Erstere können

wir den volkswirtschaftlichen, letztere den weltwirtschaftlichen Bindungen koordinieren. Die Inlandstransaktionen sind in allen Ländern sehr viel zahlreicher als die Auslandstransaktionen. Um welche Größenordnung es sich bei den Zahlen für die Gesamtumsätze handelt, mag aus dem Beispiel der Vereinigten Staaten ersehen werden, wo — von Prof. IRVING FISHER — für das Jahr 1909 die Zahl von 387 Milliarden Dollar errechnet wurde. Da die Zahlungsbilanz, die per 1924 in Einnahmen und Ausgaben zusammen rund 12 Milliarden ausmachte, damals vielleicht 5 bis 6 Milliarden betragen haben dürfte (der Außenhandel erreichte in jenem Jahre 1728 Millionen Dollar in der Ausfuhr und 1475 Millionen Dollar in der Einfuhr), kann man ersehen, welches Verhältnis zwischen Inlands- und Auslandstransaktionen herrscht. Es wäre nun nicht uninteressant, das Verhältnis zwischen Inlands- und Auslandstransaktionen an der Hand der Umsatzzahlen für eine ganze Reihe von Ländern und für eine nicht zu sehr entlegene Vergangenheit vergleichen zu können. Leider sind die Schwierigkeiten, welche sich einer direkten Erfassung dieser Größen entgegensetzen, außerordentlich groß und teilweise scheinen sie direkt unüberwindlich. Wir müssen also, wenn wir halbwegs zum Ziele gelangen wollen, wieder zu mehr oder weniger adäquaten Approximationen greifen. An die Stelle der Zahlungsbilanz substituieren wir, als für den Umfang der Auslandstransaktionen charakteristisch, die Handelsbilanz; oben war ja gezeigt worden, daß für eine Reihe von Staaten, die unter teilweise gänzlich verschiedenen volks- und weltwirtschaftlichen Verhältnissen leben, das zahlenmäßige Verhältnis zwischen der Handels- und Zahlungsbilanz nicht allzu großen Schwankungen ausgesetzt ist. Schwieriger ist es, bei den Inlandstransaktionen vorzugehen. Um die Höhe der Inlandstransaktionen zu bestimmen, müssen wir die durchschnittliche Geldzirkulation, die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und die Umsätze des bargeldlosen Zahlungsverkehrs kennen. Von all diesen Elementen kennen wir nur die Geldmenge schätzungsweise ziemlich genau, über die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes wissen wir — von einer Ausnahme abgesehen, nämlich den Vereinigten Staaten — wenig oder gar nichts und ebenso ist uns die Höhe des bargeldlosen Zahlungsverkehrs — der seinerseits wiederum abhängt von der durchschnittlichen Menge der für diesen Zweck verfügbaren Depositen und der Umlaufgeschwindigkeit derselben — nicht bekannt. Wir wollen daher auch hier zu einer Approximation greifen und als für den Umfang der Inlandstransaktionen charakteristisch den Notenumlauf an einem sehr angespannten Termin, etwa dem 31. Dezember, nehmen. Wir wissen, daß der Notenumlauf nicht der ganze Geldumlauf ist, wohl aber sein numerisch — namentlich seit dem Kriege — weitaus überwiegender Bestandteil. Es ist nicht wahrscheinlich, obwohl mit Sicherheit auch nicht zu bestreiten, daß die Vernachlässigung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes als eine große Fehlerquelle anzusehen sei. Mehr Bedeutung ist dagegen dem Umstande beizumessen, daß durch Vernachlässigung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs eine unterschiedliche Behandlung hereingetragen wird zwischen den wenigen Ländern, wo der Scheckverkehr außerordentlich entwickelt ist, und den zahlreichen übrigen Ländern, wo dieses nicht der Fall ist. Immerhin sei, um zunächst zu einem praktischen Ergebnis zu gelangen, davon abgesehen. Wir haben nun auf Grund dieser Überlegungen das Verhältnis „Notenumlauf zum Außenhandel (Einfuhr plus Ausfuhr)“ berechnet. Die Zahlen beziehen sich dabei für den Notenumlauf auf den Ultimo Dezember 1924 und für den Außenhandel auf die Summe der Ein- und Ausfuhr des Spezialhandels für das Jahr 1924.

Zunächst wird es interessieren, die beiden europäischen Extreme kennen zu lernen; diese sind Dänemark auf der einen und Rußland auf der anderen

Seite. Für Dänemark berechnet sich das Verhältnis vom Notenumlauf zum Außenhandel auf nur 12 %, für Rußland auf 140 %. Indes muß bei letzterem berücksichtigt werden, daß die russische Außenhandelsstatistik ihre Wertangaben nur auf die Preise von 1913 basiert, so daß eine sinngemäße Anpassung an das Preisniveau von 1924 notwendig ist, um Daten zu erhalten, die mit denen der übrigen Länder vergleichbar sind. Diese Korrektur reduziert die Verhältniszahl auf 82, womit sie immer noch ungefähr siebenmal so groß ist wie die dänische. Es ist bemerkenswert, daß schon vor dem Kriege die Verhältnisse ähnlich lagen: Für das Jahr 1913 ergaben sich für Dänemark und Rußland die Verhältniszahlen 11 % und 59 %. Der Abstand war schon damals groß, allerdings weniger als heute, wo Rußland durch die bekannten politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse von der Außenwelt fast ganz abgeschlossen ist. Die Schweiz figuriert bei einer Kopfquote des Außenhandels, die ungefähr gleich groß ist wie die dänische, mit einer Verhältniszahl von 20. Die analogen Zahlen für eine ganze Reihe von Ländern sind in der nachfolgenden Zusammenstellung enthalten:

Dänemark	12	Deutschland.....	25	Italien	62
Finnland	13	Belgien	25	Rußland	82
Österreich	15	Ungarn	25	Neuseeland	7
Norwegen	16	Tschechoslowakei	27	Kanada	9
Lettland	18	Südslawien	34	Australien	20
Schweiz	20	Rumänien	36	Argentinien.....	23
Schweden	20	Bulgarien	43	Indien	26
Litauen	20	Griechenland	43	Ägypten	35
Polen.....	21	Portugal	47	Japan	38
Estland	22	Frankreich	50	Brasilien	42
Holland	23	Spanien	55	Vereinigte Staaten .	49

Man wird bei näherem Zusehen mit Leichtigkeit erkennen, daß die gewonnenen Verhältniszahlen nur teilweise schlüssig und nur mit Vorsicht zu benützen sind. Zum Teil hängt das damit zusammen, daß in einer Reihe von Ländern die Noteninflation den Umlauf in einer Weise hat anwachsen lassen, mit der im Außenhandel nicht einmal die Ausfuhr, geschweige denn die Einfuhr Schritt halten konnte (z. B. Frankreich und Italien). Auf der anderen Seite zeigt sich die umgekehrte Erscheinung bei denjenigen Staaten, welche nach einer mehr oder weniger weit getriebenen Währungszerrüttung einer Rekonstruktion ihrer Währungs- und Finanzlage sich unterzogen und noch ganz oder teilweise in der Sanierungskrise begriffen sind; hier ist infolge der gebotenen Kreditrestriktion der Notenumlauf klein (im Verhältnis zu der auf die heutige Preisbasis reduzierten Vorkriegszeit). So sind es mehr bloße Impressionen, bloße Eindrücke, die aus der Tabelle zu uns sprechen. Solche Eindrücke, die in guter Übereinstimmung sind mit dem, was uns auf Grund anderer Tatsachenreihen und Zusammenhänge bekannt ist, werden etwa vermittelt durch die auffallende Gleichartigkeit der Verhältniszahl für die Schweiz, Schweden, Holland und Großbritannien, für Griechenland und Bulgarien, für Rumänien und den S.H.S.-Staat. Daß Deutschland, Österreich und Polen niedrige Verhältniszahlen aufweisen, hängt, wie bereits erwähnt, mit der Wirtschaftsanierung und den dadurch bedingten besonderen Verhältnissen einer knappen Zirkulation zusammen, da die Zahlen, wie erwähnt, sich auf das Jahr 1924 beziehen. Deutschland hatte im letzten Vorkriegsjahre die sehr niedrige Verhältniszahl von 14 %, Belgien übrigens die noch niedrigere von 12 %. Die hohe Verhältniszahl für Spanien entspricht der für ein westeuropäisches Land verhältnismäßig geringen Anteilnahme an der Weltwirtschaft, die Spanien

aufweist, sehr gut, während die gleiche Schlußfolgerung bei der hohen Verhältniszahl Italiens nicht schlüssig ist, und zwar aus dem naheliegenden Grunde, weil für Italien noch weniger als für andere Länder die Handelsbilanz für die ganze Zahlungsbilanz als charakteristisch gelten darf. Man denke an die bedeutenden Einnahmen aus dem Touristenverkehr und an die Rimessen der Auswanderer, welche der italienischen Zahlungsbilanz in weitem Maße zugute kommen. Von den überseeischen Ländern zeigt Neuseeland eine noch bedeutend niedrigere Verhältniszahl, als die niedrigste europäische beträgt; es ist dies weiter nicht verwunderlich, wenn man überlegt, daß Neuseeland, was die Kopfquote des Außenhandels anlangt, an der Spitze aller Länder der Welt marschiert (1924 betrug die Kopfquote des Außenhandels Neuseelands nach dem oben zitierten „Memorandum“ 326 Dollar gegen je 208 Dollar für Dänemark und die Schweiz). Vereinzelt niedrige Verhältniszahlen (z. B. Litauen) zeigen auch in erster Linie die Geringfügigkeit der rein volkswirtschaftlichen Bindungen an, denen gegenüber der Umfang der weltwirtschaftlichen Bindungen relativ groß erscheint.

Man mag schon aus diesen wenigen Bemerkungen ersehen, daß die von uns gewählte Approximationsmethode, um die Intensität der weltwirtschaftlichen in ihrem Verhältnis zu den rein volkswirtschaftlichen Beziehungen herauszuschälen, zwar brauchbar ist, um Eindrücke zu vermitteln, aber andererseits noch der erforderlichen wissenschaftlichen Strenge entbehrt, um definitive Ergebnisse zu zeitigen. Die gewonnenen Eindrücke bedürfen also stets der anderweitigen Kontrolle. Andererseits scheint die Methode an sich nicht unfruchtbar zu sein, und sie dürfte bei weiterer Durcharbeitung noch zu sehr interessanten Resultaten führen.

Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz

Von

Josef Gruntzel

Professor an der Hochschule für Welthandel, Wien

I. Volksreichtum und Volksvermögen

Seit ihrer Begründung als Wissenschaft sucht die Volkswirtschaftslehre die Ursachen des Volksreichtums zu erforschen. Reichtum ist ein relativer Begriff und bezeichnet hier eine Summe von wirtschaftlichen Werten, die im Vergleich entweder zum eigenen Bedarf oder zu anderen gleichartigen Wertsummen als groß erscheint. Volksreichtum bedeutet also großes Volksvermögen. Durch die Übertragung von der geläufigen privatwirtschaftlichen Anwendung auf das volkswirtschaftliche Gebiet vollzieht sich jedoch eine gewisse Änderung in dem Begriffe Vermögen, denn unter Volksvermögen versteht man nicht die Summe der einem Volke verfügbaren wirtschaftlichen Werte, sondern nur die Gesamtheit der innerhalb eines Landes den Einzelmenschen, Gesellschaften und Gemeinschaften aller Art für ihre besonderen Zwecke verfügbaren wirtschaftlichen Werte. Das Volk erscheint dabei nicht als eine juristische Person mit einheitlichem Besitzwillen, sondern als eine bloß gedankliche Zusammenfassung von selbständigen Einzelwirtschaften, die zwar durch eine gewisse Organisation zusammengehalten werden, deren Interessen aber untereinander und im Verhältnis zu dieser Gemeinschaft vielfach im Widerstreite liegen. Der Staat als Leiter der Volkswirtschaft hat keine Verfügungsgewalt über die auf seinem Gebiete vorhandenen Güter, sondern nur einen wirtschaftspolitischen Einfluß, um die verschiedenartigen Privatinteressen untereinander auszugleichen und mit dem Interesse der Allgemeinheit in Einklang zu bringen.

II. Innere und äußere Wirtschaftsbilanz

Jede Veränderung des Volksvermögens muß sich logisch auf zwei Quellen zurückführen lassen: 1. auf Erzeugung und Verbrauch innerhalb des Landes, 2. auf Einfuhr und Ausfuhr gegenüber dem Auslande. Die Gegenüberstellung der erzeugten und verbrauchten Werte ergibt die innere Wirtschaftsbilanz, die der eingeführten und ausgeführten Werte die äußere Wirtschaftsbilanz.

In der inneren Wirtschaftsbilanz erscheinen auf der Aktivseite die Werte der im Lande gewonnenen Rohstoffe, dann die Wertsteigerungen, welche die in- und ausländischen Rohstoffe und Erzeugnisse durch Weiterverarbeitung, Beförderung, Handel und sonstige wirtschaftliche Tätigkeit im Lande selbst erfahren. Die Passivseite verzeichnet den Verbrauch nicht bloß der Einzelwirtschaften, sondern auch der Körperschaften, und zwar jede dauernde Wertverminderung oder Wertzerstörung, auch wenn sie sich nicht in einer stofflichen Veränderung des Gutes äußert, wie bei einem Wechsel der Mode und des Geschmacks, bei Eingriffen der Gesetzgebung (Mieterschutz) usw. Der technische Verbrauch scheidet in der Regel aus diesem Rahmen aus, weil der Wert der verarbeiteten Roh- und Hilfsstoffe zur Gänze, der aller Betriebseinrichtungen in Teilbeträgen (Abschreibungen) in den Wert der verfertigten Erzeugnisse übergeht. Der persönliche Verbrauch von Lebensmitteln, Kleidern, Wohnungs-

einrichtungen u. dgl. ist dagegen immer hieher zu zählen, auch wenn es sich um unmittelbar produktive Arbeiter handelt, weil die Menschen unter allen Umständen ernährt werden müssen, also nicht als Mittel der Produktion anzusehen sind. Schwierig wird die Entscheidung, ob technischer oder persönlicher Verbrauch vorliegt, bei öffentlichem Bedarf, wie bei Heeresausrüstungen, Beamtengehalten und ähnlichen Ausgaben, weil da ein allmählicher Übergang stattfindet von dem zur Sicherung der Funktionen notwendigen Ausmaß zu dem auf eine bloße Wertzerstörung hinauslaufenden Übermaß.

Die äußere Wirtschaftsbilanz faßt alle jene Wertübertragungen zusammen, die sich innerhalb der gewählten Bilanzperiode, gewöhnlich eines Jahres, im Verkehre mit dem Auslande vollziehen. Sie darf aber, wie noch auszuführen sein wird, nicht für sich allein beurteilt werden, weil Einfuhr und Ausfuhr nicht in so unmittelbarer Wechselwirkung stehen wie Einkauf und Verkauf beim einzelnen Kaufmanne, denn die eingeführten Werte erfahren ihre Vermehrung oder Zerstörung im Rahmen der inneren Wirtschaftsbilanz, und die ausgeführten Werte werden in der Hauptsache der Inlandserzeugung entnommen. Ein Passivum der äußeren Wirtschaftsbilanz kann also durch ein Aktivum der inneren Wirtschaftsbilanz ausgeglichen werden und umgekehrt.

III. Die Entwicklung der Theorie

Der Weg zu dieser Erkenntnis führte über verschiedene Krümmungen. Die Merkantilisten nahmen in der inneren Wirtschaftsbilanz ein natürliches Gleichgewicht als gegeben an, denn jedes Land habe so viel Menschen, als es ernähren könne. Jede Vergrößerung oder Verringerung der Erzeugung führe zu einer entsprechenden Veränderung der Bevölkerung. Eine Vermehrung des Volksreichtums sei daher nur im Wege des Außenhandels möglich. Theoretisch am tiefsten hat dies JAMES STEUART (*An Inquiry into the Principles of Political Economy*. 1767) ausgeführt. Er stellt Geld und Dinge als gegenseitige Äquivalente gegenüber, die Dinge aber teilt er in materielle und immaterielle (persönliche Dienste und Rechte an einer oder auf eine Sache), die materiellen wieder in konsumierbare und nichtkonsumierbare. Nichtkonsumierbar seien die Oberfläche der Erde und die von ihr gelieferten Metalle. Beim Tausch von nichtkonsumierbaren Gegenständen ergebe sich keine Veränderung im Vermögen der tauschenden Parteien, wohl aber beim Tausch eines nichtkonsumierbaren Gegenstandes gegen einen konsumierbaren. Wenn jemand Geld gibt und eine konsumierbare Ware dafür erwirbt, so vermindere sich sein Vermögen in dem Maße und erst dann, wenn der Gegenstand tatsächlich konsumiert wird. Wenn zwei konsumierbare Waren gegeneinander getauscht werden, so sei das Gleichgewicht wiederhergestellt, wenn beide konsumiert sind. Im binnländischen Handel könne also das Gleichgewicht des Reichtums zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft schwanken, aber das bringe keine Veränderung des Reichtums der Nation hervor, weil sich in der Gesamtheit die einzelnen Gewinne und Verluste aufheben. Eine Vermehrung des Nationalreichtums sei nur dadurch möglich, daß ein Land eine konsumierbare Ware ausführt, die in dem fremden Lande auch tatsächlich verbraucht wird, und dafür das nichtkonsumierbare Geld einführt. Solange der auswärtige Handel nur durch den Austausch von konsumierbaren Waren betrieben werde, sei die Konsumtion auf beiden Seiten gleich und da ergebe sich auf keiner Seite ein Überschuß. Sobald aber die Edelmetalle ein allgemeines Äquivalent werden, für das man alles erhalten könne, bedeute die Erwerbung oder wenigstens Erhaltung einer entsprechenden Menge dieses Äquivalents eine Steigerung oder wenigstens

Wahrung seiner wirtschaftlichen Macht. Der Irrtum dieser Anschauung erklärt sich aus den damaligen Zeitverhältnissen. Der Außenhandel beschränkte sich noch auf wenige hochwertige Luxusgegenstände, so daß in der Hauptsache die Deckung des Inlandsbedarfes durch die Inlandserzeugung erfolgte; wenn nicht Produktivgüter, sondern Verbrauchsgüter gegen Gold vom Auslande bezogen werden, führt die Einfuhr tatsächlich zu einer Verarmung des Landes. Heute besteht zwischen Erzeugung und Verbrauch im Inlande kein Gleichgewicht mehr, weil beide nicht aus natürlichem Zwange, sondern aus menschlicher Willkür hervorgehen. Eingeführt werden ferner nicht bloß Verbrauchsgüter, sondern noch mehr Produktivgüter, welche die Schaffung neuer Werte im Lande veranlassen können. Gold und Silber nehmen als Güter keine Ausnahmestellung ein, denn der Umstand, daß sie sich weniger leicht abnutzen, ist nur ein Unterschied im Grade des übrigens nicht bloß monetären, sondern auch industriellen Verbrauches, nicht aber ein Unterschied im Wesen des Gutes. Im einzelnen Falle wird zwar Ware gegen Geld getauscht, aber dieselbe Geldmenge erfüllt diese Aufgabe der Tauschfunktion immer wieder, auch ist die Geldfunktion längst nicht mehr an Gold und Silber allein gebunden.

Die Physiokraten kehrten diese Betrachtungsweise um, indem sie nicht das Geld, sondern die Sachgüter als maßgebend für den Reichtum des Volkes erklärten. Dabei sei der Ackerbau als einzige Quelle zu betrachten, denn er allein liefere über den Ersatz der Erzeugungskosten hinaus noch einen Ertrag (*produit net*). Die merkantilistische Lehre, die einen Ausfuhrüberschuß als günstige Handelsbilanz hinstelle, bezeichnete QUESNAY als „*chimère des spéculateurs politiques*“. Der Außenhandel sei ein notwendiges Übel und müsse auf Güter eingeschränkt werden, welche das Inland braucht, ohne sie selbst hervorbringen zu können. Ihr Ideal war also ein Zustand der Autarkie mit günstiger innerer Wirtschaftsbilanz, wobei sie entsprechend ihrer naturwissenschaftlichen Einstellung den stofflichen Charakter der Güter in den Vordergrund stellten.

DAVID HUME, ADAM SMITH und ihre zahlreichen Anhänger kehrten sich sehr scharf sowohl gegen die merkantilistische Lehre von der ungünstigen Handelsbilanz als auch gegen die physiokratische Lehre der möglichen Absperrung jedes Außenhandels. Ihrer Anschauung nach mußten durch den Gütertausch beide Länder gewinnen, wenn auch nicht immer zu gleichen Teilen. SMITH ging sogar weiter, indem er der Handelsbilanz die Bilanz der jährlichen Produktion und Konsumtion gegenüberstellte, welche mit Notwendigkeit die Blüte oder den Verfall einer Nation bewirke. Dagegen erhob aber mancher seiner Nachfolger Widerspruch, weil es unterdessen ein Dogma des ökonomischen Liberalismus geworden war, im gesamten Wirtschaftsleben eine natürliche Harmonie als gegeben anzunehmen. Nur FRIEDRICH LIST und HENRY GEORGE CAREY waren der Meinung, daß eine dauernd ungünstige Handelsbilanz für ein Land gefährlich werden könne.

Während bis dahin das Augenmerk bloß auf den auswärtigen Warenverkehr gerichtet war, betonte G. J. GOSCHEN in seiner lange maßgebend gebliebenen Schrift *Theory of foreign exchanges* (1861), daß man das Gleichgewicht nicht in der Einfuhr und Ausfuhr von Waren suchen dürfe, sondern in den Zahlungen, welche sich die Länder auch aus anderen Ursachen als dem Warentausch zu leisten haben. Entscheidend sei also der Stand der gegenseitigen Forderungen und Schulden, die im Verlaufe einer Bilanzperiode durch den Verkehr mit dem gesamten Auslande entstehen, denn diese seien die Ursache von Zahlungen vom Auslande und an das Ausland, aus denen man die Zahlungsbilanz bilden müsse. Die zwischenstaatlichen Wertübertragungen sind aber anders geartet als die privatwirtschaftlichen, sie sind vor allem viel größer, als daß sie durch

den Begriff der Forderungen und Schulden umspannt werden könnten, denn es kommen viele einseitige oder durch unsichtbare Werte ausgeglichene Übertragungen vor. Aus dem Zahlungsverkehr läßt sich kein Schluß auf die bestehenden Forderungen und Schulden und deren Aktivsaldo oder Passivsaldo ziehen. Die Forderungen und Schulden selbst gehören in eine andere Bilanz, welche die aktiven und passiven Vermögensbestandteile des Landes verzeichnet. Der durch sie bedingte Zahlungsausgleich würde, auch wenn er nicht mit Zahlungen für andere Wertübertragungen vermengt wäre, nur bei längerer Dauer auf zunehmende oder abnehmende Verschuldung des Landes schließen lassen, denn häufig werden fällig werdende Verbindlichkeiten verlängert, ja unter Umständen erhält das Schuldnerland noch mehr Kapital, so daß bei augenblicklich günstiger Zahlungsbilanz die Verschuldung zunehmen kann.

In der deutschen Literatur bürgerte sich, namentlich durch ADOLF FELLMETH (Zur Lehre von der internationalen Zahlungsbilanz. Heidelberg 1877) ein anderer Begriff ein. Man wendete die Bezeichnung Handelsbilanz nur auf den Warentausch an und stellte ihr alle anderen Wertübertragungen als Zahlungsbilanz gegenüber, wobei man eine stetige Wechselwirkung annahm, so daß eine ungunstige Handelsbilanz durch eine günstige Zahlungsbilanz ausgeglichen oder sogar in eine günstige Gesamtbilanz umgewandelt werden könne. FELLMETH stellte eine Formel auf, in der die Warenbilanz (W) und die Zahlungsbilanz (Z) als zwei aus entgegengesetzter Richtung auf einen Punkt (P) wirkende Kräfte erscheinen;

$$\begin{array}{ccc} W & & P & & Z \\ \xrightarrow{\quad} & & \cdot & & \xleftarrow{\quad} \end{array}$$

Schließlich wurden oft alle zwischenstaatlichen Wertübertragungen nach einem immer reicher gegliederten Schema unter den Begriff der allgemeinen Zahlungsbilanz gebracht. Die internationale Handelskammer hat im Jahre 1926 ein Komitee zur Ausarbeitung eines solchen für alle Länder anwendbaren Schemas eingesetzt, das sich aber damit begnügte, die von der wirtschaftlichen und finanziellen Sektion des Völkerbundes schon früher hergestellte Tabelle zu ergänzen und zu vervollkommen und das umfangreiche Ergebnis im Jahre 1927 der Öffentlichkeit zu übergeben. Leider lehnte es das Komitee ab, auf die entscheidenden theoretischen Vorfragen einzugehen. Eine Zahlungsbilanz wird immer unzulänglich sein, weil sie die unsichtbaren Werte nur einseitig zum Vorschein kommen läßt, nämlich nur insoweit, als sie mit sichtbaren Werten bezahlt werden.

Wegen dieser Unzulänglichkeit vertrete ich schon seit dem Jahre 1895 (Der internationale Wirtschaftsverkehr und seine Bilanz. Leipzig 1895; Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz. Wien 1914; Theorie des zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehrs. Wien 1924) den Begriff der Wirtschaftsbilanz, welcher der Tatsache Rechnung tragen soll, daß die zwischenstaatlichen Wertübertragungen nicht immer in den Formen des Warentausches und Zahlungsausgleiches erfolgen.

Es erscheint zweckmäßiger, das Wort Zahlungsbilanz einem anderen Begriffe vorzubehalten, der unter dem Einflusse währungspolitischer Erwägungen in neuester Zeit aufgekommen ist, und durch welchen die im Verhältnis zwischen Inland und Ausland täglich fällig werdenden Zahlungen gegenübergestellt werden, die aus entgeltlichen Wertübertragungen, soweit deren Entgelt nicht kreditiert wird, aus Rückzahlungen früher kreditierter Beträge, aus Anleihen sowie aus einseitigen Zahlungen für Zinsen, im Fremden- und Auswandererverkehr usw. stammen. Auf diese Weise erhält man aber nur eine Tagesbilanz;

wird ein längerer, Monate oder ein Jahr umfassender Zeitraum in Betracht gezogen, so werden die einzelnen Tagesbilanzen in eine Übersicht gebracht, um die Schwankungen der Gleichgewichtslage zu beobachten.

IV. Die zwischenstaatlichen Wertübertragungen

Der größte Teil der Verwirrung in den Auffassungen ist darauf zurückzuführen, daß man die Errungenschaft der Grenznutzentheorie außer acht ließ, welche den Wert als eine von dem Stoff des Gutes wesentlich verschiedene psychische Tatsache nachwies. Der Wert ist nicht eine Eigenschaft des Gutes wie seine Farbe oder Gestalt, sondern ein aus der Schätzung der Menschen hervorgehendes geistiges Gebilde; ist daher unsichtbar, kann, muß aber nicht in sichtbaren Gegenständen verkörpert sein. Technische Erzeugung und wirtschaftliche Wertbildung laufen zwar vielfach parallel, sind aber wesentlich verschieden. Ein technisch gelungenes Erzeugnis erreicht manchmal nicht den beabsichtigten Tauschwert, weil es von einer neuen Erfindung überholt oder von der Mode vernachlässigt wird. Mit der technischen Herstellung ist die Wertbildung gar nicht beendet, denn die Beförderung zum Verbrauchsorte sowie die kaufmännische und bankmäßige Vermittlung setzen sie noch nachher fort. Verkörpert werden die Werte vor allem in verkehrsfähigen Sachgütern, den Waren, die dem Verbräuche oder der weiteren Erzeugung dienen. Eine besondere Stellung unter ihnen nimmt das Gold ein, weil es als verhältnismäßig wertbeständige und überall geltende Ware ein internationales Zahlungsmittel ist, das freilich praktisch gegen andere zurücktritt.

Unverkörpert können bleiben Rechte und Verhältnisse, deren Übertragung im privatwirtschaftlichen Verkehre die Volkswirtschaft nicht bereichert, wohl aber im zwischenstaatlichen Verkehre (Patentrechte, Verlagsrechte, Aufführungsrechte usw.). Unsichtbar sind ferner manche Dienstleistungen, wie die kaufmännische Vermittlung im indirekten Außenhandel, die bankmäßige Vermittlung des Zahlungsverkehres zwischen fremden Ländern, künstlerische, wissenschaftliche, ärztliche Leistungen usw. Unbewegliche Güter, wie Grundstücke und Häuser, können nicht übertragen werden, so daß bei einem Verkaufe an Ausländer in der Wirtschaftsbilanz in der Regel auch nur der Kaufpreis dafür sichtbar werden wird.

Während bei den Waren im eigentlichen Sinne der Wert an den stofflichen Eigenschaften hängt, weil sie seine Voraussetzung sind, gibt es Verkörperungen, bei denen der Stoff belanglos ist, weil er nur dazu dient, den Wert sichtbar zu machen und dadurch zu beurkunden, wie bei den Wertpapieren im weitesten Sinne des Wortes. Von ihnen gibt es zwei Arten, erstens die Zahlungspapiere, durch welche ein Geldbetrag übertragen wird, die also ein Schuldverhältnis lösen und nicht einen Ertrag abwerfen sollen, wie Banknoten, Schecks u. dgl., und zweitens die Kreditpapiere, durch welche ein Kapital übertragen wird und die daher einen Ertrag abwerfen, entweder durch Anteil an dem schwankenden Gewinn eines Unternehmens, wie Aktien, oder durch Anspruch auf eine feste Verzinsung, wie Obligationen und Pfandbriefe. Wechsel sind im binnenstaatlichen Verkehre mehr Kreditpapiere, im zwischenstaatlichen Verkehre dagegen mehr Zahlungspapiere. Die Kreditpapiere ermöglichen eine Trennung des Sachkapitals, das aus den Sachwerten einer Unternehmung besteht, von dem Effektenkapital, das in den Wertpapieren zum Ausdrucke kommt, die auf die Sachwerte einen Anspruch geben. Effekten sind jene Wertpapiere, die wegen ihrer Vertretbarkeit und großen Zahl einen stetigen Markt haben. Sie ermöglichen es, das Kapital von der Person des Besitzers loszulösen, es in

fremden Ländern arbeiten zu lassen und das Verhältnis zwischen Gläubiger und Schuldner so zu versachlichen, daß die Kapitalsbeschaffung wesentlich erleichtert wird.

Wichtige Werte verkörpern sich im zwischenstaatlichen Verkehr auch mit Personen, die als Verbraucher oder auch als Arbeitskräfte vorübergehenden oder dauernden Aufenthalt im Auslande nehmen. Im ersteren Falle wächst dem Bestimmungslande ein Einkommen, im letzteren eine manuelle und geistige Fähigkeit zu.

Die Form der Verkörperung kommt in erster Linie für die Verkehrsmittel in Betracht, welche die räumliche Entfernung zwischen dem Orte der Entstehung und dem Orte der Verwendung des Wertes zu überwinden haben. Der Verkehrsbereich eines Wertes wird um so größer sein, je geringer das Volumen und je größer der Wert ist, auch ist es von Vorteil, wenn sich auf derselben Verkehrslinie das gesamte Volumen der beförderten Werte in beiden Richtungen ziemlich das Gleichgewicht hält. Wirtschaftlich entscheidend ist aber nicht die Verkörperung, sondern die Zweckbestimmung, nicht die Menge, sondern der Wert, denn er ist es, der dem menschlichen Willen das Ziel setzt.

Zunächst müssen wir zwischen zweiseitigen und einseitigen Wertübertragungen unterscheiden, je nachdem sie in der Absicht erfolgen, andere von der gleichen Größe in der entgegengesetzten Richtung hervorzurufen oder nicht. Geschieht die Gegenleistung noch innerhalb desselben Zeitraumes, welcher der Betrachtung zugrunde gelegt wird, also gewöhnlich innerhalb eines Jahres, so liegt ein Tauschverkehr vor, werden aber Leistung und Gegenleistung durch einen längeren Zeitraum getrennt, so sprechen wir von einem Kreditverkehr. In privatwirtschaftlichen Beziehungen ist die Zweiseitigkeit die Regel, so daß eine Wertübertragung gewöhnlich eine Forderung und Schuld begründet und vernichtet. Forderungen und Schulden haften aber an Personen und nicht an dem Wirtschaftsgebiete, so daß sich im zwischenstaatlichen Verkehre durch bloßen Aufenthaltswechsel des Gläubigers oder Schuldners eine Wertübertragung vollzieht. Wenn ein Auswanderer Ersparnisse aus Amerika in seine italienische Heimat sendet, so entsteht eine Forderung und Schuld in seinem Verhältnis zur Bank, bei der er das Geld hinterlegt hat, Italien erhält aber einseitig ein Kapital von Amerika, ohne irgendeine Verschuldung einzugehen. Der Fremde, der als Kurgast oder Tourist ins Ausland kommt, bringt einseitig Kapital, aber auch derjenige, der zunächst Fabriken begründet oder Grundstücke und Häuser kauft und schließlich selbst übersiedelt. Dazu kommt, daß häufig materielle Güter auch gegen immaterielle Werte getauscht werden, so daß zwar eine zweiseitige Wertübertragung vorliegt, die eine Seite aber nicht sichtbar ist. Jemand kauft beispielsweise von einem ausländischen Patentinhaber eine Lizenz, die weder in der Statistik des Warenverkehrs noch in der des Effektenverkehrs zum Vorschein kommt, und bezahlt in Auslandswechseln, die durch den Bezug von Waren ausgeglichen werden. Wenn also behauptet wird, daß jede Schuld bezahlt sein will, so trifft das für das Verhältnis zwischen Ländern nicht zu, weil da oft die Übertragung eines sichtbaren Wertes überhaupt keine Schuld begründet oder in der eines unsichtbaren Wertes ihr Gegenstück findet.

V. Der zwischenstaatliche Tausch- und Zahlungsverkehr

Der Warenverkehr zwischen den Ländern ist vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkt aus gesehen ein Naturaltausch, denn die Einfuhr wird zum größten Teile durch die Ausfuhr bezahlt. Weil aber der Importeur gewöhnlich nicht

auch gleichzeitig Exporteur ist, so spielt sich dieser Naturaltausch privatwirtschaftlich in der Form eines Clearingverkehrs ab. Der Exporteur verkauft seine Auslandsforderung für inländisches Geld an einen in seinem Lande befindlichen Importeur; dieser gibt sie an seinen ausländischen Gläubiger, der sich wieder direkt oder auf einem Umwege beim Schuldner des erwähnten Exporteurs bezahlt macht. Die Auslandsforderung wird also in zwei Inlandsforderungen umgewandelt, die in beiden Ländern mit inländischem Gelde beglichen werden. Vermittelt wird diese Umwandlung durch eigene Zahlungsmittel, die nicht vom Staate geschaffen werden können, weil dessen Machtbereich an der Landesgrenze aufhört, sondern gehen aus dem privaten Geschäftsverkehr hervor, haben daher auch keinen gesetzlich festgelegten Wert, sondern unterliegen der freien Preisbildung auf dem Markte nach dem jeweiligen Kräfteverhältnis von Angebot und Nachfrage. Diese Zahlungsmittel dienen aber nicht bloß dem Warentausch, sondern auch Kapitalsüberweisungen und einseitigen Wertübertragungen, so daß ihr Wert durch mannigfaltige Einflüsse bestimmt wird.

Als Zahlungsmittel für das Ausland kann auch inländisches Geld benutzt werden, aber nicht mit dem gesetzlichen Nennwerte, den der Staat seinen Angehörigen aufzwingt, sondern mit dem Stoffwerte, der den Kaufwert auf dem Weltmarkte darstellt, oder in Ermangelung desselben mit dem inländischen Kaufwerte. Goldmünzen werden also nach ihrem Goldgehalte angenommen, abgenutzte oder unterwertige Münzen nach dem jeweiligen Marktwerte des in ihnen tatsächlich enthaltenen Metalles. In Gold einlösliches Papiergeld wird ihm vorgezogen, weil es auf ausländischen Plätzen Goldguthaben schafft und infolgedessen Versendungs- und Umprägungskosten in Ersparung bringt. Uneinlösliches Papiergeld wird auch genommen, aber nur nach der Schätzung des inländischen Kaufwertes durch das Ausland, die davon abhängt, ob und inwieweit es mit solchem Gelde im Augenblicke oder in absehbarer Zukunft einen Kauf vornehmen oder eine Zahlung leisten kann. Durch staatliche Maßnahmen, wie Lebensmittelzuschüsse für die heimische Bevölkerung, Mieterschutz bei Wohnungen, Preisaufläge für Fremde, Schwierigkeiten bei Geldüberweisungen in das Ausland usw., kann der Kaufwert zeitweilig für den Inländer künstlich gehoben und für den Ausländer gedrückt werden.

Am meisten werden aber im zwischenstaatlichen Verkehre private Zahlungsmittel verwendet, die im Inlande gar nicht Geld sind, wohl aber einen Wert haben, weil sie im Auslande in Geld der dortigen Währung verwandelt werden können. Man faßt sie unter dem Namen Auszahlung zusammen, worunter man ganz allgemein die Verfügung über ein auswärtiges Guthaben versteht, sei es nun in Gestalt eines im Auslande zahlbaren Wechsels (Devise) oder eines Schecks, einer Anweisung u. dgl. Meist kommen Wechsel vor, weshalb man den Preis dieser Auszahlungen nach dem wichtigsten ihrer Repräsentanten als Wechselkurs oder Devisenkurs bezeichnet. Ihr Wert schwankt um den Wert des Geldes herum, auf das sie lauten, richtet sich aber, da sie aus dem privaten Geschäftsverkehr stammen, nach dem jeweiligen Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Sie werden dem staatlichen Gelde vorgezogen, weil Metallgeld besondere Kosten für Versendung, Versicherung und Umprägung verursacht, Papiergeld zwar für Versendung und Versicherung billiger ist, dafür aber der Gefahr der Fälschung und Außerkurssetzung begegnen muß. Stimmt der Preis der ausländischen Zahlungsmittel im Inlande mit dem Preise der inländischen Zahlungsmittel im Auslande überein, so besteht Kursparität, die demnach das Verhältnis der beiderseitigen Zahlungsmittel wiedergibt, und zwar jener, die hauptsächlich in Verwendung kommen, nämlich der Wechsel. Sie unterscheidet sich wesentlich

von der Münzparität, die das Verhältnis der aus einer bestimmten Gewichtseinheit (1 kg) Gold geprägten Geldeinheiten der verglichenen Länder darstellt und bei voller Goldwährung der feste Mittelpunkt der Schwankungen der Kursparität ist, die an den beiden Goldpunkten ihre Begrenzung finden. Bei unelöslichem Papiergelde kommen sowohl der Mittelpunkt der Münzparität als auch die beiden Grenzen des oberen und unteren Goldpunktes in Wegfall. Abweichungen in der Kursparität, die sich zeigen, wenn die Preise der inländischen Zahlungsmittel im Auslande mit denen der ausländischen Zahlungsmittel im Inlande wegen der Verschiedenheit des Marktes nicht übereinstimmen, werden durch die Arbitrage ausgeglichen.

VI. Die zwischenstaatlichen Wertverschiebungen

Wenn Werte aus einem Lande in ein anderes übertragen werden, so fallen sie unter einen anderen Planwillen, können daher auch bei gleichbleibender stofflicher Unterlage eine Änderung erfahren, und so erklärt sich die Tatsache, daß bei Wertübertragungen auch wichtige Wertverschiebungen vorkommen. Der Wert wächst nicht automatisch mit der Menge, sondern hängt wesentlich von dem Verfügungsbereich ab, zu welchem er gerechnet wird. Den Verfügungsbereich eines Einzelmenschen oder einer organisierten Gemeinschaft nennen wir Vermögen, den einer freien Verkehrsgemeinschaft nennen wir Markt. Der Wert ist nur eine relative Größe, sinkt daher unter Voraussetzung gleichbleibenden Bedarfes mit steigender Gütermenge innerhalb des betreffenden Verfügungsbereiches: innerhalb des Vermögens der Gebrauchswert, innerhalb des Marktes der Tauschwert. Auch das Geld unterliegt diesem Einflusse. Wer neue Geldbeträge erwirbt, in dessen Schätzung fällt der Gebrauchswert des Geldes, aber deshalb noch nicht der Tauschwert, der von den Marktverhältnissen abhängt, so daß sich also die Kaufmöglichkeit des Besitzers steigern kann. Erst wenn sich auf dem Markte das Verhältnis zwischen Geld und allen Waren zuungunsten des ersteren verschiebt, wird sich der Tauschwert des Geldes verändern.

Bei zwischenstaatlichen Wertübertragungen werden die den Gebrauchswert und den Tauschwert bestimmenden Verfügungsbereiche geändert, überdies werden die als Volksvermögen bezeichneten Zusammenhänge berührt, innerhalb deren ein volkswirtschaftlicher Gebrauchswert zum Vorschein kommt. In der Einzelwirtschaft können Waren als Verbrauchsgüter dem persönlichen Verbräuche zugeführt werden, der ihren Wert zerstört, oder als Produktivgüter dem technischen Verbräuche, der ihren Wert vermehrt. Während aber diese Zweckbestimmung innerhalb des Landes privatwirtschaftlich erfolgt, erlangt sie im Außenhandel ein erhöhtes volkswirtschaftliches Interesse und wird vom Staate beeinflußt. Diese Zweckbestimmung scheint nicht in der äußeren Wirtschaftsbilanz auf, die lediglich die Tauschwerte im Augenblick des Grenzübertrittes feststellt, sondern in der inneren Wirtschaftsbilanz, welche ihre Aufteilung auf Erzeugung und Verbrauch im Inlande aufzeigt. Das eigentliche Ziel der wirtschaftlichen Tätigkeit ist immer die menschliche Bedürfnisbefriedigung, also der persönliche Verbrauch. Der Tausch ist niemals Selbstzweck, sondern nur der mittlere Ausschnitt aus dem Übergange des Gutes vom Erzeuger zum Verbraucher. Die äußere Wirtschaftsbilanz gibt daher nur ein verzerrtes Augenblicksbild, ähnlich wie die Momentphotographie vom Leben auf der Straße. Wenn ein Land für 100 Millionen Geldeinheiten Kaffee oder Baumwolle aus dem Auslande einführt, so ist dies vom Standpunkte des internationalen Tausches vollständig gleichgültig, denn beide Werte erscheinen in ihr mit den-

selben Ziffern, aber in der inneren Wirtschaftsbilanz kommt der Unterschied dadurch zum Vorschein, daß der Kaffee mit diesem Werte endgültig in den persönlichen Verbrauch übergeht, während die Baumwolle verarbeitet wird und zur Quelle eines erhöhten Tauschwertes wird.

Diese Wertverschiebung ist auch schon bisher praktisch beachtet und nur theoretisch vernachlässigt worden. Die Zollpolitik belegt Waren des persönlichen Verbrauches, wenn sie nicht im Inlande erzeugt werden können, wie Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze usw., mit hohen Finanzzöllen, während sie ausländische Roh- und Hilfsstoffe, wie Baumwolle, Wolle, Jute, Kautschuk, Kupfer, Kohle usw., zollfrei einläßt. Bei jenen Waren, die sowohl dem technischen als auch dem persönlichen Verbrauch dienen können, wie Salz, Branntwein, Ölen, Fetten usw., werden Verbrauchssteuer und Einfuhrzoll nachgelassen oder ermäßigt, wenn deren Verwendung zu ersterem Zwecke sichergestellt wird entweder durch Unbrauchbarmachen für den menschlichen Genuß (Denaturierung, Vergällung) oder durch Anwendung des Erlaubnisscheinverkehrs, der die industrielle Verarbeitung unter zollamtliche Aufsicht stellt. Ebenso verhält es sich mit fremden Kapitalien. Wenn ein Land ein auswärtiges Anlehen aufnimmt, um unproduktive Beamtenstellen zu schaffen, so ist die Wirkung auf die äußere Wirtschaftsbilanz die gleiche, wie wenn es nützliche Eisenbahnen baut. Der Unterschied zeigt sich erst in der inneren Wirtschaftsbilanz, weil im ersteren Falle der Verbrauch des Landes über die ihm durch die inländische Erzeugung gesteckten Grenzen erweitert wird, im letzteren Falle aber die Erzeugung eine über die eigene Kapitalkraft hinausreichende Anregung erfährt. Deshalb suchen sowohl die eigene Staatsgewalt als auch das fremde Gläubigerland die Verwendung ausländischer Kapitalien zu kontrollieren und zu beeinflussen.

VII. Die Gliederung der äußeren Wirtschaftsbilanz

Die Gliederung der äußeren Wirtschaftsbilanz fällt verschieden aus, je nachdem die Verkörperung oder die Zweckbestimmung der Werte zum Einteilungsgrunde gewählt wird. Nach der Verkörperung unterscheiden wir Waren, Edelmetalle, Wertpapiere (Zahlungs- und Kreditpapiere), Personen und unsichtbare Werte (Dienstleistungen, Rechte und Verhältnisse), aber die Aufstellung von Bilanzen in allen diesen Gruppen hätte nur einen rein äußerlichen Anhaltspunkt und würde der Wirtschaft als einer nach Zwecken gerichteten Tätigkeit wenig Rechnung tragen. Eine bessere Anordnung gestattet die Zweckbestimmung, die folgendes Bild ergibt:

a) Warentausch

Aktiven:	Passiven:
Ausfuhr im Warentausch.	Einfuhr im Warentausch.
Aktiver Veredlungsverkehr.	Passiver Veredlungsverkehr.
Durchfuhr fremder Waren.	—
Kaufmännische und bankmäßige Vermittlung für das Ausland.	Kaufmännische und bankmäßige Vermittlung durch das Ausland.
Frachtverdienste der Seeschifffahrt,	Schiffsverluste auf dem Meere.
Erzeugnisse des Schiffbaues, Ergebnisse der Hochseefischerei.	
Wertgewinn durch den Wechsel des Tauschwertes.	Wertverlust durch den Wechsel des Tauschwertes.

b) Kapitalsübertragungen

Zufluß fremder Leihkapitalien.	Abfluß heimischer Leihkapitalien.
Zufluß fremder Unternehmerkapitalien.	Abfluß heimischer Unternehmerkapitalien.
Zinsen und sonstige Erträgnisse der im Auslande investierten heimischen Kapitalien.	Zinsen und sonstige Erträgnisse der im Inlande investierten fremden Kapitalien.
Kredithilfe vom Ausland durch Arbitrage, Finanzwechsel, Bankkredite usw.	Kredithilfe an das Ausland durch Arbitrage, Finanzwechsel, Bankkredite usw.
Zahlungen des Auslandes privatrechtlicher oder öffentlicher Natur (Erbschaften, Schenkungen, Stiftungen, Kriegsentschädigungen, Tribute, Pensionen usw.).	Zahlungen an das Ausland privatrechtlicher oder öffentlich-rechtlicher Natur.
Erträgnisse des Fremdenverkehrs.	Kapitalausfuhr durch im Auslande reisende Landesangehörige.
Heimgesendete Ersparnisse der Auswanderer.	Kapitalausfuhr durch Auswanderer.
Wertgewinn aus dem Unterschied zwischen Inlandswert und Auslandswert aller dieser Kapitalien.	Wertverlust aus dem Unterschied zwischen Inlandswert und Auslandswert aller dieser Kapitalien.

c) Wanderungen

Zufluß von Konsumkraft infolge des Fremdenverkehrs.	Abfluß von Konsumkraft infolge der Auslandsreisen von Landesangehörigen.
Zufluß von Arbeitskraft infolge von Einwanderung.	Abfluß von Arbeitskraft infolge von Auswanderung.
Wertgewinn aus dem Unterschied zwischen Inlandswert und Auslandswert der Konsum- und Arbeitskräfte.	Wertverlust aus dem Unterschied dieser Werte.

VIII. Der Warentausch

Die größte Aufmerksamkeit haben seit jeher die Warenübertragungen auf sich gelenkt, die Gegenüberstellung der Wareneinfuhr und -ausfuhr war es ja, die als Handelsbilanz die Merkantilisten so eingehend beschäftigte. Sie dienen aber nicht bloß dem Warentausch, sondern auch Kapitalsübertragungen, denn die Kapitaleigenschaft geht nicht aus der Beschaffenheit des Wertes, nicht aus seinem Träger, sondern aus seinem Verwendungszweck hervor. Wenn ein Land ein auswärtiges Anlehen aufnimmt, so kann es den Betrag gleich in Form von Waren, z. B. Eisenbahnmaterial oder Maschinen, erhalten und als Wareneinfuhr verzeichnen, es wird auch Erträgnisse und Zinsen der im Auslande aufgenommenen Kapitalien vielfach in Waren bezahlen. Nur formell verschieden, aber sachlich ganz ähnlich liegt der Fall, wenn inländische Unternehmer im Auslande Produktionsmittel auf Kredit kaufen. Das aus solchen Krediten entstehende Verschuldungsverhältnis gehört in eine andere Bilanz, die Forderungsbilanz. Je nachdem es sich aber um Warentausch oder Kapitalsverkehr handelt, ändert sich das Vorzeichen der Übertragung, ihre Stellung auf der Aktivseite oder Passivseite der Bilanz. Unter dem Gesichtspunkte des Warentausches wird die Ausfuhr seit den Zeiten der Merkantilisten als ein Aktivum betrachtet, weil sie noch in derselben Bilanzperiode eine Gegenleistung hervorruft, im Kapi-

talsverkehr ist sie aber ein Passivum, weil sie einen Abgang von Werten bedeutet, dem vielleicht gar keine Gegenleistung des Auslandes oder doch keine entsprechende in derselben Bilanzperiode gegenübersteht. Auf diese Weise sind die Zweifel über die Stellung einzelner Bilanzposten zurückzuführen. JULIUS HUCKE (Die Handelsbilanz, S. 85, Berlin 1901) wendet sich gegen die herrschende Auffassung, welche die Warenausfuhr als Aktivum hinstellt. Mit derselben Logik könnte der Arbeiter eine von ihm in unbezahlten Überstunden geleistete Mehrarbeit als seinen Gewinn bezeichnen. In Wahrheit sei gerade umgekehrt die Einfuhr ein Aktivum und die Ausfuhr ein Passivum. Kein Staat wird aber seine Wirtschaftspolitik mit dem Ziel eines möglichst hohen Einfuhrüberschusses einrichten wollen. Andererseits hat eine Aufstellung über die englische Handelsbilanz („Economist“ vom 17. und 24. November 1923) die Zinszahlung Englands für die Schuld an die Vereinigten Staaten von Amerika als Einfuhr und die Erträge der auswärtigen Kapitalanlagen und die Schiffahrtsverdienste Englands als Ausfuhr hingestellt mit der Begründung, daß es für die Wirkung vollständig gleich sei, ob Argentinien 100 000 Pfund für bezogene Baumwollwaren oder als Zinsen für eine Anleihe an England zu bezahlen habe. In Wirklichkeit werden hier verschiedene Gesichtspunkte für die Bilanzierung vermengt. Die Handelsstatistik liefert daher auch keine brauchbare Grundlage für die Berechnung der Handelsbilanz im bloßen Warentausch, weil sie auch Kapitalübertragungen und Zahlungen in Waren umfaßt, die aber auch in anderer Form erfolgen können, also Aktiven und Passiven verschiedener Bilanzen in unbestimmtem Verhältnis in eine Ziffer zusammenzieht. So erklärt sich die Tatsache, daß nach den Ergebnissen der Handelsstatistik Gläubigerstaaten in der Regel passiv und Schuldnerstaaten aktiv sind, solange die Verschuldung nicht wesentlich zunimmt.

Bei den Waren des Außenhandels haben auch die Mengen (Gewicht und Raum) wirtschaftliche Bedeutung, aber nur für die Frachtenbilanz, weil es zweckmäßig ist, wenn die Transportmittel (Schiffe und Eisenbahnwagen) in der Hin- und Rückfahrt gleichmäßig in Anspruch genommen werden, da sonst die Kosten der Leerfahrt der einen Transportrichtung aufgeschlagen werden müssen und sie übermäßig verteuern. Für die Handelsbilanz sind selbstverständlich nur die Werte entscheidend. Die Wertbildung ist aber nicht mit der technischen Herstellung beendet, sondern setzt sich fort und findet ihren Abschluß erst in dem Augenblick, in welchem die Ware in die Hände des letzten Verbrauchers gelangt. Der Berechnung in der Handelsstatistik muß nun ein Wert zugrunde gelegt werden, der in der kaufmännischen Praxis gewöhnlich gar nicht vorkommt, sondern künstlich konstruiert werden muß, nämlich der Wert der Ware beim Grenzübertritt des Einfuhrlandes und des Ausfuhrlandes, der sogenannte „Grenzwert“. Die durch die Beförderung und Vermittlung der Ware erzielte Wertsteigerung kommt verhältnismäßig jenen Ländern zugute, die daran beteiligt sind. Für die tatsächliche Feststellung behilft man sich, indem man entweder die Fakturenwerte des Ausfuhrlandes zum Ausgangspunkte nimmt, die aber niedriger als die Grenzwerte sind und daher durch einen bloß geschätzten Zuschlag für die Beförderungs- und Vermittlungskosten bis zur Grenze erhöht werden, oder indem man die Marktwerte des Einfuhrlandes heranzieht, die sich aber wieder höher stellen als die Grenzwerte und daher einer Herabsetzung um die Beförderungs- und Vermittlungskosten von der Grenze bis zum Markorte bedürfen. Die in einem dritten Lande bei der unmittelbaren oder mittelbaren (über Freigeiete oder Zolllager erfolgten) Durchfuhr entstandenen Verdienste fallen diesem zu, die auf dem internationalen Meere verdienten Frachten gehören dem Lande, dessen Flagge das verfrachtende Schiff führt. Die Ergebnisse der

durch Inländer betriebenen Hochseefischerei erscheinen mit ihrem vollen Werte in der Einfuhrliste, ohne daß sie ein anderes Land als Ausfuhr nachweist, sind demnach wirtschaftspolitisch so zu behandeln, als wenn sie im Lande selbst hervorgebracht und auf der Aktivseite der inneren Wirtschaftsbilanz stehen würden, während sie die Handelsstatistik jenen Einfuhrwaren gleichstellt, die mit einer Ausfuhr bezahlt werden müssen. Andererseits sind die Schiffsverluste auf dem Meere ein Passivum, das die Handelsstatistik nicht verzeichnet, obwohl es sich außerhalb des Staatsgebietes ereignet, das eben nach der völkerrechtlichen Fiktion, wonach das Schiff ein Teil des Heimatlandes ist, die innere Wirtschaftsbilanz belastet.

Durch die Übertragung der Ware von Land zu Land ändert sich auch ihr Tauschwert, weil er sich auf jedem Markte aus dem dort jeweils herrschenden Kräfteverhältnis von Angebot und Nachfrage selbständig bildet. Die Annahme der herrschenden Lehre von einer selbsttätigen und raschen Ausgleichung der Preise für dieselbe Ware auch in internationaler Richtung, weil jede Ware aus dem Gebiete des niedrigen Preises in jenes mit höherem Preise dränge, trifft, selbst wenn die Beförderungskosten und Zollabgaben beiseite gelassen werden, nicht zu. Zwar stehen auch die nationalen Märkte in einer gewissen internationalen Marktgemeinschaft, aber sie erfaßt doch nur ausgesprochene Welthandelsartikel, wie Baumwolle, Weizen, Kupfer, Zucker u. dgl., und selbst von diesen gelangt nur ein Teil auf den Weltmarkt, so daß neben ihm noch nationale Märkte mit abweichender Preisbildung bestehen bleiben. Die meisten Waren kommen jedoch wegen ihrer Unbeweglichkeit (Grundstücke, Häuser), ihrer leichten Verderblichkeit (Brot, Milch, Fleisch), ihrer hohen Frachtkosten (Kartoffeln, Baumaterialien) usw. für den zwischenstaatlichen Austausch nur wenig oder gar nicht in Betracht, so daß gerade in vielen der lebenswichtigsten Gegenstände die preisausgleichende Wirkung nicht eintreten kann und daher jedes Land sein eigenes Preisniveau hat. Selbst dort, wo die Ausgleichung möglich wäre, stehen ihr zahlreiche Hindernisse entgegen. Die Beförderungs- und Vermittlungskosten sind bedeutenden Schwankungen unterworfen, so daß nur ein höherer und dauernder Preisunterschied den Anstoß zur Versendung geben kann. Zu diesen Kosten sind noch hinzuzuschlagen die Zölle, deren Wirkung durch verschiedene Maßnahmen verstärkt werden kann. Ferner sind in Betracht zu ziehen die oft mehrere Prozente ausmachenden Kosten der Umwandlung des Geldes zwischen heimischer und fremder Währung, die besonders bei leicht verderblichen Waren beträchtlichen Kosten der Konservierung (Kühlvorrichtungen, Büchsenpackungen) u. dgl. In jedem vom Weltverkehr berührten Lande gibt es weiters Nachfrage von Waren, die es selbst nicht oder nicht in genügender Menge herstellen kann und im Interesse der Erhaltung seiner Kultur und der Entfaltung einer vielseitigen Produktivität aus dem Auslande selbst bei ungünstiger Preislage beziehen muß, wie Kolonialwaren, Südfrüchte, überseeische Rohstoffe. Häufig zwingt auch die Lage des Ausfuhrlandes zur Aufsuchung fremder Absatzgebiete, auch wenn der Auslandspreis niedriger ist als der Inlandspreis. Es kann auf diese Weise einen Produktionszweig so zu entfalten suchen, daß es davon eine Senkung der Erzeugungskosten und damit eine Überlegenheit im Wettbewerb erwarten kann. Es kann aber auch durch ein planmäßiges Dumping die Verluste im Auslandsverkauf durch Gewinne aus erhöhten Inlandpreisen zu überkompensieren suchen. Wenn ein Land Waren unter den Selbstkosten im Auslande verschleudert, so verzeichnet die Handelsbilanz eine solche verlustbringende Notausfuhr als Aktivum, dem aber das Passivum der Verminderung des Tauschwertes gegenübergestellt werden muß. Der gegenteilige Fall liegt vor, wenn ein Land für eine Ware eine natür-

liche Monopolstellung behauptet, die es ihm gestattet, durch Regelung des Angebotes auf dem Weltmarkte bei der Übertragung vom Inlandsmarkt auf den Auslandsmarkt einen besonderen Gewinn zu erzielen, wie dies durch die Valorisation des Kaffees in Brasilien, durch das englische STEVENSON-Schema für Kautschuk, durch die Korinthenretention in Griechenland u. dgl. geschehen ist. Die Stellung eines mit einem oder wenigen Erzeugnissen auf den Weltmarkt angewiesenen Landes kann aber auch ungünstig werden, wenn dort die Preissteigerung für die bezogenen Waren ungleich größer ist als für die gelieferten; Dänemark beispielsweise litt nach Beendigung des Weltkrieges unter der sogenannten „agrарischen Schere“, indem es für seine Molkerei- und Fleischprodukte auf dem englischen Markte weniger erhielt, die bezogenen Fabrikate dagegen höher bezahlen mußte. Agrarländer zeigen auch eine viel größere Unstimmigkeit zwischen den Einnahmen und Ausgaben im Warentausch mit dem Auslande, weil ihre Ausfuhr zur Zeit der Ernte anschwillt, während sich der Bezug von Kolonialwaren und Fabrikaten viel gleichmäßiger auf die einzelnen Monate des Jahres verteilt, so daß sie mehr langfristigen und daher teuren Kredit in Anspruch nehmen müssen und daher viel weniger einfuhrfähig sind, als dies dem Umfang ihrer Ausfuhr nach anzunehmen wäre. Die staatliche Wirtschaftspolitik sucht denn auch überall im Wege der Steuer- und Zollgesetzgebung der Verschiedenheit von inländischem und ausländischem Tauschwert Rechnung zu tragen und sie zu beeinflussen. Eine Verbrauchssteuer oder ein Einfuhrzoll erhöht den Inlandswert, ein Ausfuhrzoll kann den Auslandswert erhöhen, eine Ausfuhrprämie kann ihn vermindern. Die nach dem Weltkriege in den Ländern mit Geldentwertung eingeführten Ausfuhrabgaben sollten die privaten Gewinne aus dem ungewöhnlichen Unterschied zwischen Inlandspreis und Auslandspreis dem Staatsschatze nutzbar machen und dessen Herabdrückung durch den Wettbewerb der inländischen Unternehmer verhindern. Die Annahme also, daß die Inlandsmärkte Teile des Weltmarktes sind und sich innerhalb desselben die Preise wie die Wasserstände in kommunizierenden Gefäßen ausgleichen, findet in den Tatsachen nicht ihre Bestätigung. Die Gewinne und Verluste aus dem Wechsel zwischen dem inländischen und ausländischen Tauschwerte der Waren kommen aber in der Handelsbilanz nicht zum Vorschein, müssen daher in einer besonderen Rubrik der äußeren Wirtschaftsbilanz berücksichtigt werden.

Auch die Zweckbestimmung der Waren für den persönlichen oder den technischen Verbrauch ändert sich mit der Übertragung, denn sie haftet nicht an den Eigenschaften des Gutes, sondern fließt aus dem Willen des Verfügungsberechtigten. Diese Änderung kommt gar nicht in der Handelsbilanz, die nur die internationalen Tauschwerte enthält, sondern nur in der inneren Wirtschaftsbilanz durch die Verteilung auf Erzeugung und Verbrauch zur Geltung. Zucker ist vorwiegend Genußmittel, kann aber auch Rohmaterial für die Erzeugung von Schokolade, Keks, Marmeladen usw. sein, Kohle kann zur Zimmerheizung oder zum Betriebe von Fabrikskesseln verwendet werden, Maschinen dienen wohl als Produktionsmittel, können aber durch Nichtgebrauch, Elementarereignisse usw. ihren Tauschwert verlieren. Während nun ein Genußmittel bei seinem Grenzübertritte unmittelbar dem Gebrauche zugeführt wird, also fast mit dem ganzen in der Handelsstatistik verzeichneten Tauschwerte zerstört wird, gelangt ein zur inländischen Erzeugung bestimmtes Gut erst in ihr zur vollen Wertentfaltung, wird also zu einem erhöhten Tauschwerte entweder im Inlande verbraucht oder ins Ausland ausgeführt, erscheint aber nur in letzterem Falle in der äußeren Wirtschaftsbilanz wieder. Von einer zu wenig beachteten Bedeutung ist es ferner, daß gerade in der heutigen Zeit Produktions-

mittel eingeführt werden, die nicht in derselben Bilanzperiode verbraucht werden, sondern ihre wertbildende Wirkung durch längere Zeit fortsetzen. Wenn ein Land Eisenbahnen, Hafenanlagen, Fabriken usw. baut oder durch leistungsfähigere Maschinen verbessert, so können in der Handelsbilanz plötzlich große Passivposten auftauchen, die sich aber in ihrer günstigen Wirkung auf die innere Wirtschaftsbilanz auf mehrere Jahre verteilen und das Land in die Lage versetzen können, nicht bloß die aus diesem Anlasse eingegangene auswärtige Schuld zu verzinsen und zu amortisieren, sondern auch noch darüber hinaus einen Gewinn zu erzielen.

Die Wirkung der Einfuhr von Waren ist daher nicht von dem Gesichtspunkte eines Zuwachses von Werten zu beurteilen, denn sonst wäre sie immer ein Gewinn, dem nur die Bezahlung durch Ausfuhrgegenstände als Verlust gegenüberstünde, sondern von dem Gesichtspunkte ihres Einflusses auf das Verhältnis zwischen Erzeugung und Verbrauch im Inlande. Waren, die keiner weiteren Verarbeitung bedürfen und gleich in den Verbrauch übergehen, werden den Verbrauch steigern, vielleicht sogar auf Kosten der inländischen Erzeugnisse. Rohmaterialien und Produktionsmittel können die inländische Erzeugung nicht bloß in der Industrie, sondern auch in der Landwirtschaft, die sich immer erfolgreicher von der Bindung an natürliche Vorbedingungen emanzipiert und ebenfalls industrialisiert, vergrößern, wenn auch die sonstigen Verhältnisse hierfür günstig sind. Fremde Fabrikate werden nur dann von Vorteil sein, wenn sie der inländischen Produktion eine Verbesserung der Erzeugnisse oder ihrer Absatzfähigkeit ermöglichen oder nicht mit annähernd gleichen Kosten im Inlande hergestellt werden können. Manchmal kann der ausländische Wettbewerb ein Ansporn zur Herabsetzung der inländischen Erzeugungskosten sein, aber eine allzu rasche Umstellung führt leicht zu einer Entwertung der sachlichen Anlagen und persönlichen Arbeitskräfte, weshalb der etwa notwendige Abbau des Zollschatzes nur mit Vorsicht und stufenweise wird durchgeführt werden können. Die Verbraucher werden zwar durch die Einfuhr zunächst gewinnen, weil der Preisdruck von außen eine Verbilligung der Waren erzwingt, jedoch kann dieser Vorteil, wenn unter dem Ansturm des fremden Wettbewerbes die inländische Erzeugung vermindert wird, durch den Nachteil einer Verminderung der aus der Erzeugung fließenden Einkommen und durch eine spätere Erhöhung der dann vom Auslande diktierten Preise mehr als ausgeglichen werden.

Was die Ausfuhr betrifft, so ist die vereinzelt aufgestellte Behauptung unbegründet, daß sie zu einer Vergrößerung der Erzeugung mit immer höheren Kosten führt und dadurch die Inlandspreise erhöht. Zunächst ist die vergrößerte Ausfuhr sehr wohl möglich durch verminderten Inlandsverbrauch, wenn die Preise auf den ausländischen Märkten verlockend hoch sind. Ganz unhaltbar ist aber die Meinung, daß eine Vergrößerung der Erzeugung deshalb Preiserhöhungen im Gefolge haben muß, weil immer ungünstigere Produktionsfaktoren herangezogen werden müssen. Das Gesetz vom abnehmenden Ertrag beruht selbst für die Landwirtschaft auf einer Täuschung, weil es technische und wirtschaftliche Gesichtspunkte vermengt. Die Bodenfläche ist allerdings unvermehrbar und kann bei dem jeweils gegebenen Stande der Bodenbearbeitung nur eine beschränkte Menge bestimmter Bodenfrüchte liefern. Wirtschaftlich kommt es aber nicht auf die Mengen, sondern auf die Werte an, deren Gewinnung nicht in gleicher Weise technisch beschränkt ist, weil der Landwirt zu einer anderen Art der Bodennutzung übergehen kann, die ihm einen im Werte gemessenen höheren Ertrag abwirft. In der Industrie ist es aber eine bekannte Tatsache, daß in Zeiten der Überproduktion die kräftigsten Unternehmungen ihre Erzeugung mit allen Mitteln zu erhöhen trachten, weil sie gerade davon

eine Senkung der Erzeugungskosten und somit eine Stärkung in dem verschärften Wettbewerb erwarten. Eine Erhöhung der Preise infolge der Ausfuhr wird nur dann stattfinden, wenn sich der Auslandspreis aus irgendeinem Grunde, vielleicht sogar wegen einer Ausfuhrprämie des eigenen Landes, höher stellt als der Inlandspreis, weil dann der Erzeuger dem inländischen Käufer nicht niedrigere Preise bewilligen wird als er sie vom ausländischen erhalten kann. Die Steigerung der Ausfuhr kann aber auch zu einer Senkung der Inlandspreise beitragen, weil sie eine wachsende Erzeugung mit sinkenden Kosten und einen verschärften Wettbewerb auf dem Weltmarkte ermöglicht.

Selbst wenn es also möglich wäre, den bloßen Warentausch von den in Waren erfolgenden Kapitalsübertragungen und Zahlungen zu scheiden und den Tauschwert jeder Ware beim Grenzübertritte in einwandfreier Weise festzustellen, so würde doch eine solche Gegenüberstellung der Einfuhr und Ausfuhr von Waren, also die Handelsbilanz, keinen Rückschluß gestatten auf das Gedeihen eines Landes, weil die beiden sich auf die innere Wirtschaftsbilanz sehr verschieden auswirken können. Nur aus einer statistisch heute kaum ausführbaren Zusammenfassung aller Daten der äußeren und inneren Wirtschaftsbilanz ließe sich ein richtiger Überblick gewinnen.

IX. Die Kapitalsübertragungen

Kapitalien sind Summen von wirtschaftlichen Werten, die durch die Zweckbestimmung des Verfügungsberechtigten das Erwerbsvermögen bilden, das sich vermehrt, im Gegensatze zum Nutzungsvermögen, das durch persönlichen Verbrauch aufgezehrt wird. Solche Werte knüpfen sich nicht bloß an Waren und Geld, sondern auch an Rechte auf Nutzungen und Dienste und an Beziehungen aller Art (Kundschaft u. dgl.), sind also streng genommen nur Abstraktionen der Beziehungen des Menschen zu seiner äußeren Umgebung. Ihre Verkörperung erfolgt für den zwischenstaatlichen Verkehr zum Teil in Waren, doch ist deren statistische Ausscheidung aus dem Außenhandel nicht möglich, weil man keiner Ware ansehen kann, ob sie durch den Bezieher der Wertvermehrung in der Erzeugung oder der Wertvernichtung im Verbräuche zugeführt werden wird. Als körperliche Träger der Kapitalien erscheinen ferner Wertpapiere aller Art einschließlich des Papiergeldes und namentlich der Auslandswechsel, die als Finanzwechsel stark zu vorübergehenden Kapitalsübertragungen benützt werden. Die auf Kredit beruhende Trennung von Sachkapital und Effektenkapital durch Schaffung marktgängiger Wertpapiere bedeutet im Rahmen der Volkswirtschaft keine Vermehrung des Volksvermögens, weil in diesen Grenzen jede Forderung durch eine entgegenstehende Schuld aufgehoben wird, wohl aber findet durch eine zwischenstaatliche Übertragung solcher Wertpapiere ohne gleichzeitige Verschiebung des haftenden Sachkapitals eine Mehrung oder Minderung des Volksvermögens statt. Eine genaue statistische Erfassung des Verkehrs in Wertpapieren in Form einer selbständigen Kapitalverkehrsbilanz ist aber, abgesehen von allen Schwierigkeiten der Verkehrskontrolle, schon deshalb nicht durchführbar, weil es gar nicht auf den Aufbewahrungsort, sondern auf das Besitzverhältnis ankommt, das beispielsweise auch durch eine ganz unkontrollierbare interne Verfügung einer Bank gegenüber ihrer ausländischen Filiale jederzeit geändert werden kann.

Das Kapital kann an ein anderes Land im Wege einer einseitigen Wertübertragung endgültig gegeben sein, sowohl durch staatliche Tribute, Entschädigungen, Schenkungen u. dgl., aber auch durch private Veränderungen, beispielsweise dadurch, daß sich Fremde als Unternehmer oder Grundbesitzer

im Lande ansiedeln. Es kann aber auch unter der Verpflichtung einer späteren Rückzahlung bloß geliehen sein. Aus der Kapitalszufuhr eines Landes darf also nicht auf seine entsprechend große Verschuldung geschlossen werden, denn die Übertragung ist oft nur eine einseitige, auch werden die Erträgnisse des geliehenen Kapitals häufig im Schuldnerlande belassen, um dort neu angelegt zu werden. Der zwischenstaatliche Kredit kann ebenso wie der binnenstaatliche ein Stundungskredit sein, wie er sich aus den Zahlungssitten im Warenhandel dadurch ergibt, daß der Verkäufer dem Käufer die Bezahlung der Ware für einige Zeit, z. B. drei Monate, stundet. Seinen Niederschlag erfährt dieser Kredit in einem Wechsel, den der ausländische Käufer oder noch häufiger eine ihm nahestehende Bank akzeptiert, so daß er vom Verkäufer leicht gegen Abzug des Diskontsatzes noch vor dem Verfallstage verkauft werden kann. Derartige Wechsel verkörpern kurzfristige Leihkapitalien, die auch eine durch die Verschiedenheit des Diskontsatzes in den einzelnen Ländern beeinflusste Eigenbewegung haben, so daß also aus der Finanzierung des Außenhandels eine besondere Leihkapitalbewegung entsteht, in welche auch andere, an dem Warengeschäfte nicht beteiligte Länder hineingezogen werden können. Der dem Auslande eingeräumte Kredit kann ferner ein Leihkredit sein, bei dem Leistung und Gegenleistung gleichartig sind, nämlich in Zahlungsmitteln erfolgen, während sie beim Stundungskredit, der einen zeitlich auseinandergezogenen Kauf oder Verkauf darstellt, verschiedenartig sind. Dieser Leihkredit findet seinen Ausdruck in den Effekten, wie Staatsanleihen, Aktien, Obligationen, Pfandbriefen usw., die der dauernden Kapitalsanlage dienen und von kapitalreicheren Ländern für kapitalärmere übernommen werden. Sie nützen mittelbar auch dem Warenhandel, weil sie ein ärmeres Land in die Lage versetzen, Waren und besonders Produktionsmittel zu kaufen, mit denen es seine innere Wirtschaftsbilanz über das Maß seiner Kräfte hinaus verbessern kann. Sie sind zwar ihrer Natur nach langfristig, können sich jedoch aus wirtschaftlichen Gründen, bei einem Umschwunge der Konjunktur, aber auch aus politischen Gründen, bei einer Verschlechterung der Beziehungen zwischen den Regierungen, plötzlich in Bewegung setzen und in die Heimat zurückströmen, denn die Langfristigkeit ist nur zwischen der Person des Gläubigers und jener des Schuldners, nicht auch zwischen den zugehörigen Ländern gesichert. Jene dieser Papiere, die an den Börsen zweier oder mehrerer Länder notiert werden, dienen auch den Zwecken der Spekulation und werden je nach den schwankenden Ausichten und den dadurch hervorgerufenen Kursbewegungen aus einem Lande in ein anderes geschoben, wodurch das gegenseitige Verschuldungsverhältnis immer wieder geändert wird. Auch die erwähnten Auslandswechsel, die Devisen, nehmen an dieser Wellenbewegung teil, zumal die Notenbanken im Interesse der Verteidigung der inländischen Währung größere Devisenvorräte anzusammeln pflegen, um durch Kauf und Verkauf den Wechselkurs zu beeinflussen; durch die Pfundwechsel, welche die kontinentalen Notenbanken im Besitz halten, stellen sie in Wirklichkeit dem Londoner Geldmarkt Mittel zur Verfügung. Die Übertragungen von Wertpapieren haben auch Zahlungen zur Folge, die sich in der Zahlungsbilanz mit jenen aus dem Warenhandel und aus anderen Übertragungen vereinen. Die Leichtigkeit der Übertragung gestattet es dem Gläubigerland, durch plötzliche Kündigung der Kapitalien oder durch Abgabe von Devisen seine Zahlungsbilanz augenblicklich zu verbessern, was besonders in politisch bewegten Zeiten von großer Bedeutung werden kann.

Die Ursache der Kapitalsübertragung muß nicht immer wirtschaftlicher Art sein; wirtschaftlich wird aber ebenso wie bei den Waren der Preis, in diesem

Fälle die Ertragsmöglichkeit in einem festen Zinsfuß oder in einer schwankenden Dividende als entscheidend hingestellt, weil man sagt, auch die Kapitalien fließen aus dem Lande, in dem sie billig sind, in jenes, in dem sie teuer sind. Eine völlige Ausgleichung findet aber auch hier nicht statt, weil sich selbst für die so leicht flüssigen Kapitalien selbständige Märkte, sogenannte Geldmärkte, mit ungleichen Verhältnissen von Angebot und Nachfrage bilden. Vor allem gibt es auch innerhalb desselben Wirtschaftsgebietes zwei deutlich geschiedene Kapitalismärkte, einen für Leihkapitalien mit fester Verzinsung (Staatspapiere, Obligationen, Pfandbriefe, Wechseldiskontierungen, Spareinlagen) und einen für Unternehmerkapitalien mit schwankendem Ertrage (Aktien, Kuxe, Anteilscheine). Im allgemeinen wird das Erträgnis der letzteren höher sein als das der ersteren, weil es die Vergütung für ein je nach der Art des Unternehmens mehr oder minder großes Risiko in sich schließt. In Zeiten sehr reger Spekulation kann es aber auch umgekehrt sein, wenn auf eine baldige Kurssteigerung der Anteile an Unternehmerkapitalien gerechnet wird und der Gewinn aus dem Verkaufe zu erhöhten Kursen größer zu werden verspricht als der aus der Ertragsverteilung des Unternehmens. Wenn nun auch Kapitalien verhältnismäßig am leichtesten übertragbar sind, weil wenigstens gewisse Arten der Verkörperung von Beförderungskosten und Grenzabgaben wenig oder gar nicht getroffen werden, so ergibt sich doch noch eine schärfere Teilung der Kapitalismärkte nach Ländern. Die Trennung wird verursacht durch die größere Schwierigkeit in der Kontrolle über die wirtschaftliche und politische Lage des fremden Landes, den Unterschied in der Währung, die Verschiedenheit der Rechtsordnung und der Besteuerung, die Ungleichheit in der Organisation der Banken und Börsen usw. Übrigens sind für die Richtung der Verwendung trotz der Unpersönlichkeit des Kapitals selbst persönliche und nationale Neigungen der Besitzer maßgebend infolge verwandtschaftlicher oder geschäftlicher Beziehungen, wegen Gleichheit des Volkes, der Sprache oder des Kulturstandes, im Hinblick auf politische und koloniale Bestrebungen usw. Zuweilen macht sich eine Arbeitsteilung zwischen fremdem und heimischem Kapital bemerkbar, weil jedes andere Anlagemöglichkeiten bevorzugt. So wird in Frankreich seit langer Zeit Klage darüber geführt, daß infolge der Vorliebe der Bevölkerung für festverzinsliche Anlagen das heimische Kapital eher ins Ausland wandert, als daß es den inländischen Unternehmungsgeist befruchten würde. In Agrarländern fließt das heimische Kapital gern dem Hypothekarkredit zu, während das fremde weniger leicht dafür zu gewinnen ist und mehr den Banken und der Industrie zufließt. Bei politischer Unsicherheit kann es ratsam sein, zu Unternehmungen heimisches Kapital nur unter Vorschubung des fremden zu verwenden, wie dies in China beobachtet werden konnte, wo die im langen Bürgerkriege gegeneinander kämpfenden Generale die zur Kriegführung nötigen Geldmittel durch unfreiwillige Subskriptionen der Unternehmer aufzubringen suchten.

Was die Wirkung der Kapitalsübertragung anbetrifft, so wird der Kapitalzufluß für ein Land in der Regel als Leihkapital am nützlichsten sein, weil auf diese Weise der Ertrag der dadurch befruchteten Unternehmungen über ihre eigene Grundlage hinaus gesteigert werden kann und dem Lande der die Zinszahlung an das Ausland übersteigende Ertrag verbleibt. Fremdes Unternehmerkapital wird dann am vorteilhaftesten wirken, wenn es dem inländischen Unternehmungsgeist an Anregung mangelt. Vielfach wird solches Kapital durch nachfolgende Ansiedlung der fremden Unternehmer nationalisiert, also dem Lande endgültig geschenkt. Seine Nachteile werden dann stärker hervortreten, wenn es sich um Unternehmungen handelt, denen öffentliche Interessen

anvertraut sind, wie Eisenbahnen, Hafengebäuden, Elektrizitätswerke, Notenbanken usw. Der Kapitalsabfluß kann für ein Land ungünstig wirken, wenn es die ausländischen Kapitalisten vorziehen, eine feste Verzinsung von Anlagen im Auslande zu beziehen, als sich den heimischen Unternehmungen zuzuwenden, sich also wie in dem erwähnten Beispiel von Frankreich die Entwicklung zum Rentnerstaat vollzieht. Auch eine politische Gefahr kann damit verbunden sein, wenn auf diese Weise ein möglicher Kriegsgegner in die Lage versetzt wird, seine militärischen Rüstungen zu vervollkommen. Andererseits gewinnt ein Land mit großer Kapitalsausfuhr an politischer Macht und an wirtschaftlichem Einfluß in der Welt. Im Laufe der Zeit ist die Kapitalsausfuhr sogar planmäßig in den Dienst der Warenausfuhr gestellt worden, indem die Regierungen durch ihren Einfluß auf Banken und Börsen die Unterbringung von fremden Anleihen an die Bedingung knüpften, daß die aus dem Erlöse beabsichtigten Warenbestellungen im Gläubigerlande erfolgen. Die britische Finanzpresse pflegt sogar zwischen Kapitalsausfuhr und Warenausfuhr einen selbsttätigen Ausgleichsmechanismus anzunehmen. Wenn die Warenausfuhr zurückgehe, vermindere sich die Gelegenheit für Kapitalanlagen im Inlande, wodurch wieder die Kapitalsausfuhr gefördert werde, die ihrerseits eine Warenausfuhr nach sich ziehe. Der fördernde Einfluß der Kapitalsausfuhr erstreckt sich aber gewöhnlich nur auf Gegenstände für öffentliche Arbeiten, und deren Ausdehnung hängt nicht bloß von wirtschaftlichen, sondern auch von politischen Erwägungen ab. Im übrigen entscheidet die allgemeine Geschäftslage, die sich bis zu einem gewissen Grade auf alle Länder in gleicher Richtung auswirkt. Die Krise in einem Lande wird gewöhnlich nicht durch eine günstige Konjunktur im Auslande abgeschwächt, sondern durch eine Verallgemeinerung verschärft. Bei schlechtem Geschäftsgange im Inlande wird daher meistens auch der Kapitalsbedarf im Auslande geringer sein und der infolgedessen einsetzende schärfere Wettbewerb auf dem Weltmarkte wird es erschweren, bei der Gewährung einer Anleihe an ein fremdes Land die Bedingung durchzusetzen, daß die dadurch ermöglichten Warenbestellungen selbst zu höheren Preisen im Gläubigerlande vorgenommen werden.

X. Die Wanderungen

Auch die zwischenstaatlichen Wanderungen von Personen haben wirtschaftliche Ursachen und Wirkungen. Während aber die Bewegung der Waren und zum größten Teile auch die der Kapitalien unter wirtschaftlichen Beweggründen steht, die für das abgebende oder das aufnehmende Land einen Vorteil anstreben, sind für die Aufenthaltsveränderungen der Menschen häufig persönliche, politische, nationale und religiöse Einflüsse maßgebend, die wirtschaftliche Nachteile für das eine oder das andere Land oder auch für beide mit sich bringen können. Wirtschaftlich ist dabei die Doppelrolle des Menschen zu beachten: als Träger der Arbeitskraft verkörpert er einen der beiden Produktionsfaktoren, als Träger des Verbrauches bildet er dagegen das endgültige Ziel der wirtschaftlichen Tätigkeit. Es ist also von wesentlichem Unterschied, ob der aus einem Lande in ein anderes übergehende Mensch als bloße Verbrauchskraft oder als Produktivkraft anzusehen ist, ob er nur einen angenehmen Aufenthalt oder eine Verdienstmöglichkeit sucht. Im ersteren Falle gibt er nur Anlaß zu einer oft unsichtbaren Ausfuhr von Waren und Kapitalien, im letzteren ist er als Aus- oder Einwanderer zu betrachten.

Kommt der Ausländer als Verbraucher, so kann sein Aufenthalt im Lande vorübergehend oder dauernd sein. Siedelt er sich dauernd an, so wächst das

Kapital, von dem er lebt, dem neuen Aufenthaltslande zu, auch wenn es in seiner Heimat angelegt bleibt. Wenn ein reicher Engländer nach Frankreich übersiedelt, so wird das Kapital, von dessen Erträgen er lebt, auch dann, wenn es in einer englischen Bank liegen bleibt, nicht mehr als englisches, sondern als ein in England angelegtes französisches anzusehen sein; es wird entnationalisiert, auch wenn der Engländer seine Staatsangehörigkeit beibehält. Selbst der im Auslande lebende Pensionist schafft eine Forderung des Aufenthaltslandes an das zur Pensionszahlung verpflichtete Land. Die Pensionen an die englischen Kolonialbeamten, die nach verhältnismäßig kurzer Dienstzeit in ihre Heimat zurückkehren, bilden daher eine stetige Quelle auswärtiger Verschuldung British-Indiens.

Die nur zu vorübergehendem Aufenthalt eintreffenden fremden Reisenden suchen als Touristen, Kurgäste, Sommerfrischler hauptsächlich Länder auf, die durch landschaftliche Schönheiten, klimatische Vorzüge, Heilquellen, historische Sehenswürdigkeiten, in Zeiten der Geldentwertung auch durch die höhere Kaufkraft des Geldes im Inlande, Vorteile bieten. Sie verursachen nicht Kapitalsübertragungen, sondern einseitige Zahlungen, die aber für manche Länder, wie Frankreich, Italien, die Schweiz, Österreich, die skandinavischen Länder und Ägypten, hohe und die äußere Wirtschaftsbilanz wesentlich beeinflussende Beträge erreichen. Dieser Fremdenverkehr bildet für das abgebende Land ein Passivum, das nur etwas dadurch gemildert wird, daß die Landesangehörigen durch den Aufenthalt im Auslande die für die Wiederherstellung ihrer Arbeitskraft nötige Erholung und Gesundheit finden, vielfach auch ihren Gesichtskreis erweitern. Andererseits kann er auch für das aufnehmende Land eine ungünstige Nebenwirkung haben, indem er die Lebenshaltung verteuert und dadurch der Landwirtschaft und der Industrie die Erzeugungskosten erhöht, weshalb es zweckmäßig sein wird, ihn nach solchen Punkten zu lenken, die als Standort von Unternehmungen nicht in Betracht kommen.

Wer in das Ausland geht, um dort seine Arbeitskraft zu verwerten und dadurch eine Erwerbsmöglichkeit zu finden, gilt als Auswanderer. Auch er ist zwar Verbraucher, aber sein Verbrauch ist ein Kostenelement in der Erzeugung, schafft also dem Einwanderungslande höhere Werte, die allerdings unter Umständen durch gleichzeitige Nachteile aufgewogen werden können. Die Auswanderung kann ebenfalls eine vorübergehende, eine sogenannte Saisonwanderung, oder eine dauernde sein. Solche zeitweilige Wanderungen gehen in Europa von Süden nach Norden und von Osten nach Westen zum Zwecke der Ausführung landwirtschaftlicher Erntearbeiten, von Straßen- und Eisenbahnbauten usw. Bei der dauernden Auswanderung ist zwar die Rückkehr in die alte Heimat auch nicht ausgeschlossen, in der Regel sogar von vornherein beabsichtigt, aber der Aufenthalt im Auslande ist nicht auf eine Jahreszeit beschränkt. Sie hat seit einem Jahrhundert ihre wichtigsten Ausgangspunkte in Europa und Ostasien und nimmt ihre Richtung nach überseeischen Gebieten, von denen sie einzelne begünstigen, viele aber durch einschneidende Maßnahmen abzuwehren suchen. Die Anlässe zur Auswanderung können sehr mannigfaltig sein, religiöser, politischer und rein persönlicher Art, auch die Werbung durch Schiffahrtsgesellschaften hat stark mitgewirkt, weil die Beförderung der überseeischen Auswanderer ein sehr lohnendes Geschäft geworden ist. In letzter Linie entscheidet aber doch der Unterschied zwischen dem zu erwartenden Lohn und der bisher gewohnten niedrigeren Lebenshaltung, so daß dem Auswanderer die Möglichkeit von Ersparnissen gegeben ist, mit denen er sich in der alten Heimat eine Rente oder eine Erwerbsquelle schaffen kann. Das abgebende Land verliert Arbeitskräfte, für deren Entwicklung, Erziehung und

Ausbildung Staat, Gemeinde und Familie Aufwendungen gemacht haben, deren Wert freilich nicht von diesen Kosten allein, sondern auch von der unter den jeweiligen Umständen gegebenen Verwendungsmöglichkeit abhängt. Diesen Verlusten stehen die Einnahmen gegenüber, welche das Heimatland aus den rückgesendeten Lohnersparnissen empfängt und die beispielsweise für Italien hohe Summen zu erreichen pflegen. Ein günstiger Einfluß macht sich zuweilen, wie z. B. in den Beziehungen Italiens zu Südamerika, auch auf die Ausfuhr von Waren bemerkbar, weil die Auswanderer lange Zeit an ihren alten Lebensgewohnheiten festhalten und die Erzeugnisse ihres Heimatlandes bevorzugen und sie auch unter der fremden Bevölkerung propagieren. Auch wird unter dem Einflusse der neuen Umgebung die Arbeitsfähigkeit durch neue Erfahrungen wesentlich gesteigert. Für das Einwanderungsland ist der zugewanderte Arbeiter nur so lange ein Gewinn, als Mangel an gleichartigen Arbeitskräften herrscht und nicht eine Masse von inländischen Arbeitern vorhanden ist, die sich auf Grund ihrer höheren Löhne auch eine bessere Lebenshaltung eingerichtet haben, die also das verdiente Geld auch wieder im Lande ausgeben. In jedem Wirtschaftsgebiete entsteht allmählich ein gewisses Gleichgewicht zwischen Arbeitslohn, Lebenshaltung und Arbeitsleistung, das durch Einwanderer mit niedrigerer Lebenshaltung empfindlich gestört wird, weil die Anpassung an die Lebensverhältnisse nur in langsamem Übergange, bei großen Unterschieden in Nation und Rasse aber überhaupt nicht vollständig erfolgt.

XI. Die äußere Forderungsbilanz

Wesentlich verschieden von den Bilanzen der Wertübertragungen im Warentausch, im Kapitalsverkehr und in Wanderungen, die in ihrer Zusammenfassung die äußere Wirtschaftsbilanz ergeben, ist jene Bilanz, die den jeweiligen Stand der gegenseitigen Verpflichtungen zwischen Inland und Ausland anzeigt. Sie stellt nicht Eingänge und Ausgänge während eines bestimmten Zeitraumes, sondern Vermögenswerte in einem bestimmten Zeitpunkte gegenüber. Man nennt sie die äußere Forderungsbilanz und definiert sie als die Gegenüberstellung aller Forderungen und Schulden eines Landes gegenüber dem Auslande an einem bestimmten Stichtage. Sie wird oft fälschlich mit der Zahlungsbilanz zusammengeworfen in der Annahme, daß Schulden auch bezahlt werden müssen, demnach die Ursache der zwischenstaatlichen Zahlungen sind. Volkswirtschaftlich sind aber Guthaben alle Kapitalsanlagen im Auslande, auch die dauernden, die nicht zur Rückzahlung fällig sind, es häufig auch gar nicht werden, weil sie durch Übersiedlung des Gläubigers in das Schuldnerland einseitig übertragen werden. Aktien sind privatwirtschaftlich überhaupt keine Forderungen, sondern Anteilsrechte an Unternehmungen, ihre Abwanderung ins Ausland ergibt aber doch eine Verschuldung des Inlandes. Der Besitz von Grundstücken und Häusern durch Ausländer begründet keine fällige Forderung. Andererseits ermöglichen selbst dauernde Kapitalsanlagen durch Abstoßung der Wertpapiere in das Schuldnerland eine sofortige Rückziehung der Kapitalien. Die Arbitrage ist in der Lage, langfristige in kurzfristige Forderungen zu verwandeln, indem sie Vermögensstücke veräußert oder belastet und die Erlöse dafür ins Ausland überträgt, wodurch die Möglichkeit einer Beeinflussung der täglich fälligen Zahlungen gegeben ist. Der Stand der Verschuldung eines Landes spiegelt sich also nicht in seiner Zahlungsbilanz.

EDUARD KELLENBERGER (Wechselkurs und Zahlungsbilanz im Krieg und Frieden. Zürich 1919) schlägt für die Forderungsbilanz die Bezeichnung internationale Vermögensbilanz vor und versteht darunter die Gegenüberstellung

des ausländischen Vermögens im Inlande und des inländischen Vermögens im Auslande. Von der Bezeichnung internationale Kapitalsbilanz will er deshalb absehen, weil viele dieser Güter im Auslande nicht Produktionsmittel, sondern Konsumgüter sind, z. B. ein Schloß. Die Zweckbestimmung der Güter kommt aber nur in der inneren Wirtschaftsbilanz zur Geltung, denn in der auswärtigen Verschuldung macht es keinen Unterschied, ob die aufgenommenen Kapitalbeträge zu konsumtiven oder zu produktiven Zwecken verwendet werden. Der Ausdruck internationale Vermögensbilanz empfiehlt sich nicht, denn es gibt kein internationales, sondern nur ein nationales Volksvermögen mit Vermögensbestandteilen, die in die zwischenstaatlichen Beziehungen hineinreichen, zwar als Schulden und Forderungen bezeichnet werden können, wobei jedoch an dem Unterschiede zwischen der privatwirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Auffassung festgehalten werden muß.

Eine ziffermäßige Berechnung der äußeren Forderungsbilanz wird zwar immer wieder versucht, stößt aber infolge der Mannigfaltigkeit der dabei in Betracht kommenden Werte, von denen manche statistisch überhaupt nicht zu erfassen sind, auf große Schwierigkeiten. Man unterscheidet nur nach gewissen Anhaltspunkten nach dem Überwiegen der einen oder der anderen Bilanzseite zwischen Gläubiger- und Schuldnerstaaten, doch kommt es vor, daß ein Land, dessen Verschuldung gegen das Ausland in der Gesamtheit überwiegt, gleichzeitig gegen ein anderes Land Gläubigerland ist, ja sich sogar deshalb verschuldet, um die erhaltenen Kredite wieder weitergeben zu können.

XII. Wechselkurs und Zahlungsbilanz

Alle Zahlungen, auch die im Verhältnis zum Auslande, lauten auf Geldbeträge. Da es kein internationales Geld gibt, dient irgend ein Landesgeld als Maßstab, in der Regel das des Gläubigerlandes, gezahlt wird aber gewöhnlich nicht mit Geld, das im Auslande nur mit seinem Stoffwerte oder Kaufwerte, nicht mit seinem gesetzlichen Nennwerte genommen wird, sondern mit Auslandswechseln oder Devisen, weil deren Versendung weniger Kosten verursacht. Der Wechsel ist aber, wie bereits betont wurde, kein endgültiges Zahlungsmittel, weder im Inlande, noch im Auslande, sondern läßt sich nur dadurch verwerten, daß er in dem fremden Lande gegen dortiges Geld verkauft wird an jemanden, der in dem Ursprungslande Zahlungen leisten oder Waren kaufen will, im äußersten Falle Gold, das am leichtesten verwertbar und daher internationale Ware ist. Somit wird formell die Auslandszahlung in zwei Inlandszahlungen verwandelt, eine im eigenen und eine im fremden Lande. Ein Deutscher begleicht seine Schuld an einen Engländer durch Übersendung eines Wechsels, der Empfänger verkauft diesen Wechsel für englisches Geld an einen anderen Engländer, der eine Zahlung an einen Deutschen zu leisten hat, und dieser löst ihn am Verfallstage für deutsches Geld ein. Die Aufgabe des Marktes ist es, denjenigen, der eine Zahlung in ein fremdes Land zu leisten hat, in Verbindung zu bringen mit demjenigen, der von diesem Lande eine Zahlung zu erhalten hat.

Da die Wechsel nicht vom Staate, sondern vom Privatverkehre geschaffene Zahlungsmittel sind, so haben sie nicht wie das Geld einen gesetzlich bestimmten, sondern einen nach dem Kräfteverhältnis (nicht Mengenverhältnis) von Angebot und Nachfrage auf freiem Markte wechselnden Preis. Dieser Preis, der Wechsel- oder Devisenkurs, kann nun wie der Preis irgendeiner Ware sowohl von der Wareseite als auch von der Geldseite beeinflußt werden, d. h. die Veränderung kann sowohl durch eine Verschiebung des Kräfteverhältnisses von Angebot und Nachfrage in Zahlungsmitteln als auch durch eine Hebung oder Senkung

des Wertes in dem Gelde, auf das der Wechsel lautet, verursacht sein. Man drückt dies in dem einfachen Satze aus: der Wechselkurs hängt ab vom Geldwerte und von der Zahlungsbilanz. Bei geordneter Währung und demgemäß stetigem Geldwert wird der Wechselkurs nur nach dem Stande der Zahlungsbilanz schwanken, und zwar nur bis zu den Goldpunkten, jenen Preispunkten des Wechsels, bei welchen die Nachfrage nach Wechseln völlig abbricht, weil sich trotz der höheren Überweisungskosten die Versendung von wirklichem Golde billiger stellt. Dabei ist die Zahlungsbilanz nur in dem börsentechnischen Sinne als Gegenüberstellung der täglich fälligen Zahlungen vom Auslande und an das Ausland zu verstehen. Diese Zahlungen haben überdies nur insoweit Einfluß auf den Wechselkurs, als sie tatsächlich in Wechseln erfolgen, was zwar in der Regel der Fall ist, aber doch nicht immer sein muß. Wenn die Währung gestört ist und der Geldwert sich verändert, so fallen die Goldpunkte als Grenzen für die Schwankungen des Wechselkurses weg, weil Gold zur Versendung ins Ausland nicht mehr in beliebiger Menge zur Verfügung steht; der Einfluß des Geldwertes auf den Wechselkurs kann dann den Einfluß der Zahlungsbilanz in gleicher Richtung verstärken, aber auch ganz oder teilweise aufheben.

Der Auslandswechsel ist aber wie das Geld nicht bloß Umlaufmittel, sondern auch Mittel der Kapitalsbildung und Spekulation, so daß seine Preisbewegung nicht nur eine abgeleitete als Reflex der für Waren, Kapitalszinsen usw. notwendigen Auslandszahlungen, sondern auch eine selbständige ist. Die Notenbanken halten große Devisenvorräte, um mit ihrer Hilfe die Währung des eigenen Landes durch Aufrechterhaltung eines stetigen Wechselkurses zu verteidigen. Es tauchen Finanzwechsel auf, die im Gegensatze zu den Handelswechseln nicht aus einem Warengeschäfte hervorgehen, sondern der Kapitalsbeschaffung dienen. Sie werden von einer inländischen Bank auf eine ausländische gezogen, wodurch die erstere für kurze Zeit Kapital zur Verfügung gestellt erhält, und dienen hauptsächlich dazu, um die großen zeitlichen Unstimmigkeiten in den Bezügen von Getreide und Rohstoffen aus dem Auslande und der gleichmäßigeren Ausfuhr von Fabrikaten auszugleichen. Zeitweilige Kapitalsübertragungen erfolgen ferner durch die sogenannten Wechselpensionen, indem bei vorübergehender Kapitalknappheit bankfähige Wechsel im Auslande reportiert oder lombardiert werden. Die Arbitrage nützt die Tatsache, daß der Preis der inländischen Zahlungsmittel in einem fremden Lande und der Preis der Zahlungsmittel dieses fremden Landes im Inlande nicht übereinstimmen, weil sie zwar dem gleichen Zwecke gewidmet sind, aber doch aus verschiedenen Märkten mit ungleichen Verhältnissen von Angebot und Nachfrage hervorgehen, dadurch spekulativ aus, daß sie Wechsel auf dem billigeren Markte kauft und sofort auf dem teureren Markte verkauft. Eine Spekulation, das sogenannte „straddling“, greift auch ein, um aus dem Preisunterschied zwischen den Wechseln auf kurze Sicht und auf lange Sicht Gewinn zu ziehen. Wenn die lange Sicht unter Berücksichtigung des Bankzinsfußes teurer ist als die kurze, so wird erstere verkauft und letztere gekauft und später umgekehrt, wenn sich das Verhältnis gedreht hat. Würde der Spekulant einfach lange Sicht verkaufen und mit dem Rückkauf warten, bis sie billiger geworden ist, so wäre sein Risiko größer, denn er hätte Schaden, wenn der Preis noch höher ginge, während er auf diese Weise aus einem bereits vorhandenen Preisunterschied einen sicheren Gewinn erzielen kann, denn wenn die lange Sicht stetig steigt, so wird die kurze Sicht auf die Dauer nicht zurückbleiben und der Preisunterschied wird dem Spekulanten noch immer einen Gewinn abwerfen, wenn nicht beim Rückkauf der langen Sicht, so doch beim Verkauf der kurzen Sicht. Eine finanzielle Spekulation begleitet auch den Warenhandel, soweit er zu Geschäften auf Zeit gezwungen

ist. Wenn jemand Ware aus dem Auslande bezieht und die Zahlung später zu leisten hat, so sichert er sich jetzt schon den Wechsel zu einem festen Preise für den späteren Zeitpunkt. Wenn jemand Waren in das Ausland verkauft hat und erst später Zahlung erhalten soll, so verkauft er jetzt schon die fremde Valuta zu einem festen Preise. Auf diese Weise wälzt der Erzeuger oder Händler, um seine Aufmerksamkeit ausschließlich den Vorgängen auf dem Warenmarkte zuwenden zu können, die Gefahr der Preisveränderungen in den Zahlungsmitteln auf die Banken, die ausländische Zahlungsmittel verkaufen, ohne sie schon zu besitzen, und kaufen, ohne für sie schon Abnehmer zu haben. In der Nachkriegszeit hat sich schließlich ein Terminhandel für Auslandswechsel selbst ausgebildet. In London werden die Wechsel in mehreren fremden Währungen nicht bloß für sofortige Lieferung (spot exchange), sondern auch für spätere Lieferung (forward exchange), nämlich für einen Monat, notiert. Ist beispielsweise der Dollar für spätere Lieferung billiger als für sofortige Lieferung, so deutet das darauf hin, daß es dem Spekulantem angesichts der Zinsfußverhältnisse vorteilhafter erscheint, Kapital in New York statt in London zu haben.

Wenn daher in der volkswirtschaftlichen Literatur der Wechselkurs häufig als Barometer der Zahlungsbilanz hingestellt wird, so bedarf diese Behauptung gewisser Einschränkungen. Ihr logischer Aufbau ist folgender. Der Wechsel ist das Zahlungsmittel im zwischenstaatlichen Verkehre. Zahlungen dienen aber immer zum Ausgleich von Schulden und Forderungen, weil doch niemand zahlt, wenn er nicht schuldig ist. Die Gegenüberstellung der Schulden und Forderungen ergibt aber die Zahlungsbilanz. Es wurde nun bereits ausgeführt, daß die Forderungsbilanz nicht mit der Zahlungsbilanz gleichgestellt werden kann, weil von Land zu Land viele Zahlungen geleistet werden, die nicht einer Forderung entspringen und nicht alle Forderungen zu Zahlungen führen. Aber auch wenn man richtigerweise unter Zahlungsbilanz die Gegenüberstellung der im Auslandsverkehre täglich fälligen Zahlungen versteht, ist der Zusammenhang mit dem Wechselkurse kein unmittelbarer und zwangsläufiger. Zwischenstaatliche Zahlungen werden nicht nur durch Auslandswechsel vermittelt, sondern erfolgen auch unmittelbar durch Waren, z. B. häufig bei Aufnahme einer Auslandsanleihe, wenn der Erlös gleich zum Ankaufe von Waren im Gläubigerlande verwendet wird, ferner durch persönliche Übertragung von Geld oder Anweisungen auf Geld im Fremden- und Auswanderungsverkehre ohne Rücksicht auf den Stand der Wechselkurse. Andererseits dienen Auslandswechsel nicht bloß wirklichen Zahlungen, sondern auch spekulativen Zwecken und vorübergehenden Kapitalsverschiebungen. Schließlich besorgen zwei Länder die gegenseitigen Zahlungen nicht immer durch unmittelbare Übertragung von Wechseln, sondern ziehen ein drittes Land als Zwischenglied heran, so daß durch die Zahlungen nicht die Wechselkurse der beiden Länder zueinander, sondern die jedes dieser Länder im Verhältnis zu dem vermittelnden dritten Lande beeinflußt werden. Der Wechselkurs ist also nur ein Anhaltspunkt, aber nicht ein Maßstab der Zahlungsbilanz.

Eine Beeinflussung von der Geldseite her erfährt der Wechselkurs nur bei einer Geldentwertung in wenigstens einem der am Zahlungsverkehre beteiligten Länder. Bei vollgültiger Goldwährung deckt sich der Gleichgewichtspunkt für die Schwankungen der Wechselkurse, die sogenannte Wechselparität, mit der Münzparität, die wieder aus dem in beiden Ländern gesetzlich festgelegten Münzfuße nach dem Feingehalte der beiderseitigen Münzeinheiten berechnet wird. Die Übereinstimmung zwischen Wechselpari und Münzpari wird aufrechterhalten durch die Freizügigkeit des Goldes, durch die jederzeitige Möglichkeit der Einfuhr und Ausfuhr von Gold und durch die freie Ausprägbarkeit des

Goldes in inländisches Geld. Der Wechselkurs kann in diesem Falle nur nach den tatsächlich in Wechseln zu leistenden Zahlungen über die Münzparität steigen oder unter sie fallen, aber nur bis zu den Goldpunkten, bei denen sich die Versendung des Goldes anstatt des zu teuer gewordenen Wechsels lohnt. Wenn aber auch nur eines der beiden Länder durch Einstellung der Einlösung des Papiergeldes die Münzparität außer Wirksamkeit setzt, kommen der Gleichgewichtspunkt und die Goldpunkte in Wegfall und die Schwankungen der Wechselkurse sind dann unter dem Einflusse des veränderlichen Verhältnisses zwischen inländischem und ausländischem Geldwerte und der auswärtigen Zahlungen unbegrenzt.

Da wurde nun die Behauptung aufgestellt, daß mit der Abgabe von inländischem Geld an das Ausland in Wirklichkeit ein Teil der inländischen Kaufkraft für Waren und Leistungen angeboten wird, so daß nunmehr die Kaufkraftparität, nämlich das Verhältnis der Kaufkraft des Inlandsgeldes für Waren und Leistungen in beiden Ländern, die neue Gleichgewichtslage bildet. Das in den Wechselkursen beider Länder zum Ausdruck kommende Wertverhältnis beider Geldeinheiten werde, abgesehen von kleinen Schwankungen, unverändert bleiben, solange keine Veränderungen in der Kaufkraft auf beiden Seiten eintreten und dem Handel keine besonderen Hindernisse in den Weg gelegt werden. Wenn aber eine Inflation im Lande *A* die Kaufkraft des dortigen Geldes herabdrückt, so werde der Wert der *A*-Valuta im Lande *B* notwendigerweise im selben Maße sinken. Wenn die *B*-Valuta durch Inflation im Werte sinkt, so werde auch die Bewertung der *A*-Valuta im Lande *B* im gleichen Grade steigen. Wenn demnach zwei Länder Geldentwertung aufweisen, so sei der normale Wechselkurs gleich dem alten Wechselkurs, multipliziert mit dem Quotienten zwischen dem Grade der Inflation in dem einen und dem anderen Lande. Diese Ansicht wird besonders von GUSTAV CASSEL (*Das Geldproblem der Welt*, S. 30. München 1921) vertreten. RUDOLF DALBERG (*Die Entwertung des Geldes*. Berlin 1918) hat die Formel aufgestellt: Die Valuta (*Va*) zweier Länder verhalte sich — die übrigen Verhältnisse gleichgesetzt — wie ihre Kaufkraft auf dem inneren Markte, daher umgekehrt wie das Preisniveau (*Pr*): $\frac{Va_1}{Va_2} = \frac{Pr_2}{Pr_1}$. Allerdings gebe es abnormale Abweichungen von dieser Gleichgewichtslage, aber diese seien entweder künstliche Einschränkungen des freien Handels, wie Ausfuhrverbote, Kontingentierungen der Ausfuhr, Ausfuhrzölle, höhere Auslandspreise u. dgl., auf der einen oder Einfuhrbeschränkungen auf der anderen Seite, oder nur vorübergehender Natur, wie Mißtrauen in die Zukunft der Valuta, das zur Eskontierung ihres voraussichtlichen Sinkens führe, spekulative Eingriffe u. dgl. Es wird also angenommen, daß der zwischenstaatliche Verkehr im unbehinderten Zustand nach einer Angleichung des äußeren Geldwertes an die Kaufkraftparität strebt, die den Schwerpunkt bildet, um welchen die Wechselkurse hin- und herschwanken.

Dagegen sind folgende Einwendungen zu erheben. Die Nachfrage nach Waren kommt nicht vom Gelde, sondern von dem Menschen als Besitzer des Geldbetrages, ihre Stärke richtet sich nach dem gesamten Vermögen des Besitzers, für welches das Einkommen die wichtigste und meist einzige Unterlage ist. Auf demselben Markte erscheinen nun Wirtschaftler mit sehr verschiedener subjektiver Kaufkraft, aber durch die allgemeine Schätzung bildet sich eine objektive Kaufkraft für die Geldeinheit. Die Geldeinheit hat im Besitz des Armen und des Reichen eine verschiedene Bedeutung, ebenso wie auch das dafür gekaufte Stück Brot für den ersteren einen höheren Gebrauchswert hat als für den letzteren. Auf dem Markte erhält aber der Arme für die Geldeinheit

nicht mehr Ware als der Reiche. Bei reiner Goldwährung verkörpert sich die objektive Kaufkraft in der entsprechenden Gewichtsmenge des Goldmetalls, das in jedem Lande einen durch die Munzgesetze gesicherten Höchst- und Mindestpreis hat, denn jedermann erhält für 1 kg Gold den festgesetzten Betrag in inländischem Gelde. Gold ist nun eine in der ganzen Welt gangbare Ware mit einem durch Landesgesetze bestimmten Preise. Die Münzparität ist also eine Kaufparitat für Gold, damit aber noch nicht auch für andere Waren. Gold hat, soweit es als Tauschmittel dient, doch nur transitorischen Charakter, ist nur Werkzeug zum Kaufe von anderen, konsumierbaren Waren und Leistungen. Die Kaufkraft des Goldes selbst ist in den einzelnen Ländern verschieden und gleicht sich auch nicht aus, erstens deshalb, weil die Erzeugung durch Unterschiede in den natürlichen Vorbedingungen und sozialen Einrichtungen mit ungleich hohen Kosten arbeitet, zweitens deshalb, weil auch der Verbrauch wegen der Verschiedenartigkeit der Einkommensgruppierung und der Lebensgewohnheiten eine andere Richtung und Stärke aufweist. Die Goldwährung sichert nur die Kaufkraft des Geldes gegenüber dem Golde, aber nicht auch die des Goldes gegenüber den Waren. Die Kaufkraft des Goldes ist aber auch in normalen Zeiten in den einzelnen Ländern verschieden und gleicht sich nicht aus. Wird nun in einem Lande das Geld von der Goldgrundlage losgelöst und gegenüber dem ausländischen Gelde gesenkt, so vermindert sich seine Kaufkraft gegenüber den Waren im Inlande niemals im gleichen Maße, weil die Entwertung die Elemente ungleich beeinflust, die einerseits die Nachfrage und andererseits das Angebot bilden. Der Gesamtbedarf kann wegen der zunehmenden Flucht vor dem Gelde steigen, die Nachfrage kann infolge der Verschiebung der Einkommensverhältnisse für Produktionsmittel stärker sein als für Gegenstände des täglichen Lebensbedarfes, die Konkurrenz unter den Verkäufern kann sich verringern, weil Auslandswaren durch den Valutaschutz an der Einfuhr behindert werden, die Furcht vor der Unzulänglichkeit der Gutervorrate oder vor steigender Erzeugungskosten kann preistreibend wirken usw. Dabei wird der Auenwert des Geldes zunächst niedriger werden, weil die Realisierung des in dem uneinloslichen Papiergelde verkörperten Kaufwertes mit größeren Gefahren verbunden ist als des in der Goldmünze enthaltenen, wird auch so lange un stetig sein, als es nicht wieder an den internationalen Stoffwert des Goldes gebunden wird und an ihm einen Halt findet. Das Verhältnis der Binnenwerte zweier Länder steht mit dem der Auenwerte nicht in einer so zwangsläufigen Verbindung, daß sich aus dem einen eine Gleichgewichtslage für das andere ermitteln ließe. Deshalb sind auch die Vorschläge einzelner Wahrungstheoretiker (IRVING FISHER, J. M. KEYNES usw.), die Stabilisierung des Geldwertes nicht durch Festlegung des Auenwertes, also des Verhältnisses zum Golde und damit zum ausländischen Gelde, sondern durch Festlegung des Binnenwertes, also seiner Kaufkraft für Waren im Inlande, zu versuchen, ihrem Wesen nach verfehlt.

Der Einfluß des Geldwertes auf den Wechselkurs ist aber nicht unbestritten. Die KNAPPSche Geldtheorie leugnet ihn und erklärt nur die Zahlungsbilanz als ausschlaggebend. Das Geld sei nicht Gut, sondern ein Anrecht, eine Anweisung auf käufliche Güter, eine Beteiligungsmöglichkeit am Sozialprodukt. Das intervalutarische Pari sei eigentlich kein Pari, sondern ein Normalstand, nämlich der Preis des inländischen Geldes, ausgedrückt in ausländischem Gelde und umgekehrt. Der Staat könne ein den Marktverhältnissen entsprechendes Pari nicht autoritativ festsetzen und verteidigen. Wenn sich die zwischenstaatlichen Zahlungen, denen Angebot und Nachfrage nach Zahlungsmitteln entspringen, von Grund aus ändern, so müsse der Staat an Stelle des den neuen Verhältnissen nicht mehr entsprechenden Pari ein neues setzen. Die Goldwährung

sei nur ein Mittel, den intervalutarischen Kurs festzulegen, aber nicht das einzige und nicht einmal das zweckmäßigste (KARL ELSTER: Die deutsche Not im Lichte der Währungstheorie, S. 54. Jena 1921). Diese Lehre bestreitet den Einfluß des Geldwertes, weil sie einen aus den Marktverhältnissen hervorgehenden Geldwert nicht anerkennt, sondern die allein Geld schaffende staatliche Festsetzung auch für das Verhältnis zum ausländischen Gelde als maßgebend ansieht. Der Staat entscheidet aber nur über den Nennwert seines Geldes, der für den Auslandsverkehr allein maßgebende Kaufwert bildet sich aber unabhängig davon aus dem Verhältnis zu den Waren auf dem inländischen Markte. Die zwischenstaatlichen Zahlungen werden in den beiderseitigen Geldeinheiten berechnet, aber diese Geldeinheiten sind in ihrem Verhältnis zu den Waren und damit auch zueinander veränderlich, eine Änderung der Wechselkurse ist also nicht bloß durch Einflüsse der Zahlungsbilanz, sondern auch durch Einflüsse des Geldwertes möglich, die freilich in Zeiten der Geldentwertung so ineinanderfließen, daß sie nicht mehr scharf voneinander zu trennen sind.

In der englischen Fachliteratur wird ein gewisser Ausgleichsmechanismus in den Wechselkursen behauptet, demzufolge sich ungünstige Wechselkurse infolge ungünstiger Zahlungsbilanz von selbst dadurch regeln, daß sie entsprechende Gegenbewegungen von Waren und Kapitalien auslösen. Weil der Wechselkurs ein Preis ist wie der für Waren, Kapitalien (Zins) und Arbeitsleistungen (Lohn), so ist er tatsächlich nicht bloß eine Wirkung des Kräfteverhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage, sondern auch selbst eine Ursache der Veränderungen dieses Kräfteverhältnisses. Die landläufige Annahme geht sogar dahin, daß ein Steigen des Preises immer die Nachfrage hemmt und das Angebot fördert und umgekehrt, also eine Gegenwirkung auslöst. Eine gewisse Tendenz hiezu ist zwar vorhanden, aber die Wirklichkeit spielt sich nicht nach diesem einfachen Schema ab. Tägliche Erfahrung auf Märkten und Börsen lehrt, daß steigende Preise noch eine Erhöhung der Nachfrage zur Folge haben, wenn ein weiteres Steigen wahrscheinlich ist, daß sinkende Preise nicht immer eine Verringerung des Angebotes nach sich ziehen, weil eine Einschränkung mit einer Erhöhung der Kosten oder mit einer Entwertung des Anlagekapitals verbunden wäre usw., überdies steht auch das Maß der allfälligen Erweiterung oder Einengung von Angebot und Nachfrage außer Verhältnis zu dem Grade der Steigerung oder Senkung der Preise. Den Ausgleichsmechanismus der Wechselkurse stellt man sich nun in folgender Weise vor. Wenn in einem Lande *A* mehr Wechsel auf das Land *B* gefragt als angeboten werden, so entfernt sich der Wechselkurs von der durch die Münzparität festgelegten Wechselparität, er wird ungünstig für *A* und günstig für *B*. Dadurch werden aber die Waren von *A* für die Bewohner von *B* billiger und umgekehrt die Waren von *B* teurer für die Bewohner von *A*. Deshalb werden sich die Warenbezüge von *A* nach *B* vergrößern, die von *B* nach *A* dagegen verkleinern. Damit ändere sich aber wieder die Zahlungsbilanz und somit auch der Wechselkurs. Werde gar der Goldpunkt erreicht, bei dem sich die Übertragung von wirklichem Golde lohnt, so werde die Gegenwirkung eine besonders lebhaft, weil — nach der Quantitätstheorie — die Kaufkraft des Geldes von dem Verhältnis zwischen Warenumsatz und Geldumlauf abhängt. Werde nämlich im Lande *A* der Geldumlauf durch die Ausfuhr von Gold vermindert, so müsse sich dort die Kaufkraft des Geldes erhöhen, und die Warenpreise werden fallen, in dem Lande *B* dagegen werde die gleichzeitige Einfuhr von Gold den Geldumlauf vermehren, die Kaufkraft des Geldes werde daher sinken und die Warenpreise werden steigen. Da aber die Menschen von Gütern und nicht vom Golde leben, so werde das Land *B* mehr Waren von *A* kaufen, die Ausfuhr des Schuldnerlandes an das Gläubigerland

werde daher begünstigt, und die Zahlungsbilanz gleiche sich wieder aus. Andere sehen hingegen die Kapitalbewegung als entscheidend an und erblicken die ausgleichende Kraft nicht im Warenpreis, sondern im Bankzinsfuß, denn bei Geldvermehrung sinke der Zinsfuß, das inländische Kapital fließe ins Ausland ab und verschlechtere den zu günstig gewordenen Wechselkurs. In allen diesen Fällen leidet die Annahme eines automatischen Mechanismus unter dem Fehler, daß sie einen einzigen Einfluß als entscheidend annimmt und die zahlreichen übrigen, die ihn verstärken, aber auch abschwächen oder aufheben können, vernachlässigt. Vor allem ist der Unterschied in den Warenpreisen und Kapitalverzinsungen nicht immer groß und dauernd genug, um die zahlreichen Hindernisse der Übertragungen von Waren und Kapitalien zu überwinden. Gewöhnlich beschränkt sich der aus der Steigerung der Wechselkurse hervorgehende Anreiz zur Ausfuhr auf die Spannung zwischen dem Wechselpari und dem nur etwa $\frac{1}{2}$ Prozent abweichenden Goldpunkte, ist also gering. Rohstoffe und Lebensmittel müssen oft ohne Rücksicht auf ihren Preisstand bezogen werden. Wenn infolge Inflation die Warenpreise steigen, so kann zwar die Einfuhr zunehmen und der Wechselkurs sich verschlechtern, ob aber damit eine verbessernde Geldbewegung eingeleitet wird, ist bei der sinkenden Bewertung der inländischen Zahlungsmittel fraglich. Die Inflation kann zwar zu einer verstärkten Kapitalbildung führen, wodurch der Zinsfuß ermäßigt und ein Geldabfluß verursacht wird, der den Wechselkurs herabdrückt, jedoch kann auch eine Flucht der Geldbesitzer in Sachwerte entstehen, so daß der Zinsfuß sogar steigt, und das ist sogar meist der Fall. Eine Selbstregelung ist deshalb nicht anzunehmen, weil gerade in kritischen Zeiten privatwirtschaftliche und volkswirtschaftliche Interessen stark auseinandergehen, sie ist auch immer ein sehr langwieriger Vorgang.

Die Erzielung und Verteidigung stetiger Wechselkurse ist eine Hauptaufgabe der staatlichen Wirtschaftspolitik, weil sich eine Störung auf die innere und äußere Wirtschaftsbilanz ungünstig auswirkt. Eine vollständige Beherrschung ist nicht möglich, weil sich der Wechselkurs auf dem freien Markte bildet, auf diesem ist aber der Staat doch eine mächtige Partei, die einen gewissen Einfluß üben kann. Diesem Einfluß öffnen sich zwei Wege, ein produktionspolitischer und ein geldpolitischer. Der erstere ist der auf die Dauer entscheidende, sein Ziel muß es sein, zwischen Erzeugung und Verbrauch ein so günstiges Verhältnis herzustellen, daß die notwendigen Wertübertragungen einen günstigen Stand der Zahlungsbilanz und damit auch der Wechselkurse ergeben. Der geldpolitische sucht mehr zeitweilig erforderliche Korrekturen vorzunehmen, indem er je nach Bedarf Angebot und Nachfrage in Zahlungsmitteln gegenüber dem Auslande stärkt oder schwächt. Ihm dient die Devisenpolitik, derzufolge sich die Zentralnotenbank einen größeren Vorrat von Auslandswechseln ansammelt, aus dem sie im Falle stark ansteigenden Bedarfes Beträge der Geschäftswelt zur Verfügung stellt, um ein plötzliches Hinaufschnellen der Wechselkurse zu verhüten. Ein anderes Mittel ist die Diskontpolitik. Die Hinaufsetzung des Diskontsatzes für die Inlandswechsel hat zur Folge, daß im Inlande von den Warenverkäufern weniger Wechsel diskontiert, also gegen Banknoten umgetauscht werden, und daß eher ausländisches Kapital einströmt.

Die Theorie des auswärtigen Handels

Von

Jacob Viner

Professor an der Universität Chicago

I. Einleitung

Bis in die letzten Jahre ist die Theorie des auswärtigen Handels in den Vereinigten Staaten nicht intensiv bearbeitet worden. Gewiß war der Kern der Theorie in den fortlaufenden Diskussionen über die Zollfrage enthalten, aber die Streiter auf der Seite des Freihandels beschränkten sich auf dogmatische Auslegungen der oberflächlicheren Aspekte der klassischen englischen Theorie¹⁾, während die Verteidiger des Schutzzolles entweder nichts von der klassischen Theorie wußten oder sie nicht verstanden und naive und offenkundig anfechtbare eigene Theorien boten oder auch den Freihandelsfolgerungen der klassischen Schule dadurch entgingen, daß sie den Nachdruck auf die kurzfristigen Probleme und die außerökonomischen Faktoren legten, mit denen die klassische Theorie sich nicht explicite befaßt. Neben der umfangreichen handelspolitischen Literatur ist bis nach Ende des 19. Jahrhunderts über die Theorie des auswärtigen Handels nichts veröffentlicht worden, was Erwähnung verdiente. Es ist zwar richtig, daß sich in den meisten Lehr- und Handbüchern unter dem Titel „Principles of Economics“ auch Kapitel über die Theorie des Außenhandels finden, diese enthalten jedoch beständig dieselbe routinemäßige Darstellung der klassischen Lehre nach dem Muster von JOHN STUART MILL, ohne ihr Vorbild im geringsten zu verbessern. Im Jahre 1904 veröffentlichte Professor WHITAKER von der Stanford-Universität einen vorzüglichen Aufsatz über Goldbewegungen im auswärtigen Handel²⁾ als Erwiderung auf eine unzureichende Kritik, die Professor LAUGHLIN aus Chicago als Teil seines Angriffes auf die Quantitätstheorie des Geldes an der klassischen Theorie geübt hatte³⁾. Im Jahre 1906 lieferte TAUSSIG mit seinem berühmten Aufsatz über die Beziehungen zwischen Geldeinkommen, Preisen und Verteilung der Gewinne aus auswärtigem Handel, die er in neuartiger Weise darstellte, einen weiteren bemerkenswerten Beitrag zur Theorie des auswärtigen Handels, der sich zwar ganz in den Bahnen der klassischen Tradition hielt, aber diese Tradition bereicherte und entwickelte⁴⁾. Im Jahre 1911 veröffentlichte Professor TAUSSIG seine zweibändigen „Principles“, in denen er eine meisterhafte Darstellung der allgemeinen Theorie und ihrer wichtigen praktischen Anwendungsfälle gab, ein Werk, das zwar der englischen Tradition folgte, aber das neue, in dem vorerwähnten Aufsatz vorgelegte Material umfaßte und einen realistischeren Gebrauch von illustrativen Daten machte,

¹⁾ Eine Ausnahme macht TAUSSIGS Standardwerk „Tariff History of the United States“, von dem Teile in den Achtzigerjahren zum ersten Male veröffentlicht wurden und das kürzlich seine 7. Auflage erlebt hat.

²⁾ WHITAKER, A. C.: „The Ricardian Theory of Gold Movements“. Quarterly Journal of Economics, Febr. 1904.

³⁾ LAUGHLIN, J. L.: Principles of Money, New York, 1903.

⁴⁾ „Wages and Prices in Relation to International Trade“. Quarterly Journal of Economics, Aug. 1906.

als in den älteren Werken gebräuchlich war¹⁾. Seit 1917 hat eine kleine Gruppe amerikanischer Sozialökonomien, die weitgehend unter dem Einfluß und der Leitung von Professor TAUSSIG arbeiteten und in der Hauptsache aus seinen früheren Schülern bestanden, sich auf dieses Gebiet ökonomischer Forschung spezialisiert und sich insbesondere dem Versuch gewidmet, die traditionellen Lehren über den Mechanismus des auswärtigen Handels zu prüfen und durch eingehende induktive Analyse der auf das Problem bezüglichen statistischen Daten die Veränderungen im Mechanismus aufzudecken, die als Ergebnis der Veränderungen der Bank- und Währungssysteme im letzten Jahrhundert aufgetreten sind. Obgleich die übrigen Sozialökonomien über einige Partien der Theorie nicht durchwegs eines Sinnes mit Professor TAUSSIG sind, seine eigenen früheren Schüler eingeschlossen, so würde es doch schwierig sein, den Einfluß zu überschätzen, den er auf diesem Gebiet auf die amerikanischen Sozialökonomien ausgeübt hat, nicht nur durch seine eigenen Publikationen, sondern auch durch seine Lehrtätigkeit an der Harvard-Universität und durch die persönliche Führung, die er jüngeren Leuten bei ihrer Forschungsarbeit hat angedeihen lassen.

II. Der Anpassungsmechanismus der Zahlungsbilanzen

Der einzig gangbare Weg, um zu einer Erklärung des Mechanismus zu gelangen, durch den sich das Gleichgewicht im auswärtigen Handel herstellt, besteht darin, daß man untersucht, welche Wirkungen eintreten oder a priori erwartet werden können, wenn ein Störungsfaktor auftritt und einen bestehenden Gleichgewichtszustand aufhebt. Das wurde in England und Schottland schon früh erkannt und der Mechanismus des auswärtigen Handels würde vom Beginn der klassischen Periode an in der Weise erörtert, das man zeigte wie das Gleichgewicht wiederhergestellt wird, nachdem es durch einen neuauftretenden Faktor gestört worden ist. Der Typus von Störungsfaktoren, der zuerst Beachtung fand, waren Veränderungen der Umlaufmittelmengen. Die moderne Erklärung des Prozesses der Anpassung der internationalen Bilanzen an Umlaufmittelstörungen wurde bereits im Jahre 1752 von DAVID HUME in seinem Aufsatz „The Balance of Trade“ klar gesehen. Aber obgleich die Darstellung, die RICARDO in „The High Cost of Bullion“ 1810 und in seinen „Principles of Political Economy“ 1817 gab, in ihren Grundzügen nur den Linien seiner Vorgänger folgte, übertraf sie doch alle früheren Darlegungen so sehr an Vollständigkeit, Zusammenordnung und Glanz der Durchführung, daß sie der späteren Generation als die „RICARDIANISCHE“ Theorie der Goldbewegungen im auswärtigen Handel bekannt geworden ist. Was die Wirkungen von Umlaufmittelstörungen auf Preishöhe, Wechselkurse, Goldbewegungen und Handelsbilanzen betrifft, soweit sie nicht der Art oder des Grades sind, daß sie eine Beeinträchtigung der Goldwährung einschließen, so ist diese „RICARDIANISCHE Theorie“ in der englischen und der amerikanischen Wirtschaftswissenschaft noch immer die herrschende und zu keiner Zeit ernster ablehnender Kritik ausgesetzt gewesen. In den letzten Jahren haben die amerikanischen Sozialökonomien, die auf diesem Gebiet arbeiten, die Theorie in einigen Punkten ausgebaut und versucht, die Modifikationen einzuführen, welche nötig sind, um die Theorie den Veränderungen anzupassen, die im letzten Jahrhundert in Währungs- und Bankenstruktur und -technik Platz gegriffen haben. Nichtsdestoweniger kann wohl alles in allem die „Ricardianische“ Theorie als die in England wie in den Vereinigten Staaten allgemein anerkannte

¹⁾ Principles of Economics, New York, 1911, Vol. I, Chap. 32—37. Zwei Neuauflagen dieses Werkes sind bereits erschienen.

Theorie von der Art der Anpassung des Außenhandels an Umlaufmittelstörungen angesprochen werden.

Die „Ricardianische“ Theorie der Wirkungen von Umlaufmittelstörungen auf den auswärtigen Handel bei Goldwährung ist ohne Zweifel allen, die sich mit der Theorie des auswärtigen Handels befaßt haben, geläufig und kann, da ihre Gültigkeit in den Vereinigten Staaten nicht ernstlich in Zweifel gezogen worden ist, kurz erledigt werden. Wenn ein Land, dessen Handels- und Zahlungsbilanz sich im Gleichgewicht befinden, bei Goldwährung die Menge von papierenen Umlaufmitteln vergrößert, steigen die Preise dortselbst; die Produkte werden relativ teuer für auswärtige Käufer, auswärtige Produkte relativ billig für die Inländer; die Ausfuhr des Landes nimmt ab und die Einfuhr zu; sein Wechselkurs fällt auf den Goldexportpunkt und Gold wird ausgeführt, was die Preissteigerung im Inlande zum Stillstande bringt und eine Preissteigerung im Auslande hervorruft; die Ausfuhr wächst wieder an und die Einfuhr nimmt ab und das Gleichgewicht zwischen Ein- und Ausfuhr stellt sich wieder her; die Preise jedoch sind nun in der gesamten Welt höher als vor der zusätzlichen Ausgabe von Papiergeld. Ähnliche Darstellungen finden sich in der älteren Literatur hinsichtlich der Folgen eines Anwachsens der monetären Goldbestände auf Grund der Ausbeutung neuer Goldminen.

HENRY THORNTON kam im Jahre 1802 von einer anderen Seite an das Problem heran. Er untersuchte den Mechanismus, durch den sich der Außenhandel einer von einer Veränderung in der Handelsbilanz herrührenden Störung anpaßt, im Unterschied von einer Störung durch Währungsmanipulationen. THORNTONS Analyse wurde von MALTHUS gestützt und später von JOHN STUART MILL und TAUSSIG ausgearbeitet und entwickelt. Obgleich THORNTONS Erklärung des Anpassungsmechanismus der Handelsbilanzen an Störungen durch Veränderungen in den Handelsverhältnissen gewöhnlich die „Ricardianische“ Erklärung genannt wird und wesentlich dieselbe wie HUMES und RICARDOS Erklärung des Anpassungsmechanismus der Handelsbilanzen an Störungen durch Währungsmanipulationen ist, so besteht doch die interessante Tatsache, daß RICARDO THORNTONS Beweisführung ausdrücklich verworfen und statt dieser eine viel abstraktere und weniger überzeugende Theorie aufgestellt hat¹⁾.

Die Theorie läßt sich am wirksamsten unter der Annahme nur zweier Länder darstellen, die aus einer Periode ausgeglichener Handels- und Zahlungsbilanzen in eine Periode eintreten, in der ein neuer bedeutsamer kommerzieller Faktor, im Unterschied von einem monetären Faktor, auftritt und in gleichmäßiger Stärke auf unbestimmte Zeit wirksam bleibt. THORNTON und MILL bedienen sich beide unter anderen Erläuterungen des Beispiels der Aufnahme von Anleihen seitens des einen Landes im anderen als Grundlage für die Darstellung der Anpassung von Handels- und Zahlungsbilanz an einen neuen Faktor. Die Erklärung, die THORNTON und MILL für solchen Fall gaben, lautet folgendermaßen: Angenommen, Kanada begänne, nachdem Handels- und Zahlungsbilanz zwischen Kanada und England vorher ausgeglichen gewesen seien, im Jahre 1900 in England Anleihen in gleichmäßiger jährlicher Höhe von 100 000 000 Dollar aufzunehmen. Auf die Begebung der ersten kanadischen Anleihe in England folgt unmittelbar ein Steigen der Nachfrage nach Wechseln auf Kanada, ohne daß dort irgendein kommerzieller Faktor wirksam wäre, der das Angebot solcher Wechsel vergrößerte. Der kanadische Wechselkurs steigt deshalb und erreicht bald den

¹⁾ Bezüglich eines Überblickes nebst Bibliographie über die ursprüngliche Kontroverse vgl. mein „Canada's Balance of International Indebtedness“, Cambridge, 1924, Ch. IX.

englischen Goldexportpunkt. Infolgedessen fließt Gold von England nach Kanada ab; die Preise fallen in England und steigen in Kanada; England kauft weniger kanadische Güter, Kanada mehr englische; England bekommt mithin einen Exportüberschuß, Kanada einen Importüberschuß. Die Goldbewegung von England nach Kanada und die relative Verschiebung in den Preisen, abwärts in England, aufwärts in Kanada, hält an, bis der jährliche Exportüberschuß Englands und der jährliche Importüberschuß Kanadas der jährlichen Rate des Kapitalabflusses von England nach Kanada gleichgeworden ist. Nachdem dies eingetreten ist, bleibt solange die Anleiheoperationen fortgesetzt werden, die Zahlungsbilanz ausgeglichen und die Handelsbilanz unausgeglichen; die Preise stabilisieren sich auf neuem, relativem Stand, in Kanada höher, in England niedriger als vor dem Beginn des Anleihegeschäftes, und Goldbewegungen finden nicht mehr statt. Sofern ein neuer Störungsfaktor ausbleibt, bestehen diese Bedingungen weiter, bis die Kapitalsbewegung nach Kanada aufhört und die Rückzahlungen seitens Kanadas beginnen. Dann stellt sich ein neues Gleichgewicht her auf die Weise wie es oben skizziert worden ist, mit dem Unterschied, daß die beiden Länder ihre Rollen vertauschen.

RICARDO behauptete im Gegensatz zu THORNTON und MALTHUS, daß die Anpassung der Handelsbilanzen an Kapitalsbewegungen nicht durch irgendeinen Mechanismus von Wechselkursveränderungen, Goldbewegungen und Verschiebungen in der relativen Preishöhe bewirkt würde, sondern durch eine unmittelbare, automatische und vollkommen sich einpassende Verschiebung der relativen Nachfrage seitens der Gläubiger- und der Schuldnerländer nach ihren wechselseitigen Gütern. RICARDOS Ansicht ist von C. F. BASTABLE¹⁾ und J. S. NICHOLSON²⁾ in England übernommen worden, während die amerikanischen Sozialökonomien mit nur einer Ausnahme (J. H. HOLLANDER) der THORNTON-MILLSchen Version den Vorzug vor der RICARDIANISCHEN gegeben haben. Es ist klar, daß die Kapitalsbewegung endgültig eine Veränderung in der relativen Nachfrage seitens der beiden Länder nach ihren wechselseitigen Gütern zustande bringen muß und daß diese Veränderung in der relativen Nachfrage, wenn sie einmal durchgeführt ist, genügt, um die nötige Anpassung der Handelsbilanz zustande zu bringen. Es besteht kein Grund für eine Kontroverse über diesen Punkt. Was strittig ist, ist vielmehr die Unmittelbarkeit dieser Verschiebung der relativen Nachfrage. Selbst wenn nur ein ganz unbedeutender Zeitraum zwischen der Begebung der ersten Anleihe und der Verschiebung der relativen Nachfrage liegt, müssen die Preise der Wechsel auf das Schuldnerland im Gläubigerlande steigen. Wenn die Anleihen einen ins Gewicht fallenden Umfang haben, hat ein Steigen des kanadischen Wechselkurses, der unter dem englischen Goldexportpunkt bleibt, nicht genügenden Einfluß auf den Gang des Handels, um selbst die Rolle des Faktors übernehmen zu können, der eine Anpassung der Handelsbilanz an die Anleiheoperationen zuwege bringt. Die ungünstige Zahlungsbilanz des Gläubigerlandes muß deshalb dazu führen, daß der Wechselkurs auf das Schuldnerland den Goldexportpunkt erreicht und Gold aus dem Gläubigerland in das Schuldnerland ausgeführt wird. Apriori-Überlegungen weisen auf die Notwendigkeit eines Zeitintervalls zwischen der Begebung der Anleihe und der Veränderung in der relativen Nachfrage hin. Warum sollte Kanadas Nachfrage nach englischen Gütern, ohne daß sich die Preise vorher verändert hätten, unmittelbar und automatisch auf die Begebung einer Anleihe in England hin größer werden und, nicht genug damit, genau

¹⁾ Siehe mein „Canada's Balance of International Indebtedness“, p. 203.

²⁾ Principles of Political Economy, London, 1897, Vol. II, pp. 287—291.

um den Betrag der Anleihe anwachsen? Man nehme an, die Anleihe sei von einem kanadischen Fabrikanten aufgenommen worden, der zusätzliches Kapital benötigt, um kanadische Arbeit zu entlohnen und kanadische Materialien zu kaufen. Was der Borger in diesem Falle braucht, sind kanadische Guthaben, er wird deshalb seine Londoner Wechsel gegen kanadische Werte verkaufen. Dann aber ist ein größeres Angebot von Londoner Wechseln vorhanden als vorher, und es hat sich noch nichts ereignet, was ihm auch eine größere Nachfrage gegenüberstellen würde. Es gibt keinen unmittelbaren Grund dafür, daß der Erwerb eines Extraangebotes von Londoner Wechseln durch einen einzigen Kanadier die Nachfrage anderer Kanadier nach solchen Wechseln vergrößern sollte, und ohne eine Vergrößerung der Nachfrage kann eine vergrößerte Menge solcher Wechsel nur bei niedrigerem Wechselkurs abgesetzt werden. Der Fabrikant ist deshalb nicht imstande, seine Londoner Wechsel unterzubringen, wenn er nicht in einen niedrigeren Wechselkurs als den bisherigen einwilligt.

Da angenommen ist, die Anleihen seien von einem ins Gewicht fallenden Umfange, so muß der Wechselkurs auf den kanadischen Goldimportpunkt fallen und Gold von England nach Kanada abfließen. Erst wenn diese Goldbewegung Veränderungen in den relativen Preisen der englischen und der kanadischen Güter zuwege gebracht hat, kann sich eine Verschiebung in der relativen Nachfrage seitens der zwei Länder nach ihren wechselseitigen Gütern einstellen, die erheblich genug ist, um eine den Anleiheoperationen angepaßte Handelsbilanz durchzusetzen. Daß RICARDO, der in anderen Partien der Theorie des auswärtigen Handels so glänzend argumentiert, an dieser Stelle eine so schwache Beweisführung geboten hat, kann nur aus der Annahme erklärt werden, daß er so eifrig bemüht war, die Währungspolitik der Bank von England der alleinigen Verantwortlichkeit für die damalige Entwertung des Pfund Sterling zu überführen, daß er selbst vor der theoretischen Möglichkeit die Augen schloß, Englands militärische Geldsendungen zum Kontinent oder eine ungünstige Gestaltung seines Außenhandels könnten zu dieser Entwertung beigetragen haben.

Wie bereits gesagt, haben die amerikanischen Sozialökonomien, die sich für diese Probleme interessierten, fast ohne Ausnahme die THORNTON-MILLSche Erklärung als die richtige Darstellung des tatsächlichen Vorganges in seinen Grundzügen übernommen. Ihre induktiven Forschungen haben darüber hinaus die Gültigkeit dieser Erklärung stark bekräftigt. In einigen Einzelfragen haben sie indessen Änderungen oder Verfeinerungen der klassischen Darstellung vorgeschlagen. Die wichtigste von allen ist wohl die, daß sie die Analyse der Preisbewegungen im Sinne der Preisniveaus der beteiligten Länder durch eine Analyse der Preise verschiedener Warengattungen in jedem der Länder ersetzt haben, indem sie die Waren nach Ausfuhrwaren, Einfuhrwaren und heimischen Waren (und Dienstleistungen), die nicht in den Außenhandel eintreten, gruppierten. Um mit unserem ursprünglichen Beispiel der Aufnahme kanadischer Anleihen in England fortzufahren, so steigen die Preise der heimischen Waren in Kanada, sobald das Gold in Kanada einströmt, sehr erheblich; die Preise der Ausfuhrwaren steigen zwar auch, aber nicht in demselben Grade oder ebenso schnell, weil sie in der Hauptsache durch außerkanadische Marktverhältnisse reguliert werden; die Preise der Einfuhrwaren schließlich müssen wegen des Abströmens von Gold aus England und des daraus folgenden Sinkens der Preise dortselbst fallen. In England dagegen fallen die Preise der heimischen Waren sehr erheblich; die Preise der Ausfuhrwaren fallen zwar auch, aber weder so schnell noch in demselben Grade; die Preise der Einfuhrwaren schließlich steigen. Im Schuldnerland ist es die größere Kostspieligkeit der heimischen

Waren, die Preissenkung der Einfuhrwaren und die Schwierigkeit, den auswärtigen Absatz im gewohnten Umfang ohne Preisnachlaß durchzuführen, was die Einfuhr anspornt und die Wirtschaft von der Produktion für den Export auf die Produktion für den heimischen Verbrauch umstellt. Im Gläubigerlande leitet die gesteigerte Anziehungskraft der Exportmärkte auf Grund der Aufwärtsbewegung der Preise dortselbst im Vergleich zur Abwärtsbewegung auf dem heimischen Markte die Produzenten von der Produktion für den heimischen Markt auf die Produktion für den Export, und die größere Kostspieligkeit der Einfuhrgüter, verglichen mit dem Preisrückgang der heimischen Waren, lenkt den Konsum von den eingeführten auf die heimischen Güter. Das ist der Weg, auf dem die Preisveränderungen, die von den Goldbewegungen herrühren, den notwendigen Einfuhrüberschuß im Schuldnerland und den notwendigen Ausfuhrüberschuß im Gläubigerlande hervorrufen. Diese Verfeinerung der klassischen Analyse durch Unterscheidung der Preisbewegungen verschiedener Güterklassen in den verschiedenen Ländern wurde zuerst von TAUSSIG¹⁾ in die Theorie vom Mechanismus des auswärtigen Handels eingeführt und ihre Haltbarkeit und Brauchbarkeit ist durch die induktiven Untersuchungen der argentinischen Handelsbilanz für die Jahre 1888 bis 1890 durch WILLIAMS²⁾, der amerikanischen für die Jahre 1862 bis 1879 durch GRAHAM³⁾ und der kanadischen Handelsbilanz für die Jahre 1900 bis 1913 durch den Verfasser⁴⁾ bestätigt worden.

Die englische klassische Theorie des auswärtigen Handels wurde zu einer Zeit entwickelt, als die Währungs- und Bankvorgänge einfacher in ihrer Durchführung waren als heutzutage, und die Klassiker abstrahierten sogar noch von solchen Verwicklungen, die bereits damals bestanden. Insbesondere unterlassen es die älteren Darstellungen, die Komplikationen, die von den Operationen der Depositenbanken ausgehen, in Rechnung zu stellen, und schließen direkt von den Goldbewegungen auf die Veränderungen der Preise ohne irgendeine Analyse der Art und Weise, wie sich zumindest in neuerer Zeit Bankoperationen zwischen Veränderungen in den Goldbeständen und Veränderungen in den Preisniveau einschalten. Die außergewöhnlich vollständigen und ins einzelne gehenden Bankstatistiken in Kanada haben es mir möglich gemacht, in meiner kanadischen Arbeit die Beziehungen der Bankvorgänge zum Anpassungsmechanismus eingehend zu untersuchen und viel Licht ist auf diesen Teil des Problems durch die anderen induktiven amerikanischen Studien geworfen worden. Eine Folge dieser Forschungen ist, daß seitens amerikanischer Autoren erheblicher Nachdruck auf den unmittelbaren Einfluß der Veränderungen in den Bankdepositen und der Notenzirkulation auf das Preisniveau gelegt wird, mit dem Ergebnis, daß Goldbewegungen mehr als Veranlassung denn als direkte Ursache der Veränderungen des Preisniveaus behandelt werden, insofern sie erst durch ihren Einfluß auf den Umfang der Bankdepositen und der Notenzirkulation wirksam werden. Es ist darüber hinaus, als eine gelegentliche Möglichkeit bei regelrechter Goldwährung und als der übliche Lauf der Ereignisse in Ländern mit irgendeiner Variante der Goldkernwährung, denkbar, daß die Goldbewegungen den Veränderungen der Depositen und der Banknotenzirkulation eher folgen als vorausgehen und daß die Banken aus freiem Entschluß heraus den Import oder Export von Gold verschieben, bis

¹⁾ „International Trade under Depreciated Paper“, Quarterly Journal of Economics, May 1917.

²⁾ WILLIAMS, T. H.: Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money, 1880 bis 1900. Cambridge, 1920.

³⁾ GRAHAM, F. D.: „International Trade under Depreciated Paper. The United States 1862—1879“. Quarterly Journal of Economics, Feb. 1922.

⁴⁾ A. a. O.

die Banksituation zu solchen Goldverschiffungen drängt. Wo der Störfaktor in der Zahlungsbilanz nicht stark ist, mag sein Einfluß auf Goldbewegungen, Preisniveaus, Verlauf des Außenhandels und Bankphänomene auch in der allgemeinen Situation verborgen bleiben, die ihre sichtbare Richtung vielmehr durch andere gleichlaufende oder gegenwirkende Faktoren erhalten mag. Was diese Dinge betrifft, die in den klassischen Untersuchungen des Problems nicht erwähnt und selbst heutzutage in den meisten Ländern ganz allgemein unzulänglich behandelt werden, so haben die induktiven amerikanischen Forschungen beträchtlich zu unserer Kenntnis beigetragen, wenn auch immer noch viel zu tun übrig bleibt.

Es wäre zu bedauern, wenn der auswärtige Leser den Eindruck gewinnen würde, als ob unter den amerikanischen Sozialökonomien vollständige Einmütigkeit in allen diesen Fragen bestünde. Einige amerikanische Sozialökonomien stehen vielmehr dieser Methode, den Anpassungsmechanismus der internationalen Bilanzen zu erklären, feindlich gegenüber, weil sie die Zustimmung zur Quantitätstheorie des Geldes voraussetzen scheint. Die neueren amerikanischen Theoretiker des auswärtigen Handels berufen sich indessen im Gegensatz zu den Klassikern nicht auf eine strenge Quantitätstheorie des Geldes. Sie nehmen lediglich auf Grund aprioristischer Erwägungen als erwiesen an oder beweisen induktiv, daß die Preisniveaus dahin tendieren, bis zu einem gewissen Grade die Veränderungen der Goldmenge zu reflektieren. Sie geben offen zu, daß der Einfluß der Goldbewegungen auf die Preisniveaus eine Zeitlang auf Grund unabhängiger Bankpolitik oder als Ergebnis zyklischer Schwankungen des Wirtschaftslebens durch Gegenbewegungen im Umfange der Bankdepositen und Banknotenzirkulation oder in der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes aufgehoben werden kann und daß der Einfluß der Goldbewegungen auf die Preisniveaus nur klar herausgearbeitet werden kann, wenn vorher dem Einfluß von Veränderungen in Bankpolitik, Bankmethoden oder Wirtschaftsverhältnissen, soweit sie nicht selbst Ergebnis der Goldbewegungen sind, genügend Zugeständnisse gemacht werden.

Professor J. H. HOLLANDER von der John-Hopkins-Universität hat den Versuch gemacht, die RICARDIANISCHE Theorie von der Art der Anpassung der Handelsbilanzen an Anleihetransaktionen gegen TAUSSIGS Darstellung der THORNTON-MILLSCHEN Theorie zu verteidigen, indem er sich auf den Einfluß der Veränderungen der Wechselkurse bei Goldwährung beruft, den er für ausreichend erachtet, um das Gleichgewicht ohne weitere Goldbewegungen und Veränderungen der Preisniveaus herzustellen¹⁾. Wie jedoch bereits ausgeführt, kann der Einfluß so unbedeutender Veränderungen der Wechselkurse, wie sie bei Goldwährung möglich sind, nicht ernstlich als ausreichend betrachtet werden, die nötige Anpassung der Handelsbilanzen durchzusetzen, wo die Anleihen einen erheblichen Umfang haben. Und es besteht auch keine Wahrscheinlichkeit, daß die Wechselkurse sich bei Goldwährung irgend längere Zeit auf der einen Seite der Münzparität halten und damit eine fortgesetzte Unausgeglichenheit der Zahlungsbilanz zum Ausdruck bringen könnten, ohne unter dem Drucke der Anhäufung unverwendeter fremder Wechsel auf dem einen Markt oder dem anderen, je nachdem wie der Fall liegt — auf den Goldpunkt zu fallen. Übrigens bestritt RICARDO sogar, daß auch nur so viel von dem Mechanismus, wie in den Veränderungen der Wechselkurse zum Ausdruck kommt, erforderlich sei, um die Anpassung der Handelsbilanzen an Anleihen zustande zu bringen.

¹⁾ „International Trade under Depreciated Paper: a Rejoinder“, Quarterly Journal of Economics, Aug. 1918.

In allen Standarddarstellungen der THORNTON-MILLSchen Theorie wird festgestellt oder ist inbegriffen, daß, wenn Anleihetransaktionen eingeleitet und mit einer gleichmäßigen Rate auf unbestimmte Zeit fortgesetzt werden, die ursprüngliche Divergenz der Preisniveaus, die vom Goldabfluß aus dem Gläubiger- in das Schuldnerland herrührt, sich unvermindert erhält, solange das Anleihegeschäft fortgesetzt wird. Meine statistische Untersuchung der kanadischen Handelsbilanz hat mich indessen überzeugt, daß unter solchen Umständen die ursprüngliche Preisdivergenz in späteren Jahren nicht voll aufrechterhalten bleibt, sondern daß die Preisniveaus sich nach Ablauf einer gewissen Zeit wieder ein wenig in der Richtung auf ihren ursprünglichen relativen Stand nähern und daß ein Teil des Goldes, das aus dem Gläubiger- in das Schuldnerland ausgeführt ist, in das Ursprungsland zurückzukehren tendiert. In jedem Jahre der Anleiheperiode ist nur jener Grad von Preisdivergenz nötig, der gerade ausreicht, um in dem betreffenden Jahr einen Einfuhrüberschuß des Schuldnerlandes in der Höhe der Anleihe dieses Jahres hervorzurufen. Eine gegebene Divergenz der Preisniveaus übt nämlich einen wachsenden Einfluß auf den Verlauf des Handels aus, wenn einmal die der Änderung des Güterverkehrs entgegenstehenden Widerstände (Trägheit, Unkenntnis der Preisveränderungen, Verpflichtungen aus früheren Kontrakten und Mangel an Vertrautheit mit fremden Gütern) überwunden sind. Infolgedessen ist eine Preissteigerung, die im ersten Jahre genügt, um einen Importüberschuß von, sagen wir: 50000000 Dollar hervorzurufen, mehr als genügend, um im zweiten oder dritten Jahr einen Importüberschuß von derselben Höhe herbeizuführen. Wenn die ursprüngliche Preisdifferenz sich mit der Zeit als übermäßig groß erweist, muß sie zu einem übermäßig großen Einfuhrüberschuß, einer ungünstigen Zahlungsbilanz des Schuldnerlandes und infolgedessen zur Zurückführung einer genügenden Menge des importierten Goldes führen, um die Preisdivergenz auf das neue Minimum zu reduzieren, das erforderlich ist, um einen dem Umfang der jährlichen Anleihen entsprechenden jährlichen Importüberschuß zuwege zu bringen.

Dieser Argumentation hat Professor GRAHAM vorgeworfen, daß eine bessere Erklärung der Verminderung des Grades der Preisdivergenz nach etwa dem ersten Jahre der Anleihetransaktionen in dem Herabdrücken der Preise im Schuldnerland und dem Heraufschrauben der Preise im Gläubigerland, das aus der Überführung erheblicher Gütermengen aus dem Gläubiger- in das Schuldnerland herrühre, zu finden sei¹⁾. Bei Goldwährung müssen jedoch die Preisniveaus durch ihre Verschiebungen den Stoß des Anpassungsvorganges der internationalen Bilanzen auffangen, und die Preise müssen im Schuldnerlande steigen, im Gläubigerlande fallen, wenn Anleihen in Form von Waren transferiert werden sollen. Wenn die Überführung der Anleihen in Form von Waren selbst dahin tendiert, die Preise im Schuldnerlande herabzudrücken, so bedeutet das lediglich, daß, um die nötige relative Verschiebung der Preisniveaus zustande zu bringen, mehr Gold vom Schuldnerland importiert und zurückgehalten werden muß, als nötig wäre, wenn das geliehene Kapital ganz und gar auf See verlorengegangen wäre, bevor es das Schuldnerland erreicht hätte. Wenn die Preissteigerung im Schuldnerlande, die zu Beginn der Anleiheaufnahme auftritt, in den folgenden Jahren nicht voll aufrechterhalten bleibt, so muß das dem Umstande zugeschrieben werden, daß in diesen Jahren eine so hochgradige Preisniveaudivergenz unnötig ist, wie sie zu Beginn der Anleihetransaktionen erforderlich war, als die Zahlungsbilanz den Anleihen völlig angepaßt werden mußte. Jedenfalls ist

¹⁾ American Economic Review, March 1925, p. 108.

das eher diesem Umstand zuzuschreiben als der Wirkung, die die Überführung von Gütern aus dem Gläubiger- in das Schuldnerland auf die Preisniveaus der beiderseitigen Länder ausübt.

Die bedeutsame Beziehung der Theorie vom Mechanismus des Außenhandels zu den Transferierungsfragen des Reparationsproblems und des Problems der interalliierten Schulden dürfte offenkundig sein. Soweit der Mechanismus der Zahlungen in Betracht kommt, besteht kein grundsätzlicher Unterschied zwischen auswärtigen Anleihen, Reparationszahlungen und der Liquidierung auswärtiger Schulden. Aber einige Worte der Warnung sind nötig. Man kann sich nicht unter allen Umständen darauf verlassen, daß man mit Hilfe des Transfermechanismus Zahlungen durchführen kann, ohne daß es zum Zusammenbruch kommt. Fremde Zölle drücken den durchschnittlichen Preis, zu dem eine gegebene Quantität von Gütern des Schuldnerlandes abgesetzt werden kann, und vergrößern deshalb die physische Exportmenge, die nötig ist, um eine gegebene zusätzliche Geldverpflichtung abzulösen. Wenn ein Land eine begrenzte Reihe von Produkten hat und wenn die auswärtige Nachfrage nach seinen wichtigsten Ausführprodukten unelastisch ist, wirkt auch das dahin, das physische Exportvolumen, das für die Liquidierung einer gegebenen Geldverpflichtung erforderlich ist, zu vergrößern. Bis zu einem gewissen Grad ist es gewöhnlich möglich, diesen Hindernissen der Zahlung durch Einfuhrbeschränkungen zu entgehen; wenn aber zu diesen entgegenwirkenden Faktoren eine unelastische Nachfrage nach fremden Gütern seitens des Schuldnerlandes hinzukommt, wird dessen Zahlungsfähigkeit weiter eingeschränkt und ein Versuch, seinen Verpflichtungen in großem Umfange nachzukommen, kann zu einem ernststen Abfluß seiner Goldreserven, einem merklichen Sinken seines Preisniveaus und einer Kreditkrise führen. Die Standarddarstellungen der klassischen Theorie nehmen stets für ausgemacht an, daß die Zahlungen, die zu leisten sind, nicht so hoch sind oder daß die ungünstigen Faktoren nicht so stark ins Gewicht fallen, daß sie das reibungslose Arbeiten des normalen Transferprozesses ernstlich verhindern, aber die gegenwärtige Lage kann insbesondere hinsichtlich der deutschen Reparationszahlungen möglicherweise nach größeren Zahlungen verlangen, als sie dieser Mechanismus bewältigen kann. In jedem Fall ist für die volle Durchführung der Schritte, die nötig sind, um einen entsprechenden Exportüberschuß hervorzubringen, und insbesondere für die Verschiebung der Preisniveaus und die Einstellung von Produktion und Handel auf die Veränderungen der Preisniveaus beträchtliche Zeit erforderlich. Wo sich die zu leistenden Zahlungen deswegen auf einen erheblichen Betrag belaufen, ist es dringend nötig, daß die Zahlungen zunächst gradweise und langsam auf die jährliche Maximalquote hinaufgeschraubt werden, damit der Anpassungsmechanismus hinreichende Zeit behält, sich auszuwirken.

Wenn die Zahlungen von Regierungen zu leisten sind, ist es besonders dringlich, daß die Zahlungsschemata dehnbar sind. Bei privaten Transaktionen kann der Schuldner mit gutem Kredit, wenn die Verhältnisse die Zahlungsleistungen vorübergehend außergewöhnlich erschweren, im allgemeinen leicht die Zustimmung zum Aufschub seiner Zahlungen erwirken. Bei Regierungen liegt die Sache einigermaßen anders. Ihre Verpflichtungen sind im allgemeinen strenger an den Fälligkeitstermin gebunden und das Einholen der Zustimmung zu einem Zahlungsaufschub kann leicht eine Angelegenheit lästiger und schwieriger Unterhandlungen werden und Unwillen der Öffentlichkeit sowie ernstlichen Nachteil für den Kredit und das Prestige der Regierung des Schuldnerlandes zur Folge haben. Es ist deshalb wichtig, daß in jeder Zahlungsabmachung über Regierungsschulden die Möglichkeit einer elastischen Durchführung des

Zahlungsschemas vorgesehen wird. Wenn freilich die Gläubigerländer Zahlung wünschen, so darf diese Elastizität nicht soweit gehen, daß der Transferprozeß in dem Augenblick abgestoppt wird, wenn seine notwendigen Begleiterscheinungen, nämlich ein Sinken des Wechselkurses des Schuldnerlandes unter die Münzparität und Goldabfluß auftreten.

Die klassische Theorie nimmt implizite an, daß das Schuldnerland die Grundvoraussetzung erfüllt, nämlich Zahlungsfähigkeit besitzt, und sie befaßt sich nicht ausdrücklich mit dieser Phase des Problems der internationalen Zahlungen. Es ist klar, daß selbst der bestfunktionierende Mechanismus nicht transferieren kann, wo nichts zu transferieren ist. Im Falle von Regierungsverpflichtungen kann im übrigen Zahlungsunfähigkeit seitens der Regierung vorliegen, selbst wenn Zahlungsfähigkeit seitens der Volkswirtschaft insgesamt reichlich vorhanden ist. Je mäßiger die zu zahlenden Beträge im Verhältnis zum Budget der Regierung und zum Reichtum des Schuldnerlandes sind und je elastischer das Schema der Zahlungstermine ist, desto weniger wahrscheinlich ist es, daß die internen Hindernisse der Zahlung dem erfolgreichen Funktionieren des Transfermechanismus Eintrag tun. Die auswärtige und die interne Phase des Problems der internationalen Zahlungen sind Teile eines verschlungenen Ganzen und eine vollständige Untersuchung des Problems muß die Rückwirkungen auf jede der beiden Phasen in Betracht ziehen.

So weit hat sich die Untersuchung auf den Anpassungsmechanismus der internationalen Bilanzen bei Goldwährung beschränkt. Bezüglich der Theorie des Mechanismus des Außenhandels bei Papierwährung liegen ebenfalls einige beachtenswerte amerikanische Beiträge vor, insbesondere: TAUSSIGs bereits erwähnter meisterhafter Aufsatz aus dem Jahre 1917, der einen kurzen Überblick über die Theorie gibt und mit einem Grade von Originalität geschrieben ist, der besonders hervorgehoben werden muß, wo es sich um ein Gebiet handelt, das bereits so intensiv und lange bearbeitet worden ist; ferner WILLIAMS und GRAHAMS induktive Untersuchungen der argentinischen und der amerikanischen internationalen Bilanzen in der Periode uneinlöslichen Papiergeldes; und schließlich SILBERLINGS strenge, wenn auch übertrieben scharfe Kritik der Theorien RICARDOS und der älteren „Bullionisten“, die die alleinige Verantwortung für die Prämie auf Gold und auswärtige Wechsel während der napoleonischen Kriege in England der Vermehrung der Zahlungsmittel zuschrieben¹⁾.

Die Diskussionen über den Anpassungsmechanismus der internationalen Bilanzen an Störungsfaktoren bei Papierwährung sind durch denselben Typ der Kontroverse und dieselben Persönlichkeiten gekennzeichnet wie im Falle der Goldwährung. Die Kontroverse nimmt auf die Schwierigkeiten der Bank von England in den napoleonischen Kriegen Bezug, wenn auch einige der neueren Autoren nicht darauf aufmerksam geworden sind, bis zu welchem Grade die zeitgenössischen Diskussionen nur Echo einer ähnlichen, ein Jahrhundert zurückliegenden Debatte sind. Es besteht heutzutage allgemeine Übereinstimmung — ja, sie bestand bereits, bevor RICARDO schrieb — über das, was als die „RICARDIANISCHE“ Erklärung des Mechanismus, durch den sich internationale Bilanzen bei Papierwährung an Währungsmanipulationen anpassen, bekannt ist. Aber die „Bullionisten“, deren Führer RICARDO war, bestritten, daß irgendwelche

¹⁾ SILBERLING, N. T.: „Ricardo and the Bullion Report“, Quarterly Journal of Economics, May 1924. Für eine mehr zustimmende Behandlung der „Bullionisten“ seitens eines amerikanischen Sozialökonomen, vgl. HOLLANDER, J. H.: „The Development of the Theory of Money from Adam Smith to David Ricardo“, *ibid.*, May 1911.

Merkmale dieses Mechanismus erforderlich wären, um die Anpassung der internationalen Bilanzen an Störungen durchzusetzen, die ihren Ursprung nicht in der Währung finden, wie internationale Subsidien, auswärtige Zahlungen zu militärischen Zwecken oder Kapitalaufnahme. RICARDO behauptete, daß bei uneinlöslichem Papiergeld ebenso wie bei der strengsten Goldwährung der notwendige Ausgleich solcher nicht mit der Währung zusammenhängender Störungen sich unmittelbar und automatisch durch Verschiebungen in der relativen Nachfrage seitens des Schuldner- und des Gläubigerlandes nach ihren wechselseitigen Produkten vollzöge, ohne daß irgendein dazwischentretender Mechanismus notwendig oder auch nur möglich wäre. Die Gegner dieser Richtung verteidigten eine Theorie, die später die „Zahlungsbilanztheorie“ genannt wurde und die in ihrer weniger extremen Form in der Tat besagte, daß die Anpassung der internationalen Bilanzen, ob nun bei Gold- oder bei Papierwährung, wesentlich denselben Mechanismus für Handels- wie für Währungsstörungen erfordere. Die amerikanischen Sozialökonomien, die auf diesem Felde gearbeitet haben, haben mit der praktisch einzigen Ausnahme HOLLANDERS die Anti-RICARDOSche gegen die RICARDOSche Position verteidigt und statistische Beweise sowohl wie deduktive Argumente ins Feld geführt, um darzulegen, daß die RICARDOSche Argumentation nicht stichhaltig sei.

Da der Kern der Kontroverse zwischen den beiden Schulen für Papier- wie für Goldwährung wesentlich derselbe ist, ist es nicht notwendig, dieser Kontroverse weiteren Platz einzuräumen. Soweit jedoch die klassische Erklärung des allgemeinen Anpassungsmechanismus der internationalen Bilanzen bei Papierwährung in Betracht kommt, haben die amerikanischen Sozialökonomien einige Verfeinerungen und Verbesserungen vorgeschlagen. Bei Papierwährung sind Goldbewegungen nicht länger ein wesentlicher Teil des Mechanismus, wenngleich in Amerika eine interessante Analyse unternommen worden ist über die Beziehungen zwischen Goldbewegungen, Goldpreisen, Preisen in Papiergeld und Wechselkursen bei einem Zustande, in dem Papierwährung vorherrscht, aber Gold noch bis zu einem beträchtlichen Grade beim Ausgleich der internationalen Bilanzen verwendet wird. Bei Papierwährung sind die Wechselkursveränderungen das wichtige Merkmal des Mechanismus, durch den sich Handelsbilanzen an Störungsfaktoren anpassen. Bei Papierwährung bestehen, wenigstens theoretisch, keine Beschränkungen des Spielraumes für Wechselkursschwankungen, diese können deshalb, und zwar wahrscheinlich mit geringeren Widerständen, all das durchführen, was bei Goldwährung die Veränderungen in den Wechselkursen, Goldbewegungen und Verschiebungen der relativen Preisniveaus vollziehen. Bei entwertetem Papiergelde kann man nicht mit irgendeinem Grade von Sicherheit vorausbestimmen, wie die allgemeinen Preisniveaus auf das Eingreifen eines Störungsfaktors in die internationale Bilanz reagieren werden. Sie sind nicht in berechenbarer Weise durch auswärtige Faktoren kontrolliert, sondern weitgehend durch die Währungs- und Bankpolitik der betreffenden Länder bestimmt, die, wenn sie wollen, jeden Einfluß auf das allgemeine Preisniveau, der vom Stande der Zahlungsbilanzen ausgeht, durchkreuzen können, es sei denn, daß Budgetschwierigkeiten oder der Druck geschäftlicher Interessen sie der vollen Gewalt über die Situation beraubt haben. Relative Veränderungen der Preise von heimischen, Export- und Importwaren werden jedoch bei Papierwährung ebenso wie bei Goldwährung zu einem wichtigen Faktor bei der Anpassung der internationalen Bilanzen. Wenn ein Land bei uneinlöslichem Papiergeld ins Gewicht fallende Anleihen im Ausland aufnimmt, erwirbt es einen größeren Vorrat an auswärtigen Wechseln, als es bei den gegebenen

Wechselkursen unterbringen kann. Die Wechselkurse bewegen sich deshalb zu seinen Gunsten mit dem Ergebnis, daß die Einfuhrwaren im Verhältnis zu den heimischen Waren in der eigenen Währung des Landes billiger werden, als sie vor Aufnahme der Anleihe waren. Folglich erhält die Einfuhr einen Anreiz. Auf der anderen Seite werden die Exportwaren für die auswärtigen Käufer wegen des höheren Wechselkurses teurer und die Ausfuhr wird gehemmt. Auf diese Weise wird ein Einfuhrüberschuß hervorgerufen und die Anleihen kommen in Form von Waren herein. Im Unterschied jedoch von der Situation im Falle der Goldwährung muß die Verschiebung des Wechselkurses die ganze Zeit der Anleihetransaktionen hindurch bestehen bleiben, wenn die Handelsbilanz sich den Anleihen anpassen soll.

Es ist interessant, zu bemerken, daß die sogenannte „Theorie der Kaufkraftparitäten“, die Professor CASSEL aus Schweden entwickelt hat, nahe Beziehungen zu RICARDOS Theorie hat, obgleich RICARDOS Version in Einzelheiten einigen ihrer Vorläufer unterlegen war. Sie ist jedoch im besten Fall eine lückenhafte Theorie, die durch einen einzigen Faktor die Veränderungen der Wechselkurse ausdrückt, die stets die Folge einer ganzen Reihe von Faktoren sind. Die Kaufkraftparitätentheorie besagt im wesentlichen, daß der Satz, zu dem sich die Zahlungsmittel zweier Länder austauschen, durch die relativen Preisniveaus der beiden Länder bestimmt werde. In Wirklichkeit aber wird das Austauschverhältnis zwischen den beiden Währungen durch die wechselseitige Nachfrage nach den beiderseitigen Zahlungsmitteln auf den Devisenmärkten bestimmt und manche anderen Faktoren außer den laufenden relativen Preisniveaus beeinflussen diese wechselseitige Nachfrage. Man braucht nur solche Nachfrage nach fremden Wechseln zu erwähnen, wie sie von früheren Verpflichtungen, von Spekulationen in den Devisen selbst, von internationalen Kredittransaktionen, Reiseausgaben, Einwanderergeldsendungen und vom Kauf von Versicherungs-, Bank- und Maklerdiensten herrührt. Selbst wenn außer den aus dem laufenden Kauf und Verkauf von Ware herrührenden Transaktionen keine Geschäfte in den Wechselmarkt eingriffen, würde es schon irrig sein, zu behaupten, daß, wenn die Preisniveaus zweier Länder eine Reihe von Jahren unverändert blieben, mit Notwendigkeit auch das Austauschverhältnis ihrer Währungen unverändert bleiben müßte. Eine Zunahme der Nachfrage seitens des einen Landes nach den Produkten des anderen, bzw. eine Abnahme der Nachfrage seitens dieses Landes nach den Produkten jenes führt eine ungünstige Bewegung des Wechselkurses jenes Landes selbst dann herbei, wenn keine Veränderung im Preisniveau eines der beiden Länder eingetreten ist. Deshalb ist weder vorübergehend noch auf lange Sicht die Kaufkraftparität, wie genau sie auch berechnet sei, eine zureichende Grundlage für die Vorausbestimmung des Wechselkursverlaufes. Sie ist stets nur einer von den bedeutenden Faktoren; in Perioden heftiger Währungsstörungen mag sie der beherrschende Faktor sein, aber in keinem Fall ist sie der einzige. Von 1900 bis 1913 ist das kanadische Preisniveau um wenigstens 15% mehr als das englische gestiegen, obgleich sich der Wechselkurs die ganze Zeit hindurch niemals weiter als um eine völlig unbedeutende Spanne von der Münzparität entfernt hat und obgleich er häufiger zugunsten als zuungunsten Kanadas gestanden hat. Solch ein Phänomen kann mit der Kaufkraftparitätentheorie nicht in Einklang gebracht werden, es sei denn, man führe Modifikationen ein, die sie aller Ansprüche auf Eigenart berauben und sie lediglich zu einer weitschweifigen und unpräzisen Darstellung der Theorie machen würden, die allen Theoretikern des auswärtigen Handels seit über einem Jahrhundert geläufig gewesen ist.

III. Die Theorie der internationalen Werte

Der amerikanische Beitrag zur Theorie der internationalen Werte ist nicht so bedeutsam, wie der Beitrag zur Theorie vom Mechanismus des auswärtigen Handels. Indessen sind auch in diesem Zweige der Theorie die Schriften und der Einfluß TAUSSIGS vorherrschend.

Auswärtiger Handel ist, wie Handel im Innern, in der Hauptsache unmittelbar eine Angelegenheit des Preisvergleichs. Ein Land führt solche Güter und Dienstleistungen aus, die es unter Berücksichtigung von Transportkosten und Zöllen zu niedrigeren Preisen herstellt, als zu denen sie anderswo produziert werden können. Es führt solche Güter und Dienstleistungen ein, die auswärts unter Berücksichtigung von Transportkosten und Einfuhrzöllen zu niedrigeren Preisen beschafft werden können als die, zu denen sie im Innern produziert werden können. Es muß bemerkt werden, daß die Individuen in jedem Lande die nötigen Preisvergleiche in ihrer eigenen, heimischen Währung anstellen und daß die Entscheidungen zum Kauf auf der Basis der Lieferungs- oder cif-Preise gefällt werden. Zölle, insbesondere Vorzugszölle und Unterschiede in den Transportkosten zwischen den Märkten und den verschiedenen in Betracht kommenden Bezugsquellen verhindern, daß die Verteilung der Produktion über die Erde in vollem Einklang mit der Geographie der fob-Preise oder Preise am Orte der Fabrik, der Farm oder des Bergwerkes, wo die Waren produziert werden, steht. Neben vorübergehenden Faktoren, wie Unkenntnis der komparativen Preise, Verpflichtungen aus früheren Kontrakten usw., können andere Ursachen von mehr oder minder dauernder Wirksamkeit sogar verhindern, daß die Verteilung der Produktion über die Erde in vollem Einklang mit der Geographie der Lieferungspreise steht. Provinzialismus in Mode und Geschmack kann aus Gründen geringfügiger und oberflächlicher Qualitäts- und Aufmachungsunterschiede zwischen Waren niedrigen und hohen Preises die Bewegung von Waren aus Gebieten niedriger Preise in solche hoher Preise aufhalten. Die soziale Wertschätzung, die sich in gewissen Ländern und für gewisse Warengattungen an Waren, die sich als importiert ausweisen, heftet, oder irrtümliche Vorstellungen, daß die eingeführten Waren besserer Qualität seien, ermöglicht in gewissen Ländern die Einfuhr von Waren, die höher im Preis, obgleich geringer an Qualität sind als die heimischen Waren. Auf der anderen Seite führen nationalistische Vorurteile zuzeiten zu einer Bevorzugung heimischer vor ausländischen Konsumgütern, selbst wenn diese im Muster und in der Qualität gleich und im Preise niedriger sind. Unterschiede in nationalen Standards für technische Spezifikationen, in Graduierungsmethoden, in technologischen Prozessen sind in der Gegenwart bedeutsame Hindernisse für die freie, nur an den komparativen Preisen orientierte internationale Bewegung von Materialien, Werkzeugen und Maschinen. Die Praxis des „Dumpings“ oder Exports zu niedrigeren Preisen, als im heimischen Verkauf gefordert werden, kann zur Ausfuhr von Waren aus Ländern hohen in Länder niedrigen Preises führen und so die normale Richtung des Handels in ihr Gegenteil verkehren. Aber soweit diese Faktoren es nicht verhindern und Zölle und Trägheit überwunden werden, besteht der auswärtige Handel darin, daß jedes Land seine billigen Güter und Dienste gegen solche Güter und Dienste austauscht, die im Auslande zu niedrigerem Preise beschafft werden können als im Inlande.

So weit ist die Sache ziemlich einfach. Aber für die Sozialökonomien, die der englischen klassischen Tradition folgen, sind Preiserscheinungen im auswärtigen Handel Erscheinungen der Oberfläche. Sie wenden sich den tieferliegenden Problemen zu, als da sind: Was bestimmt, an welchen Orten die Preise

gewisser Waren hoch und an welchen Orten sie niedrig sind? Welcher Art sind die Beziehungen der Preise der Ausfuhrwaren zu den Preisen der Einfuhr- und der heimischen Waren? Worin besteht der Gewinn aus auswärtigem Handel und wie kann man ihn messen? Nach der klassischen Lehre verhalten sich die Preise der Waren innerhalb eines Landes zueinander wie ihre komparativen „Real“kosten und der auswärtige Handel wird deshalb, da er unmittelbar vom Prinzip der komparativen Preise beherrscht wird, in letzter Linie vom Prinzip der komparativen Kosten geregelt. Diese „Real“kosten, wie sie in der klassischen Theorie auftreten, werden auf das objektive Maß „Arbeitstage“ zurückgeführt, es wird aber angenommen, daß sie den subjektiven oder psychologischen Kosten entsprechen. Von den Zinsen als Kosten wird zum Zwecke der Vereinfachung der Analyse abstrahiert, die Rente wird auf der Basis der RICARDIANISCHEN Theorie, nach der sie nicht in die den Preis bestimmenden Grenzkosten eintritt, eliminiert und der Mangel an Übereinstimmung zwischen Löhnen und Arbeitsmühe in verschiedenen Beschäftigungszweigen oder bei verschiedenen Arbeitern des gleichen Zweiges wird ebenso entweder als ein vorübergehender Faktor, der auf die Dauer zu verschwinden tendiert, ignoriert oder durch die Annahme einer abstrakten gleichartigen Arbeitseinheit umgangen, die sowohl in ihrer Produktivität wie in der Arbeitsmühe, die sie enthält, eiförmig ist. Die amerikanischen Sozialökonomien neigen im wesentlichen dazu, in dieser Hinsicht dem klassischen Vorbilde zu folgen, obgleich man wohl sagen kann, daß wir uns jetzt durchaus bewußt sind, daß in dieser Art von Forschung ein größeres Maß willkürlicher Vereinfachung liegt, als selbst für die Zwecke der deduktiven Theorie erforderlich ist, und daß wir mehr als die Klassiker dazu neigen, in die Divergenzen zwischen der abstrakten Theorie und den Tatsachen der Wirklichkeit einzudringen.

Die Klassiker haben die Theorie im allgemeinen so dargestellt, als ob ein Land, in dem die Preise im allgemeinen hoch sind, unter der Annahme, daß alles übrige gleich bleibt, mehr Gewinn aus auswärtigem Handel zöge als ein Land, in dem die Preise im allgemeinen niedrig sind. Professor TAUSSIG hat in einem beachtenswerten Aufsatz¹⁾ neuen Boden urbar gemacht, indem er gezeigt hat, daß die Höhe des allgemeinen Preisniveaus kein bedeutsamer Faktor sei und daß selbst die Preishöhe der Ausfuhrprodukte sich nur als ein partieller und nicht ganz zuverlässiger Index des Gewinnes aus auswärtigem Handel darstelle. Ein bedeutsamerer Faktor sei die verhältnismäßige Leistungsfähigkeit der Produktion der Exportgüter, ausgedrückt in Realkosten. Ein Steigen der Preise der exportierten Waren sei an sich ein günstiges Zeichen, da es anzeige, daß mehr physische Einheiten fremder Güter gegen jede Einheit der eigenen Güter eingetauscht würden. Wenn aber die Preissteigerung der Ausfuhrwaren von einer proportionalen Steigerung ihrer realen Produktionskosten begleitet sei, dann bedeute sie keine echte Verbesserung des Status des Landes im Außenhandel. Wenn andererseits die Leistungsfähigkeit der Produktion sich vergrößere, so daß die Realkosten der Produktion der Ausfuhrgüter geringer würden, dann sei ein echter Gewinn selbst dann zu verzeichnen, wenn die Preise der Ausfuhrgüter im Verhältnis zu den Preisen der Einfuhrgüter unverändert blieben. Vergleichsweise hohe Leistungsfähigkeit der Produktion von Exportgütern, verglichen mit den Exportwirtschaftszweigen anderer Länder, bedeute vergleichsweise hohe Geldeinkommen; hohe Geldeinkommen seien deshalb ein besserer Index für die günstige Lage des Handels als hohe Exportpreise. Was die Preise solcher Artikel

¹⁾ „Wages and Prices in relation to international trade“, Quarterly Journal of Economics, Aug. 1906.

beträfe, die nicht in den Außenhandel eintreten, so hinge ihr Stand in der Hauptsache vom Grade der Produktivität von Kapital und Arbeit in den betreffenden Wirtschaftszweigen, verglichen mit den Exportwirtschaftszweigen, ab. Sei der Produktivitätsgrad in jenen vergleichsweise gering, dann stellen sich die Preise der heimischen Waren hoch, sei er vergleichsweise groß, dann stellen sie sich niedrig. Aber der hohe oder niedrige allgemeine Stand der Geldeinkommen, nicht das hohe oder niedrige allgemeine Preisniveau bestimme den Grad des Gewinnes aus Außenhandel. Und der allgemeine Stand der Geldeinkommen in allen Wirtschaftszweigen werde weitgehend durch den Stand der Geldeinkommen in den Exportwirtschaftszweigen bestimmt, der seinerseits wiederum von der Produktivität der Produktion in der Exportwirtschaft abhängt. Deshalb bedeuteten hohe Preise derjenigen Waren, die nicht in den Außenhandel gingen, keinen Gewinn. Ein Gewinn leite sich vielmehr von niedrigen Preisen solcher Waren ab, das aber sei ein Gewinn der heimischen Konsumenten, der nicht der Lage des auswärtigen Handels zu danken sei, sondern dem hohen Effektivitätsgrade der Produktion in den Wirtschaftszweigen, die Waren für den heimischen Gebrauch produzierten.

Einige englische Sozialökonomten haben den Versuch gemacht, den Wechsel in den Verhältnissen des englischen Außenhandels statistisch zu messen. Ihre Methode bestand darin, die Preisentwicklung der englischen Ausfuhrwaren mit der Preisentwicklung der englischen Einfuhrwaren für eine Reihe von Jahren zu vergleichen und ein relatives Steigen der Ausfuhrpreise im Vergleich zu den Einfuhrpreisen als ein günstiges Zeichen, ein relatives Fallen der Ausfuhrpreise im Vergleich zu den Einfuhrpreisen als ungünstiges Zeichen aufzufassen. Dieses Verfahren bleibt weit hinter dem zurück, was eine ausgebildete Theorie der internationalen Werte verlangt. Solch ein Index mißt lediglich den Wechsel in der Menge auswärtiger Güter, die als Gegenwert für eine Einheit Exportgüter hereingekommen ist. Einer der Faktoren, die er übersieht, findet sich in TAUSSIGS Darstellung, nach der ein Vergleich der Geldeinkommen ein besserer Index für den Status eines Landes im Außenhandel ist als ein Vergleich der Preisniveaus. Wenn die Kosten der englischen Ausfuhrgüter, ausgedrückt in Einheiten der Produktionsfaktoren, die für die Produktion einer physischen Einheit der Ausfuhrwaren erforderlich sind, gefallen sind, dann können sich die Verhältnisse, unter denen sich die Produkte einer Einheit englischer Produktionsfaktoren gegen auswärtige Produkte ausgetauscht haben, für England günstig gestaltet haben, selbst wenn die Entwicklung auf der Basis des Preisvergleichs allein ungünstig erscheinen mag. Von 1900 bis 1913 ist die Entwicklung, wenn man die Preise vergleicht, im ganzen ungünstig für England verlaufen. Das Gros der englischen Ausfuhr besteht aus Fertigfabrikaten, während der Hauptteil seiner Einfuhren sich aus Rohmaterialien und Nahrungsmitteln zusammensetzt. Nun hat sich aber in der ganzen Welt in dieser Periode eine auffallende Tendenz der Fabrikatpreise gezeigt, gegenüber den Preisen der Nahrungsmittel und Rohstoffe zu fallen, was zum mindesten teilweise fraglos ein Ausdruck der Reduktion der Realkosten der Fertigfabrikatherstellung ist, wie sie von den Verbesserungen der industriellen Technik, verglichen mit weniger hervortretenden Reduktionen, herrührt; vielleicht mag es sich aber auch sogar um eine Steigerung in den Realkosten der Herstellung von landwirtschaftlichen Produkten handeln, wie sie sich aus den weniger schnellen Fortschritten der landwirtschaftlichen Technik und aus der Wirksamkeit des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag erklärt, da die natürlichen Hilfsquellen immer intensiver in Anspruch genommen werden. Es ist demnach, wenn man die fremden Güter zugrunde legt, die England für das Produkt einer Einheit seiner Produktionsfaktoren erhalten hat, keineswegs

sicher, daß die Entwicklung der Verhältnisse des englischen Außenhandels in dieser Periode ungünstig gewesen sei. Legt man gar die Zahl von Einheiten auswärtiger Produktionsfaktoren zugrunde, deren Produkt nötig war, um das Produkt einer Einheit englischer Produktionsfaktoren einzutauschen, so ist es noch viel weniger sicher, daß die Entwicklung zuungunsten Englands verlief.

Darüber hinaus könnte man sehr wohl das Argument vorbringen, daß die Bedeutung eines Index der Austauschverhältnisse, zu denen England seine Produkte gegen fremde Produkte hergibt, bis zu einem gewissen Grade von dem Umfang solchen Austausches sowie von den Raten, zu denen jede einzelne Transaktion durchgeführt worden ist, abhängt; ein Anwachsen des Handelsvolumens wäre offenbar als ein günstiger Faktor zu werten, wenn der Trend der Tauschrelationen gleichzeitig günstig wäre, dagegen vielleicht als ein ungünstiger Faktor, wenn diese ungünstig verliefen.

Professor TAUSSIG hat kürzlich eine neue Frage bezüglich der Messung der Austauschverhältnisse aufgeworfen¹⁾. Er behauptet, daß das für jedes Jahr bezeichnende nicht das sei, was er die „Netto-Tausch“ („Net barter“)-Relationen des Handels nennt, oder der physische Betrag fremder Güter, die England als Zahlung per physische Einheit seiner eigenen, tatsächlich exportierten Güter erhält, sondern die „Brutto-Tausch“ („Gross barter“)-Relationen oder das Verhältnis des physischen Volumens aller Importe einschließlich der Dienste²⁾ zum Gesamtvolumen der Exporte einschließlich der Dienste. Er beruft sich darauf, daß, da die Gewinne eines Landes aus seinem Außenhandel in dem Überschuß bestehen, den es über das was es abgibt hinaus empfängt, der richtige Weg, den Trend der Austauschverhältnisse zu messen, darin bestünde, den Umfang der Importe Jahr für Jahr mit dem Umfange der Exporte zu vergleichen, nachdem man den Einfluß der Preisveränderungen auf die in Geldwerten ausgedrückten Handelsstatistiken ausgeschaltet habe. Es muß bemerkt werden, daß auf der „Brutto-Tausch“-Basis ein Importüberschuß günstig, ein Exportüberschuß ungünstig ist, in scharfem Kontrast zu der merkantilistischen Vorstellung, daß ein Exportüberschuß günstig sei, und ebenso zu der üblichen Stellungnahme der modernen Sozialökonomien, daß keinem der beiden Typen von Handelsbilanz besondere Bedeutung zukäme. Ich führe den folgenden hypothetischen Fall vor als Illustration zu dem großen Kontrast, der nach TAUSSIG zwischen der „Netto-Tausch“- und der „Brutto-Tausch“-Methode bei der Messung des Trend der Austauschrelationen besteht.

Netto-Tausch-Verhältnisse:

	1900	1913
A. Indexziffer der Einfuhrpreise	100	140
B. Indexziffer der Ausfuhrpreise	100	150
C. Netto-Tausch-Relation = B/A	100	107

Brutto-Tausch-Verhältnisse:

	1900	1913
A. Einfuhr von Gütern und Diensten zu den tatsächlich gezahlten Preisen	£ 100 000 000	£ 200 000 000
B. Einfuhr von Gütern und Diensten zu den Preisen von 1900	£ 100 000 000	£ 143 000 000

¹⁾ „The Change in Great Britain's Trade Terms after 1900“, Economic Journal, London, March 1925.

²⁾ Der Ausdruck „Physisches Volumen“ soll hier natürlich nicht einfach Gewicht oder Umfang bezeichnen, sondern den Geldwert des Exports und Imports, nachdem Korrekturen für die Veränderungen der Preisniveaus angebracht sind.

	1900	1913
C. Verhältniszahlen der physischen Einfuhrvolumen	100	143
D. Ausfuhr von Gütern und Diensten zu den tatsächlich gezahlten Preisen	£ 100 000 000	£ 300 000 000
E. Ausfuhr von Gütern und Diensten zu den Preisen von 1900	£ 100 000 000	£ 200 000 000
F. Verhältniszahlen der physischen Ausfuhrvolumen	100	200
G. Brutto-Tausch-Relationen = C/F	100	71,5

In diesem hypothetischen Falle haben sich die „Brutto-Tausch“-Relationen sehr zuungunsten Englands gestellt, obgleich die „Netto-Tausch“-Relationen sich etwas zu seinen Gunsten verändert haben. Es scheint mir, als wenn die „Brutto-Tausch“-Methode zu einem auf übertrieben lange Sicht eingestellten Bilde der ökonomischen Situation führte und den vorübergehenden Einflüssen von Kredit- oder Zahlungsaufschubtransaktionen übermäßig große Bedeutung beilegte. Es besteht nicht nur auf lange Sicht, sondern auch unmittelbar ein wichtiger ökonomischer Unterschied zwischen einer Anleihe von 100 000 000 Pfund Sterling an einen soliden auswärtigen Schuldner oder der Rückzahlung von 100 000 000 Pfund Sterling früherer Anleihen an einen auswärtigen Gläubiger auf der einen Seite und der Zahlung von 100 000 000 Pfund Sterling als Reparation oder Tribut an ein fremdes Land auf der anderen Seite. Aber bei Anwendung der „Brutto-Tausch“-Berechnungsmethode würden Anleihen an ein fremdes Land und Reparationen, die einem fremden Lande gezahlt sind, gleichmäßig einen ungünstigen Index der Tauschrelationen herbeiführen, wenn sie sich auf den gleichen Betrag belaufen. Eine unmittelbare Folge des Kapitalexports ist, wie TAUSSIG behauptet, die, daß England ein größeres Exportvolumen, verglichen mit seiner Einfuhr, abgeben muß, und die unmittelbare Folge der Reparationszahlungen ist genau dieselbe. Aber England erhält etwas als Entgelt für seinen Kapitalexport und erhält es im wahren Sinne des Wortes unmittelbar, nämlich einen Anspruch an den Schuldner auf jährliche Zinszahlungen und die schließliche Rückgabe des Kapitals, während es nichts als Entgelt für Reparationszahlungen erhalten würde. Die „Brutto-Tausch“-Berechnungsmethode der Tauschrelationen entspricht einer Berechnung privaten Einkommens nach dem Überschuß der laufenden Kasseneinnahmen über die laufenden Kassenausgaben ohne Rücksicht auf aufgelaufene Außenstände und Verpflichtungen und auf Abnahme oder Zuwachs des Kapitals. Wie die Kassenquittungs-Berechnungsmethode für das Privateinkommen, so mag die „Brutto-Tausch“-Berechnungsmethode der Richtung der Austauschrelationen im Außenhandel als Maßstab der allgemeinen Entwicklung über eine sehr lange Reihe von Jahren annehmbar sein, aber sie würde ein ernstlich falsches Bild der Situation in einem einzelnen Jahre geben, in dem die Kredittransaktionen erheblich wären.

TAUSSIG betont mit Recht die Notwendigkeit, in jeder Endberechnung der auswärtigen Tauschrelationen (terms of international trade) Verkauf und Kauf von Dienstleistungen in Rechnung zu stellen. Er weist darauf hin, daß die großen Summen, die England jährlich von auswärts als Bezahlung für die Dienste seiner Handelsmarine erhält, in der Tat Zahlungen für englische Ausfuhr von Diensten sind. Er möchte indessen Zinseingänge auf englische auswärtige Kapitalinvestitionen nicht in derselben Art behandeln. Er macht geltend, daß Zinseingänge als reiner Gewinn betrachtet werden müßten, demgegenüber keine Gegenrechnung in Form einer Ausfuhr bestünde. Ich kann nicht sehen, warum Zinseingänge nicht so behandelt werden sollen wie Eingänge aus anderen englischen Diensten. Sie sind korrekter-

weise als Zahlungen für laufende englische Ausfuhr von Kapitalsnutzungen zu betrachten. Wenn das im Ausland angelegte englische Kapital in die heimische Wirtschaft zurückgezogen würde, würde es die heimische Produktion Englands erhöhen. Es scheint mir richtiger, daß man die Dinge so betrachten sollte, als ob England jedes Jahr in Gegenrechnung gegen seine auswärtigen Zinseingänge einen Betrag „exportierte“, der nicht geringer ist als der Verlust, der in der englischen Produktion auf Grund des Fehlens des exportierten Kapitals eintritt. Es ist überdies ein gefährliches Unterfangen, zu scharfe Unterscheidungslinien zwischen der Ausfuhr von greifbaren Waren, Schiffahrtsdiensten und Kapitalsdiensten zu ziehen. Angenommen zunächst, eine amerikanische Ölgesellschaft verpflichte die Dienste einer englischen Tankdampferflotte, deren ursprüngliche Produktionskosten sich auf 1 000 000 Pfund Sterling belaufen haben mögen, und zahle jährlich 200 000 Pfund Sterling für diese „Schiffahrts“-dienste. Von diesen 200 000 Pfund Sterling aber sind tatsächlich 50 000 Zinsen für das englische Kapital, das in den Schiffen investiert ist, 50 000 Pfund Sterling repräsentierten Entgelt für die jährliche Abnutzung der Schiffe, was tatsächlich einer jährlichen Ausfuhr von Schiffen im entsprechenden Betrage gleichwertig ist, und nicht mehr als 100 000 Pfund Sterling stellen echte Schiffahrtsdienste dar. Angenommen, in einem anderen Falle sei eine Flotte von englischen Tankdampfern an eine amerikanische Gesellschaft für 1 000 000 Pfund Sterling verkauft, zahlbar in Raten binnen einer Periode von zwanzig Jahren unter Zinsberechnung von 5% in der Zwischenzeit. Angenommen weiter, eine englische Schiffahrtsgesellschaft sei verpflichtet worden, die Schiffe zu fahren, und erhalte dafür eine jährliche Zahlung von 100 000 Pfund Sterling. Die englischen Exporte betragen nun wie vorher 200 000 Pfund Sterling jährlich, von denen sich 50 000 einwandfrei als Export von Schiffen, 50 000 als Zinsbelastung für den Gebrauch englischen Kapitals und 100 000 als Schiffahrtsdienste angeben lassen. Ökonomisch besteht kein grundsätzlicher Unterschied zwischen diesen beiden Fällen. Gleichwohl würde TAUSSIG im ersten Fall als Ausfuhr von Schiffahrtsdiensten zwei Posten von je 50 000 Pfund Sterling aufführen, von denen bei seiner Berechnungsmethode im zweiten Falle der eine als Ausfuhr von Schiffen, der andere überhaupt nicht als Ausfuhr in Rechnung gesetzt werden würde. Durch die ganze Kette von „Waren“- und „Dienstleistungs“-transaktionen hindurch lassen sich Zinsposten finden, die deutlich als solche feststellbar sein würden, wenn genügend Daten erhältlich wären. Wenn es zulässig ist, diejenigen Teile der Ausfuhrwerte von Gütern und Diensten, die Zinskosten repräsentieren, zur Ausfuhr zu rechnen, dann muß es ebenso zulässig sein, die jährliche Belastung der Ausländer für Kapitalsnutzungen in denjenigen Fällen zur Ausfuhr zu rechnen, wo sich wegen der Natur der Transaktion die ausländische Nutzung englischen Kapitals nicht in direkter Verbindung mit dem ausländischen Kaufe von englischen Waren und englischen Schiffahrts-, Versicherungs- oder anderen Diensten, die keine Kapitalsdienste sind, vorfindet.

Es gibt jedoch eine Art von internationalen Transaktionen, mit denen man bei Messungen der Veränderungen in den Tauschrelationen in der Weise verfahren sollte, wie TAUSSIG mit den Zinszahlungen verfährt, nämlich unverfälscht einseitige Außenhandelstransaktionen, bei denen das, was das eine Land gibt, in keiner Weise durch das empfangende Land vergolten wird. Solche Transaktionen sind Geschenke, Tributeleistungen, Reparationen, Sendungen an Freunde im Auslande, Schiffsladungen die auf See in Verlust geraten, sofern gesetzlicher Zahlungszwang an die unversehrte Ablieferung geknüpft ist, Verlust ausgeliehenen Kapitals durch Betrug oder Insolvenz auswärtiger Schuldner. Die Brutto-Tausch-Berechnungsmethode der Tauschrelationen hat den

Vorteil vor der „Netto-Tausch“-Methode, daß sie von solchen Transaktionen beeinflußt wird. Sie hat auch den Vorteil, daß sie den Umfang des internationalen Austausches sowie die Raten, zu denen der Austausch sich vollzieht, in Rechnung stellt. Wenn TAUSSIGS Methode dahin modifiziert würde, daß auch der Export von Kapitalsnutzungen so behandelt würde wie der Export anderer Dienstleistungen und daß der direkte Einfluß aufgeschobener Zahlungsgeschäfte auf den Index bis zum Fälligkeitstermin, an dem Anleihe und Rückzahlung sich gleichzeitig in Rechnung stellen ließen, verschoben würde, dann würde die „Brutto-Tausch“-Methode erheblich überlegen sein.

Es ist zu bemerken, daß diese Versuche, den Wechsel in den auswärtigen Tauschrelationen zu messen, sich sämtlich auf die objektive Analyse beschränken und die Nutzenrechnung auf das Problem nicht anwenden. Obgleich sich einige bekannte Sozialökonomien in England, EDGEWORTH am bemerkenswertesten, der Nutzenanalyse in der Theorie der internationalen Werte bedient haben, gibt es in der amerikanischen Sozialökonomik, soweit ich unterrichtet bin, nur ein einziges, und zwar unbedeutendes Beispiel für ihre Anwendung. Wir würden unser Verhalten, wenn wir angegriffen würden, wahrscheinlich damit verteidigen, daß wir unsere Bemühungen in den letzten Jahren auf solche Probleme der Theorie des Außenhandels konzentriert hätten, die der statistischen Methode zugänglich sind, und daß die Technik, durch die sich Nutzenquantitäten auf eine statistische Basis zurückführen ließen, noch nicht gefunden sei. Aber selbst in Verbindung mit statistischen Untersuchungen hat die Nutzenanalyse eine bedeutsame praktische Aufgabe zu leisten, wenn diese auch nur darin besteht, zu zeigen, daß, soweit der wirtschaftliche Wohlstand in Frage steht, die rein objektiven Lösungen von Wertproblemen der Endgültigkeit entbehren und nur als Lösungsversuche zu betrachten sind, die eher Mutmaßungen als bewiesene Wahrheiten aufstellen. In Verbindung mit dem Problem der Messung der Veränderungen in den auswärtigen Tauschrelationen z. B. muß eine Messung des Verlaufes der objektiven Tatsachen, wie genau sie auch sei, irreführend sein, wenn auf der Seite der Produktion unter einem Arbeitstag heutzutage weniger Stunden, weniger ermüdende Tätigkeit in dem einen Lande, mehr Stunden, ermüdendere Tätigkeit in dem anderen Lande als zu Beginn der untersuchten Periode zu verstreuen sind. Ähnlich verhält es sich, wenn man die Frage von der Seite der Konsumtion betrachtet. Wenn man für einen amerikanischen Arbeitstag heutzutage weniger englische Güter als Gegenwert erhält, als man zehn Jahre vorher erhielt, aber gleichzeitig die subjektive Befriedigung, die ein typischer Amerikaner von einer Einheit englischer Güter herleitet, durch Wechsel in den amerikanischen Gewohnheiten, Lebensbedingungen und Lebensnormen viel größer geworden ist, dann ist der amerikanische Verlust durchaus nicht so groß, wie er nach der ersten Analyse zu sein scheint.

Ein weiterer recht bedeutsamer amerikanischer Beitrag zur Theorie der internationalen Werte bedarf der Erwähnung. Professor F. D. GRAHAM ist zum Vorschlag von Verbesserungen, Erweiterungen und Modifikationen der anerkannten Theorie dadurch gekommen, daß er sich des Typs der arithmetischen Darstellung, die in der Theorie der internationalen Werte seit RICARDO und JOHN STUART MILL traditionell ist, bediente, aber von der üblichen Methode abwich, nur zwei Länder, zwei Waren und gleichbleibende Produktionskosten pro Einheit bei steigendem Ertrag anzunehmen¹⁾. Obgleich meines Erachtens die anerkannte Lehre gegen

¹⁾ „Some Aspects of Protection Further Considered“, Quarterly Journal of Economics, Febr. 1923.

„The Theory of International Values Re-Examined“, *ibid.*, Nov. 1923.

einen Teil der Kritik GRAHAMS verteidigt werden kann¹⁾ und obgleich einige von den Mängeln, die er aufdeckt, eher Ungeschicklichkeiten in der Darstellung als Fehler in der Gedankenführung zu sein scheinen, so bleibt in seinen Aufsätzen über die Theorie der internationalen Werte doch ein bedeutsamer Beitrag sowohl zum Inhalt der Theorie wie zur Technik ihrer Analyse übrig. GRAHAM hätte jedoch seine Thesen in einer verallgemeinerten Form präsentieren können, die logisch geschlossener und überzeugender gewesen wäre, wenn er — statt sich auf die schwerfällige und unsichere Technik arithmetischer Beispiele zu verlassen — sich wenigstens der einfachsten Formen algebraischer Technik bedient hätte, wie sie bei kontinentalen mathematischen Nationalökonomern gebräuchlich ist. Die Anwendung dieser Technik auf die Theorie des internationalen Handels dürfte auf diesem Gebiete die nächst bevorstehende Weiterbildung der Forschung durch die jüngeren amerikanischen Volkswirte bedeuten.

Das sind, so wie ich sie sehe, die besonderen Beiträge der amerikanischen Sozialökonomien zur Theorie des auswärtigen Handels. Es gibt keine „amerikanische Schule“ auf diesem Gebiete der Wirtschaftstheorie; was sich an Einheitlichkeit in den amerikanischen Werken findet, ist hauptsächlich der unmittelbaren Herkunft ihrer grundlegenden Lehren und der Methoden ihrer Analyse von der Arbeit der englischen klassischen Schule zuzuschreiben. Wenn in irgendeiner Hinsicht die amerikanische Arbeit auf diesem Gebiet Unterscheidungsmerkmale gegenüber der englischen aufweist, dann liegen sie in dem geringeren Grade von Abstraktion und dem ausgiebigeren Gebrauch induktiver Forschungsmethoden zum Zwecke der Verifikation und Erweiterung der Theorie. Von irgendeinem Einflusse der Arbeit kontinentaler Sozialökonomien auf das amerikanische Denken auf diesem Gebiet ist in der amerikanischen Literatur kaum eine Spur zu finden. Ich bin mir nicht einer einzigen Stelle in den amerikanischen Schriften dieses Gebietes bewußt, an der die Arbeit irgendeines kontinentalen Sozialökonomien zitiert wäre. Die Sozialökonomien Europas, die an den Problemen der Theorie des auswärtigen Handels interessiert sind, würden den amerikanischen Bearbeitern dieses Gebietes einen besonderen Dienst leisten, wenn sie sie auf ihre eigenen Arbeiten und die ihrer Vorgänger aufmerksam machen würden²⁾.

¹⁾ Vgl. z. B. KNIGHT, F. H.: Kritik des GRAHAMschen Arguments, daß auswärtiger Handel wirtschaftlichen Verlust für ein Land bedeuten könne, das sich in vergleichsweise vorteilhafter Lage bei solcher Produktion befände, die unter der Bedingung steigender Kosten arbeite, dagegen in vergleichsweise nachteiliger Lage bei solcher Produktion, die dem Gesetze der Massenproduktion unterliege: „Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost“, *Quarterly Journal of Economics*, Aug. 1924.

²⁾ Erwähnt sei noch das umfangreiche und bedeutende Werk von J. W. ANGELL über „The Theory of International Prices“ (Cambridge, Mass., 1926); es bietet eine umfassende Geschichte der Theorie internationaler Preise und des Mechanismus des internationalen Handels, einschließlich sowohl der kontinentalen als auch der anglo-amerikanischen Literatur. Eine ausführliche Besprechung des Buches durch den Verfasser dieser Abhandlung ist im Oktoberheft 1926 des *Journal of Political Economy* erschienen.

Die internationalen Kapitalbewegungen bei stabiler und bei entwerteter Währung

Von

Attilio Cabiati

Professor an der Universität Turin

I. Finanzierende und finanzierte Länder

1. Der internationale Markt erscheint uns als etwas Komplexes, in dem fortwährende Bewegungen das Gleichgewicht wiederherzustellen trachten; Waren, Gold und Silber, Kapitalsguter bewegen sich in dem Augenblick, in dem eine Preisverschiebung die Opportunität einer Änderung ihrer Verteilung in der Welt aufzeigt. Und weil jede Vermehrung oder Verminderung eines dieser Elemente einen Einfluß auf alle anderen ausibt, so geschieht es normaler Weise, daß schon relativ geringe Verschiebungen genügen, um das Gleichgewicht — das, solange die Währung gesund ist, die Charakteristiken eines stabilen Gleichgewichtes zeigt — wiederherzustellen.

Auf verschiedenen Märkten ist die Bildung der Ersparnisse innerhalb derselben Zeit von verschiedener Größe. Es ist Aufgabe der Banken, dafür zu sorgen, daß diese derart verteilt werden, daß bei einem gegebenen Zustand der produktiven Technik in den verschiedenen Ländern die Beziehung zwischen Nachfrage und Angebot der Ersparnisse und deren Verteilung auf kurz- oder langfristige Anlagen die größte Produktivität sichert. Und weil die Gleichheit des Nettozinsfußes zwischen den finanzierenden und finanzierten Ländern die notwendige aber auch genügende Bedingung für die größte Produktivität ist, so stellt jede Verbesserung der technischen Mittel des internationalen Kredits, welche die rasche und sichere Zirkulation der Ersparnisse sichern, ein wertvolles Element für den wirtschaftlichen Fortschritt dar.

2. Das soll, um Mißverständnisse zu verhindern, näher ausgeführt werden. Die Automatik des Gleichgewichtes, welche für den Güteraustausch zwischen Ländern mit guter Währung charakteristisch ist, hat vielfach auch unter bedeutenden Wirtschaftstheoretikern dazu geführt, den Einfluß der Handelsbilanz, d. i. jenes Teiles der Gleichung des internationalen Guteraustausches, der durch die sichtbaren Ein- und Ausfuhren dargestellt wird, zu gering einzuschätzen. Solange sich für das Land A diese Bilanz ausgleicht, können wir sagen, daß sowohl für dieses als auch für die anderen Länder, die mit ihm in Handelsbeziehungen stehen, das wirtschaftlichste Mittel zur Bezahlung der Einfuhren die Warenausfuhr ist. Wenn die Bilanz von A passiv wird, so bedeutet dies, daß etwas eingetreten ist, weswegen man es in A zweckmäßiger findet, die Differenz nicht mehr mit Waren, sondern mit Dienstleistungen, mit erspartem Kapital oder mit Geld zu bezahlen. Diese Veränderungen der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit müssen jedoch analysiert werden. Wenn A z. B. ein großer Exporteur von Obst ist und unvorhergesehene Kälte diese Produkte verdirbt und ihn daran hindert, die mit Orangen, Zitronen usw. vom Ausland schon gekauften Waren zu saldieren, so ist die Zweckmäßigkeit, Gold auszuführen, die Folge eines Verlustes. Wenn aber der Preis in B mehr gestiegen

ist als in A, so ist Geldausfuhr immer vorteilhaft, hat aber einen vom vorigen Fall ganz verschiedenen Charakter und eine andere Wirkung. Wenn im Ausland der Preis der kurzfristig anzulegenden Ersparnisse den in A bezahlten übersteigt, so werden dessen Obstexporteure Ersparnisse verwenden, indem sie z. B. die eigenen Guthaben im Ausland zur Investierung in Vorschüssen oder direkt in Titeln benützen. Es kann auch vorkommen, daß das Gleichgewicht der Kurse gestört wird, weil der Kurs von B auf C anzieht, während früher jener von A auf B und C auf pari stand. In diesem Falle werden die Exporteure von A Reportgeschäfte im Lande B mit ihren Krediten in C eingehen; dies ruft ein Mißverhältnis in der Handelsbilanz hervor, insofern als zuerst A Schuldner von B wird und dann sich die Position umkehrt. Nicht allein dies: die Tatsache, daß A auf diese Weise aus dem Verkauf seines Obstes in C einen doppelten Gewinn zu erzielen weiß, kann es veranlassen, den Obstexport auch bei erniedrigten Preisen zu erhöhen, besonders dann, wenn die Nachfrage nach seinen Produkten in C elastisch ist. Dies wird solange geschehen, als der Deport, den es in B gewinnt, den niedrigeren Preis, den es in C realisiert, übersteigt usw.

Handelsbilanz, Markt für kurzfristige Kapitalsanlagen und Devisenmarkt sind drei auf Grund des Prinzips der Vergleichskosten streng koordinierte Elemente. Wenn in C der Diskontsatz sinkt, während der Zinsfuß für den Moment unverändert und auf derselben Höhe wie in A bleibt, so wird es bei gleichbleibendem Wechselkurs dazu kommen, daß A Tratten nach C sendet wo dieselben zum niedrigeren Satz diskontiert werden, um dann das realisierte Geld in kurzfristigen Operationen zu investieren. Auf diese Art stellt sich das Gleichgewicht zwischen Diskont und Zins wieder her.

Wenn infolge einer plötzlichen Störung in der Kontinuität der Handelsbilanz zwischen A und C der Kurs im ersten Land erheblich anzieht, so daß sich im Augenblick die Störung im Gleichgewicht nicht mit Krediteröffnungen, welche die Bankiers von C jenen von A gewähren, wieder beseitigen läßt, so wird in dem letzteren Lande der Zinsfuß für Darlehen eine kleine Erhöhung erfahren, die wieder die verfügbaren Ersparnisse von C an sich zieht. Die Erhöhung des Darlehenszinsfußes erweist sich als sehr wirksam besonders dann, wenn die Großhändler unter reibungsloser freier Konkurrenz stehen. Diese schränken dann die Bestellungen fürs Lager, sei es von Auslands-, sei es von Inlandswaren, ein und beschleunigen statt dessen die Verkäufe. Dies alles hat eine Verminderung der Inlandspreise und eine Verringerung der Einfuhren zur Folge, welche beide Momente zusammenwirken, die Bilanz wieder ins richtige Geleise zu bringen. Die Industrie stellt sich um. Ein Teil der Kräfte, die sich bisher der Erzeugung von Produkten des inneren Konsums widmeten, wendet sich jetzt — infolge der allgemeinen Preißermäßigung — der Erzeugung von Exportartikeln zu. Wenn dann die Zeit kommt, die im Ausland gemachten Schulden zurückzuzahlen, so kann die Handelsbilanz ihre Aufgaben durch Erhöhung der Ausfuhren und Verminderung der Einfuhren erfüllen.

3. Diese Bewegung der Wiederverteilung der produktiven Kräfte des Landes A wird durch die Mitwirkung eines anderen mit dem vorhergehenden verbundenen Tatbestandes beschleunigt: die Spannung zwischen dem Zinsfuß für Investitionen auf kurze und auf lange Zeit. Die Erhöhung des Zinssatzes der ersten Art ist bei dem in Frage stehenden Fall von einer proportionellen Erhöhung des Zinssatzes der zweiten Art nicht begleitet, so daß der Markt diese Spannung ausnützt, indem er sie kapitalisiert und um ebensoviel den Wert der Aktientitel auf der Börse vermindert. Dies ist die Operation, welche das Gleichgewicht auf dem Investitionsmarkt herbeizuführen

tendiert, weil ein niedrigerer Kapitalswert bei gleichbleibendem Ertrag soviel bedeutet, als wenn man einen höheren Kapitalisierungszinsfuß angewandt hätte.

Während jedoch für die Industrien, die für das Inland produzieren, der Konsum für eine relativ lange Zeit geringer bleibt, bereiten sich die für den Export arbeitenden Industrien aus den obenangeführten Gründen vor, mehr zu arbeiten und zu verkaufen. Und weil der Preis der Aktien auch nach den künftig zu erhoffenden Gewinnen festgesetzt wird, so werden die zur zweiten Gruppe gehörenden Industrien neues Kapital an sich ziehen bzw. eine relative Verstärkung des Angebotes an Ersparnissen für Kapitalsanlagen auf lange Sicht verursachen. Und diese Bewegung dauert so lange, bis sich in A das Gleichgewicht in der Zahlungsbilanz mit einer neuen Verteilung von Ein- und Ausfuhren hergestellt hat. Ein neues Kursverhältnis, ein neuer Diskontsatz und Zinsfuß hat sich gebildet, wobei der Diskontsatz bestimmend ist für den Zinsfuß für kurzfristige Darlehen und dieser wieder für den Zinsfuß für langfristige Anlagen.

4. Die Handelsbilanz ist daher von größter Bedeutung für ein Land, wenn sich einmal die komparativen Kosten im Gleichgewicht befinden. Jede Änderung derselben verursacht eine Veränderung in der Proportion der produktiven Kräfte eines Landes, in der Verteilung derselben, in der Masse der im Inland im Verhältnis zum Ausland investierten Ersparnisse, in den Kosten (Zinsfuß) des zirkulierenden im Verhältnis zum stehenden Kapital, in der Börsenbewegung. Es sind dies Veränderungen, gegen die man mittels einer verschiedenen Disposition über alle diese Faktoren in der Zeit Vorsorge treffen muß; daher die Ein- oder Ausfuhr von Ersparnissen, um die Zahlungsbilanz in Ordnung zu bringen, womit die Veranlassung zu den oben skizzierten Umgestaltungen im In- und Ausland gegeben ist, mit der Tendenz, ein internationales Gleichgewicht wiederherzustellen. Würde man das gestörte Gleichgewicht auf einen Schlag mit den Kräften eines einzigen Landes wiederherstellen wollen, so würde dies Veranlassung zu unnützen, Kapital zerstörenden Krisen geben.

5. Die Länge des produktiven Zyklus. Die verschiedene Länge des produktiven Zyklus übt ebenfalls einen bedeutenden Einfluß auf die Kapitalbewegung aus. Einige Überlegungen werden uns rasch die Ursachen dieser Tatsache erkennen lassen. Der Warenexporteur bemißt seinen Zyklus (Geschäftsperiode) nach der Zeit, die vom Beginn seiner Tätigkeit, wo er Rohmaterialien und die bewegende Kraft anschafft, bis zu dem Zeitpunkt läuft, in dem er den Gegenwert für sein Produkt, das er dem fremden Importeur verkauft hat, erhält. Dieser wieder rechnet den Zyklus vom Augenblick, in dem er die Ware kauft, bis zum Moment, in dem er den Erlös des Wiederverkaufes von den Grossisten erstattet bekommt usw., bis man endlich zur letzten Phase, d. h. zur Barzahlung (und nicht mehr in kaufmännischen Papieren), des Konsumenten gelangt.

Es ist klar, daß die Länge des Zyklus im Produktions- und Handelslande, das die Produktion kauft, um sie wieder zu verkaufen, ein gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis zwischen den Banken der zwei Zentren schafft. Eine unvorhergesehene Veränderung im Zyklus des produzierenden Landes A kann eine Immobilisierung im handeltreibenden Lande B hervorrufen und umgekehrt.

Es sind besondere Bewegungen der internationalen Ersparnisse erforderlich, damit eine Krisis, die sonst zum Ausbruch käme, vermieden wird, weil es unmöglich ist, sich im ersten Falle vom Emissionsinstitut des Landes B, im zweiten Falle des Landes A Kredit zu beschaffen.

Wenn das Land A Halbfabrikate erzeugt, die B zur Anfertigung von Fertigprodukten dienen, wovon ein Teil nach C, D... ausgeführt wird, so tritt die Schwierigkeit dieses Produktions- und Bankproblems klar zu Tage und erklärt

die Wichtigkeit der „Conti di corrispondenza“ (Korrespondentenkonten) zwischen den Kreditinstituten der verschiedenen Staaten.

Das enge Verflochtensein der Zusammenhänge bietet jedoch bei kluger Leitung den Banken auch Vorteile. Die Bankpolitik hat nicht zum Ziele die Preisveränderungen zu verhindern; dies würde einen Fehler darstellen, der Zerstörungen von Kapital mit sich bringen könnte. Sondern ihre Aufgabe liegt darin, den Tendenzen des Marktes zu folgen und die gewaltigen Schwankungen abzuschwächen.

Wenn eine wissenschaftliche Entdeckung eine Verringerung der Produktionskosten in A in Aussicht stellt, aber vorher eine rasche Erneuerung der Maschinen und eine prozentuelle Erhöhung des fixen Kapitals im Vergleich zum zirkulierenden erfordert, so verlängert sich der produktive Zyklus für die Dauer (die größere Immobilisierung läßt sich in Zeitgrößen ausdrücken). Es ist dann Aufgabe der Banken des Landes B, die Kredite ihrer Korrespondenten von A zu erweitern, um zu verhindern, daß dort durch eine Erhöhung des Zinsfußes die zukünftigen Vorteile der Vervollkommnung des produktiven Prozesses paralysiert werden.

Diese Gewährung größerer Kredite von Seite der Banken in B kann auf verschiedene Weise geschehen, z. B. derart, daß es den Kaufleuten des eigenen Landes ermöglicht wird, die Zahlungen für die von den Industriellen des Landes A bezogenen Waren zu beschleunigen, oder indem man den Banken von A die Möglichkeit gibt, an ihre eigenen Kunden langfristige Exportkredite zu gewähren usw.

In diesen Fällen stellt die größere Zirkulation von Bankgeld eine antizipierte Abhebung von Privatkapital der Länder A, B, C usw. dar, die zurückbezahlt wird, sobald die Vervollkommnungen in der Produktion die Preise ermäßigt haben; diese Vorgänge in der Wirtschaft führen zu gewissen Ersparnissen und gestatten es, den Zinsfuß im genauen Verhältnis zur Verlängerung des produktiven Zyklus zu ermäßigen. Wenn hingegen auf den Märkten B, C . . . eine starke dauernde Nachfrage nach Produkten von A einsetzt, so zeigen sich die Wirkungen auf die Zirkulation von Bankgeld in einer anderen Form. Wenn die Konsumenten einen größeren Teil ihres Einkommens zur Befriedigung dieser weitergehenden Bedürfnisse benützen, dann verringert sich der Depositenzufluß in den Banken B, C usw. Die Banken von A können im ersten Augenblick ihre eigenen Kreditierungen nicht erhöhen, weil auch ihre Liquidität durch größere Finanzierungen der Unternehmungen, die ihre Leistungsfähigkeit erhöhen, beschränkt ist. Dann wird eine Erhöhung des Zinsfußes für Depositen in den Konsumentenländern, welche die Ersparnisse der neutralen Märkte an sich zieht, nötig sein. Das gilt unter Berücksichtigung der obigen Bemerkungen über die Wirkung größerer Lager in den Magazinen der Erzeuger und Grossisten.

Der normale Fall ist, daß sich die Produktion erhöht, weil den Fabriken der Zuwachs der arbeitenden Bevölkerung, die mit einem gewissen Rhythmus bei aufstrebenden Völkern wächst, zuströmt. Es ist dies der von Professor HAWTREY¹⁾ studierte Fall, der uns hier nicht weiter interessiert.

6. Betrachten wir dieses Phänomen noch von einem anderen Gesichtspunkt aus. Ein Land, das für eine gewisse Zeitperiode ständig Gläubiger des Auslandes ist, muß seine Betriebsgewinne irgendeiner Verwendung zuführen. Das kann auf vier Arten geschehen: 1. Die Ermäßigung des Zinsfußes, die dieser Anhäufung von Ersparnissen folgt, treibt zu einer größeren, industriellen Tätigkeit, speziell in den Industrien mit einem langen Produktionszyklus. Diese Ermäßigung führt mit der Zeit jedoch zu noch weiterer Erhöhung der Aktivität der Zahlungs-

¹⁾ In „The Economic Journal“ (September 1926).

bilanz und ist daher nur von vorübergehender Bedeutung. 2. Durch Ankauf von Gold, um die metallische Deckung zu stärken. Bekanntlich kann aber dies nur innerhalb ziemlich enger Grenzen mit Nutzen geschehen. 3. Indem mehr Waren im Ausland gekauft werden, damit der eigene Konsum zunimmt. Aber auch dieses Mittel ist, wenigstens für den Augenblick, von geringer Wirksamkeit, solange sich nicht die Verteilung der Einkünfte merklich geändert hat. 4. Durch Investitionen in ausländischen Werten. Diese Methode zur Absorbierung ausgedehnter Ersparnisse ist die beste; sie stellt außerdem die Schaffung einer starken Kursreserve dar, die sofort produktiv ist und eine Garantie bietet gegen bedeutsame und immer mögliche Vorkommnisse, die in der Zukunft (Hungersnot, Krieg, industrielle Krisen usw.) die Zahlungsbilanz ändern können.

Die Investierung wird durch die Tatsache erleichtert, daß in einem Lande, wie es hier beschrieben ist, der Diskontsatz, indem er dem Zinsfuß folgt, niedrig und der Wechselkurs günstig ist. Daher wird auch die starke Nachfrage nach ausländischen Werten durch das Interesse der anderen Länder in diesem Kredit zu erhalten und dorthin Ware einzuführen, unterstützt.

Abschließend können wir, um ein klassisches Wort DECAMPS anzuwenden, sagen, daß die Investierungen, die im Auslande gemacht werden, einen Akt obligatorischer Vorsorge darstellen. Sie sichern die Ausgleichung des Kurses in der Zeit ebenso wie die Arbitragen jene im Raume. Diese beiden Kräfte sind die notwendige Konsequenz einer Störung des Preisgleichgewichtes und bilden das technische Mittel, ein neues Gleichgewicht, ähnlich dem früher bestandenen, wiederherzustellen.

7. Das wirtschaftliche Gleichgewicht stellt sich in verschiedener Weise in finanzierenden und finanzierten Ländern her. Betrachten wir zunächst den Unterschied zwischen diesen zwei Markttypen, soweit er auf die Veränderungen im Zinsfuß für kurzfristige Anleihen und auf den Diskont Einfluß hat.

Wenn das Land der finanzierten Gruppe angehört, so erstreckt sich die Wirkung einer Erhöhung des Zinsfußes für kurzfristig angelegte Ersparnisse und des Diskonts auf die neuen, nicht auf die schon bestehenden Abschlüsse, deren Bedingungen ja schon vorher festgesetzt wurden. In diesem Falle sinken die Preise rasch, weil die Kaufleute, die sich auf dem Inlandsmarkt betätigen, verkaufen und die Eintreibung der Außenstände beschleunigen, während die Industriellen gezwungen sind, die Erzeugung der bestellten Partien fortzusetzen oder eine Stornierungsprämie hierfür zu bezahlen. Die Preisermäßigung veranlaßt jedenfalls Industrielle und Kaufleute, ins Ausland zu verkaufen.

Die Importeure aber setzen zunächst den Einkauf fort, weil sie vom Ausland, wo der Zinsfuß unverändert ist, finanziert sind. Erst später, wenn die Preisenkung allgemein wird und im Inland eine verschärfte Konkurrenz hervorruft, werden diese Kaufleute ihr Verhalten ändern¹⁾.

Die dritte Kategorie schließlich, jene der inländischen Industriellen und Kaufleute, die vorherrschend oder ausschließlich nur für das Ausland arbeitet, wird die innere Zinsfußänderung nicht fühlen, weil auch sie vom Ausland finanziert wird. Erst einige Zeit später wird auch diese dritte Kategorie auf die Wirkungen der veränderten Situation unter dem Einfluß einer doppelten Ursache aufmerksam werden: a) durch Verschärfung der Konkurrenz; b) dadurch, daß die Erhöhung des Zinsfußes im Inland zur Herbeiziehung kurzfristiger Anleihen vom Ausland führt und dies der Wiederherstellung des Gleichgewichtes dient. Denn hierbei wird der Zinsfuß im Inland um einiges sinken, der Zinsfuß

¹⁾ HAWTREY: *Currency and Credit* (3. ed. London, 1927).

im Ausland dagegen um einiges steigen. Diese Bewegung zum Schaden der Exporteure wird durch die Tatsache beschleunigt, daß sich während der Gewährung größerer Anleihen der Wechselkurs des Schuldnerlandes bessert und so der Export erschwert wird.

Daher vermag in den finanzierten Ländern die Erhöhung des Zinses weder rasch noch im weitgehenden Maße den Produktionsapparat zum Stillstand zu bringen. Schnelligkeit und Stärke der Einwirkung sind um so geringer, je mehr diese Länder auf den Export eingestellt sind, wie dies z. B. bei neu erschlossenen armen Ländern der Fall ist, die in extensiver Bewirtschaftung unentbehrliche und für Konsumtion und Produktion der reichen Länder wertvolle Güter erzeugen. Für sie ist die Elastizität der Nachfrage nach Ersparnissen bedeutend geringer als die Elastizität der Ersparnisangebote von Seite der finanzierenden Länder, so daß eine Erhöhung des Zinsfußes geeigneter ist, Ersparnisse vom Ausland anzuziehen, als die Nachfrage im Inland einzudämmen. Die Wirksamkeit einer Erhöhung des Zinsfußes für kurzfristige Anleihen und des Diskonts hemmt das wirtschaftliche Leben in jenen finanzierten Ländern stärker, in denen der Prozentsatz des Konsums und Handels für den inländischen Bedarf sehr hoch ist.

8. Ganz verschieden davon ist die Lage eines finanzierenden Marktes, weil dieser sowohl Import als auch Export finanziert.

Wenn es sich um Import handelt, so wird im Moment der Warenübergabe ein Wechsel auf einen Kredit, den sich der Importeur vorher bei einer Bank seines Landes eröffnen ließ, gezogen. Dieser wird dem ausländischen Exporteur von einer Bank seines Landes, die Korrespondent der ersten Bank ist, diskontiert.

Dieser Wechseleskompt in einer Währung, die von jener, in der die definitive Bezahlung erfolgt, verschieden ist, stellt eine Kursoperation dar, die den Devisenmarkt unmittelbar beeinflusst; eine Verringerung der Einfuhren schwächt also sofort die Nachfrage nach ausländischen Valuten und Devisen ab.

Im Falle des Exports ist es der ausländische Importeur, der sich eine Kreditöffnung im finanzierenden Lande, dem der Exporteur angehört, verschafft. Er läßt sich von diesem einen Kredit eröffnen und verwendet die Tratte zur Bezahlung seiner Schuld. Der Gläubiger skontiert die Tratte im eigenen Lande, wo diese auch bezahlt wird; es findet demnach keine Kursoperation bis zu dem Augenblick statt, in dem der ausländische Importeur — oder dessen Bank — die Deckung an die akzeptierende Bank übermittelt.

Sobald also das Land, auf das beide Arten von Wechseln gezogen sind, den Kredit durch Erhöhung des Zinsfußes für kurzfristige Darlehen eindämmt, sehen sich die Exporteure dieses Landes sofort zu einer Erhöhung der Verkäufe veranlaßt und leeren so die Lager der schon erzeugten Waren, während die Importeure sofort ihre Einkäufe vermindern, um nicht den teuren Kredit bezahlen zu müssen. Auf diese Weise wirken die Bestrebungen der Exporteure und Importeure dahin, daß die Kurse sofort auf die Erhöhung des Zinsfußes für kurze Skadenz reagieren.

Diese Kurserhöhung, die durch größere Exporte und geringere Importe hervorgerufen ist, läßt den Ausländern den Kauf der Waren des finanzierenden Landes weniger günstig erscheinen, so daß die Krediteinschränkung die inländischen Kaufleute zu geringeren Einkäufen vom Ausland und von der ausländischen Industrie veranlaßt, die ausländischen Konsumenten aber zur Verringerung der Einfuhr zwingt.

9. Das Banksystem und die internationale Sparbewegung. — Dies alles wirkt auf die Beziehungen zwischen Depositen- und Zentralemissionsbanken zurück.

Die vorhergehende kurz gefaßte Analyse genügt, um zu zeigen, daß im finanzierenden Lande der ganze Handel — der inländische und der Ein- und Ausfuhrhandel — vom Kredit seiner Bank beherrscht wird. Die Diskontpolitik wirkt hier sofort auf die gesamte inländische Handelstätigkeit und dadurch auf die industrielle Produktion, so daß sich das Emissionsinstitut als Herr des Kredits und der Goldreserve fühlt, die es eindämmen und angemessen erweitern kann (nicht willkürlich, denn dann würden andere korrigierende Kräfte auftreten). In solchen Ländern besteht kein Hindernis eines freien Goldmarktes.

Wenn es sich aber um ein Land dreht, dessen Handel hauptsächlich vom Ausland finanziert wird, so wirkt die Erhöhung des Zinsfußes für kurzfristige Kredite und des Diskonts unmittelbar nur auf jenen Teil des Handels, der für das Inland mit inländischen Produkten arbeitet. Erst später und langsam merkt der Import- und Exporthandel mittelbar die Einflüsse, erst dann hat eine Eindämmung des Kredits die Kraft, die Ausfuhr zu steigern und die Einfuhren mittels einer Rationalisierung der Produktion selbst und ihrer Beziehungen zum Handel herabzumindern. Wenn sich daher im finanzierten Lande die Zirkulations- und Kreditsituation gedrückt zeigt, so kann es geschehen, daß ein erheblicher Teil des Goldes, noch bevor die Krediteindämmungen ihre Wirkungen gehabt haben, auswandert. Daher ist das Land gezwungen, eine größere Goldreserve oder eine bedeutende Devisen- und Valutenreserve oder andere ausländische, leicht diskontierbare Titres zu halten. In diesem Falle basiert die Währung auf einem „Gold exchange standard“, der nur zu normalen Zeiten und unter besonderen Bedingungen klaglos funktioniert.

10. Untersuchen wir die Technik des Kredits noch näher, um dann besser die Wichtigkeit der internationalen Ersparnisbewegung für das Gleichgewicht der Zahlungsbilanz zu verstehen. Die Depositenbanken können auf einem größeren oder kleineren Gebiet arbeiten; sie genießen eine um so stärkere Bewegungsfreiheit bei ihren Operationen, je weniger oft sie der Hilfe und Intervention des Zentralnoteninstitutes bedürfen. Dies ist der Fall:

a) Wenn sich bei der Bank die auf längere Zeit gebundenen Depositen in Proportion zu jenen auf jederzeitigen Abberuf erhöhen; denn die ersteren benötigen eine weit geringere Reserve als die zweiten, so daß die Liquidität der Bank steigt.

Die ersteren stellen die typischen Depositen der Sparer dar, die keine in kurzer Zeit wiederkehrenden oder unvorhersehbaren Bedürfnisse haben, so daß sie es vorziehen, die Einlagen für mehrere Wochen und Monate gebunden zu lassen und sich der Verpflichtung eines Abhebungsavisos zu unterwerfen, um höheren Zins zu erhalten.

b) Wenn infolge der Entwicklung der Kreditmittel im Lande die Möglichkeit gegeben ist, das Bankgeld ohne Schwierigkeit zu vermehren.

Der Grund hierfür ist folgender: Die Depositenbanken halten selbstverständlich ein Minimum von Banknoten in der Kasse. Wenn das Publikum starken Gebrauch von Papiergeld macht, so daß davon bedeutende Mengen benötigt werden, beheben die Banken einen Teil der Depositen, die sie beim Zentralinstitut haben. Auf diese Weise besteht zwischen im Umlauf befindlichen Papiergeld und dem Ausmaß des Kredits der Banken beim Emissionsinstitut eine enge Beziehung. Wenn aber das Publikum ungedeckten Kredit (gegen Wechsel, Vorschüsse auf Wertpapiere, Waren usw.) verlangt und die Bank denselben durch Schaffung von Depositen bewilligt, dann ist die Abhebung in Papiergeld vom Emissionsinstitut Null. Höchstens wird jene Menge

verlangt, die nötig ist, um die gebräuchliche Proportion (von 7, 10, 12 % usw.) zwischen den flüssigen Aktiven und den Verpflichtungen zu erhalten.

Wenn sich der produktive Zyklus hauptsächlich aus Gründen der inländischen Produktion verlängert, so verlangen die Kunden aus Industrie- und Kaufmannskreisen bedeutend größere Bankgeldmengen. Die Nachfrage nach Papiergeld beschränkt sich auf ein Minimum, das nötig ist für die Auszahlung der Beamten und Arbeiter und für die Deckung des gestiegenen Geldbedarfes eines größeren Detailhandels. Wenn aber die Verlängerung des produktiven Zyklus von einer gesteigerten Nachfrage nach ausländischen Produkten, von strengeren Zahlungsbedingungen des Auslandes oder von einer Kreditverlängerung, die ausländischen Klienten gewährt wird, herrührt, dann behaupten die Depositenbanken ihre unabhängige Stellung vom Zentralinstitut nur insofern, als der Strom der Ersparnisse vom Ausland über die Korrespondentenkonten gesteigert werden kann, ohne fühlbare Veränderungen des Zinsfußes für langfristige Anleihen hervorzurufen.

Man ermißt daran die Bedeutung der freien Ersparnisbewegung von Staat zu Staat und sieht, welche Hemmnisse einer Verbesserung der Handelsbilanz durch Behinderung dieser Bewegung entstehen können.

11. c) Der dritte Fall, in dem die Depositenbanken sich innerhalb weiter Grenzen von den Zentralinstituten unabhängig machen, ist gegeben, wenn das Gold, das vom Ausland im Auftrag und für Rechnung des privaten Handels einströmt, in den Kassen der Depositenbanken als Einlage gelassen wird und daher in Zirkulation bleibt. Das ganze Metall, das nicht in den Zentralinstituten konzentriert wird, bedeutet eine Verringerung der Notenemission und damit des Wirkungskreises der Zentralinstitute. Dies kann näher beleuchtet werden durch Untersuchung der amerikanischen Banklage vor und nach Einführung des Federalreservesystems.

Vor der Einführung der Federalnoten war das Volumen der Zirkulation außer der von Gold und Goldzertifikaten relativ konstant und die Erhöhungen derselben hingen fast ausschließlich von den Metalleinfuhren ab. Jede Erhöhung der Geldnachfrage berührte die Reserven der kommerziellen Banken, die sich durch Metalleinfuhr deckten. Wenn der Produktionszyklus geschlossen war, floß das Geld in die Kasse der Institute zurück und suchte Verwendung. Die Fähigkeit der Banken, Kredite zu gewähren, litt daher unter dem mächtigen Einfluß der Veränderungen der Zirkulationsnachfrage, die ihrerseits Saisoncharakter zeigte. Man hatte so Perioden intensiver und solche relativ „toter“ Nachfragen, die durch rasche Erhöhungen und beträchtliche Ermäßigungen im Diskontsatz, der den Zu- und Abfluß des Goldes nach und von Europa regulierte, charakterisiert waren.

Weiters bewirkte der Mangel von Beziehungen zwischen den Banken der verschiedenen Staaten der Confédération, daß zu gleicher Zeit Kreditüberfluß und Kreditnot mit all ihren Schäden herrschen. „Frequently the system failed and when an adverse balance of trade resulting from poor crops coincided with a shortage of gold abroad, not even high money rates sufficed to relieve the pressure on our banking system arising from a large seasonal currency demand that could only be met out of existing reserve. At such times the United States Treasury on many occasions felt under the necessity of relieving the situation by depositing gold with banks where the shortage was most acute¹⁾.“ Dann nach Einführung des Systems der Federal Reserve hat die Zirkulation Gleichgewicht, schnelle Anpassung und Elastizität bekommen. „The seasonal demand

¹⁾ „Federal Reserve Bulletin“ (Juli, 1926).

for currency is now supplied not by gold imports in response to credit stringency on high money rates, but by an increased use of Federal Reserve credit, while the return of this currency after the seasonal demand is over results in a retirement of reserve bank credit, instead of in low money, credit expansion and an outflow of gold. Gold imports, on the other hand, no longer necessarily lead to an increase of commercial bank reserves, but may be used to liquidate reserve bank credit outstanding, while gold for export can be obtained through an increase in reserve bank accomodation.“

Wenn man die Diagramme prüft, die diesen verschiedenen Verlauf vor und nach Inkrafttreten der Federal Reserve darstellen, so sieht man, daß die Zirkulation früher unelastisch war und die Elastizität nur in der Diskontbewegung liegt, die danach strebt, die nötige Goldmenge dem Markte zuzuführen oder wegzunehmen; sie ist das Zünglein an der Waage. Bei dem zweiten System wird die Zirkulation elastisch und dehnt und verengt sich vermittels des Bankkredits und der Banknoten der Federale Reserve, entsprechend der Saisonnachfrage. Dabei schwankt der Diskont jetzt innerhalb bedeutend engerer Grenzen als beim früheren System, zum großen Vorteil für die Wirtschaft und die Regulierung der wirtschaftlichen Zyklen.

In diesen Ausführungen ist die ganze moderne Kritik an dem System der Diskontpolitik und seinen Voraussetzungen und der Grund, warum viele Schriftsteller ein „Gold-exchange-standard“-System dem kontrollierten Kredit vorziehen, enthalten.

12. Der Effektenmarkt im finanzierten und im finanzierenden Land. Die Richtigkeit der bisherigen Darlegungen wird noch deutlicher, wenn wir die größere Schwierigkeit, das wirtschaftliche Gleichgewicht wiederherzustellen, betrachten, in der sich Länder, die keine unabhängige Stellung als Finanzzentren haben, gegenüber jenen befinden, die im großen Umfang Kreditgeber sind.

Letztere können Ersparnisse durch die gewöhnlichen kurzfristigen Kreditoperationen exportieren, die mit den Bewegungen der Zahlungsbilanz verbunden sind oder durch dauernde Investitionen in neu erschlossenen Ländern oder in den (z. B. durch den Krieg) verarmten; oder durch eine der Formen sich größere an Schuldnerstaaten gewährte Darlehen zurückzahlen zu lassen, z. B. durch Kauf von Eigentum dieser Länder.

Zwischen der ersten und der zweiten Kapitalanwendung besteht in mannigfacher Hinsicht ein großer Unterschied. Technisch besehen, wegen des Modus, mit dem die Finanzierung durchgeführt wird, ferner in Rücksicht auf die verschiedenen Arten von Kapitalisten, die an solchen Operationen teilnehmen, und schließlich hinsichtlich der Folgen.

Die Operationen der ersten Art stellen eines der Mittel dar zur raschen Wiederherstellung des internationalen Gleichgewichtes der Preise, der Löhne, der Wechselkurse und des Zinsfußes für kurzfristige Kredite. Diese Maßnahmen reichen den Ländern, die sie durchführen, zu großem Vorteil. Sie konzentrieren den Kapitalmarkt in einigen internationalen Zentren, die zu jeder Zeit über große Mittel verfügen und schaffen durch die Finanzierung eines erheblichen Teiles des Weltverkehrs einen lebhaften Valuten- und Devisenhandel, geben Anlaß zu Warenexport, zum Zustrom von Transportmitteln, speziell auf dem Seewege. Dadurch wird wieder vielen Kategorien von besonders geschulten Kräften, die anderwärts nicht vorhanden sind, Verdienst geboten.

Jedoch — diese Bemerkung wurde sowohl von STAMP als auch von Professor HAWTREY gemacht — kann man nicht immer „a priori“ sagen, daß diese Kapitalausfuhr für das allgemeine Wohlergehen der Gesamtheit des

ausführenden Staates von Vorteil ist. Die große und steigende Konzentrierung von Ersparnissen läßt in diesen Ländern den Ertragskoeffizienten des schon bestehenden Kapitals immer geringer werden. Mehr noch: die Erschließung weiterer Verwendungsmöglichkeiten im Ausland führt im leihenden Lande zu einem Mißverhältnis zwischen Vermehrung des Kapitals und der Bevölkerung.

Wenn aber die Ersparnisse nach neu erschlossenen Ländern mit reichen Bodenkraften und vielen Handelsmöglichkeiten ausgeführt werden, dann ist es ziemlich leicht möglich, daß die Kapitalsauswanderung zum Nutzen aller wirtschaftenden Gruppen des ausführenden Landes gereicht.

Gewöhnlich werden solche Geschäfte von wenigen großen Banken unter Vereinbarung mit ihren größten Privatkunden, die über große Summen disponieren können, erledigt. Zu diesen Kunden gehören oft große Industriefirmen. Dann erfolgt die Ausfuhr von Ersparnissen zu einem großen Teile durch Krediteröffnungen für große, im neu erschlossenen oder verarmten Lande zu leistende öffentliche Arbeiten: Brücken, Straßen, Eisenbahnen, künstliche Seen, elektrische Werke, Minenverwertung, Meliorationen. Das für diese umfangreichen Arbeiten nötige Maschinenmaterial wird von Unternehmungen des ersparnisausführenden Landes geliefert. Die Leiter der Arbeiten, die Spezialarbeiter usw. gehören zum Teile demselben Lande an. Die Gesellschaften, die für die Wasserversorgung, für den Betrieb des Hafens, der Bahnen, des Verkaufes der elektrischen Kraft im Schuldnerstaat gegründet werden, haben Bürger der leihenden Länder als Begründer. Gewöhnlich sind es die Vertreter der Banken und der industriellen Unternehmungen, welche diese Werke ausführen. Diese ziehen aus der so gegründeten Gesellschaft neue Gewinne; wenn dann der Anfang gemacht ist und die neuen Unternehmen die normalen Dividenden abzuwerfen beginnen, dann stoßen sie diese Aktien ab und das auf diese Weise gewonnene Kapital wird in andere Kanäle geleitet.

Man kann sich leicht eine Vorstellung von den Vorteilen machen, die der finanzierende Staat in allen Teilen seiner Bevölkerung von Operationen dieser Art zieht. Es sind dies kumulative Vorteile, auch in dem Sinne, daß dieser Staat mit der Zeit auf alle Teile der Welt ein solches Netz von Beziehungen und Informationsdiensten ausbreitet, daß er schließlich fast zu einem Monopolisten in den wichtigsten Operationen dieser Art wird. Der große Kreis der Geschäfte dieses Staates versetzt ihn in die Lage, das Emporkommen einer gefährlichen Konkurrenz im Keime zu ersticken, so daß auch die Ersparnisse der armen Länder den großen Zentren, die dafür Verwendung haben, zufließen. Auf diese Weise werden jenem Staate die Mittel zu einer immer bedeutenderen Machtstellung verliehen. Die Möglichkeit, über so große Mittel zu verfügen, verleiht solchen Zentren auch in bezug auf Kursfragen eine besondere Autorität, sei es wegen der Raschheit oder der Leichtigkeit der Arbitragen, sei es weil ihre inländische Währung eine Art Rechnungsmittel für den Handel der ganzen Welt wird.

Der Krieg schließlich hat einen letzten großen Vorteil der Kreditorenländer klar gezeigt: diese konnten einen großen Teil der außerordentlichen Kriegsauslagen ohne Verschlechterung der eigenen Währung nur durch teilweisen oder gänzlichen Verkauf der ungeheuren Kredite, die durch die Investitionen im Ausland angelegt waren, decken. Dies würde eingehende Untersuchungen lohnen, weil es sich um eine schwierige Operation handelt, die das Studium der Situation der Schuldner- und neutralen Länder nötig macht. Letztere sind während eines Krieges die Basis der guten Währung und daher auch die Basis der Kapitalkonzentrierung.

Ein Land, das aber nicht die Stellung eines finanzierenden Landes einnimmt, entbehrt alle obenangeführten Vorteile und hat immer eine um vieles geringere Kreditelastizität.

13. Die Wirkung dieser Momente auf die Währungs- und Kurspolitik. Auch hier zeigt sich der Unterschied zwischen einem normal finanzierten und einem normal finanzierenden Land und tritt besonders im Fall einer Krise hervor.

Wenn in einem Lande, das ein großes Finanzzentrum ist, eine Krise zum Ausbruch kommt, so treten folgende Erscheinungen auf:

1. Verkürzung des Produktionszyklus,
2. Verkäufe zu Schleuderpreisen,
3. Hinaufsetzung des Diskontsatzes.

Der Komplex dieser Erscheinungen beeinflußt den Kurs und läßt ihn wenigstens im ersten Augenblick günstig erscheinen. Da der Markt, um den es sich handelt, den Konzentrationspunkt der internationalen Ersparnisse bildet, so zieht die Diskonterhöhung Kapital vom Ausland an; dies kann sich zu einer Einfuhr von Gold verstärken. Nebenbei bemerkt, können dadurch die anderen Finanzzentren ebenfalls gezwungen werden, zur Verteidigung ihrer eigenen Goldreserve Diskontpolitik zu betreiben. Auf diese Art breitet sich die Krise über alle Länder aus, und zwar um so leichter, je weniger diese Länder an Ereignissen, die sie nicht voraussehen konnten, Schuld tragen.

Um genauer zu sein, wollen wir die Krise, die rasch verderbliche Waren trifft, von einer solchen, die haltbarere Produkte betrifft, unterscheiden: letztere kann auch Finanzwerte betreffen.

Im ersten Falle verschleudert zwar der Kaufmann, aber der Käufer realisiert keine Ausnahmsgewinne, weil der Wiederverkauf rasch und zu dem Preise vorgenommen wird, den die Waren in jenem Moment haben. Wenn man aber eine vorübergehende Krise voraussieht, so werden die Kaufleute die haltbaren Produkte kaum verkaufen; die Banken werden es den Kaufleuten ermöglichen, den Zeitpunkt des Terminverkaufes und des Zurückkaufes hinauszuschieben und so die Verluste auszugleichen.

Handelt es sich hingegen um Finanzwerte, sei es, daß die Krise von einem momentanen Mißverhältnis zwischen kurzfristig verfügbaren Ersparnissen und dem immobilisierten Kapital veranlaßt ist, sei es, daß man sie einer ausgedehnten industriellen Wiederherstellung zuschreibt, so schalten sich die weniger starken Unternehmen und solche mit höheren Produktionskosten aus und geben so den rationellen die Möglichkeit, sich unter günstigeren Bedingungen als früher zu erholen.

Auf diese Weise realisiert das Land, das bedeutende flüssige Mittel zur Verfügung hat, und das zu Liquidationspreisen die verkäuflichen Werte erworben hat, mit der Zeit beträchtliche Extraprofite, die bedeutend höher als die normalen Zinsen sind.

Die Krise übt also verschiedene Wirkungen aus, je nachdem, ob sie sich auf mehr oder minder verderbliche Güter oder auf Kapitalswerte erstreckt.

Und gerade hier erscheint der ganze Unterschied zwischen finanzierten und finanzierenden Ländern. Diese letzteren haben schon ihrer Natur nach einen ausgedehnten internationalen Effektenmarkt; diese Effekten werden überall gehandelt und sind auf allen Geldmärkten bekannt. Wenn dann in jenem Lande die Krise zum Ausbruch kommt und es zu Realisierungen zwingt, so werden ihm Ersparnisse in größeren Mengen von allen Seiten zufließen, die unter günstigen Bedingungen geschätzte Papiere von Industrien, die nicht durch die Krise betroffen sind, kaufen wollen. Für die Banken dieses Landes wird es

günstig sein, Vorschüsse auf diese Werte durch ihre Korrespondenten im Ausland zu erhalten; die technische Organisation eines großen Finanzmarktes erleichtert diese Operationen.

Wenn ein solches Land ausländische Ersparnisse aufsaugt, die für seine Industrie und für seinen Handel verwendet werden, aber seine eigenen geringen Ersparnisse nur in dem Maß organisiert sind, daß sie bloß lokale Papiere absorbieren können, verlangsamt die Finanzkrisis — wenigstens „pro tempore“ — den Zufluß von ausländischen Ersparnissen, was zur Verschlechterung des Kurses beiträgt und so die Beschaffung des zur Überwindung der Krise notwendigen Kredits kostspieliger gestaltet.

14. Die absolute Überlegenheit eines finanzierenden Marktes wird dann typisch, wenn er eine jener Währungen besitzt, die, wegen ihrer Stabilität und ihres Ansehens, „Rechnungswährungen“ des internationalen Güterauschanges geworden sind. Die Anlage in Valuten solcher Währungen stellt immer eine der bevorzugtesten Investitionsformen von seiten der Kreditinstitute der ganzen Welt dar.

Wir können nicht irgend eine der Beschreibungen des großen Finanzmarktes London — von BAGEHOT bis Sir WALTER LEAF — lesen, ohne ganz in unserem Sinne darin den Grund der Krisen zu finden.

Weil die Preise durch Bewegungen auf der Geldseite veränderlich sind, ist es klar, daß unvorhergesehene Goldausfuhr als Folge großer Finanzierungen im Ausland ernste Störungen nach sich ziehen kann.

Die Weltfunktion des Londoner Marktes, besonders bis 1914, stellte das vollkommenste technische Mittel dar, um solche Schwankungen so gering als möglich zu gestalten. Weil man in dem Moment, in dem sich verfügbare Ersparnisse bildeten, diese nach London sandte, so nahmen alle Länder daran teil, dort ein „pooling“ der Weltfinanzierung zu schaffen. Die Nachfragen wurden rasch durch die Angebote ausgeglichen, die Risiken verteilten und kompensierten sich. Die leichte Beschaffungsmöglichkeit des Geldes, vom „night money“ bis zu jenem auf lange Skadenz, der Wechsel aller Gattungen der verschiedensten Papiere verhinderten Kursschwankungen, Diskont- und Zinsveränderungen. Die Bilanzen, die wegen eines Goldnachfrageüberschusses über das Angebot auf einem gegebenen Markt aus dem Gleichgewicht gekommen waren, glichen sich aufs wirtschaftlichste mittels Tratten oder Rimessen auf London aus. London war das „Clearing house“ des internationalen Güterauschanges.

Es genügt dies alles in Erinnerung zu rufen, um die von England von 1920 ab unternommenen Anstrengungen, die es zum Zweck einer Zurückführung des Pfundes zur Goldparität gemacht hat, zu verstehen und zu rechtfertigen.

Gewiß nehmen in einer Zeit schwerer Krise alle Industriellen und Kaufleute lieber für einige Zeit die Ungewißheiten und Nachteile veränderlicher Kurse auf sich als den für den Augenblick harten Schlag einer strengen Kreditschränkung. Aber das Aufgeben des freien Goldkurses, sei es auch nur zeitweise, ist ein großer Schaden für einen Markt, der sich als Hauptzentrum internationaler Finanzierungen betrachtet. Für jedes solche Zentrum kann man den von Professor GREGORY in bezug auf London aufgestellten treffenden Satz anwenden: „If recent controversies have done nothing else, they have at least shown the impossibility of a managed currency“, die den Automatismus des Goldsystems ersetzte.

Oder, wie Professor HAWTREY sagt: „The business of a financial centre includes two functions, accepting and discounting. The accepting business constitutes the centre an international clearinghouse; that is to say, international obligations are settled in its currency. The is the former class of business that

specially depends upon confidence in the solvency of the financiers and the soundness of the currency at the centre. The discounting business depends rather on the sufficiency of its resources, whether these resources consist of permanently invested capital or of bank deposits. But the bank deposits themselves will be partly composed of the credit balances of international traders who are accustomed to settle at the financial centre, and these credit balances would be withdrawn if the centre ceased to be a convenient place of settlement.“

15. Die finanzierenden Länder und der Zollschatz. Wie bekannt, ist eine der Seiten des Anleiheproblems, die den alten Kontinent hauptsächlich beunruhigt, die folgende: Die europäischen Nationen müssen an die Vereinigten Staaten jährlich große Beträge für Zinsen und Amortisierungen bezahlen, erheben aber von amerikanischen Waren Einfuhrzölle.

Um die Wirkung dieser Situation zu zeigen, nehmen wir zwei Länder E und A an. Das erste muß dem zweiten für zwei Milliarden jährlich Werte als Zinsen für eine früher eingegangene Schuld geben. Die gegenseitigen Austauschbedingungen sind folgende: A führt von E für vier Milliarden Warenwerte ein, die Hälfte hievon hat eine unelastische Nachfrage und wird durch die Aktivzinsen saldiert. Das Land E seinerseits gleicht die Handelsbilanz durch Einfuhr von zwei Milliarden Waren von A aus, davon hat eine Milliarde eine mehr oder minder elastische und die andere Hälfte eine unelastische Nachfrage, wie z. B. nach Getreide, Kupfer, Baumwolle in Flocken und Schweröle. Wenn jetzt E auf die Einfuhren von A einen hohen Zoll setzt, so wird A seine Einkäufe für die zwei Milliarden Güter mit elastischer Nachfrage beträchtlich einschränken oder überhaupt aufheben. Das Land E kann von sich aus auf die Milliarde Waren mit ebenfalls elastischer Nachfrage, die es von A bezieht, verzichten, aber für die restliche Milliarde kann dies nicht geschehen. Es ist daher gezwungen, für diese Warengruppe A bedeutend günstigere Austauschbedingungen zu bieten als früher vor der Einführung des Einfuhrzolles. A erhält außer der feststehenden Zahlung von zwei Milliarden eine beträchtliche Gütermenge des Landes E zu besonders günstigen Bedingungen. –

So ist die Lage der Dinge, in der sich Europa den Vereinigten Staaten gegenüber befindet. Es steht jedoch außer Zweifel, daß die Vereinigten Staaten, um fortlaufend bezahlt zu werden, ihren eigenen Zolltarif abschwächen müssen. Das ergibt sich auch aus folgenden Überlegungen. Wenn ein Land I einen Zoll von einer vom Land II ausgeführten Ware zum Preise von p erhebt, so versendet letzteres seine zum Verkauf ausgetobenen Waren nach anderen Ländern, wo der Zoll nicht besteht oder wo er geringer als d ist. Dieses größere Angebot auf solchen Märkten läßt den internationalen Preis auf $p' < p$ sinken. Aber wenn sich der neue Gleichgewichtspreis stabilisiert und I die Ware wünscht, wird es jetzt $p' + d$ bezahlen müssen oder der Preis in I wird der neue internationale Preis zuzüglich dem ganzen Zollbetrag sein.

II. Die technischen Mittel der Kapitalbewegung und einige ihrer Wirkungen

1. Die Kapitalbewegung wird immer in eine Warenbewegung übergeleitet. Ein Land, das Ersparnisse vom Auslande einzuführen sucht, hat die Absicht, diese entweder in Konsumgüter oder in produktives Kapital in Form von Gebäuden, Maschinen, Straßen, Wasserwegen, Kohlen, Rohmaterialien usw. umzuwandeln. Auch wenn ein Teil der eingeführten Ersparnisse als umlaufendes Kapital zu Lohnauszahlungen zur Verwendung kommt, so formt sich dieses

schließlich doch in Konsumgüter um. Daher müssen wir die Einfuhr von Ersparnissen einer Wareneinfuhr gleichsetzen.

Man könnte einwenden, daß die in Geldform gesandten Ersparnisse zum Kauf von Maschinen und Rohmaterialien, die im ersparniseinführenden Lande selbst erhältlich sind, verwendet werden. Wenn aber jene Ersparnisse nur für den Austausch im Innern bestimmt sind, dann würde ja dafür im allgemeinen ohnehin der inländische Kredit, der von einer Bank des eigenen Landes geschaffen wird, genügen. Angenommen, ein Unternehmer von J benötige zur Erweiterung seiner Produktion auf verschiedenen Märkten einen Kredit von fünf Millionen Schilling für zehn Monate — wobei dies die normale Länge des vollständigen Produktionszyklus sei —, so wird ihm seine Bank den Kredit eröffnen oder sie wird ihn ermächtigen, bis zu diesem Höchstbetrag auf sie zu ziehen, unter der Bedingung, daß er seine Schuld im elften Monat begleicht. Nehmen wir weiter an, daß der Industrielle für zwei Millionen Rohmaterialien von einem seiner inländischen Lieferanten kauft und dieselben mit einer Tratte auf die eigene Bank bezahlt. Der Lieferant wird entweder den Scheck an seinen inländischen Gläubiger girieren oder ihn bei seiner Bank deponieren, die ihm in der Höhe dieses Betrages ein Depot eröffnet, auf das er zu ziehen berechtigt ist. Es werden so neue Schecks geschaffen, die Umlaufgeschwindigkeit des Bankgeldes nimmt zu bis zum elften Monat, in dem der Industrielle den Erlös seiner größeren Produktion einkassiert und die eigene Schuld bei seiner Bank mit Papiergeld begleicht; die Bank wieder tilgt die von ihr in Umlauf gesetzten Schecks, und so fort. Mit der Emission eines Bankkredits schafft das Bankinstitut dem Lande die für die neuen Operationen erforderliche Kaufkraft, indem es die Entwicklung der Produktion vorwegnimmt.

Wenn jedoch die Lage am Geldmarkt in J eine solche ist, daß keine weiteren Mittel für neue Operationen verfügbar sind, so wird die Bank von ihren ausländischen Korrespondenten Ersparnisse zur Verfügung gestellt erhalten. Dies ändert jedoch nichts am endgültigen Resultat. Die größere industrielle Tätigkeit von J wirkt durch die verstärkte Nachfrage nach Rohmaterialien, Brennstoffen, Maschinen usw., die, wie früher angenommen, Erzeugnisse des Inlandes sind, preiserhöhend. Dadurch wird die ausländische Konkurrenz angelockt, die ja deswegen nicht durch ungünstige Wechselkursbewegung gehemmt ist, weil die von der ausländischen Bank der Bank von J gewährten Kredite den Wechselkurs dieses Landes bessern. Und die Einfuhr dauert fort, solange nicht der Wert der Wareneinfuhr dem Betrag der Krediteröffnung gleichkommt.

2. Prüfen wir jetzt die Lage des ersparnisausführenden Landes, d. h. von E. Auch dieses kann Ersparnisse nur in Form von Gütern und Dienstleistungen ausführen, dies übersieht man, wenn man die Untersuchung ausschließlich auf die Beziehungen zwischen dem ersparniseinführenden Lande J zu dem Lande E beschränkt.

Aber E muß, um Ersparnisse nach J einzuführen, entweder Wechsel senden (oder, was dasselbe ist, Kredite eröffnen, auf die J ziehen kann) oder Gold. Die Ausfuhr des Metalles ist jedoch bekanntlich sehr beschränkt, es sei denn, daß E Minenbesitz hat und dasselbe produziert; in diesem Falle führt es immer Ware aus.

Um daher Wechsel schicken zu können, ohne den eigenen Kurs bis zur Überschreitung des Goldpunktes zu schädigen, muß das Land E über soviel Auslandsguthaben für verkaufte Waren oder für geleistete Dienste verfügen, daß diese nach Befriedigung der Exporteure (oder nach Befriedigung der Devisennachfrage von seiten der Importeure) noch einen Überschuß entweder in bar oder für die Zukunft ergeben, ausreichend, um die Kreditnachfrage des Landes J zu befriedigen.

Erklären wir die Worte „zukünftiger Überschuß“ („*eccedenza prospettiva*“). Wenn ein drittes Land M für einige Monate Waren von E kaufen (rohe Wolle, Baumwolle in Flocken, Getreide usw.), oder wenn es Zinsen zahlen muß, so kann sich E in der Zwischenzeit einen Kredit von den Banken in M eröffnen lassen und diesen nach J girieren.

Aber auch in diesem Falle muß E, um Ersparnisse ausführen zu können, einen Überschuß seiner eigenen Zahlungsbilanz gehabt haben. Dieser Überschuß kann jedoch entweder von einer Exporterhöhung oder von einer Einfuhrverminderung herrühren. Dieser letzte Fall tritt besonders dann ein, wenn E im Ausland die Zinsen der vorher ausgeführten Ersparnisse wieder investiert. Diese Unterscheidung hat jedoch für die technische Seite, um die es sich hier handelt, keine Bedeutung, sie hat sie nur dann, wenn man die verschiedenen Auswirkungen der zwei Möglichkeiten (Exporterrhöhung oder Einfuhrverminderung) am Inlandsmarkt von E untersucht. Die Entscheidung über diese Alternative hängt zum Teil von der Haltung des Landes J ab, die ihrerseits wieder von den komparativen Kosten bestimmt wird. Wenn z. B. J 100 Millionen Mark von E zur Ausstattung eines Hafens aufgenommen hat, so kann es einen Teil in E für Zemente, hydraulische Krane, Ketten usw. ausgeben; oder das Land E zieht es vor, zur Bezahlung der Lieferungen dieser Art, die es (je nach den Preisen) von einem anderen Lande M bezogen hat, auf E zu ziehen. Auch in diesem Falle muß schließlich das Land M, das ein Geld bekommt, das nur in E Umlaufsfähigkeit besitzt, dasselbe direkt oder indirekt in E verausgaben, indem es sich dort Waren oder Dienstleistungen beschafft.

3. Wirkungen auf Kurs und Zinsfuß. Wir fassen nun einige besondere Fälle ins Auge, um an ihnen bestimmte Wirkungen internationaler Finanzierung zu zeigen.

a) Wenn J eine Anleihe verlangt und gleichzeitig Bestellung auf Ratenzahlungen an bedeutende Firmen von E für öffentliche und private Lieferungen vergibt, so erfolgt anfangs keine Änderung der Wechselkurse; die Firmen von E passen sich mit Hilfe langfristiger Krediteröffnungen, die ihnen von den eigenen Banken bewilligt werden, der Lage an. Diese Kredite werden zu den vorher festgesetzten Terminen zurückgezahlt. Es kann auch der Fall eintreten, daß die Industriefirmen selbst ihre Banken mit den Erträgen der Ausfuhr nach den Ländern A, B usw. bezahlen, und die von J zu den festgesetzten Terminen gezogenen Rimessen zur Tilgung der für die Rohmaterialieneinfuhr von M, N usw. gemachten Schulden benutzen. In diesem Falle können jene Operationen den Kurs des Landes E unverändert lassen und die Wirkung dieser ausgedehnten Bewegung macht sich nur in einer relativen Kapitalsverschiebung bemerkbar.

b) Wenn aber die von J eingegangene Anleihe durch Aktien oder Obligationenemission zustande kommt, die von den Banken von E übernommen und den Sparern (die ja eigentlich die Finanzierungsmittel liefern) zur Zeichnung vorgelegt wird, so kommt es zu einer Reihe von Arbitragen und Ausgleichen zwischen den Banken, bei deren Untersuchung es schwierig ist, Ursachen und Wirkungen auseinander zu halten. Es ist das leicht einzusehen, wenn wir den Fall annehmen, es schließe das Land J eine sehr große Anleihe mit der Bank X des Landes E ab; es wird für diese außerordentlich schwer sein, die Operation allein auszuführen. Sie wird vielmehr danach trachten, Tranchen von Aktien oder Obligationen an die Bank Y, Z usw. weiterzugeben. Der Grund hiefür ist darin zu suchen, daß alle diese Institute ihre eigene Abrechnung bei der Zentralemissionsbank haben; es liegt in ihrem Interesse und im Interesse des ganzen Kreditorganismus des Landes, wenn die Kunden von Y, Z usw. ihre eigenen Ersparnisse nicht nur der Bank X als einziger Verkäuferin der angebotenen Aktien und Obligationen

zur Verfügung stellen. Das würde zu einem Mißverhältnis in jener Girozentrale führen und die gewöhnlichen Operationen stören. Wenn aber X die Unterbringung der Titel des Landes J auf die verschiedenen Schwesterbanken aufteilt, — jede derselben hat zahlreiche Kunden, die durch den Kauf der Titel die Verfügung über eine ausländische Währung erhalten —, so können sie sich ihrer zu gegebener Zeit bedienen, um neue Operationen vorzunehmen.

Die Sache wird komplizierter, wenn wir uns die internationalen Arbitrageoperationen mit Effekten und Geld gegenwärtig halten.

Wenn ein Effekt gleichzeitig in London und in Mailand (nehmen wir die Lira zur halben Parität von L. 25,22 $\frac{1}{2}$ für das englische Pfund an) zum Preise von 10 £ in London und zu L. 252,25 in Mailand emittiert wird und dann der Kurs in London günstiger wird und auf L. 25,52 $\frac{1}{2}$ steigt, so wird es für einen Italiener, der in England 1000,— £ schuldet, günstig sein, dorthin 100 Anleihtitel zu senden, weil er auf diese Art und Weise mit L. 25225,—, die er für den Ankauf dieser Effekten auslegt, eine Schuld, die ihn jetzt 25525,— kosten würde, bezahlt. Im entgegengesetzten Falle, wenn z. B. der Kurs auf London sinken würde, nehmen wir an auf 24725,—, dann wäre es für den Italiener günstiger, tausend englische Pfund zu kaufen und mit diesen 100 Titel zu erwerben (sei es auch nur zum Zwecke der Weiterveräußerung in Italien). Dies alles gilt nur unter der Voraussetzung, daß in der Zwischenzeit der Zinsfuß in London und in Italien unverändert bleibt.

Unter der ersten Annahme ist der Effektenmarkt in London, unter der zweiten der in Italien gesättigter, als im Augenblick der Emission gedacht war. Dadurch treten eine Reihe von Momenten in Erscheinung, die das Gleichgewicht auf beiden Märkten wieder herzustellen trachten.

c) Kehren wir für einen Augenblick zu einem früher angeführten Fall zurück. Nehmen wir an, daß sich vorher die beiden Länder im ökonomischen Gleichgewicht befinden, und daß J von E eine Anleihe verlangt.

α) E vermindert um ebensoviel seine Einfuhr von J und stellt diesem die so realisierten Ersparnisse zur Verfügung. Man kann dies auch so ausdrücken, daß J fortfährt, 100 von E zu kaufen, demselben aber nur 75 verkauft hat, so daß per Saldo die Bilanz durch einen Kredit von 25, den E dem Lande J gewährt, ausgeglichen wird.

Oder man kann auch sagen, daß sich die relative Zweckmäßigkeit für J und für E geändert hat, so daß jetzt J vorzieht, daß von den 100 von E empfangenen Gütern 75 in Waren und 25 in Kapitalsform geliefert werden. Ebenso erscheint es für E jetzt günstiger, an J 75 in Waren und 25 in Ersparnissen statt 100 in Waren zu verkaufen, weil ersteres E größeren Nutzen bietet. Es hat also der relative Wert von Waren und Ersparnissen in beiden Ländern eine Veränderung zu erfahren.

β) E fährt fort, Waren von J für einen Wert 100 einzuführen und sendet an J Waren 125, 25 davon in neuen Ausfuhren von Maschinen usw., wobei E dem Lande J für diese einen Kredit eröffnet. Die Bewohner von J, die den Kredit in der Valuta von E erhalten, girieren diesen gegen Geld des eigenen Landes an ihre Bank. Die Importeure von J, die für 125 von E gekauft haben, finden bis zum Betrage von 100 die Tratten, die von den Exporteuren des eigenen Landes auf E gezogen wurden vor und für den Rest erhalten sie 25 von der Bank, die bis zu diesem Betrage bei einem Institut von E verfügen kann. Dieses letztere skontiert die Tratten zugunsten der Exporteure von E und behält so ein Guthaben in J.

Weder im Falle α) noch im Falle β) ändert sich anfangs der Kurs; aber die späteren Wirkungen sind in den beiden Fällen verschieden. Im Falle α)

tauschen sowohl J wie E nach der Kreditoperation für einige Zeit 75 statt 100 aus; dies beeinflußt die Industrien der beiden Länder.

In J fließen wahrscheinlich die neuen Ersparnisse von 25 Industrien zu, die nicht nach E exportieren; denn diese Exportindustrien sind durch die Konsumeinschränkungen, die in J stattgefunden haben, von der Krise betroffen. Dasselbe gilt für die inländischen Ersparnisse von J, so daß sich die Nettoprofite aller Industrien unter sich ausgleichen. Der Zinsfuß in E zeigt keine Neigung zu Erhöhungen, weil der Export von Ersparnissen mit einem Überschuß gemacht wird, der sich durch einen geringeren Konsum als früher ergibt. Aber die neuen Ersparnisse fließen ebenfalls zu Industrien, die früher nicht nach J exportierten. In beiden Ländern kommt es zu einer Richtungsänderung des Handels.

Im Falle β) hat die Schaffung eines neuen Bankkredits in E keine Preiserhöhungen zur Folge, weil der Kredit von der größeren Maschinenproduktion usw., die nach J gesandt wird, absorbiert wird. Ebenso spornen in J die ins Land unter Maschinenform usw. eingeführten Ersparnisse zu neuer industrieller Tätigkeit an, so daß sie die Preise, einschließlich des Zinsfußes, nicht beeinflussen. Wenn die Schuld beglichen wird, finden größere Exporte von J nach E oder nach anderen Ländern statt, die das Gleichgewicht des Tausches erhalten.

Es kann aber auch folgendes eintreffen: Die im Lande J, mit dem von E erhaltenen Kapital geschaffene Produktion, gestattet J von der Wareneinfuhr aus E abzusehen, so daß E die entliehenen Ersparnisse wieder zurückerhält, aber andererseits ebensoviel im Export verliert. J wird das entliehene Kapital zurückzahlen, die Wareneinfuhr aber muß sich entsprechend vermindern.

Dieser Fall ist schon mehrere Male in England in bezug auf einige seiner Kolonien, wie Indien, eingetreten und hat fälschlich für ein Argument gegen die Ausfuhr von Kapital gedient.

d) Nicht immer erfolgt die Finanzierung auf direktem Wege, oft wird sie auf dem Umweg über andere Länder durchgeführt. Dies ist z. B. dann der Fall, wenn die Länder, in denen Kapitalsüberfluß und niedrigerer Zinsfuß herrscht, Sprachschwierigkeiten, andere Gewohnheiten und größere politische Hindernisse in bestimmten ausländischen Staaten vorfinden und daher dort nicht im eigenen Namen Investitionen machen wollen. Es kann zum Beispiel der Fall eintreten, daß es für Japan günstiger und weniger gewagt als für die anderen Staaten des Okzidents ist, größere Investitionen zu einem hohen Zinsfuß in China zu machen. Dann nehmen englische und amerikanische Banken in Japan Finanzierungen vor: letzteres exportiert von sich aus Kapital nach China. In Ländern wie dieses ist die Nachfrage nach Ersparnissen erzwungenermaßen starr; denn die Ersparnisse, die solchen Ländern zur Verfügung stehen, sind gering.

Im entgegengesetzten Fall ist bei normalen Zivilisationsbedingungen die Kurve der internationalen Nachfrage nach Ersparnissen immer sehr elastisch, weil die geringste Zinsfußschwankung genügt, um die Ersparnisse zu veranlassen, sich einem anderen Markte zuzuwenden. Dort aber, wo das Kapital in den Händen vieler liegt, so daß die kleineren und mittleren Börsen vorwiegen, ist das Ersparnisangebot weniger elastisch, weil es einer markanten Zinsdifferenz bedarf, um die kleinen Leute zu bewegen, ihre Ersparnisse im Ausland anzulegen, statt sie im Inland zu belassen.

So begünstigt jede Verbesserung der Technik der Mittel des inländischen und internationalen Kredits, die durch Raschheit, Genauigkeit und Verlässlichkeit der Nachrichten Reibungen ausschaltet und so die Kosten der Kreditoperationen reduziert, die Kapitalbewegungen und führt die Gleichheit des Nettozinsfußes zwischen finanzierenden und finanzierten Ländern zum größten Nutzen aller

rascher herbei. Auf diese Weise kommt es auch am schnellsten zu neuer Kapitalbildung.

4. Kapitalausfuhr und Belegung des Handels. Die Frage der Wirkungen des Kapitalexports auf die Wirtschaft einer Nation wurde in ausgedehntem Maße von vielen Autoren seit JOHN STUART MILL diskutiert und es ist unnütz, ihre Ausführungen zu wiederholen. Damit die Kapitalausfuhr nützlich ist, genügt es, vom Gesichtspunkte der Produktivität aus, daß sie dem Prinzip der komparativen Kosten gemäß erfolgt. Wenn man auch zugeben muß, daß die Zinsfußerhöhung, die der Export im Lande E hervorruft, anfangs für die Unternehmer und Arbeiter einen Verlust ergeben kann, der größer ist als der Gewinn, den dieselbe Erhöhung den Sparern bringt, so ist es andererseits ebenso klar, daß wir dann, wenn wir zur geringeren Produktion von E jene größere von J, dem die Ersparnisse zugeflossen sind, summieren, zu entgegengesetztem Urteil kommen. Die Erzeugung von E + J ist größer und arbeitet mit geringeren Kosten als früher. Der Betrag des gesamten nationalen Einkommens von E ist, wenn man den von diesen im Lande J verdienten Zinsen Rechnung trägt, größer, als wenn die Ersparnisse alle in E investiert gewesen wären. Diese Erhöhung des Wohlstandes verursacht einen größeren Konsum in E, der auch zu einer gewissen Steigerung der inländischen Produktion führt. Das zweite Moment, dem man Rechnung tragen muß, ist, daß infolge des Zuflusses von Ersparnissen das einführende Land J reicher wird und daher ebenfalls zu einer Vergrößerung des eigenen Konsums neigt, von dem ein Teil leicht durch die Produzenten von E befriedigt werden kann.

Es ist richtig, daß das englische Kapital die Baumwollspinnereien in Indien und in Rußland, die Stahlwerke in Kanada usw. entstehen ließ. Aber es ist ebenso unbestreitbar, daß durch Bereicherung der „Dominions“ England seine Ausfuhr außerordentlich entwickelt hat, während ein steigender Teil des produktiven Einkommens von den entfernten Teilen des Reiches als Dividende dem englischen Kapital zugute kommt.

Die Kapitalausfuhr ändert die Verteilung der Industrien auf die einzelnen Länder und verwirklicht so, indem sie die Völker immer mehr voneinander abhängig macht, mit höchster Vervollkommnung die territoriale Arbeitsteilung.

5. Die Zinserhöhung und die von ihr ausgelösten Wirkungen im Sinne der Herstellung eines neuen Gleichgewichtes. In diesem Abschnitt wollen wir die Wirkungen einer vorübergehenden Zinsfußerhöhung, die durch einen starken Ersparnisexport verursacht ist, untersuchen; diese zeigen sich in bezug

a) auf den Produktionszyklus, durch dessen Verkürzung, womit die Kaufleute zur Räumung der Magazine veranlaßt werden;

b) auf die nicht festverzinslichen Börsentitel durch Herbeiführung einer Ermäßigung ihres Preises; daher kommt es zur Intervention der kapitalistischen ausländischen Kräfte, welche zum Kauf der Titel veranlaßt werden;

c) auf die anderen Kapitalwerte, die anfangs der Erhöhung des Kapitalisationssatzes wegen dasselbe Schicksal erleiden;

d) die Akkumulierung wird infolge geringeren unmittelbaren Konsums gesteigert; man hat einen Anreiz zu einer neuen Aufteilung des Einkommens auf Verbrauchs- und dauerbare Güter, der durch den größeren Wert, den die Zinserhöhung letzteren gibt, hervorgerufen ist;

e) dieser geringere Konsum stellt ein Hindernis gegen die Preiserhöhung dar, die den Produzenten und Händlern wegen der höheren Kosten infolge der Verteuerung des Betriebskredits erwünscht wäre;

f) Herabsetzung der Gewinne und Gehälter zwecks Herstellung des Gleichgewichts;

g) Veranlassung der Schuldner, sobald als möglich die Schulden, besonders die Bankschulden, zu bezahlen;

h) Ansporn für die Industrie, weniger Waren für den inländischen und mehr für den internationalen Markt zu erzeugen, auf dem die Preise günstig geblieben sind;

i) geringerer Nutzen bei Ersparnisausfuhr und Zufluß von ausländischen Ersparnissen.

Es werden also, wenn auch der Ersparnisexport in einem bestimmten Zeitpunkt intensiver wird, sofort Gegenkräfte ausgelöst, die so umfassend wirksam sind, daß sie ohne besonders starke Störungen das Gleichgewicht im finanzierenden Lande wieder herstellen.

Auch in Ausnahmefällen, wie solche durch Eröffnung eines neuen Marktes, durch Entdeckung eines neuen Goldfeldes, großer Petroleumquellen usw. gegeben sind, ist heute die Konkurrenz der internationalen Ersparnisse so stark, daß ein übertrieben großer Export von seiten eines einzigen Marktes vermieden wird. Weiters führt man in solchen Fällen die Finanzierung in unmittelbarer Berücksichtigung der in Betracht kommenden Menschen und Produkte durch. Dies verhindert auch die Ausdehnung einer Gleichgewichtsstörung im Inland. Nur einige Fälle von Krisen können diese Sätze modifizieren. Aber das Problem der Krise ist so umfassend, daß es mir ohne Überschreitung der Grenzen dieser Untersuchung unmöglich ist, dasselbe zu behandeln. Ebenso unterlasse ich die Untersuchung der technischen Organisation der finanzierenden Märkte mit ihren Akzeptierungskassen, mit den „bill brokers“, den Kolonialbanken usw., weil mit dieser Materie die englische, deutsche und amerikanische national-ökonomische Literatur schon reichlich ausgestattet ist.

6. Was ich in diesem Kapitel aufzeigen wollte, ist die ungeheure Schwierigkeit, statistisch genau nachzuweisen, auf welche Weise, auf welchen Wegen, vermittels welcher Operationen die Kapitalsausfuhr (oder -einfuhr) tatsächlich erfolgt.

Die komparativen Kosten bestimmen die Grenzen. Aber es ist klar, daß jede Divergenz im Preis, Kurs, Zins, in den Schiffsfrachtsätzen, einen bestimmenden Einfluß auf den Weg, der vom Ersparnisexporteur und -importeur gewählt wird, ausübt. Dieser Weg ist entweder direkt — Export von E nach J — oder indirekt — Export von E nach J — mit Hilfe der Märkte M, N usw., je nachdem die Arbitragen es günstig erscheinen lassen. Die Zusammenhänge verwickeln sich, weil es in manchen Fällen für E günstig sein kann, zur Finanzierung von J, M einen Kredit zu eröffnen; selbstverständlich nur dann, wenn die Finanzierung von M in E durch Krediteröffnungen und die Finanzierung von E in J durch Versorgung mit Waren, Maschinen usw. gemacht werden kann. Vor dem Kriege eröffnete England den deutschen Banken große Kredite; diese finanzierten die Maschinen- und Produktenverkäufe mit späterem Ziele, die von den deutschen Industriellen nach den englischen Kolonien abgeschlossen wurden. Gleichzeitig begünstigten dieselben englischen Banken durch Akzente die indischen Ausfuhr nach Deutschland usw.

Vom Gesichtspunkt des internationalen Handels gibt es keinen Export von Waren und Ersparnissen oder Menschen oder Dienstleistungen als isolierten Vorgang. Man hat eine ausgedehnte, zusammengesetzte, ununterbrochene Bewegung, Ab- und Zustrom aller dieser Güter vor sich, eine Bewegung, die durch den Wunsch der Menschen, aus den geringsten Differenzen Gewinne zu ziehen, verursacht wird und die bei gesunder Währung

zum Gleichgewicht zurückführt und es erhält. Nur dieser umfassende Standpunkt gestattet uns, zu beurteilen, wieviel Reichtum durch die vom Protektionismus oder einer staatlichen Intervention verursachte Störung des dichten Netzes des Tauschverkehrs vernichtet wird.

7. Die Bedeutung der Kapitalbewegung für das finanzierende Land. Bei genauer Untersuchung sieht man also, daß das Kapital weder exportiert noch importiert wird. Selbst der Goldtransport deutet noch in keiner Weise auf eine Kapitalbewegung, denn „das als Tauschmittel gewählte Gold und Silber wird“, wie schon D. RICARDO lehrte, „durch den Wettbewerb im Handel in solchen Mengen unter die verschiedenen Länder der Erde verteilt, daß es sich dem natürlichen Verkehr, welcher eintreten würde, wenn keine derartigen Metalle existierten und der Handel zwischen den Ländern ein bloßer Tauschhandel wäre, von selbst anpaßt“.

Exportiert werden nur Waren und Dienstleistungen. Der Kapitalexport besteht dagegen nur darin, daß ein Land einem anderen das Recht einräumt, sich sein Kapital dienstbar zu machen, um seine Produktiv- und Konsumgüter auf eine vorteilhaftere und nützlichere Weise, als es bei bloßer Verwendung eigener Mittel möglich wäre, in Raum und Zeit zu verteilen.

Fassen wir, um das klar zeigen zu können, nur zwei Länder ins Auge, das finanzierende Land X und das finanzierte Land Y. Um seine produktiven Kräfte zu entfalten, sucht das Land Y um Kapital an; dieses Kapital wird in Straßen, Eisenbahnen, Bodenmeliorationen, Hafengebäuden, Fabriken und Werkzeuge umgesetzt. Die Banken des Landes X wenden sich an ihre Klienten und bieten eine genügend hohe Verzinsung an, um sie zu dieser langfristigen Anlage zu bewegen. Das bedeutet nur eine Verschiebung zwischen kurz- und langfristiger Anlage der Ersparnisse im Lande X.

Bei unserer Annahme von nur zwei Ländern bedeutet das, daß das Land X nunmehr einen größeren Teil seiner produktiven Kräfte der Erzeugung von Maschinen, Instrumenten usw. widmet, um diese dem Lande Y zu liefern. Die Durchschnittslänge der Produktion von Produktivgütern im Lande X wird größer; und da der Gütervorrat im ganzen gleich bleibt, muß die durchschnittliche Wartezeit der Konsummittelproduktion kürzer werden. Der bereits vorhandene Konsumgütervorrat bleibt natürlich unverändert; aber in der Zukunft muß er kleiner werden: d. h., daß das Land X zu einem um so größeren Sparen gezwungen ist, je mehr Mittel es der Produktion an Kapitalsgütern für das Land Y widmet; die Länge dieser Sparperiode ist dem Zeitausmaß proportionell, in dem sich die ökonomischen Transaktionen (Investitionen) im Lande Y nicht nur verzinsen, sondern auch amortisieren können. Erst nachher ist das Land X in der Lage, seinen Konsum wieder zu vergrößern. In dieser Zeitspanne hat sich auch die Güterverteilung im Lande X geändert.

Im Wesen bleibt unsere Überlegung gleich, wenn wir in der Annahme zu den zwei Ländern X und Y ein drittes Land Z hinzunehmen, in dem die Produktion der Produktivgüter, nach denen das Land Y Nachfrage entfaltet, billiger ist als im Lande X. Da wird das Land X die Produktion des Landes Z finanzieren und seine Kapitalistenstellung bleibt die gleiche. Das Land Z, das mehr Arbeit bekommt, ist gezwungen, einen Teil dieser Produktionsfaktoren für eine Gütererzeugung mit weiten Produktionsumwegen für das Land Y zu bestimmen; und da wird es nach einem Teile der Konsumgüter für seine eigenen Einwohner im Lande X Nachfrage entfalten, wo diese Güter im Preise steigen werden. Das Land X kann diese neue Nachfrage befriedigen, da die kleineren Produktionskosten im Lande Z es nur zu einer entsprechend geringeren Inanspruchnahme von Kredit zwingen; so kann ein Teil des Kapitals, das die Banken aus den

Einlagen der Einwohner bilden, zur Befriedigung der Nachfrage des Landes Z verwendet werden.

Nehmen wir an, um es klarer auszudrücken, W sei das Kapital, um das, nach unserer ersten Annahme (von nur zwei Ländern X und Y), in X angesucht wird; $w_1 < W$ sei ferner das Kapital, welches das Land Z instand setzt, die Nachfrage des Landes Y zu befriedigen; w_2 sei endlich das Kapital, das im Lande X für die Produktion der von Z benötigten Güter erforderlich ist; wenn man mehr weniger $W = w_1 + w_2$ annimmt, so sieht man, daß die Situation im Lande X unverändert geblieben ist. Dieses Land gibt jetzt, anstatt den Kredit direkt dem Lande Y zur Verfügung zu stellen, w_1 an Z für die Produktion der Güter für Y, und es verwendet selbst w_2 für die Produktion der Güter, die Z benötigt.

Man sieht: Zwischen diesen drei Ländern gibt es nur einen Tauschverkehr von Gütern und Dienstleistungen; und der Kapitalexport von X bedeutet nur eine Einschränkung des Inlandkonsums auf kurze Zeit, im Interesse einer Vergrößerung des für die Erzeugung von Produktiv- und Konsumgütern bestimmten Produktionsmittelvorrates auf lange Sicht.

Fassen wir nun den Bankfaktor ins Auge. Die Bank (oder die Banken) von X liefert dem Lande Y (oder den Ländern Y und Z) die Zahlungsmittel durch eine Krediteröffnung, d. h. durch einen Zugriff auf das Vermögen der Einwohner von X, Vermögen, das z. B. in Form von Depositen bestehen kann.

In einer gesunden (normalen) Situation stellen diese Depositen einen Teil des umlaufenden Kapitals dar, das die Industrieunternehmen, Klienten der Bank, für kurzfristige Ausgaben in Anspruch nehmen, während sie für dauernde Anlagen das Aktien- und Obligationenkapital zu verwenden pflegen.

Es ist also klar, daß die beste Kreditaufnahmeform, um eine langfristige Akkreditierung von Y und Z zu ermöglichen, die Placierung von Effekten beim Publikum ist, die eine langfristige Sparanlage darstellen; und der Zinsfuß muß so hoch sein, daß er die Kapitalisten zu einer Änderung in der Verteilung von kurz- und langfristigen Anlagen bewegen kann.

Wenn die Bank den Kreditumfang eigenmächtig übermäßig erweitern würde, so würde der Kredit an Y nicht mehr eine entsprechend kleinere Konsumgüterproduktion für X zur Folge haben. Die Preise und die Produktionskosten würden steigen, die Zahlungsbilanz würde passiv werden und alle Kräfte, die auf die Wiedererreichung des Gleichgewichtes hinwirken, würden — bei unserer Annahme eines gesunden Geldwesens — dahin tendieren, die Folgen des von der Bank begangenen Fehlers abzuschwächen.

III. Die Kapitalbewegung bei entwerteter Währung

1. Die kumulativen Wirkungen der Kursspekulation bei schlechter Währung. Nach dem Kriege sahen sich alle Geld- und Produktionsmärkte zur Teilnahme an bedeutenden Kursoperationen gezwungen und mußten ihre Organisation für die ausgedehnten Kapitalbewegungen, die durch diese Operationen verursacht wurden, einrichten. Wer sich darüber orientieren will, wie viele technische Schwierigkeiten überwunden werden mußten, um die Finanzplätze in die Lage zu versetzen, ihren neuen Funktionen gewachsen zu sein, möge das neue Buch des englischen Sachverständigen PHILLIPS („Modern foreign exchange and foreign banking“, London, Macdonald and Evans, 1927) lesen.

Der Grund dieser Schwierigkeiten ist klar. Importeure und Exporteure, Sparer (Ersparnisse schaffend) und Kapitalisten (Umformer der Ersparnisse in Kapital und dessen Verbraucher), Bankiers in ihrer doppelten Eigenschaft

als Gläubiger und Schuldner auf kurze und lange Skadenz sehen sich gezwungen, soweit als möglich Garantien gegen die Risiken, welche die fortwährenden Schwankungen fast aller Währungen der Welt für ihre Transaktionen bringen, zu schaffen. Professor HAWTREY sagt treffend: daß „a crisis may be regarded as a struggle to maintain the standard of value“. In der gigantischen Krise der Nachkriegszeit war jeder „standard of value“ verschwunden; daher waren die Kräfte auf die Erhaltung der fixen Austauschbeziehungen der Erzeugnisse und Dienste gerichtet, um sich gegen die ungeheuren Veränderungen der verschiedenen „Standards“ zu decken. Jeder wies andere Bewegungen auf, je nach der verschiedenen Währungspolitik, die jeder Staat auf Grund seiner Anschauungen und unter dem Einfluß der besonderen wirtschaftlichen Interessen, die dort überwogen, verfolgte. Das Studium der Mittel, mit Hilfe derer man sich aus dem völligen Chaos rettete, stellt eines der dramatischsten Kapitel der Wirtschaftsgeschichte dar.

Die Industriellen und Händler selbst waren, und sind es auch heute noch, gezwungen, sich gegen jene Risiken zu decken, indem sie direkt ausländische Devisen sowohl auf Sicht als auch auf Termin kauften und verkauften. Die Exporteure von Waren und Dienstleistungen schufen auf diese Weise den Wechselkurs, die Importeure machten sich ihn zunutze.

2. Wenn Gründe vorhanden sind, zu glauben, daß die Lira — nehmen wir unsere Währung als Beispiel an —, im Preise sinken muß und die Wechselkurse daher fortwährend steigen, so ist es klar, daß die italienischen Exporteure ein Interesse daran haben, die Realisierung ihrer Kredite in ausländischer Währung so lange als möglich hinauszuschieben. Das können sie dadurch erreichen, daß sie an die ausländischen Kunden entweder auf langes Ziel verkaufen oder ihre Tratten in ausländischer Währung, deren Kurssteigerung sie erwarten, nicht sofort abgeben oder die ausländische Valuta, die sie einnehmen, provisorisch bei einer ausländischen Bank deponiert lassen. Es ist selbstverständlich, daß auf dieses Verhalten der Exporteure auch der tatsächliche Zinsfuß in Italien einen Einfluß hat. Denn wenn er niedrig steht, so ist es für den Exporteur weniger kostspielig, seinen augenblicklichen Geldbedarf durch Bankvorschüsse zu befriedigen; um so mehr dann, wenn seine Annahme des Sinkens der Lira eintritt und er seine inländische Schuld mit billigerem Gelde bezahlt.

Der italienische Importeur von ausländischen Gütern hat aber das entgegengesetzte Interesse. Er, dem ein hoher Lirakurs von Vorteil ist, sucht seine Schulden möglichst rasch zu bezahlen, um Kursverluste zu vermeiden. Dieses Verhalten nimmt die zukünftige Kurserhöhung gewissermaßen vorweg, weil durch die Weigerung der Exporteure, ihre ausländische Valuta zu verkaufen, die Importeure gezwungen sind, immer mehr Lire anzubieten und so die vorhergesehene Kursbewegung beschleunigen. Diese rasche Kurserhöhung der ausländischen Valuta gereicht den Exporteuren zum Vorteil, nicht nur soweit sie Devisen besitzen, sondern auch in ihrer Eigenschaft als Produzenten, weil bei weiterem Fallen der Lira die Kosten, wie bekannt, nicht sofort entsprechend steigen, dadurch können sie bei gleicher Exporthöhe mehr verdienen oder den Export steigern und so ihre Einnahmen vermehren. Je größer ihr Gewinn wird, um so mehr versuchen sie an ihre ausländischen Kunden auf langes Ziel zu verkaufen; zu diesem Zwecke nehmen sie den billigen inländischen Kredit immer mehr in Anspruch.

Es ist klar, daß die Lage von Exporteur und Importeur eine umgekehrte ist, wenn der Annahme einer Kurserhöhung der ausländischen Valuta das entgegengesetzte Phänomen, d. h. eine Kursermäßigung oder ein Steigen des Lirakurses folgt. Die italienischen Importeure schieben die Devisenkäufe solange

als möglich hinaus; dabei bestehen insbesondere zwei Möglichkeiten. Für die Zahlungen, die sich hinausschieben lassen, vermeiden sie die Deckung solange als möglich. Für die fälligen Zahlungen aber reportieren sie die nötigen Devisen und verkaufen diese gleichzeitig auf Termin; dabei reservieren sie sich das Recht, sich die Devisen dann zu beschaffen, wenn, den Annahmen gemäß, sich für diese der Preis ermäßigt hat.

Die Banken, welche die Vermittler für ihre Kunden sind, verkaufen in diesem Fall ausländische Valuten und Devisen an die Importeure, welche sie benötigen, und kaufen diese von denselben Importeuren auf Termin zurück. Ein Teil dieser ausländischen Valuten und Devisen wird den Banken von den Exporteuren zur Verfügung gestellt, die in der Erwartung eines Fallens der ausländischen Währung sofortige Realisierung ihres Valuten- und Devisenbesitzes in Lire anstreben. Wenn aber die Nachfrage der Importeure dieses Angebot überschreitet, so kaufen die Banken die verlangten Valuten, indem sie sich dieselben von ihren ausländischen Korrespondenten, mit denen sie im ständigen Kontokorrent stehen, beschaffen.

Es ist klar, daß ein solcher Devisen- und Valutenmarkt sich immer in einer heiklen Situation befindet. Je länger das Warten und das Vertrauen auf eine Steigerung der inländischen Währung dauert, um so mehr schwillt die Masse der ausländischen auf Termin verkauften Valuten und Devisen an, wenn dann irgendein Umstand, der auch sonst die internationalen Zahlungsbilanzen beeinflussen kann, wie z. B. eine Mißernte usw., die Aussicht einer Geldwertsteigerung innerhalb der von den Interessenten veranschlagten Zeitspanne benimmt, kommt es zu einem plötzlichen, weitreichenden „Revirement“ in den Ausgangsposten.

Die Exporteure, die sofort oder gar im voraus ihre Valuten und Devisen verkauft hatten, wollen zur Verminderung ihrer Verluste diese zurückkaufen. Die Importeure, welche die Devisenkäufe aufgeschoben hatten und für die sofortigen Zahlungen Wechsel reportiert hatten, indem sie dieselben ungedeckt auf Termin verkauften, suchen sich ebenso schleunigst durch Valutenkauf zu decken.

Auf diese Weise wird das Gleichgewicht gestört. Das Verhalten der Exporteure und Importeure zeigt nicht mehr die Tendenz, gegenseitigen Ausgleiches, sondern ist plötzlich auf das gleiche Ziel, Devisenkauf, gerichtet.

Dieser außergewöhnlichen Nachfrage gegenüber sind die Banken beinahe machtlos. Sie nehmen ihre Vermittlerrolle zwischen den in- und ausländischen Kunden wieder auf und kaufen Valuten gegen bar, die sie auf Termin bei Zahlung des ganzen „Depots“ wieder verkaufen, um sich die zur Befriedigung des inländischen Marktes nötige Quantität zu beschaffen, oder, was dasselbe ist, das Ausland kauft auf Termin inländische Valuta unter der Voraussetzung einer solchen Senkung ihres Kurswertes, daß sich die Operation für das Ausland vorteilhaft gestaltet.

3. In normalen Zeiten kann der Terminkurs zwischen zwei Ländern A und B vom Kassakurs nur um die Differenz zwischen dem Zinsfuß für kurzfristige Anleihen in dem Lande mit höherem und jenem mit dem niedrigeren Zinsfuß differieren, so daß das Korrelativ einer Gleichgewichtsstörung sofort gegeben ist.

Im Falle, der uns hier beschäftigt, ist der Verlauf ein anderer. Die Verkäufer zu Kassakurs fehlen entweder gänzlich oder decken nur einen ganz geringen Teil des Bedarfes, die Nachfrage hingegen umfaßt sowohl die auf Termin verkauften Devisen, deren Wert in der Regel nur innerhalb eines längeren Zeitabschnittes — für einige Industrien erstreckt er sich bis auf sechs Monate und mehr — erzeugt werden kann, als auch die Gesamtziffer der bereits fälligen

Verpflichtungen der Importeure, deren Erfüllung durch Zuhilfenahme von Kredit oder durch in Report genommene Devisen hinausgeschoben wurde.

Es ist klar, daß in obigen Fällen das Ausmaß der Divergenz von Nachfrage und Angebot, das nicht mehr von den auf freien Geldmärkten auftretenden automatischen Kräften beschränkt wird, nur durch den Preis begrenzt ist, den gerade noch Valuten- und Devisenkäufer (einschließlich der Spekulanten) zu zahlen bereit sind. Weil die Kräfte des inländischen Marktes allein nicht stark genug sind, das Gleichgewicht wiederherzustellen, muß das Ausland durch Lirekauf (bzw. Kauf der betreffenden Währung) die vom Markte gewünschten Valuten liefern.

Wie wird man den Bedarf dieses Marktes zufriedenstellen? Durch Verkauf von Aktien, Obligationen, Schatzscheinen oder durch Aufnahme von Anleihen. In letzterem Falle, wenn der Zinsfuß für kurzfristige Ersparnisse im Ausland dem inländischen Zinsfuß gegenüber niedriger ist, kann sich der „Deport“ um vieles erhöhen, bevor die Nachfrage nach ausländischer Valuta gegen Kassa bei gleichzeitigem Terminverkauf behindert wird. Dies läßt die Verschuldung gegen das Ausland anschwellen und führt daher zu einer Stabilisierung des Wechselkurses auf beträchtlicher Höhe.

Ist einmal der Kurs auf einem höheren Niveau als früher stabilisiert, sei es auch nur für kurze Zeit, so hat dies die sofortige Erhöhung der allgemeinen Preisindexziffer (in der entwerteten Währung ausgedrückt) zur Folge, weil man für die ausländischen Waren, Rohmaterialien, Halbfabrikate, Lebensmittel usw. sofort mehr bezahlt. Diese teuren Rohmaterialien usw. sind die Ursache der Preissteigerung der inländischen Erzeugnisse. Daher zeigt der Handel das wirkliche oder künstliche Bedürfnis nach einer größeren Geldmenge, die der neuen Situation entspricht. Es bildet sich auf diese Weise ein neues Gleichgewicht am Geldmarkt, das sich immer mehr vom früheren entfernt, wie es ja für alle Fälle labilen Gleichgewichtes charakteristisch ist.

4. In normalen Zeiten, wie wir auch schon oben angeführt haben, besteht eines der Mittel, um die sprunghafte Steigerung der Kurse zu verhindern, in der Erhöhung des offiziellen Diskontsatzes und in der Verteuerung der Kredite im Lande mit entwerteter Währung. Diese Erhöhung dämmt erstens die inländische Spekulation ein, indem sie das für die Operationen nötige Geld verteuert, zweitens macht sie für das Ausland die Verwendung von Lire vorteilhaft, weil diese besser verzinst werden. Die Kurserhöhung zeigt an, daß der ausländische Gläubiger sein Geld nur gegen höhere Zinsen zu verleihen geneigt ist.

Die Depositenbanken, die ihrerseits die Vorschüsse, welche sie von den Emissionsbanken erhalten, teurer bezahlen müssen, schränken die Kredite an ihre Kunden ein und diese suchen die Restringierung des Kredits durch Realisierung ihres Besitzstandes wettzumachen. Wenn es Exporteure sind, so verkaufen sie mehr Waren ins Ausland und begnügen sich, um vollwertige Valuta zu erhalten, mit einem geringen Verdienst. Wenn es Importeure sind, werfen sie ihren Effektenbesitz auf den Markt.

So ergibt sich eine Reihe von unter sich zusammenhängenden Erscheinungen, die einander anscheinend widersprechen. Erstens: Erhöhung der Ausfuhr bei Verschlechterung des Wechselkurses und der Zahlungsbilanz. Zweitens: Verminderung des Geldwertes und gleichzeitige Wertverminderung auf den Börsen gehandelter Effekten. Drittens: Manchmal werden diese beiden auf den ersten Blick nicht erklärbaren Erscheinungen von Erhöhung der Bankanleihen bei gleichzeitiger Verminderung der Einlagen, welche doch die Hauptquelle für

die Kredite bilden, begleitet; denn die Banken haben Kassa- und dann Portefeuillestand durch Verkäufe von Effekten und Schatzscheinen vermindert.

Aber auch in diesem Falle zeigt sich die geringe Wirksamkeit der Diskontpolitik bei entwerteter Währung. Weil keine Grenze für das Fallen des Wechselkurses, wie sie durch den „Goldpunkt“ gezogen war, gegeben ist, so veranlaßt eine Erhöhung des inländischen Diskontsatzes im Verhältnis zum ausländischen die Käufer von Devisen und Valuten, Auslandsanleihen aufzunehmen, um die für die Geldoperation und Spekulation nötigen Mittel zu erhalten. Das Ausland trägt bei Bewertung der Premie, die ihm vom Lande mit entwerteter Währung durch Erhöhung des Diskontsatzes geboten wird, auch der wahrscheinlichen Verschlechterung der Währung des Schuldnerlandes, welche durch die Krise verursacht wird, Rechnung, um sich gegen das Risiko zu schützen, daß bei Rückzahlung der Anleihe der Kurs der Schuldnerwahrung z. B. auf 20 steht, während er bei Begebung der Anleihe auf 25 stand.

Daher wird die erwünschte Wirkung einer Diskonterhöhung, die bei einer stabilen Währung prompt eintrifft, bei Entwertung der Währung schwach sein.

Wohl aber schädigt diese Maßnahme den ganzen inneren Markt, die Industrien, welche nicht für den Export arbeiten, und den Handel, der sich nicht mit Import beschäftigt, ohne daß sie die kumulativen Wirkungen einer zeitweisen Wahrungsverschlechterung stark abschwächt. Ein Aufhalten des Wahrungsverfalles würde unter solchen Bedingungen eine in der Praxis undurchführbare, gewaltige Diskonterhöhung verlangen, so daß es zu Zusammenbrüchen käme, die auf andere Weise die allgemeine Finanzlage des Landes verschlechtern würden.

5. Die eben angeführten Umstände komplizieren die Beziehungen.

a) Die Kriegsbedurfnisse haben die industriellen Anlagen vermehrt und erweitert.

b) Diese letzteren verlangten daher unbedingt eine größere Menge zirkulierendes Kapital.

c) Der Industrielle und Händler benötigten bei gleichbleibender Produktion und gleichem Verkauf, auch relativ genommen, eine größere Menge flüssiges Kapital, weil sie sich gegen die Risiken der Kursänderungen decken mußten.

d) Der große Umfang der Erzeugung und die teilweise oder vollständige Zerstörung der kaufmännischen Beziehungen vor dem Kriege, besonders zwischen Staaten, die sich in verschiedene unabhängige Kleinstaaten mit eigener Handelspolitik zergliederten, haben die Zahl der Vermittler vervielfacht. Diese Vermehrung geschah aber noch aus anderen Gründen. Der Hauptgrund war durch die Notwendigkeit gegeben, die erhöheten Verkaufsriskien, die sich aus der chaotischen Preissituation ergaben, aufzuteilen.

e) Die Entwicklung der volkswirtschaftlichen inländischen und ausländischen Vorkriegsbeziehungen und die allgemeine Inflation hatte eine weitere Verlängerung des Produktionszyklus hervorgerufen, die eine größere Masse Betriebskapital erforderte.

f) Und dies alles geschah in einer Welt, die der Krieg in besonderem Maße kapitalarm gemacht hatte, sei es durch effektive Zerstörungen, sei es durch gigantische Immobilisierungen in Form von öffentlichen Schulden, deren Ertrag in Konsumgütern aufging, sei es schließlich wegen Immobilisierungen in den Unternehmungen der Kriegsindustrie.

6. Als das Gold seine Funktion auf dem Geldmarkt verlor, traten zwei Folgeerscheinungen auf. Die Zentralbanken, die in der Hauptsache von den öffentlichen Schatzamtern abhängige Organe wurden, hatten jede Kontrolle über die Zirkulation in den betreffenden Ländern verloren. Die Depositenbanken konnten

aus zwei Gründen ihre Kundschaft nicht mehr beherrschen; erstens: weil sie bei richtiger Bankpolitik die Risiken der Kursspekulationen nicht übernehmen konnten, begnügten sie sich, als einfache Vermittler der internationalen Kundschaft zu fungieren, die mit großem Spekulationskapital, das die Papieremissionen geschaffen hatten (die im übrigen für die Entwicklung des Verkehres unbedingt nötig waren), operierte, und zweitens, weil bei einem Zustand, wie er von einem derartigen Austauschsystem geschaffen und von den unaufhörlichen Inflationen seitens der verschiedenen Regierungen (wie es für die Zeit von 1919 bis 1921 charakteristisch ist) verändert wurde, die Banken keine Möglichkeit mehr hatten, den Stand der effektiven internationalen Nachfrage nach und des Angebotes von Waren und Kredit zu beurteilen.

7. Der Einfluß der Inflation und Deflation auf die Kapitalbewegung. Wir bezeichnen als „schlecht“ jene Währung, welche durch Wertveränderungen, die sich immer mehr von jenem Ausgangspunkt entfernen, den wir als Basis annehmen, charakterisiert ist. Dann können wir in Rücksicht auf die Wirkungen und Erscheinungen, welche die schlechte Währung hervorruft, sagen, Inflations- und Deflationsperiode verlaufen analog, Deflation sei umgekehrte Inflation.

a) Sowohl während der Inflation als auch während der Deflation fehlt dem betreffenden Lande nie das kurzfristige Kapital. Während der Inflation wird dieses durch das Papier- oder Bankgeld geschaffen, während der Deflation vom Ausland geliefert. Der englische Spekulant, welcher weiß, daß die Regierung des Landes X Deflation betreibt, fühlt sich dann zu Investitionen in der Währung X veranlaßt, wenn er mit einem Pfund m Einheiten kaufen kann. Wenn er diese Einheiten im Lande X, wo die Deflation den Kredit verteuert, investiert läßt, kann er bei höherem Zins außerdem mit den Währungseinheiten nach einiger Zeit, nehmen wir an, 1 Pfund und 1 Schilling kaufen.

Dieselbe Erscheinung, nur umgekehrt, tritt dann auf, wenn die Regierung des Landes X eine systematische Inflation betreibt. In diesem Fall ist es das Inland, welches Kapital ins Ausland sendet.

Viele Personen sprechen auch heute noch, wenn eine staatliche Intervention unvorhergesehen und in besonderem Maße den Valutawert senkt oder steigert, von bestraften Haussiers und Baissiers, von einer Niederlage der „internationalen“ Spekulation und in ähnlichen Phrasen. Nichts widerspricht der Wirklichkeit mehr. Bezeichnen wir mit x (klein x) die Währung des Landes X und nehmen wir an, das Ausland habe mehrere Milliarden x unter verschiedenen Formen (Banknoten, Wechsel, Effekten von X, Konten und anderen Krediten bei Firmen oder Banken von X) in Händen. Ein englischer Spekulant hat im Oktober für Ende Dezember x ungedeckt verkauft, nehmen wir an zu 200 (200 x pro Pfund). Er rechnet offenbar damit, dieselben bei Verfall, wenn er sie seinem Käufer liefern muß, zu einem niedrigeren Preise zu kaufen. Im November interveniert die Regierung von X und bietet dem Sinken von x Einhalt, die Situation wendet sich. Im November kauft man für ein Pfund nicht mehr 200 x , sondern nur mehr 180; unser Spekulant gewinnt die Überzeugung, daß für Ende Dezember das Pfund nicht mehr als 160 x kaufen wird. Er ändert nun seine Taktik. In dem Augenblick, da die Valuta von X auf 180 steht, kauft er für Ende Dezember mindestens die doppelte Menge, die er verkauft hat. Sein Konto liquidiert sich auf folgende Weise: Verlust von 20 x im Verkauf, Gewinn von 20 x beim Kauf derselben Valuta. Wie man sieht, hat der Baissier keine „Lektion“ erhalten. Nehmen wir jetzt an, daß jener Spekulant Aktien von X besäße, die er im Oktober, als das Pfund 200 x wert war (man also mit 1000 Pfund für 200000 x Aktien kaufen konnte), gekauft hatte. Wenn dann der englische Spekulant gleich bei

Umschwung der Situation noch für 200000 x Aktien per Ende Dezember kauft, so wird er bei Realisierung der Operation am Verfalltag — wenn der Kurs auf 160 gefallen ist — mehr als die anfänglichen 1000 Pfund erhalten, weil jetzt die 200000 x Ende Dezember 1250 Pfund wert sind. Der englische Spekulant hat es den Effekten von X überlassen, den Verlust seiner Valutaoperation zu bezahlen.

Wenn aber die Regierung von X eine systematische Deflation plant, so operiert der Spekulant ohne Gefahr in entgegengesetztem Sinne. Er kauft x und legt sie in X an und sieht deren Wert fortwährend steigen. Die Industriellen von X reduzieren ihre Kosten, begnügen sich mit geringsten Gewinnen, verteilen niedrige Dividenden, senken Löhne und Gehälter, die Bürger tragen eine größere Steuerlast und ein Teil dieser Kraftaufwendungen fließt in die Brieftaschen der Deflationsausnützer.

Der Parallelismus zwischen Inflation und Deflation ist also von diesem Gesichtspunkt aus vollständig. Jede starke Ermäßigung und Erhöhung der Wechselkurse ist ein Tribut, den die Wirtschaft von X an die internationale Spekulation zahlt.

Die Krise, welche die Kapitalsverarmung bis zum äußersten steigert und die administrative Unordnung, welche der Krieg zurückgelassen hat, tritt erst einige Zeit später bei der „Stabilisierung“ voll in Erscheinung.

b) Einen zweiten Beleg für die Identität — mit entgegengesetzten Vorzeichen — der Inflations- und Deflationswirkungen, bietet die Untersuchung der Vorgänge im Import- und Exporthandel.

Viele Schriftsteller haben behauptet, daß die Deflation durch Angleichung der inländischen Preise an das internationale Preisniveau eine Erhöhung der Einfuhr und eine Verminderung der Ausfuhr hervorruft, daß hingegen durch die Inflation die Exporte eine Steigerung erfahren.

Dies ist aber unrichtig, solange der Deflationsprozeß durch Einfluß der Regierung im Gang ist. Der Exporteur von X, welcher ein bestimmtes Erzeugnis auf dem internationalen Markt für ein Pfund verkauft, wenn dieses 200 x gilt, sucht sofort, sobald er merkt, daß sich seine Währung, in der des anderen Landes ausgedrückt, bessert, soviel als möglich zu exportieren, um sofort 200 x zu erhalten, die dann nicht mehr 1 Pfund, sondern 1 Pfund und einige Pence wert sind. In diesem Streben geht er mit dem ausländischen Importeur einig, der es in seinem Interesse vorzieht, sofort in bar die Waren von X zu kaufen; denn jetzt kauft er noch mit einem Pfund für 200 x Waren, während er später nur mehr für 198 oder 195 kaufen kann.

Umgekehrt wird der Importeur von X, der glaubt, daß die Kaufkraft seiner Valuta mit der Zeit steigen wird, seine Rohmaterialien und Brennstoffkäufe solange als möglich hinausschieben. Im Ausland genügen dann, um für ein Pfund Waren zu kaufen, 195 oder 190 x usw.

Solange daher im Lande X die Deflation dauert, wird sich dessen Handelsbilanz verbessern und zwar infolge der Käufe, welche die ausländischen Spekulanten in der Valuta des Landes X tätigen, in immer rascherem Tempo.

Daher ergibt sich im Falle einer Inflation passive Handelsbilanz infolge der im Preise gestiegenen Importe und der im Werte verminderten Warenexporte (Valutadumping) und des „fly from money“, das die Inflation hervorruft. Im Falle einer Deflation kommt es zu der entgegengesetzten Erscheinung. Es ist immer das Land X, das in beiden Fällen durch das Nicht-Gleichgewicht am Geldmarkte geschädigt ist. Es ändern sich nur die Gruppen, welche den Schaden tragen.

c) Die Behauptung, die Deflation sei eine entgegengesetzte Inflation, erscheint auch dann zutreffend, wenn man die Erhöhung des Preisindex betrachtet. Die Inflation ist durch die bekannte Erscheinung charakterisiert, daß die Währung im Inland infolge ihrer stärkeren Kaufkraft größeren Wert behält als, in fremder Valuta ausgedrückt, im Ausland. Dies ist auch der Hauptgrund, warum die Industriellen und Spekulantenkreise an der Verschlechterung der Währung interessiert sind. Wenn hingegen die Deflation im Gange ist, steigt der Kurswert der Währung bedeutend rascher als ihre Kaufkraft im Inland, wo die Warenpreise einer Preissenkung Widerstand leisten.

Wenn wir die Zeit vom Januar bis Oktober 1926 in Italien ins Auge fassen und uns vergegenwärtigen, daß sich die Lira in bezug auf Goldwert verschlechterte, dann aber in den folgenden zwei Monaten rasch erholte, ergibt sich:

Jahr 1926 Monate:	Vereinigte Staaten:	Engrospreise Italien		Dollarkurs in Lire
		in Papier Lire	in Gold Lire	
Januar	159,2	658,9	137,9	24770
Juni	152,0	654,1	123,8	27350
Juli	149,5	676,7	117,6	29820
August	147,6	691,3	117,3	30536
September	148,2	682,8	129,4	27360
Oktober (letzter Sept.)	148,5	640,2	140,1	24403

Aus diesen Ziffern ersieht man: 1. Während sich vom 1. Januar bis Ende August die Preise in Amerika, von Schwankungen abgesehen, ermäßigten, stiegen jene in italienischer Papierlire mit der Steigerung der Kurse fortwährend. 2. Bei allmählicher Verschlechterung des Kurses entsprach der Erhöhung der in Papiergeld ausgedrückten Preise ein konstantes Sinken der Preise in Goldlire. 3. Die Situation wendet sich in den zwei Monaten September-Oktober. Während dieser Zeit nehmen wir gegenüber der raschen Wertsteigerung der Lira auf dem internationalen Markt eine Senkung der Preise in Papiergeld und eine Erhöhung der in Gold ausgedrückten Preise wahr. Diese Tatsachen bestätigen die bekannten und nunmehr zum Allgemeingut gewordenen Grundsätze.

Führen wir unsere Analyse noch etwas weiter durch, ergibt sich folgendes: 1. Vom Januar bis Ende August steigen mit der Kursveränderung die Preise in Papierlire von 658,9 bis 691,3, während jene in Gold von 137,9 auf 117,3 sinken. Oder die Erhöhung in Papierlire betrug 4,7%, die Verminderung in Gold hingegen 15%. 2. Vom August bis zum Oktober sinken die Preise, in Papiergeld ausgedrückt, von 691,3 auf 640,2. Die Verminderung ersterer betrug 7,4%, die Erhöhung letzterer 20,4%.

In der ersten Periode waren daher die Preise bedeutend weniger gestiegen als der Minderung der Kaufkraft der Lira im Ausland entsprach; oder die „ragione di scambio internazionale“ (internationale Austauschproportion) hatte sich zu unserem Schaden verändert. In der zweiten Periode hat sich die Situation gewendet. Die Kaufkraft unserer Lira hat sich proportionell im Ausland um bedeutend mehr erhöht als im Inneren, wo die Preise gegen eine proportionelle Ermäßigung einen starken Widerstand leisteten. Dasselbe bringen wir zum Ausdruck, wenn wir sagen, daß heute (im Vergleich zu August), die gleiche in Italien erzeugte Warenmenge eine Preisermäßigung erfahren hat; aber ihr Verkaufspreis in Lire hat in Gold eine perzentuell höhere Kaufkraft, d. h., um diese Waren zu kaufen, muß das Ausland perzentuell mehr auslegen.

Jedoch ist es selbstverständlich, daß (besonders wenn die Erscheinung von einer Krediteinschränkung begleitet oder teilweise verursacht ist) der Widerstand der Preise in Papiergeld gegen eine Senkung nicht allzulange dauern wird. Die Erhöhung der italienischen Warenpreise in realem Wert, d. h. in Gold, ruft in kurzer Zeit eine geringe Nachfrage von Seite des Auslandes hervor, das gezwungen ist, die Lira teurer zu bezahlen und dies ist der Anfang vom Ende der Krise.

Jedenfalls ist es interessant, die Vorgänge in Italien als neuerliche Bestätigung hervorzuheben; es handelt sich um eine Erscheinung, die sich unter gleichen Bedingungen auch im Ausland immer gezeigt hat, d. h., der vollständige Parallelismus im entgegengesetzten Sinne, den man beim Verlauf der beiden Preise der Valuta (inländischer und ausländischer) in der Inflations- und Deflationsperiode, bemerkt.

Während der Inflation behält die Währung im Inland einen permanent höheren Wert als auf dem internationalen Markt; während bei Deflation die Währung im Ausland rascher wieder geschätzt wird als im Inland. Und wie in diesem Falle das Phänomen während der ganzen Deflationsbewegung dauert, so spielen sich im Zeitraum der Wiederverteilung des Reichtums Vorgänge ab, die jenen bei Inflation gerade entgegengesetzt sind. Auf diese Weise bleibt das ökonomische Gleichgewicht labil und bringt alle Gefahren und Schäden, die einem solchen System anhaften, mit sich.

Wenn man von Tatsachen anderer Natur, wie sie in der grundlegenden Arbeit von Professor RIST, dem gegenwärtigen Vizegouverneur der Bank von Frankreich, aufgezeigt wurden, ausgeht, so gelangt man zum selben Schluß¹⁾.

8. Die Labilität des Gleichgewichtes der Zahlungsbilanz bei Inflation und Deflation. Das Gleichgewicht der Produktion bei entwerteter Währung ist an die Bedingung gebunden, daß die Währung in Rücksicht auf ihre Kaufkraft zweierlei Wert hat, den höheren im Inland und niedrigeren im Ausland. Wenn sich die beiden Werte auszugleichen trachten, wird dies infolge Abnahme der Ausfuhr für die Industrie nachteilig. Der verringerte Export verschlechtert die Zahlungsbilanz. Besserung bringt nur neuerliche Senkung des Wechselkurses. Diese Bedingung für das Gleichgewicht erklärt den Grund, warum weder die Ordnung im Staatshaushalt, noch ein stationärer Zustand des Bankkredits, noch die industrielle Entwicklung genügen, um allein das weitere Sinken der Währung aufzuhalten.

Nehmen wir an, daß im Lande von Sinecura das Papiergeld, der Tornese, in bezug auf das Goldpfund von 115 auf 130 gesunken sei. Diese Senkung ruft sofort drei Arten von Erscheinungen hervor: erstens eine Preiserhöhung in Papiertornesen, zweitens eine perzentuell größere Verminderung derselben Preise in Goldtornesen, drittens daraus folgende Wiedezunahme der Ausfuhren von Sinecura, besonders der Fertigprodukte.

Dieses letztere Moment wirkt, wenn auch nicht sofort (weil die größere Ausfuhr zu niedrigeren Preisen stattfindet), im Sinne einer stufenweisen Ausgleichung der Handelsbilanz. Die erhöhten Gewinne der Exporteure fördern einen Teil des Handels und steigern den Konsum. Auf diese Weise werden die betreffenden Produzenten für den verringerten Geldwert entschädigt. Wenn in der Zwischenzeit der Staatshaushalt in Ordnung bleibt und kein neues Papiergeld ausgegeben wird, decken die kaufmännischen Kredite der Exporteure die Schulden der Importeure; so wird „pro tempore“ eine gewisse Stabilität des Wechselkurses erreicht.

¹⁾ La déflation en pratique (deutsch, Julius Springer, Berlin. 1925).

Dann haben die inländischen Preise wieder die Tendenz stufenweise zu steigen, um sich bei Stabilität des Wechselkurses an die Preise der ausländischen Länder mit Goldvaluta anzugleichen; dies sowohl wegen der gesteigerten Ausfuhr, als auch, weil die Gehälter sich den gestiegenen Lebenskosten gleichzustellen suchen usw. Zur selben Zeit haben Industrie und Handel und alle Bürger erhöhten Geldbedarf, um bei den gestiegenen Preisen dieselben Operationen wie früher auszuführen. Wenn aber die Banken aus Vorsicht die Zirkulation nicht erweitern, so wird sich der Diskontsatz und dann der Zinsfuß für kurzfristige Anleihen erhöhen und diese Erhöhung trägt dazu bei, erstens die Produktion zu verteuern, zweitens den Kurs der Wertpapiere herabzudrücken und durch Erhöhung des Kapitalisierungssatzes der Effekten, die Börsenoperationen einzuschränken.

So beginnt eine zweite Periode. Die Preiserhöhung (nicht nur in Papiergeld, sondern auch in Gold ausgedrückt) setzt wieder ein und beschränkt den Export, so daß die Zahlungsbilanz neuerdings passiv wird und die Übereinstimmung zwischen Nachfrage und Angebot von ausländischen Handelswechseln unterbrochen ist: es müssen Finanzwechsel intervenieren.

Anfangs bemerkt man diese Erscheinung nicht. Die amerikanischen, englischen, Schweizer Exporteure nach Sinecura haben ein großes Interesse, ihre Kredite in Dollar, Pfund usw. in den Banken von Sinecura zu deponieren und sie dort zu ihrer Verfügung zu belassen. Aber es ist klar, daß dieser Umstand später die Zahlungsbilanz von Sinecura belastet.

Wenn der Tag der Rückzahlung kommt, kann der Kurs durch einen raschen Sprung von 130, wie wir angenommen haben, auf 140 oder auf 150 oder auf irgend eine andere Höhe, die zur Begleichung der ganzen Schuld nötig ist, steigen.

Die drei bereits erwähnten Erscheinungen treten wieder auf. Die Industrien von Sinecura steigern ihren eigenen Export, die Bilanz stellt sich auf den neuen verschlechterten Wechselkurs ein und der Zyklus wiederholt sich bis zur neuen Krise, dann beginnt der Kreislauf von neuem. Es wird also das von der Inflation geschaffene Gleichgewicht in dem Augenblick gestört, in dem die von der Inflation hervorgerufenen Wirkungen aufhören; deren wichtigste ist die Existenz einer Industrie, welche auf der Tatsache des zweifachen Wertes der Währung (inländischen und ausländischen) aufgebaut ist. Solange der Produktions- und Kreditaufbau auf dieser Basis ruht, können weder eine ausgeglichene Bilanz oder ein Überschuß noch ein korrektes Verhalten von seiten der Banken allein eine Gesundung der Valuta herbeiführen.

Was wir bei 3. des vorhergehenden Paragraphen erkannt haben, läßt uns im Falle einer Deflation zu den gleichen Schlüssen kommen. Die dort angeführten Zahlen haben uns bewiesen, daß während der Inflation das Geld im Innern konstant einen höheren Wert als auf dem internationalen Markte besitzt. Während der Dauer der Deflation gewinnt das Geld im Ausland rascher an Wert als im Inland.

9. Die Wirkung der Anleihen auf das Gleichgewicht des Güterausstausches. Der grundlegende Unterschied zwischen den von einem Lande mit guter Währung im Ausland aufgenommenen Anleihen und der Anleihe eines Staates mit entwerteter Währung liegt in der verschiedenen Art, mit der sich die Zahlungsbilanz in den zwei Währungsbereichen ausgleicht.

Wenn im ersten Falle (gute Währung) die Anleihe den Konsum des Schuldnerlandes begünstigt, so erhöhen sich die Preise und die Produktion erweitert sich, arbeitet mit immer höheren Kosten. Wenn aber die Anleihe zur Erweiterung und Modernisierung der industriellen Anlagen dient, um frühere, zu höherem Zinsfuß aufgenommene Anleihen zu konvertieren oder den Produktionszyklus

bis zum günstigsten Punkt auszudehnen, dann hat sie eine Kostenverminderung und eine ebensolche Preisverminderung zur Folge.

In diesem Falle steigt dann der Konsum als Abschluß der Entwicklung, soweit eben die wirtschaftlichere Arbeitsführung die Preise gesenkt hat. Aber zu Beginn steigt er, nicht etwa deswegen, weil eine Krediterweiterung eine Verstärkung der Nachfrage gestattet hätte, die Preise in die Höhe gegangen wären und eine ausgedehntere Produktion zu den früheren Kosten und mit höheren Gewinnen vorhanden gewesen wäre.

Im ersten Falle fördert die Kosten- und Preisverminderung auch den Export und schafft auf diese Weise einen aktiven Posten, der geeignet ist, sobald die Rückzahlung der Zinsen und der Anleihe zu Lasten der internationalen Zahlungsbilanz fällig wird, die Rückzahlung zu decken.

Andererseits gestaltet bei freiem Goldkurs die Verfügbarkeit über die Anleihe — ob sie nun mit Rimessen, mit Tratten oder mit Krediteröffnungen durchgeführt wurde — den Kurs des borgenden Landes dem allgemeinen Ausland gegenüber günstig und senkt sowohl den Zinsfuß für kurzfristige Anleihen als auch den Diskont. Die Kursverbesserung verlangsamt die Ausfuhren und erhöht die Einfuhren von Waren und Dienstleistungen. Die Diskontermäßigung verhindert das Mißverhältnis in der Bilanz mit dem Zufluß neuer Ersparnisse zu kompensieren. Alle diese Kräfte beschleunigen die Rückkehr zum Gleichgewicht um so mehr, als sich im finanzierenden Lande Bewegungen im entgegengesetzten Sinne bemerkbar machen.

Wenn aber der Kredit für öffentliche und private Arbeiten dient, welche später die Produktion im finanzierten Land anregen, so wird dessen Zahlungsbilanz zwar anfangs, aber nicht für die Dauer aus dem Gleichgewicht gebracht. Der Import für Maschinen, Rohmaterialien, Arbeitskräften wird zunehmen, der Umsatz wird gesteigert, führt jedoch zu keiner Preiserhöhung, weil ihm die größeren Geldmittel, die vom finanzierenden Lande zur Verfügung gestellt werden, gegenüberstehen.

Wenn die so errichteten Anlagen zu einem Aufschwung der Exporte und zu größerem inländischen Konsum führen, werden die fälligen Zahlungen an das Ausland für Zinsen und Amortisierungen die Zahlungsbilanz ausgleichen. Wenn das Einkommen aus den neuen Anlagen so groß ist, daß sich noch ein Überschuß ergibt, der für größere Warenimporte verwendet wird, so wird durch die notwendige Goldausfuhr der Ausgleich rasch wieder hergestellt.

In jedem der beiden Fälle jedoch lassen die Stabilität der Währung, die Gleichheit ihres Wertes im Inland und Ausland und die Freiheit der Goldbewegung die kompensierenden Kräfte, die das stabile Gleichgewicht wiederherstellen, in Wirksamkeit treten.

10. Wenn aber das finanzierte Land eine schlechte Währung besitzt und daher jeden Kontakt mit dem Golde verloren hat, so wird die Aufnahme der Auslandsanleihen bedeutend schwieriger und kostspieliger.

Wenn die Anleihe in einer Periode steigender Inflation aufgenommen wird, so weiß das Schuldnerland, wieviel es erhält, aber es kann nicht voraussehen, wieviel es bei Umrechnung der eigenen Währung in die Goldwährung des Gläubigerlandes seinerzeit wird zurückzahlen müssen. Wenn aber die Kreditoperation in einer Periode andauernder Deflation vorgenommen wird, wird der Wert der aufgenommenen Anleihe sich, in Werten der Währung des Schuldnerlandes ausgedrückt, verringern, das finanzierte Land wird die eigene Schuld mit einem nominell geringeren Betrage der eigenen Valuta zurückzahlen, dessen Beschaffung jedoch teurer geworden ist. Niemand kann im voraus sagen, ob diese höheren Einkaufskosten für den Schuldner größer oder kleiner sind als

der Gewinn aus der Deflation. Denn das hängt von dem Verhältnis zwischen dem Kurswert und der Kaufkraft der Währungen des Schuldner- und Gläubigerlandes in jenen Zeitpunkten ab, da die Anleihe aufgenommen und zurückgezahlt wird.

Nicht weniger schwierig ist die Entscheidung, bis zu welchem Punkte das Land mit entwerteter Währung ohne schwere Gefahr für die zukünftige Zahlungsbilanz Schulden aufnehmen darf. Die Funktion des Goldes ist ausgeschaltet. Der Kurs der Währung im Deflationslande verbessert sich aus eigener Kraft, es ist dabei nicht leicht zu bestimmen, welcher Teil der Wechselkursänderung der Deflation und welcher dem vom Ausland gewährten Kredit zuzuschreiben ist. Wenn die Anleihe zu Konsumzwecken verwendet wird, so paralyisiert dies teilweise die Deflationseffekte und beseitigt durch Hervorrufung größerer Importe vom Ausland das Gleichgewicht der Handelsbilanz. Wird die Anleihe hingegen für die Produktion verwendet, so macht sie die Industriellen und Handelsbetriebe von den Banken unabhängig. Die Anleihe kann dann die Kräfte, die im Sinne einer Ausschaltung der mit hohen Kosten arbeitenden Unternehmen wirken, abschwächen.

Wenn schließlich die industrielle Rationalisierung die inländischen Preise noch rascher senkt als dies ohnehin schon durch die Deflation verursacht würde oder die Differenz zwischen dem inländischen Wert des Geldes, welcher steigt, und dem ausländischen größer wird, so werden die beiden Kräfte auf dem internationalen Devisenmarkt dazu tendieren, sich gegenseitig in ihren Wirkungen zu beeinträchtigen; sie erschweren die Rückzahlung der Schuld in hohem Maße. Mehr noch, das überstürzte Sinken der Güterwerte infolge der Kreditdeflation bringt die Schuldner dem Ruin nahe. Die Banken erhöhen den Zinssatz oder tragen durch Diskonterhöhung oder durch Verweigerung von Prolongierungen oder durch niedrigere Einschätzung der als Garantie angebotenen Effekten zur Erschwerung der Situation bei. Die Unternehmen können sich auch nicht durch Umwandlung der Bankschuld in Aktienschuld durch Ausgabe neuer Aktien retten, weil die alten Aktien schon unter pari gesunken sind.

Auf diese Weise wird eine äußerst ungünstige Lage geschaffen, die nutzlos ist, weil sie nicht von einer Gesundungskrise, sondern von einer einfachen Haussespekulation auf die Valuta herrührt. Diese Spekulation ist um so heftiger und andauernder, je stärker die Baissespekulation war und je energischer sich die Intervention des Staates direkt oder indirekt mittels einer künstlichen Krediteinschränkung und einer scharfen Kontrolle offenbart, in der Ansicht, den Privaten die freie Verfügbarkeit über Valuten auf dem Kursmarkt zu nehmen.

Wenn jedoch das Geld infolge Inflation entwertet ist, so kann man bemerken, daß in einem Lande, das schon seit längerer Zeit an Inflation leidet und das daher übertrieben große Immobilisierungen in Anlagen, die der übrigen Entwicklung des Landes nicht proportional waren, aufzuweisen hat, zur Aufrechterhaltung der Unternehmungen eine ungeheure Menge Betriebskapital nötig ist, die nur von der Inflation geschaffen werden kann. Eine Einfuhr von neuen Ersparnissen aus dem Ausland kann die Situation noch verschlimmern. Entweder werden diese Ersparnisse zu Konsumzwecken verwendet, was eine Zerstörung von Kapital bedeutet. Oder, was in den inflationistischen Ländern wahrscheinlicher ist, es werden die Ersparnisse in sogenannte Sachwerte umgewandelt; dann steigen die Immobilisierungen und der Produktionszyklus verlängert sich nicht von der technischen Seite her, sondern von der Kredit- und Spekulationsseite. Daher kommt es, daß der Konsum nicht mehr imstande ist, die erzeugten Güter aufzunehmen, und den

Unternehmungen nicht mehr das reguläre Betriebskapital (im Gegensatz zu jenem durch Inflation geschaffenen) genügt.

11. Die ausländischen Anleihen und das Emissionsinstitut. Aber die größte Gefahr der Kapital-Ein- und Ausfuhr ist in jenem kritischen Augenblick gegeben, in dem der Staat zur Sanierung der entwerteten Währung interveniert, indem er entweder die Inflation unterbindet oder die Deflation aufhält. Sowohl in der Inflationsperiode als auch in der Deflationsperiode interveniert die Spekulation im Sinne einer Ausgleichung der internationalen Zahlungsbilanz; es sind daher die komparativen Kosten, welche die Ausdehnung der Kapitaleinfuhr und Ausfuhr unter den verschiedenen Formen bestimmen.

Wenn wir uns aber in der Stabilisierungsperiode befinden, dann wird das Problem der Kapitalbewegung außerordentlich schwierig. Wann Inflation und Deflation unterbunden sind, aber der genaue Stabilisierungspunkt der Währung noch nicht festgesetzt ist, dann fehlt die Sicherheit wirtschaftlicher Voraussicht. Andererseits hat die volle Gesundheit, die durch die Bestimmung der beiden „Goldpunkte“ charakterisiert, ist die Bedingung zur Voraussetzung, daß das Emissionsinstitut selbst wieder der oberste Regulator des Kredits im Inland geworden ist. Solange Private, Depositenbanken und öffentliche juristische Personen mit Hilfe ausländischer Korrespondenten eine eigene Währungspolitik führen, kann eine wirkliche Stabilisierung nicht durchgeführt werden, oder dieselbe wird zumindest fortwährend bedroht und erweist sich schließlich als zu kostspielig.

Das Nicht-Gleichgewicht kommt in verschiedener Weise zum Ausdruck. Wenn z. B. die Industrie zu ausgedehnte Produktionsanlagen beibehalten hat und, um diese zu erhalten, das nötige Kapital vom Ausland bezieht, so wird die Handelsbilanz mit einem Überschuß von Wareneinfuhren passiv. Der Wechselkurs steigt, und das Emissionsinstitut wird in die mißliche Lage versetzt, die Differenz entweder „pro tempore“ durch Gestattung der Aufnahme neuer Auslandsanleihen zu decken oder Gold auszuführen. Aber in diesem letzteren Falle erleidet das Emissionsinstitut dauernden Metallabfluß, ohne wirksame Mittel entgegenstellen zu können, weil in solchen Situationen die Diskontpolitik wirkungslos bleibt. Überdies würde unter solchen Umständen eine Diskonterhöhung nur noch mehr Ersparnisse vom Ausland anziehen.

Wenn eine starke Zollverteidigung diese industrielle Lage aufrechtzuhalten versucht, kommt es zur Bildung großer Konzerne, welche die Inlandspreise, um im Ausland Absatz zu finden, hoch halten. Die Unternehmungen sind für einige Zeit auch imstande, hohe Dividenden zu bezahlen, die den Aktien- und Obligationenpreis und besonders den Zinsfuß des Landes beeinflussen. Dadurch angezogen, fließen die ausländischen Ersparnisse herein und arbeiten durch ihren Zustrom an der Korrektur der Zahlungsbilanz mit. Dies läßt den falschen Eindruck eines normalen Zustandes derselben aufkommen. Diese Ersparnisse fließen jedoch nicht in die Industrien, deren immobiles Kapital schon ungeheuer ist, sondern werfen sich auf die Börsenspekulation.

Es ergibt sich dann eine ständige Differenz zwischen dem Zinsfuß für langfristige Ersparnisse, den der große industrielle Ertrag hochhält, und den Zinsfuß für kurzfristige Ersparnisse, der sich mit einem bedeutend niedrigeren Satze zufrieden gibt, sei es wegen des großen Angebotes, sei es, weil die Haussespekulation in Effekten die Differenz weitestgehend kompensiert.

Wenn sich zwischen den zwei Zinssätzen lange Zeit hindurch eine Differenz, die größer als die normale ist, erhält, so kann man ohne weiteres annehmen, daß die Wirtschaft des Landes, für

welche dieser Fall zutrifft, die Symptome einer „malattia circolatoria e produttiva“ (Verkehrs- und Produktionskrankheit) zeigt.

Daß diese Krankheit nicht nur einzig und allein mit Diskontpolitik von seiten des Emissionsinstitutes behandelt werden kann, wird aus dem oben Gesagten deutlich. Auch das Beispiel der doppelten Politik, die von der Reichsbank 1926 und 1927 verfolgt wurde, bestätigt dies. Die Reichsbank erniedrigte zuerst den offiziellen Zinsfuß und dann erhöhte sie ihn auf 7%¹⁾.

Eine staatliche Intervention betreffs Kapitaleinfuhr und Ausfuhr ist im allgemeinen nicht zu empfehlen; die Gründe hierfür habe ich an anderer Stelle detailliert auseinandergesetzt²⁾.

In Rücksicht auf den internationalen Wechselkurs gibt es für den Staat nur zwei Möglichkeiten; entweder nimmt der Staat den ganzen Handel zeitweise in seine Hände oder er läßt ihm freien Lauf. Wenn der Staat nur eines der Gebiete des Handels beherrscht, so kann er es nicht vermeiden, daß auf anderen die wirtschaftlichen Gesetze zum Durchbruch kommen. Meine Darlegung aller Konsequenzen, die vom einfachen „pegging“ des Kurses der lateinischen Valuten mit dem Pfund und mit dem Dollar, wie es während des Krieges der Fall war, herrühren, ist unwiderlegt geblieben³⁾ (Konsequenzen, die zur staatlichen Monopolisierung der Ein- und Ausfuhr, Höchstpreise, Preispolitik, Requirierungen, Karten für Brot, Mehl usw. führten).

Der „Report der Reichsbank für 1926“, als Bestätigung der von Dr. SCHACHT in seinem sehr bedeutenden Buch verteidigten Prinzipien, hebt gerade die dauernde anormale Differenz zwischen dem Zins für kurzfristige und langfristige Skadenz hervor und schreibt diese unnatürliche und übertriebene Liquidität des Geldmarktes dem Zufluß ausländischer Kredite und der Art, mit der die öffentlichen Verwaltungen ihre eigenen Fonds unter Ausschaltung der Reichsbank verwenden, zu. Wenn aber das tiefere Übel darin liegen sollte, daß die deutsche Industrie, durch die ungeheure Inflation hypertrophisch entwickelt und durch den Zufluß der ausländischen Anleihen übersättigt, sich noch nicht auf die von der weniger raschen deutschen Ersparnisbildung gezogene Grenze eingestellt und nach der in- und ausländischen Konsumfähigkeit für deutsche Produkte gerichtet hätte, dann wäre das Übel durch bessere Organisation des Kredits allein nicht zu heilen.

12. Die Anleihe und das Gold. Das labile Gleichgewicht, auf dem die Weltwirtschaft, obwohl die Gesundung der Währungsverhältnisse in vielen Ländern zunimmt, noch immer beharrt, verdient ein tiefgehendes, nach den Gründen forschendes Studium.

Wenn sich dabei ergibt, daß die Menge des geprägten Goldes zu gering ist, um das gegenwärtige Preisniveau in der Welt zu erhalten (das Niveau ist seinerseits von der Kapazität einer Warennachfrage in teilweise guter und teilweise schlechter Währung und dem effektiven Angebot bestimmt, so daß es den Zentralbanken nicht gelingt, sich für die Dauer eine zur Aufrechterhaltung des ganzen Kreditgebäudes nötige Goldreserve zu erhalten), dann wäre die Schlußfolgerung trotz ihrer weitreichenden Bedeutung einfach, weil sie eine Krediteinschränkung zur Rettung des Goldsystems nötig machen und dadurch eine gewaltige Deflation auf der ganzen Welt mit einer

¹⁾ Siehe „Report of the Reichsbank for 1926“ (englische Ausgabe) und T. E. GREGORY: The first year of the Gold Standard (Seite 116 ff.). Siehe auch „Report of the Agent-General for Reparations Payments vom 10. Juni 1926“ und dessen neues „Memorandum“ an die Deutsche Regierung.

²⁾ Giornale degli Economisti (Juni und Dezember 1926).

³⁾ Principi di Politica Commerciale. Genua: Istituto Editoriale. 1924.

Beengung des wirtschaftlichen und sozialen Lebens für einige Jahre hervorgerufen würde.

Der Kredit beruht auf der Fähigkeit der Banken, die Ersparnisse zu mobilisieren und sie dorthin zu verteilen, wo es am günstigsten erscheint. Die Banken mobilisieren solche Ersparnisse vermittels der Technik des Kredits. Die Höhe des Kredits, welche, ohne zu Immobilisierungen zu führen, erreicht werden kann, wird vom Emissionsinstitut festgesetzt, dem hiebei als Maßstab die Menge des Goldzu- und abflusses dient.

Vor dem Kriege war das weltwirtschaftliche System der zivilisierten Länder auf freiem Goldverkehr aufgebaut. Heute aber regeln auch die zur Goldwährung zurückgekehrten Staaten die Bewegungen des Goldes mit einer Vorkontrolle des Kredits, wobei auch die besten Währungstypen mehr dem „Gold exchange standard“ als dem Gold-Standard ähnlich sind. Eine Menge, nicht geringer als 43% des geprägten Goldes, befindet sich in den Vereinigten Staaten, wo es nach der sorgfältigen Untersuchung von Dr. CHANDLER (in der letzten Nummer des „Commerce Monthly“, der bekannten Zeitschrift der „National Bank of Commerce“ von New York) als „earning assets“ für Rechnung der Zentralbanken jener Staaten gehalten wird, welche diese Form der Reserve jener einer Metallreserve in den eigenen Kellern vorziehen.

Diese Auslegung ist vielleicht allzu kühn. Vielleicht ist es mehr die Kraft der Dinge, die alle zu einer solchen Goldpolitik zwingt, als eine wirkliche Reihe von Abkommen zwischen den europäischen und den vom amerikanischen Federal Reservesystem abhängigen Banken.

Das Gold kann nicht mehr frei zirkulieren, weil es nicht in der Lage ist, als Reserve für eine noch übermäßige Papier- und Bankgeldzirkulation zu dienen, die zur Aufrechterhaltung eines Produktionsapparates beibehalten wird, der mit Reichtum und Konsumfähigkeit nicht in Einklang steht, aber auch nicht auf einen Schlag abgebaut werden kann, ohne in vielen Ländern eine schwierige Lage herbeizuführen.

Unter solchen Umständen sind die Anleihen, die von Amerika und England dem europäischen Kontinent freigebig angeboten werden, wahrscheinlich in vielen Fällen etwas mehr als eine produktive Operation, sie sind eine Erscheinung der Wiederverteilung; in dem Sinne, daß die reicheren Länder für ihr Darlehen eine Hypothek, nehmen wir an von 60 auf ein Unternehmen, das einen Wert von 100 hat, erhalten. Im Falle einer Insolvenz nehmen sie das Unternehmen zu jenem Preise (60) in Besitz und liquidieren so in einer für sie günstigen Weise.

Man sieht deutlich, daß die Kapitalwanderungen nach dem Kriege besondere Züge tragen. In der vorliegenden Studie wäre eine in Einzelheiten gehende Analyse ganz und gar nicht am Platz. Ich begnüge mich daher mit einer einfachen Aufzählung der wichtigsten in Betracht kommenden Ursachen: 1. Das Bedürfnis, sich gegen die Risiken der Wechselkurse einzudecken; 2. Die Währungsspekulation; 3. die großen Verschiebungen in den Ersparnissen in den Zeiten der Beunruhigung und des Mißtrauens in Hinsicht auf die finanzielle und währungspolitische Haltung der Staaten; 4. die Dauer der Handels- und Finanzkredite, die von den Bürgern und den Regierungen der neutralen Staaten, die sich eines gesunden — oder zumindest fast gesunden — Geldwesens erfreuten, an Bürger und Regierungen der Staaten mit entwerteter Währung; diese Dauer bedeutete ein viel größeres Volumen der Bankkredite als vor dem Kriege; 5. die Schulden Europas an die Vereinigten Staaten von Amerika. Das Gold, das in die Kassen der Banken des „Federal Reserve Systems“ floß, gab Anlaß zu einer erstaunlichen Kreditausdehnung, die es der großen amerikanischen Republik ermöglichte, beträchtliche Kapitalien nach Europa auszuführen. Mit anderen Worten: die

Vereinigten Staaten verwandelten ein Gut, das für einen großen Teil der zivilisierten Welt nutzlos geworden war, in langfristige Kredite, die Europa in die Lage versetzten, einen beträchtlichen Teil seiner industriellen Ausrüstung wiederherzustellen, zu erneuern und in Bewegung zu setzen¹⁾.

Das erklärt das anscheinende „puzzle“, wieso die Staaten, die zum Gold zurückkehrten — wie z. B. England und die Niederlande —, ihre Umlaufsmittel von £ 180000000 auf £ 466000000 bzw. von 210 Millionen Gulden auf 758 Millionen Gulden vermehrt und auf dieser Höhe gehalten haben.

Seit 1918 hat Dr. VISSERING sehr gut die Motive für diese beträchtliche Anschwellung gezeigt, wie auch die Gründe, die dafür sprechen, daß noch sehr viel Zeit nötig sein wird, bis die Kapitalbewegungen und der Geldumlauf zu ihrem Normalzustand zurückkehren können.

Aber die ungeheure Anstrengung, die auf den Klassen lastet, die die Kosten dieser Immobilisierung der Milliarden an Kapital tragen, die für die Wirtschaft einer durch den Krieg rauh gepackten Welt nötig waren, verdient an sich eine andere Studie.

¹⁾ Ich habe die technischen Einzelheiten der Kreditoperationen und die Gründe der monetären Politik der Vereinigten Staaten in Bezug auf den Nachkriegshandel in zwei Studien dargelegt: „L'unificazione della moneta cartacea in Inghilterra e l'Atto del 1844“, *Giornale degli Economisti*, Mai 1928, — „Il così detto ‚dollar standard‘ e la politica monetaria del ‚Federal Reserve System‘“, *Riforma Sociale*, Mai bis Juni 1928.

Die Grenzen der Besteuerung

Von

Wilhelm Gerloff

Professor an der Universität Frankfurt a. M.

I

Wenn man von Grenzen der Besteuerung spricht, so wird darunter sehr Verschiedenes verstanden¹⁾. Die Besteuerung als eine Form der Deckung des öffentlichen Finanzbedarfes ist eine historisch-rechtliche Erscheinung und als solche an gewisse Voraussetzungen gebunden, nämlich an eine bestimmte Organisation der Volkswirtschaft und der Verwaltung und an eine bestimmte Gestaltung der Rechts-, insbesondere der Eigentumsordnung. In dem Maße, als diese Voraussetzungen gegeben oder nicht gegeben sind — also freitauswirtschaftliche Bedarfsdeckung und Einkommensgewinnung der privaten Wirtschaften, eine mehr oder weniger voll entwickelte Geldwirtschaft, eine gewisse Eigentumsverteilung und ein technisch mehr oder weniger zuverlässig arbeitender Verwaltungsapparat — sind auch die Grenzen der Anwendbarkeit der Besteuerung gegeben. Doch spricht man mit Rücksicht auf solche Bedingtheit der Steuerwirtschaft besser von Voraussetzungen als von Grenzen der Besteuerung.

Zu diesen formalen Voraussetzungen der Steuerwirtschaft aber treten noch gewisse materielle. Die Steuer als eine ohne besonderes Entgelt erfolgende Güterentnahme aus der Einzelwirtschaft oder in weiterem Sinne Leistungsanspruchnahme von Einzelwirtschaften überhaupt setzt, wie ROBERTUS schon bemerkt hat, eine „hinlängliche Produktivität der Arbeit“ voraus. Steuern sind auf die Dauer nur möglich, wenn das Sozialprodukt der Volkswirtschaft so groß ist, daß daraus der Existenzbedarf der Privatwirtschaften vorweg befriedigt werden kann. Erst insoweit, als nach Befriedigung des Existenzbedarfes der privaten Wirtschaften noch Einkommen verbleibt, kann dieses auf dem Wege der Besteuerung in Anspruch genommen und zur Befriedigung kollektiver Bedürfnisse, der der Steuerertrag in der Regel zu dienen bestimmt ist, verwendet werden. Das hängt damit zusammen, daß die unabweisbaren Bedürfnisse der Menschen Individualbedürfnisse sind, während die Kollektivbedürfnisse im wesentlichen weniger dringlicher Natur sind. Erstere müssen deshalb bis zu einem gewissen Grade befriedigt werden, ehe für die Befriedigung letzterer Güter verfügbar sind.

Die Steuer als ökonomische Erscheinung unterliegt somit gewissen ökonomischen Bedingungen, d. h. sie wird, wie AD. WAGNER schon hervorgehoben hat, ökonomisch nur möglich, wenn bestimmte ökonomische Voraussetzungen

¹⁾ Die folgende Abhandlung ist nur eine Skizze, deren Ausführung räumlich den Umfang eines Buches, inhaltlich die Darstellung fast des Gesamtgebietes der allgemeinen Steuerlehre erfordern würde. Für manches muß auf meine beiden Beiträge: Grundlegung der Finanzwissenschaft und Steuerwirtschaftslehre, in dem von MEISEL und mir herausgegebenen Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 1, S. 1 und 470 ff. (nachstehend nur kurz als „Grundlegung“ und „Steuerwirtschaftslehre“ zitiert), verwiesen werden.

gegeben sind, und sie hat gewisse ökonomische Wirkungen, welche für die Erfüllung dieser Voraussetzung in Betracht kommen. Das wird im weiteren Verlauf der Darstellung zu zeigen sein.

II

Es liegt auf der Hand, daß die Frage nach den Grenzen der Besteuerung, die, wie naheliegend, mit jener nach dem zulässigen oder wünschenswerten Maße der steuerlichen Inanspruchnahme der privaten Wirtschaften immer wieder verknüpft wird, schon frühzeitig, wenn auch unter verschiedenem Gesichtspunkt, erörtert worden ist. Es handelt sich hier um eine jener ersten, sich den Staatsmännern und Politikern wie auch den Laien praktisch aufdrängenden Fragen, die zu vorwissenschaftlichen, ökonomisch-politischen Erörterungen Anlaß boten. Es dürfte unbekannt sein, daß auch die Kirchenväter sich schon mit dieser Frage befaßt haben. Was die Kirchenväter suchen, ist die sittliche Grenze der Besteuerung, die sie entnehmen aus der Antwort Johannes des Täufers an die Zolleinnehmer, Lucas III, 12: „Fordert nicht mehr ein, als euch geboten ist“, wozu der Kirchenvater Augustinus bemerkt: „Daraus können wir ersehen, daß von Gott nicht so sehr die Besteuerung wie vielmehr die ungerichte Steuereintreibung verurteilt wird; es sagt nämlich der Herr selbst: Gebt dem Kaiser, was des Kaisers ist. Was daher der Kaiser befiehlt, muß ertragen werden, was der Herrscher gebietet, muß erduldet werden. Es wird aber unerträglich, wenn der Ertrag der Besteuerung über jenes Gebotene hinausgeht“, d. h. wie aus seinen weiteren Ausführungen hervorgeht, wenn die Steuerbeamten darüber hinaus ihre eigenen Taschen füllen (MIGNE, J. P.: *Patrologiae Latinae cursus completus*, Bd. 39, col. 905). Ähnlich äußert sich auch ein Zeitgenosse des Augustinus, der Bischof Maximus von Turin in seiner 114. Homilie (MIGNE, a. a. O., Bd. 57, S. 517ff.). Und Ambrosius, Bischof von Mailand, sagt: „Wenn du dem Kaiser nicht verpflichtet sein willst, so besitze nichts, was von dieser Welt ist; wenn du aber Reichtümer hast, so bist du dem Kaiser verpflichtet. Wenn du also dem irdischen Könige nichts schuldig sein willst, so gib all das deine auf und folge Christus nach“ (MIGNE, a. a. O. 15, col. 1894). Im allgemeinen kann, da hier auf weitere Belege verzichtet werden muß, gesagt werden, daß die Kirchenväter einer hohen Besteuerung keineswegs ablehnend gegenüberstehen, im Gegenteil sie eher befürworten, freilich nicht im staatlichen Interesse, sondern als die Zwecke der christlichen Heilsanstalt fördernd. Durch die Entziehung der weltlichen Güter soll der Sinn der Christen auf die himmlischen Güter hingelenkt werden. Erst die Scholastiker sehen die Gefahr, die eine hohe Besteuerung für den Besitz der Kirche bedeutet. Sie drängen demgemäß auf Maßhaltung in der Besteuerung überhaupt und auf gerechte Steuerverteilung.

Die geringe Bedeutung, die im übrigen der Besteuerung im Mittelalter und auch zu Beginn der Neuzeit zukommt, läßt die Erörterung dieser Frage zurücktreten. Sie wird erst wieder von neuem aufgenommen, als die patrimonial-feudale Finanzwirtschaft und die regalistisch-monopolistische Bedarfsdeckung dem wachsenden Finanzbedarf nicht mehr zu genügen vermögen und daher die steuerwirtschaftliche Finanzbedarfsdeckung an Bedeutung gewinnt. Die Physiokraten und die Kameralisten sind es, die der Frage nach Maß und Grenzen der Besteuerung wieder nähertreten und sich den Kopf darüber zerbrechen (QUESNAY und VAUBAN, BÜSCH und BIELEFELD, JUSTI und ACHENWALL u. v. a.), ob die Besteuerung sich auf ein Zehntel des „Nationalgewinnes“ beschränken oder bis zu zwei Fünftel oder sogar zwei Drittel in Anspruch nehmen solle. Nicht geringer aber ist die Zahl der Schriftsteller, die den Versuch, „das

Gesetz der Größe der Steuern“ numerisch zu bestimmen, entschieden ablehnen, so von den älteren namentlich SONNENFELS und v. SODEN. Dieser ist es, der die Frage in Zusammenhang mit der Frage der Bestimmung des gesamten Staatsbedarfes bringt. „Weder die Masse des Bedarfes, noch die Masse der Erhebung“, sagt er, „darf zuerst oder zuletzt, beide müssen durchaus zu gleicher Zeit ergründet und bestimmt werden.“ Und weiter: „Die Produktenmasse ist der Regulator des Bedürfnisses“, oder an anderer Stelle: „Die Staatsverwaltung muß nicht in verkehrter Ordnung zuerst ihr Bedürfnis und dann den Erhebungsfonds berechnen. Der Erhebungsfonds muß vielmehr das Bedürfnis bestimmen.“ Das, was v. SODEN hier, wie immer, in einer gesuchten Ausdrucksweise sagt, darf wohl als die herrschende Auffassung der Zeit bezeichnet werden. Wenigstens wird unter dem Stichwort Finanzwissenschaft in der 3. Auflage des Konversationslexikons von BROCKHAUS aus dem Jahre 1815 folgende Antwort auf die Frage nach den Grenzen der Staatseinkünfte gegeben: „Diejenige Klasse von Financiers, die man Plusmacher nennt und von denen SONNENFELS sagt, ‚diese verächtlichen Mietknechte der Tyrannei gleichen dem Jagdhunde, der den Jägern das Wild aufbringt, um auch sich von dessen Eingeweide zu sättigen‘; diese erkennen freilich keine Grenzen, haben aber auch überall noch nichts als Zerrüttung des Bürgerwohls, Aufruhr und Auflösung des Staates bewirkt. Der Financier hingegen, der zugleich weiser Staatsmann ist, erkennt allerdings notwendige Grenzen und diese bestimmt durch die notwendigen Staatsausgaben. Der hier zu befolgende Grundsatz ist: Soviele zur Erreichung des Staatszweckes wesentlich nötige Bedürfnisse es gibt, sovielen müssen auch durch die Finanzen gedeckt werden.“

Die folgenden Jahrzehnte bringen keine wesentliche Bereicherung der Lehre. Erst seit Anfang der achtziger Jahre erhält sie durch Anwendung der subjektiven Werttheorie auf die Steuerlehre neue Anregung und Vertiefung.

III

In seinen „Grundzügen der Steuerpolitik“ (1880) hat SCHÄFFLE, wie v. WIESER in seiner bekannten Untersuchung „Der natürliche Wert“ (1889) ausführt, zuerst das Prinzip entwickelt, „nach welchem die Güter, die das Einkommen der Bürger bilden, einerseits auf die Steuerleistung behufs Befriedigung der öffentlichen Interessen und andererseits auf die privaten Haushaltungen behufs Befriedigung der privaten Bedürfnisse verteilt werden sollen. Er nennt es das Prinzip verhältnismäßiger Deckung des Regierungs- und des Individualbedarfes. Die den Bürgern einkommenden Güter sollen jeweils die Widmung zu den wichtigsten in Frage stehenden Verwendungen erhalten. Weder der öffentliche Haushalt soll mit Bedrückung des Bürgers noch der bürgerliche Haushalt mit Verkümmern des öffentlichen Dienstes zu reich dotiert werden“ (v. WIESER, a. a. O., S. 228).

Man wird nicht sagen können, daß diese Regel wesentlich über das, was v. SODEN und andere Vollender der kameralistischen Lehre lehrten, hinausgeht. Das wirtschaftlicherweise zulässige Maß der steuerlichen Inanspruchnahme der Einzelwirtschaften und die ökonomische Grenze der Besteuerung sind damit in ihrer Relativität gekennzeichnet. Es ist das, was wir heute die Herstellung des richtigen Bedarfssystems nennen (vgl. Grundlegung, S. 36). Der Grundsatz der verhältnismäßigen Verteilung des Volkseinkommens zwischen der Deckung des öffentlichen und des nichtöffentlichen Bedarfes aber muß sich bei näherer Prüfung lediglich als ein formales Prinzip erweisen, dessen Anwendbarkeit davon abhängig ist, daß ein Schlüssel gefunden wird, der das Verhältnis der

öffentlichen zu den privaten Ausgaben zu bestimmen erlaubt. Es ist das Verdienst von SAX und DE VITI DE MARCO, das hier vorliegende Problem erkannt und damit den theoretischen Sinn, der jener älteren naiven Fragestellung nach dem Maße der Besteuerung zugrunde liegt, herausgeschält und für die Finanztheorie fruchtbar gemacht zu haben, nachdem freilich schon vorher PANTALEONI in einer anscheinend unbeachtet gebliebenen Abhandlung einen Fingerzeig für die Lösung gegeben hat (Contributo alla teoria del riparto delle spese pubbliche, 1883). v. WIESER hat dann die Anwendung der „Gesetze des wirtschaftlichen Wertes“ auf die Finanzwissenschaft — freilich nicht ohne Kritik — von SAX übernommen. Nach SAX erhalten die Güter durch ihre Widmung ihren Wert. Das richtige Prinzip der Inanspruchnahme des Einkommens für die Staatszwecke sei demnach einfach, die Güter nach ihrem Werte zu verwenden. „Nimmt der Staat zu viel für sich in Anspruch, so verletzt er den Wert, indem er Güter, die für die Privatwirtschaft höheren Wert haben, unter demselben in der Staatswirtschaft ausgibt. Nimmt er zu wenig in Anspruch, so ist der Wert wieder verletzt, indem wieder nicht die ganze Bedeutung der Güter verwirklicht ist¹⁾.“

Die angeführte Regel erhält nun ihre wahre Bedeutung durch die Verschiedenheit der Einkommensverteilung und des Güterbedarfes. „Wären alle Vermögen und Einkommen und Bedürfnisstände gleich, so hätten alle Bürger denselben Steuerbeitrag abzugeben. Nachdem diese Bedingung nicht zutrifft, so müssen sie ungleiche Beiträge abgeben und wieder ist es der Wert, von dem das Maß abgenommen wird.“ Nun aber bildet sich in jeder einzelnen Wirtschaft mit Rücksicht auf Bedarf und Deckungsmöglichkeit, wie SAX sagt, „ein individueller Wertstand“, „die gleichen Gütermengen werden verschieden hoch bewertet oder, was dasselbe ist, die gleichen Wertgrößen werden in verschiedenen Güterquantitäten ausgedrückt“. Wer zum Markte kommt, schätzt „das Geldäquivalent der Ware, die er einkaufen will, d. i. jene Geldsumme, deren Wert für ihn dem Werte der Ware gleichkommt, so daß er darüber hinaus ökonomischerweise nicht zahlen darf. Ein solches Geldäquivalent ist nun auch für den Wert zu berechnen, den die Staatsleistungen je für den einzelnen Bürger haben. Mehr als dieses Geldäquivalent kann ökonomischerweise kein Bürger an Steuer zu zahlen verpflichtet werden, dagegen soll jeder verpflichtet werden, bis zu dessen Belaufe Steuern zu zahlen, um die Kosten des öffentlichen Dienstes zu decken“ (v. WIESER, a. a. O., S. 229).

In einem neueren Aufsätze „Die Wertungstheorie der Steuer“ (Zeitschr. f. Volkswirtschaft u. Sozialpolitik, N. Folge, Bd. 4, S. 191) hat SAX diesen Gedankengang, wie folgt, entwickelt: „Die wirtschaftlich richtige Steuerhöhe besteht für jeden einzelnen in dem Güterbetrage, welchen er den die unterste Stelle der Rangordnung einnehmenden Bedürfnisbefriedigungen zu entziehen bereit wäre, um ihn zur Befriedigung höherstehender Bedürfnisse (ausgehend von der Spitze der Rangordnung) zu verwenden. Die höherstehenden Bedürfnisse sind hier die in Frage kommenden Kollektivbedürfnisse. Für das Ausmaß der absoluten Steuerhöhe wird daher das Interdependenzverhältnis, das zwischen den beiden Lebensgebieten obwaltet, entscheidend. Sie stehen zueinander in dem Abhängigkeitsverhältnis gegenseitiger Beschränkung, da die jeweils für Bedürfnisbefriedigung vorhandenen Güter sich über beide verteilen. Eine Mehrverwendung für das eine bedeutet entsprechende Minderverwendung für

¹⁾ Wir folgen hier der Darstellung WIESERS, die sich von der schwerflüssigen Sprache in der „Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft“ (1887) von SAX vorteilhaft unterscheidet.

das andere. Je mehr Güter für Kollektivzwecke gebraucht werden, desto größer wird der auf den einzelnen entfallende Steuerbetrag, desto mehr oder auch desto wichtigere Individualbedürfnisse scheiden aus der Reihe der befriedbaren aus. Dieser einleuchtende Sachverhalt hat für die richtige Steuerhöhe eine zwingende Konsequenz. Es darf für die jeweils in Frage kommenden Kollektivbedürfnisse nur ein Güterquantum von der Höhe aufgewendet werden, daß die die einzelnen treffenden Steuern, deren Summierung jenes Güterquantum erbringt, nur Individualbedürfnisse von der Befriedbarkeit ausschließen, die von geringerer Wichtigkeit sind als die zur Befriedigung gelangenden Kollektivbedürfnisse.“

Handelt es sich nun hier darum, die Steuerhöhe theoretisch zu erklären oder eine finanzpolitische Regel für ihre Maßbestimmung zu finden? Offenbar ist zunächst letzteres der Fall, obwohl das manchmal bei den sich mit dieser Frage beschäftigenden Autoren unklar bleibt. Daneben aber läuft dann die Frage, welches denn die rein ökonomische Steuerverteilung ist. Aus der Frage nach den Grenzen der Besteuerung wird die Frage nach der absoluten und relativen Höhe der Steuer und das führt weiter zu der Frage nach den Bestimmungsgründen der Steuer. Die Antwort, die die italienische und die skandinavische Schule darauf gegeben haben, lautet: Die Steuer ist ein Preis, ein politischer oder ein öffentlicher Preis. Die Grenznutzenlehre erklärt diese Preise wie alle anderen aus dem Vergleich von Nutzen und Kosten. Die Theorie schaltet die politischen Faktoren aus und fragt: Welches sind die Bestimmungsgründe der natürlichen Steuer? Wie kommt es also, daß der Preis für die gleiche Steuerleistung für arm und reich verschieden ist, während doch im privatwirtschaftlichen Verkehr die Preise für alle Käuferschichten im wesentlichen gleich sind? v. WIESER glaubt in seiner Schrift „Der natürliche Wert“ mit Bezug auf solche Problemstellung sagen zu müssen, daß „die ökonomische Begründung des Steuerwesens noch nicht so weit gediehen ist, um die Erwägungen der Gerechtigkeit ganz und gar entbehren zu können“. Im Anschluß an WICKSELL (Finanztheoretische Untersuchungen, 1896) hat dann LINDAHL (Die Gerechtigkeit der Besteuerung, 1919) das Problem aufgenommen. Er versucht die „positive Lösung“ durch Vereinfachung der Fragestellung: „Wie wird die Höhe der Steuern und ihre Verteilung auf die einzelnen Steuerträger bestimmt, wenn sie bei einer gleichmäßigen Machtverteilung von diesen zur Deckung der Kosten einer gegebenen öffentlichen Tätigkeit freiwillig übernommen werden?“

Die Fragestellung enthält natürlich schon die Antwort: Unter der vereinfachten Voraussetzung einer gleichmäßigen politischen Machtverteilung muß die Preisbildung, auch wenn es sich um Kollektivgüter handelt und der Preis somit als Steuer erscheint, im großen und ganzen in der Richtung gehen, „daß der Preis für jeden der Beteiligten dem Grenznutzen entspricht“. Daraus geht hervor, „daß, wenn die Steuerträger bei der Ausübung des Besteuerungsrechtes alle in gleicher Weise ihre ökonomischen Interessen geltend machen könnten, der finanzielle Prozeß darin resultieren würde, daß jedes Individuum so große Steuern zu entrichten hätte, wie sie seiner Schätzung der Staatsleistungen entsprechen“ (S. 64). Hier haben wir es also anscheinend nicht mehr mit einem finanzpolitischen Postulat zu tun, sondern mit dem Versuch einer rein ökonomischen Erklärung der Steuer.

Die ökonomischen Grenzen der Besteuerung werden danach bestimmt durch den Grenznutzen der mittels der Steuererträge befriedigten öffentlichen Bedürfnisse. Tatsächlich abstrahiert jedoch diese Beweisführung in so weitgehendem Maße von der Wirklichkeit, daß das Ergebnis weniger eine Erklärung der ökonomischen Vorgänge ist als schließlich doch nur eine steuerpolitische Forderung. Das scheint auch LINDAHL zu erkennen, wenn er bei der Erörterung

der ökonomischen und politischen Faktoren, „die in der Realität dem finanziellen Problem ein komplizierteres Gepräge verleihen“, zu dem Schlusse kommt, daß in letzter Linie „die Ansichten über die Gerechtigkeit der Besteuerung bei deren faktischer Gestaltung den Ausschlag geben“ (S. 94, 98).

Die natürliche Steuer ist diejenige, deren absolute und relative Höhe durch den Grenznutzen der mittels des Steuerertrages produzierten öffentlichen Leistungen für die Besteueren bestimmt wird. Es entsteht nun die Frage, ob nicht die politische Steuer in ihrer Gesamthöhe wie nach Maßgabe ihrer Verteilung die Tendenz hat, sich immer wieder der natürlichen Steuer anzunähern, und wenn ja, die weitere Frage, aus welchen Kräften diese Tendenz resultiert. In der Tat ist eine solche Tendenz vorhanden. Der Widerstand der Besteueren, sowohl was die Gesamthöhe wie die Verteilung anbelangt, ist hier entscheidend, vor allem auch der Vorgang der Steuerüberwälzung. Es sind alle jene Momente, welche die kollektive Kostenwertung vom Standpunkt des einzelnen in Einklang mit der Kostenwertung vom Standpunkt des Verbandes herbeizuführen tendieren. Das Ziel ist der „Gleichgewichtszustand der Zweckbereiche“, wie SAX es genannt hat. SAX hat den entscheidenden Sachverhalt wenigstens angedeutet. Nach ihm erweist sich die Besteuerung als ein Wirtschaftsvorgang, der zwei Seiten zeigt, die einander bedingen. „Die einzelnen sind zur Aufbringung der Kosten der Staatstätigkeit unter der Bedingung bereit, daß ihre Kostenanteile Äquivalente seien, und die Gesamtwertung bestimmt die für Kollektivzwecke zu verwendenden Summen unter der Voraussetzung, daß sie durch Einzelsteuern aufgebracht werden, die nach jenem Grundsatz bemessen sind. Die Gesamtwertung könnte nicht stattfinden, wenn nicht auf Grund der Äquivalenz die absolute Höhe der Einzelsteuer bestimmt würde, weil erst diese die Beurteilung der Einflüsse der Besteuerung auf die Befriedigung der Individualbedürfnisse ermöglicht.“ Und er faßt das Ergebnis zusammen: „Die Besteuerung zum Zwecke der Befriedigung von Kollektivbedürfnissen charakterisiert sich als kollektivistische Kostenwertung auf Grund der durch das mutualistische Verhältnis bedingten individuellen Äquivalenz der Kostenanteile“ (Wertungstheorie, a. a. O., S. 222).

Die Steuer dient der Kostendeckung für solche Kollektivbedürfnisse des öffentlichen Verbandes, die der Lebensförderung des einzelnen in unausscheidbarem Anteil zugute kommen. Hier wird nun von SAX vorausgesetzt: „Bei diesen kollektivistischen Zwecksetzungen sind alle Verbandsmitglieder Handelnde und Nutzempfangen zugleich, in der einen Eigenschaft beschließen sie, in der andern tragen sie gemeinsam die Kosten.“ — „Bei den Zwecksetzungen mit unausscheidbarem Anteil der einzelnen fragt es sich nun, auf welchem Wege trotz der Unbestimmbarkeit des Nutzanteiles jedes einzelnen“ (a. a. O., S. 215) erreicht wird, daß (wie es die Wirtschaftlichkeit erfordert) die bei der Verwirklichung der Zwecke entstehenden und von den Einzelwirtschaften zu tragenden Kosten, d. s. Gütermengen in der Verwendung, zu welcher sie bestimmt werden, einem höherstehenden Bedürfnisse dienen als demjenigen, dem sie entzogen werden. SAX meint, daß aus dem Wesen dieser eigentlichen Kollektivbedürfnisse sich bestimmte Folgen hinsichtlich der wirtschaftlichen Absicht der Verbandsmitglieder und der daraus entspringenden wirtschaftlichen Handlungen ergeben. Es zeige sich Willensübereinstimmung darin, daß der gemeinsame, für alle gleiche Zweck mit dem mindesten Güteraufwand eines jeden im möglichst höchsten Maß erreicht werde, zugleich aber auch darin, daß, da es sich um ein für alle gleiches Bedürfnis handle, die Kostenanteile aller dem mutualistischen Verhältnis entsprechend (subjektiv) wertgleich seien. „Das erste betrifft den Güterbetrag der Steuer jedes einzelnen für sich, das ist die absolute Höhe der

Steuer, das zweite betrifft das Verhältnis der Steuer jedes einzelnen zu der aller anderen, d. i. die relative Steuerhöhe“ (S. 216/17). SAX behauptet nun weiter, daß der Einfluß, den „der geistige Zusammenhang des Kollektivismus“ auf die einzelnen ausübe, seine Wirkung dahin äußere, daß die einzelnen als Verbandsmitglieder die konkreten Zwecksetzungen des Verbandes in ihrer relativen Bedeutung für das Gemeinleben, mit dem klaren Bewußtsein oder dem dunklen Gefühle, daß jeder gleichen Anteil daran habe, erkennen und sich der Notwendigkeit fügen, die zu ihrer Durchführung erforderlichen Güter Individuallebenszwecken zu entziehen, insoweit jenen Kollektivzwecken höhere Wichtigkeit für alle zusammen und somit für jeden zuzuerkennen sei. Die Willensübereinstimmung komme durch Verbandsbeschluß zustande, in welchem unausgesprochen ein Werturteil enthalten sei, „das Urteil, daß die Aufwendung der dem einzelnen mit der ihn treffenden Steuer entgehenden Güter als Kosten mit Rücksicht auf die durch die Aufwendung erreichten Kollektivzwecke, die für jeden einzelnen den Charakter eines notwendigen Bedürfnisses annehmen, gerechtfertigt sei“.

Das ist die kollektivistische Kostenwertung vom Standpunkt des einzelnen, zugleich aber liegt in diesem Urteil auch eine Kostenwertung vom Standpunkt des Verbandes, indem nämlich die Verbandsorgane die Rangordnung der Kollektivbedürfnisse und die Befriedigung dieser Bedürfnisse in der Reihenfolge bis zu dem Grenzpunkte durchführen, an dem die als verfügbar vorausgesetzten Mittel erschöpft sind. Daraus ergibt sich eine Kostenwertung vom Standpunkt des Verbandes derart, „daß die Befriedigung der in Frage stehenden Kollektivbedürfnisse vom Gipfel der Rangordnung an bis zu demjenigen zu erfolgen hat, das als Zweck noch größere Wichtigkeit besitzt als die durch Ausscheiden der erforderlichen Güter aus den Einzelwirtschaften der Befriedbarkeit entzogenen Individualbedürfnisse“.

Das Ergebnis dieser zweifachen Kostenwertung, von SAX „Gesamtwertung“ genannt, ist, „daß nach dem Gesamturteile der Verbandsmitglieder keiner der jeweils zur Verwirklichung gelangenden Zwecke des einen Lebensgebietes die Verwirklichung höherstehender Zwecke des anderen ausschließt“. Das ist der „Gleichgewichtszustand der Zweckbereiche“, der durch Regelung der Steuern immer wieder von neuem gesucht werden muß, eine Regelung, die sich dann als Verwirklichung des ökonomischen Prinzips erweist. SAX bestreitet WICKSELL und LINDAHL, daß die Grenznutzentheorie im eigentlichen Sinne und ihr Korollar, die Angleichung von Preis und Grenznutzen, auf die Bestimmung der Steuerhöhe Anwendung finden könne (S. 230). Es sei unmöglich, den Nutzen des einzelnen als Grenznutzen der Staatsleistung aufzufassen. „Der Nutzanteil des einzelnen, wenn sein Maß bestimmbar wäre, wäre als Totalnutzen, nicht als Grenznutzen zu qualifizieren. Der Grenznutzen kommt nur insofern in Betracht, als bei Erwerbung eines Gutes, das nach seinem Gesamtnutzen geschätzt wird, ein Preis im Ausmaße dieses Nutzens gegeben wird, der in der Summe der Grenznutzen der hingegebenen Güter (Sachgüter) besteht. Solche Fälle sind in der Privatwirtschaft zu verzeichnen und würden sich nun auch in der Staatswirtschaft zeigen, wenn der Güterumsatz nach diesem privatwirtschaftlichen Gesichtspunkte stattfände. Da aber die individuelle Maßbestimmung des Nutzens der Staatsleistung nicht möglich ist, so kann hier ein Güterumsatz auf Grund einer solchen individualistischen Preisbildung nicht erfolgen.“

Die Einwände von SAX treffen nun aber sicherlich nur teilweise zu, so wenn er LINDAHL vorwirft, das Verhältnis der Steuerträger zueinander seiner Untersuchung zugrunde zu legen und nicht ihr Verhältnis zum Staate. Auch damit, daß er diese Theorie als Variante der alten relativen oder Tauschtheorie bezeichnet, ist nichts bewiesen. Vielmehr gilt das, was SAX von der Theorie

LINDAHLs ausführt, auch von seiner eigenen, obwohl er behauptet, daß sie grundverschieden von jener sei, die in der buchstäblichen Anwendung der Grenznutzentheorie auf die Steuerzahlung bestehe. LINDAHL und WICKSELL gehen davon aus, „daß der einzelne sich eines bestimmten Nutzens der Staatstätigkeit für ihn persönlich bewußt werde oder mit anderen Worten, daß die Staatsleistungen für jeden einen individuellen Wert haben, wobei aber nicht etwa die Staatsleistungen im allgemeinen gemeint sind, sondern die verschiedenen Staatsleistungen mit je einem speziellen Werte je nach ihrer Beschaffenheit. Auf Grund dieser Prämisse wird sodann die Steuerleistung als ein Preis aufgefaßt, der durch den Gesichtspunkt der Gleichheit des Grenznutzens der betreffenden Staatsleistung und der dafür beigesteuerten Privatgüter bestimmt werde“ (SAX, Wertungstheorie, S. 227). Die Einordnung der öffentlichen Leistungen zur Befriedigung von Kollektivbedürfnissen (z. B. ganz bestimmte Maßnahmen der Außenpolitik, der Justiz, der Polizei usw.) in die Reihe der individuellen Bedarfsbefriedigungen nach Maßgabe des jeweils dem einzelnen gewährten Nutzens erweist sich in der Tat praktisch als unmöglich. Wenn aber praktisch solche Nutzenschätzungen unmöglich sind, dann kann auch die Aufstellung einer diesbezüglichen Regel als Postulat ökonomischer Lastenverteilung keine ernsthafte Bedeutung beanspruchen. Ein gleiches gilt nun aber auch von der von SAX geforderten Äquivalenz der Kostenanteile der einzelnen an der Staatstätigkeit. Sie ist weder beweisbar noch durchführbar. Sie ist ein Postulat, dessen Durchführbarkeit an der Unmöglichkeit der Feststellung einer solchen Äquivalenz scheitert. So wie die individuellen Anteile an den durch die Kollektivtätigkeit geschaffenen Wohlfahrtszuständen unausscheidbar und unmeßbar sind, so ist auch der subjektive Wert der individuellen Kostenanteile an der öffentlichen Tätigkeit unvergleichbar. Der Ausweg, „die individuellen Werte aus den äußerlich faßbaren Tatsachen, durch welche sie bestimmt werden, zu erschließen“, kann, ganz abgesehen von dem Hinweis auf den Altruismus, nicht darüber hinwegtäuschen, daß hier ein logischer Sprung vorliegt, der die Wertungstheorie schließlich doch in die bekämpfte Opfer- oder Leistungsfähigkeitstheorie hinüberführt. Richtig ist nur, daß die Besteuerung, wenn die Steuer nach dem ökonomischen Prinzip bemessen und umgelegt werden soll, in der Tat von gewissen allgemeinen Wertungen ausgehen muß, wobei die Betonung der kollektivistischen Seite durch SAX dem Wesen der Dinge näherkommt als die rein individualistische Betrachtung LINDAHLs (vgl. Grundlegung, S. 39).

IV

Immer aber fragt es sich noch: Wie ist jene Gegensätzlichkeit in der Preisbildung der im privatwirtschaftlichen Verkehr getauschten und der seitens öffentlicher Wirtschaften dargebotenen Güter, auf die v. WIESER schon 1889 hingewiesen hat, zu erklären? In seiner „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ (1914, 2. Aufl., 1925, III. Abt., Theorie der Staatswirtschaft) hat v. WIESER, wie mir scheint, einen Lösungsversuch angedeutet. Er lehnt es daselbst zwar begründeterweise ab, eine vollständige Steuertheorie zu entwickeln, aber er bemerkt doch ganz richtig, daß die Aufgabe der Wirtschaftstheorie nicht beendet sei, wenn sie nicht wenigstens die allgemeinen theoretischen Grundlagen zur Verfügung stelle, welche die Steuertheorie benötige. WIESER geht davon aus, daß der staatswirtschaftliche Prozeß sich in seinem Wesen weder mit dem privaten Haushalt noch mit der privaten Erwerbswirtschaft deckt. „Die Formen der staatswirtschaftlichen Einnahmen, über die uns die Finanzwissenschaft belehrt“, sagt er, „sind der Privatwirtschaft durchaus fremd und haben weder mit dem

Tausche noch mit der Produktion etwas zu tun. Die Auffassung, daß die Steuer ein Entgelt für immaterielle Produkte sei, kann uns in keiner Weise als Grundlage der Steuertheorie dienen, denn die Grundsätze, die bei der Ausmessung der Steuerhöhe beobachtet werden, haben mit dem Preisgesetz nichts gemein.“ Es gilt hier vielmehr das, was v. WIESER von der gesellschaftlichen Wertung sagt: „Man folgt nicht mehr dem Grenzgesetze, sondern man stützt sich auf Wertungen, für welche die Form des abgeleiteten und nach dem Grenznutzen bemessenen Teilwertes überhaupt zu eng ist. Man geht auf die primären Interessen der Gesellschaft zurück und der Gesamtwert der Interessen wird abgeschätzt, für welche die gemeine Kraft eingesetzt werden soll.“ Das gilt zwar zunächst von den Ausgaben des Staates, es gilt aber auch in gleicher Weise von den Einnahmen, da diese gar nicht unabhängig von den Ausgabezwecken betrachtet werden können. Die Frage nach der Begrenzung der Einnahmen und den Grenzen der Besteuerung taucht auf. „Die Grenzen, welche der Staat zu wahren hat,“ sagt WIESER, „sind immer mit durch das Verhältnis der Privatwirtschaften bestimmt, von denen der Staat seine Zwangsbeiträge aufbringt. Wären alle Bürger gleichbegütert, so würde die Theorie mit der einfachen Regel auslangen, daß die Höhe der Steuerbeiträge so auszumessen sei, daß eine einheitliche Nutzgrenze für die Wirtschaft von Staat und Bürgern gezogen ist; der Staat dürfte nicht für sich Mittel in Anspruch nehmen, die von den Privaten mit größerem Nutzen verwendet werden könnten, wie ihm umgekehrt Mittel nicht vorenthalten werden dürften, die bei ihm mit größerem Nutzen zu verwenden wären.“ Die moderne Steuerlehre beruft sich deshalb für die steuerliche Inanspruchnahme der einzelnen auf die persönliche Leistungsfähigkeit, für die man das Maß in der Steuerkraft oder auch in der Größe des Steueropfers sucht, welches der einzelne mit seiner Steuerleistung bringt. Diese Lehre genügt v. WIESER jedoch nicht: „Weder Leistungsfähigkeit noch Steuerkraft noch Steueropfer sind feste Begriffe der Wirtschaftstheorie und die Steuertheorie ist daher ohne Zusammenhang mit der allgemeinen Wirtschaftstheorie, solange sie ihre Forderung nur auf diese Motive stützt.“ Er findet die theoretische Grundlage auch der Steuerlehre im Begriff des subjektiven Wertes. „Alle einzelnen Momente der Leistungsfähigkeit, der Steuerkraft, des Steueropfers, die man beruft,“ sagt er, „sind in Wahrheit Momente der persönlichen Wertbestimmung.“ Der Staat würde deshalb gegen das wirtschaftliche Prinzip verstoßen, wenn er die Privatwirtschaften, denen er Beiträge abfordert, durchaus als Einheiten gleichen Wertstandes behandeln wollte.

Die Auffassung v. WIESERS berührt sich auch hier wieder, wie naheliegend, mit jener von SAX. Aber es scheint mir doch ein wesentlicher Unterschied zu sein. v. WIESER ist in seinen Folgerungen erheblich zurückhaltender als SAX, weil er offenbar die Schwierigkeit des Problems schärfer sieht. Er erhebt deshalb keineswegs die Forderung der Wertäquivalenz der Besteuerung, sondern er zeigt einen ganz anderen Weg der Lösung. Die Berücksichtigung des persönlichen Wertstandes bei der Besteuerung habe, meint er, ihr Vorbild in der Klassifikation der Nachfrage beim Angebotmonopol. „Wie der Eisenbahntarif die Reisenden und die Waren klassifiziert, um die großen Einnahmen zusammenzubringen, die man braucht, wenn der finanzielle Dienst der Eisenbahn gedeckt werden soll, so klassifiziert der progressive Tarif die Bürger, um jeden nach seiner Steuerkraft zu treffen, weil man erkennt, daß alle nach Maß der ihnen gezogenen Grenzen zusammensteuern müssen, um den staatswirtschaftlichen Prozeß im Gange zu halten.“ Damit sind wir auf dem richtigen Wege der ökonomischen Erklärung der Bestimmungsgründe der Steuer und damit der Grenzen der ökonomischen Besteuerung. Die Steuer ist, wenn man sie als Preis charakterisieren will, der

Monopolpreis der öffentlichen Leistungen. Nicht die Kosten der einzelnen Leistung, sondern der Gesamtheit der öffentlichen Leistungen werden nach dem Prinzip der Monopolpreisbestimmung auf die Steuerzahler zwangsweise umgelegt.

Die Anwendung der subjektiven Wertlehre auf die Besteuerung zeigt also die ökonomischen Grenzen der Besteuerung. Nur scheint jene Unklarheit immer noch nicht ganz behoben, daß darunter bald jene Grenzen verstanden werden, die gewahrt werden sollen, wenn die Steuer ökonomisch ist, bald jene abstrakt ermittelten Grenzen, die in der Gesellschaft von „Wirtschaftsmenschen“ unter bestimmten Voraussetzungen sich mit Bezug auf Steuerausmaß und Steuer-Verteilung ergeben. Man kann auf letztere das Wort MENGERS über die hypothetisch-kausalen Gesetze anwenden. Sie geben uns „keine empirischen Gesetze, indes Erkenntnisse von höchster Bedeutung für das Verständnis der realen Volkswirtschaft, den Maßstab und die Regel für unser Urteil über die vom Standpunkt der Wirtschaftlichkeit, zum Teile ja irrationalen, realen Wirtschaftsphänomene und ihre keineswegs strengen, sondern schwankenden Relationen“.

V

Die Feststellung der Grenzen der Besteuerung ist damit noch nicht beendet. Sie bedarf noch einer doppelten Ergänzung, einer wirtschaftstheoretischen, die uns die Grenzen der Besteuerung mit Bezug auf einzelne Einkommenszweige zeigt, und einer wirtschaftsgeschichtlichen oder empirischen, die die Grenzen der Besteuerung in der Vielgestaltigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen festzustellen versucht.

Es liegt im Wesen unseres Wirtschaftssystems und der damit verbundenen herrschenden Wirtschaftsgesinnung, daß die Privatwirtschaft die Deckung des öffentlichen Bedarfes zwar zum weitaus größten Teil übernimmt, aber doch nur im Widerstreite mit dem mehr oder weniger gemäßigten Individualinteresse. Der Unterhaltsanspruch der öffentlichen Wirtschaft an die private kann in der Regel und auf die Dauer mit Erfolg nur insoweit erhoben werden, als Bestand und Fortentwicklung der Wirtschaft nicht gefährdet erscheinen.

Die Frage nach den Grenzen der Besteuerung wird an dieser Stelle zur Frage nach der Steuerquelle und der Möglichkeit ihrer Erfassung und Ausschöpfung. Die Lehre von der Steuerquelle aber ist ein Kapitel, das, wie so manches andere, in der Finanztheorie noch des Ausbaues harret. Allzu lange hat die Steuerlehre in ihrer Verknüpfung von Theorie und Politik ausschließlich nach der Verteilung der Steuern und der Erfassung des Steuerobjektes gefragt, statt nach der Steuerquelle. Bekanntlich waren es die Physiokraten, die die Frage nach der Steuerquelle zuerst aufgeworfen haben; die Klassiker haben alsdann den Gedanken aufgenommen und vertieft. Nach RICARDO sind Steuern ein Teil vom Ertrage des Bodens und der Arbeit eines Landes, der der Regierung zur Verfügung gestellt wird. Sie werden letztlich immer aus dem Kapital oder aus dem Einkommen gezahlt. „Alle Steuern müssen“, führt RICARDO aus, „entweder das Kapital oder das Einkommen treffen.“ In ihrer weiteren Entwicklung, die hier nicht zu verfolgen ist, wird die Lehre von der Steuerquelle zur Lehre vom Einkommen und die Frage der Grenzen der Besteuerung zur Frage nach der Möglichkeit der Besteuerung der einzelnen Einkommensquellen, des Arbeits- und des Unternehmerlohnes, der Kapital- und der Grundrente.

Danach findet die Besteuerung des Arbeitslohnes ihre natürliche Grenze an den durchschnittlichen Kosten des Lebensunterhaltes, die nach einem bekannten ökonomischen Gesetz mit der durchschnittlichen Lohnhöhe korre-

spondieren. Diese Lehre ist zwar weder eindeutig noch unbestritten, aber die Praxis hat immer wieder gezeigt, daß die Grenzen der Besteuerung des Arbeitslohnes verhältnismäßig eng sind. Diese Grenze wird gegeben durch die Kosten des Sozialbedarfes, der herkömmlich und nach herrschender Auffassung den einzelnen sozialen Schichten zukommt. Sie kann nicht überschritten werden, ohne entweder die betreffende Schicht selbst zu vernichten oder, wenn diese breit und stark genug ist, den Fortbestand der öffentlichen Wirtschaft und damit des Staates zu gefährden. Die Geschichte kennt mancherlei Beispiele dafür, daß unter solchem übermäßigen Steuerdruck die Bevölkerung auswanderte oder sich empörte und den Staat, der ökonomisch unmöglich geworden war, zerbrach. Wenn in der Gegenwart manche Staaten geglaubt haben, das Einkommen aus Überstundenarbeit steuerfrei lassen zu müssen, so zeigt das auch nur, daß die Besteuerung der Arbeitserträge ein bedenkliches Maß erreicht hat und den psychologischen Grenzen der Besteuerung nahegekommen ist. Doch darüber weiter unten.

Was vom Arbeitslohn gilt, gilt auch vom Unternehmergewinn, der, losgelöst vom Kapitalzins, nur eine Form des Arbeitslohnes ist. Ihn über ein gewisses Maß hinaus schmälern oder gar ganz wegsteuern wollen, würde nichts anderes heißen, als der Wirtschaft den Kopf amputieren wollen, d. h. die ökonomische Entwicklung und den wissenschaftlichen Fortschritt preisgeben. Die kapitalistische Wirtschaft, d. i. diejenige Wirtschaft, die nach aller Erfahrung, auch gerade solchen der jüngsten Zeit, immer noch die relativ beste Versorgung gewährleistet, ist ohne den lockenden Preis hoher Unternehmergewinne gar nicht denkbar. Ja selbst die sozialistische Wirtschaft muß, wie LENIN sehr bald erkannt und bekannt hat, dem menschlichen Eigennutz diesen Tribut zollen. Welches das ökonomisch mögliche Maß der Besteuerung des Unternehmergewinnes ist, hängt nicht allein, wie beim Arbeitslohn, von einem gewissen Sozialbedarf dieser Klasse ab, sondern ebenso von der Entwicklung des sozialen Pflichtgefühls wie von der Möglichkeit, der Steuer auszuweichen. So sind also auch der Besteuerung des Unternehmergewinnes enge Grenzen gesetzt, über die hinauszugehen ebenso verhängnisvoll für die Wirtschaft ist, wie es dem Steuerertrag abträglich sein muß.

Die Grenzen der Besteuerung der Kapitalrente werden durch zwei Umstände bestimmt. Zunächst dadurch, daß das Kapital wie die Arbeitskraft unter der Tendenz der Abwanderung nach dem Orte des geringsten Steuerdruckes steht (bei entsprechend gleichem Realzins bzw. Reallohn). Daß diese Tendenz sich durchsetzt, zeigen die Maßnahmen gegen Kapital- und Steuerflucht, die in zahlreichen Ländern ergriffen worden sind. Des weiteren aber wird die Grenze der Kapitalbesteuerung durch den Kapitalbedarf der Wirtschaft bestimmt. Der Gesamtertrag der sachlichen Produktion der Volkswirtschaft dient bekanntlich entweder der Kapitalreproduktion, der Konsumtion oder dem Kapitalzuwachs. Die Besteuerung schöpft dementsprechend entweder aus dem Kapitalreproduktionsfonds, dem Konsumtions- oder dem Kapitalzuwachs fonds, richtiger, da der Steuerertrag in der Regel auch einem dieser Zwecke dient, führt sie eine andersartige Aufteilung des Gesamtproduktes auf diese drei Fonds herbei. Eine Besteuerung des Kapitalertrages hat also keineswegs notwendig eine Einschränkung der Kapitalbildung zur Folge, aber im allgemeinen tendiert doch jede starke Belastung des Besitzes dahin, die Kapitalakkumulation zu hemmen. Jedenfalls wird man nicht fehlgehen, wenn man im allgemeinen behauptet, daß eine hohe Steuerbelastung in der Regel die Inanspruchnahme einer größeren Quote des Volkseinkommens zu konsumtiven und nicht zu produktiven Zwecken bedeutet. Die Befriedigung des Kapitalbedarfes der Volks-

wirtschaft wird also dadurch in Frage gestellt, und zwar sowohl die Kapitalreproduktion, wie der Kapitalzuwachs, ohne deren ausreichende Speisung Entwicklung und Fortschritt in Wissenschaft und Wirtschaft, im kulturellen und sozialen Dasein eines Volkes nicht möglich sind. Die erste Wirkung der Kapitalbesteuerung kann eine Erhöhung des Zinsfußes sein und damit eine Gefährdung der Unternehmungslust und der Ausdehnung der Produktion, die weitere und wichtigere Wirkung aber ist die, daß die Verkürzung des Kapitalertrages durch die Steuer den Sparsinn und damit die Kapitalbildung lähmt. Eine übermäßige Besteuerung der Kapitalerträge hat ähnliche Wirkungen wie die Besteuerung der Arbeitserträge. Sie nimmt den Ansporn zu überdurchschnittlichen Leistungen, untergräbt die Arbeits- und Sparfreude, von den sonstigen Wirkungen ganz zu schweigen, die hier nicht in Frage stehen. Die Besteuerung der verschiedenen Einkommensquellen findet eben ihre natürliche Grenze darin, daß sie jene Triebkräfte nicht zerstören, noch allzusehr beschneiden darf, welche der Motor dieser Wirtschaft sind, aus der sie ihre Erträge schöpft.

Die reine Grundrente ist derjenige Einkommenszweig, der eine restlose Wegsteuerung erlaubt, ohne daß diese Steuerquelle zu versiegen droht. Das hängt mit dem Wesen der Grundrente als einer naturgegebenen Differentialrente zusammen. Grundstücksbenützung und -verwertung erfolgen nämlich (um des Arbeits- und Kapitalertrages willen) auch dann, wenn dem Eigentümer keine Grundrente in Aussicht steht. Ähnlich wie mit der Grundrente steht es übrigens mit anderen Monopolrenten, sogenannten unverdienten Gewinnen oder Zufallsgewinnen. Allein immer ist auch in diesem Falle die Frage aufzuwerfen, ob in unserer Volkswirtschaft dem Monopolgewinn (wozu auch die Grundrente gehört) nicht die wichtige Funktion der Kapitalakkumulation zukommt, ohne welche die weitere kapitalistische Entwicklung der Wirtschaft gar nicht möglich ist. Besonders aber gilt dieses: Die restlose Erfassung solcher Steuerobjekte, wie z. B. des unverdienten Wertzuwachses, ist deshalb unmöglich, weil sie fast immer mit andersartigen Einkommensteilen vermischt vorkommen, von welchen sie steuertechnisch häufig gar nicht oder nur sehr unvollständig zu unterscheiden sind.

VI

Man kann die hier aufgezeigten Grenzen der Besteuerung als volkswirtschaftliche und privatwirtschaftliche Grenzen der Besteuerung bezeichnen. Sie sind volkswirtschaftliche Grenzen, weil von ihrer Innehaltung, wie schon erwähnt, Bestand und Fortentwicklung der Volkswirtschaft abhängig sind, und sie sind zugleich privatwirtschaftliche Grenzen, weil sie durch den Widerstand der privaten Wirtschaften gegen die Besteuerung bestimmt werden. Die volkswirtschaftlichen und privatwirtschaftlichen Grenzen der Besteuerung werden durch die Wirkung der Besteuerung auf das Steuersubjekt bestimmt. Sie sind sonach in gewissem Sinne auch sozialpsychologische Grenzen. Doch sind die eigentlichen psychologischen Grenzen der Besteuerung enger. Sie liegen bereits dort, wo das Maß der Besteuerung gewisse Steuerwiderstände auslöst. Es ist eine bekannte Erfahrungstatsache, daß jede steuerlich beanspruchte Wirtschaft die Tendenz hat, sich der zugemuteten fiskalischen Last zu entziehen. Je höher die Steuerlast oder je ungleichmäßiger sie tatsächlich oder vermeintlich verteilt ist, desto wirksamer wird diese Tendenz. Die dadurch ausgelösten Gegenwirkungen bezeichnen wir als aktive Steuerwiderstände. Es werden darunter alle Maßnahmen, Handlungen und Unterlassungen, die den Zweck haben, der Steuer auszuweichen, verstanden. Die Hauptformen des aktiven Steuerwiderstandes sind die Steuervermeidung, d. i. die Vermeidung

steuerepflichtiger Tatbestände, die Steuertäuschung, d. i. die durch betrügerische Handlungen oder Unterlassungen (Verschweigungen usw.) herbeigeführte Minderung der Steuerpflicht und schließlich die Steuerverweigerung, d. i. die Ablehnung der Steuerzahlung in Form des Steuerstreiks, der Steuersabotage, der Steuerflucht usw.¹⁾.

Die psychologischen Grenzen der Besteuerung sind engere oder weitere, je nach dem größeren oder kleineren Lebensspielraum wie auch nach dem moralischen und intellektuellen Zustand der Bevölkerung, ihrer Einstellung zu einem bestimmten Staat oder einem bestimmten Staats- und Wirtschaftssystem u. dgl.

Die volks- und privatwirtschaftlichen sowie die psychologischen Grenzen der Besteuerung sind durch das Subjekt bestimmt. Daneben aber gibt es auch Grenzen der Besteuerung, die durch das Objekt bestimmt werden. Es sind das die technischen Grenzen der Besteuerung. Sie treten sowohl als passive wie als aktive Steuerwiderstände in Erscheinung. Unter passiven Steuerwiderständen sind die der Verwirklichung der Besteuerung sich entgegenstellenden, sozusagen natürlichen, d. h. in der Struktur der Wirtschaft, dem Wesen der Bevölkerung, dem Stande der Technik u. dgl. gegebenen Hemmungen zu verstehen. Solche Hemmungen sind nicht nur dann gegeben, wenn die Besteuerung der Entwicklung der Erwerbsordnung, der Arbeitsteilung und der Technik voraussetzt (z. B. die verfrühten Versuche zur Durchführung der Einkommensbesteuerung), sondern auch dann, wenn sie, wie z. B. veraltete Ertragssteuersysteme, der wirtschaftlichen Struktur nicht mehr entspricht. Die aktiven Steuerwiderstände hängen vornehmlich mit den politischen und sozialen Verhältnissen zusammen, aber ihre Äußerungsformen sind in ähnlicher Weise wie die passiven Steuerwiderstände durch die Entwicklung des privatwirtschaftlichen Systems und seiner Rechtsordnung und seiner Technik bestimmt. Den technischen Grenzen der verschiedenen Steuern und Besteuerungsformen kann hier im einzelnen nicht nachgegangen werden. Sie sind, wie gesagt, bedingt durch das Objekt, und sie sind andere bei Besitzsteuern als bei Erwerbssteuern und wieder andere bei Verbrauchssteuern. An diesen Grenzen spielt sich der Kampf zwischen „Moral und Technik“ ab, der die Grenzen mehr oder weniger beweglich erscheinen läßt. Steuern, die in der Theorie dem Ideal der Besteuerung entsprechen, versagen in der Praxis, weil ihre Durchführung an den technischen Grenzen der Besteuerung (Erfäßbarkeit, Undurchdringlichkeit, Kontrollierbarkeit der Wirtschaftsvorgänge) scheitert.

VII

Aus dem Zusammenspiel der volks- und privatwirtschaftlichen, der technischen und der psychologischen Grenzen der Besteuerung ergeben sich die finanzpolitischen Grenzen, das sind jene Grenzen, durch welche in einer gegebenen Volkswirtschaft bei einem gegebenen Stande der Produktivität, der Lebenshaltung, der Kulturhöhe, der Rechtsentwicklung und Moral der Kreis der geeigneten Steuerobjekte und das Maß ihrer rationellen Belastung bestimmt werden. Die Wahrung der finanzpolitischen Grenzen der Besteuerung verlangt

¹⁾ Vgl. Steuerwirtschaftslehre, Handbuch der Finanzwissenschaft, Bd. 1, S. 484. — Zu MANNs, F. K.: „Überwälzung der Steuer“, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. VIII, S. 338, Anmerkung 2, ist zu bemerken, daß der Begriff „Steuervermeidung“ von mir bereits vor dem Erscheinen seiner Abhandlung „Besteuerung und Volkswirtschaft“ in dem Aufsatz „Steuerwirtschaft und Sozialismus“, Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung, X/2, entwickelt worden ist, was MANN offenbar übersehen hat.

die Beschränkung der Besteuerung auf ein solches Maß, daß die Befriedigung des Konsumtions- wie des Kapitalbedarfes der Volkswirtschaft gemäß der Entwicklung der sozialen und kulturellen Bedürfnisse und des Standes der Technik aus dem Volkseinkommen gewährleistet bleibt. Sie verlangt weiter, daß die Steuerkosten in einem günstigen Verhältnis zum Steuerertrage stehen. Beides fordert das Postulat der Steuerbeschränkung als Maxime der Steuerpolitik (vgl. Steuerwirtschaftslehre, S. 473).

Das Verhältnis von Kosten und Ertrag ist am günstigsten bei den freiwilligen Steuern und bei ganz einfachen (extensiven) Steuersystemen, während die intensiven Steuersysteme, das sind die vielgliederigen, differenzierten Systeme mit hohen Sätzen, verhältnismäßig hohe Kosten bei freilich absolut größerem Ertrage verursachen. Die Intensität des Steuersystems ist eine Frage des Steuerbedarfes. Je größer der Bedarf, desto intensiver muß das Steuersystem sein. Mit der Intensität der Besteuerung wachsen jedoch auch die Steuerwiderstände. Daraus ergeben sich gewisse regelmäßige Gestaltungen.

Das führt zur Frage, welche Wirkungen die Überschreitung der Grenzen der Besteuerung hat. Sie sind verschieden, nicht nur hinsichtlich der verschiedenen Grenzen, die wir unterscheiden konnten und nicht nur mit Bezug auf die Steuersubjekte und die Steuerobjekte, sondern auch nach Maßgabe der verschiedenen Gebiete des staatlichen und privaten Lebens, die durch den steuerlichen Eingriff berührt werden. Diese Wirkungen der Überbesteuerung, die das Wirtschaftsleben lähmt, seine gesunden Triebkräfte verkümmern läßt, zur Herabdrückung der Lebenshaltung und des Kulturstandes, zur Verarmung der Massen, zum Vermögensverbrauch und zur Kapitalvernichtung führt, die Moral untergräbt usw., können hier nicht in Kürze geschildert werden. Sind die Grenzen der Besteuerung erreicht, so strebt der Staat vergeblich danach, durch Steuererhöhung das Gleichgewicht in seinem Haushalt herbeizuführen. Aber er ist dann auch, wie GOLDSCHMID in anderem Zusammenhange gesagt hat, „gänzlich außerstande, die Summe überflüssiger Kämpfe zu verhüten, die seinen Bürgern aufgezwungen werden, um angesichts der immer mehr um sich greifenden allgemeinen Teuerung das Gleichgewicht in ihrem Haushalt aufrechtzuerhalten“. Und K. HELFFERICH hat einmal gewarnt: „Wenn ein Staat Steuern in einer Höhe ausschreibt, daß binnen absehbarer Zeit der Ehrliche von diesen Steuern erdrückt werden muß, so bedeutet das eine künstliche Hochzucht einer Auslese von Schiebern. Der Ehrliche geht zugrunde, der Schieber bleibt bestehen.“ Diese wenigen Andeutungen sollen nur zeigen, wie sich die Überschreitung der Grenzen der Besteuerung nach allen Seiten hin auswirkt.

Mit der Frage nach den finanzpolitischen Grenzen der Besteuerung ist auch oft die Frage nach der zulässigen oder zweckmäßigen verhältnismäßigen Höhe der Besteuerung, kurz nach dem Hundertsatz, der mit Rücksicht auf Steuerertrag und Steuerwiderstand nicht überschritten werden soll, erhoben worden. Diese Frage berührt die eingangs erwähnte. Sie ist aber neuerdings häufig hinsichtlich einzelner Steuern, vornehmlich mit Bezug auf die Einkommensteuer, gestellt worden (vgl. Steuerwirtschaftslehre, S. 467). Die Meinungen sind auch in diesem Falle sehr geteilt, und sie haben vor allem auch sehr geschwankt. Man kann nur allgemein feststellen, daß infolge des in den letzten Jahrzehnten in allen Ländern erheblich gestiegenen Finanzbedarfes ebenso wie infolge einer Wandlung der allgemeinen sozialpolitischen Gesinnung die Auffassung über das, was steuerlich tragbar ist, sich sehr gewandelt hat. LEROY-BEAULIEU hält die Besteuerung für sehr mäßig, wenn die Gesamtbelastung durch die verschiedenen öffentlichen Verbände 7 bis 8% nicht überschreitet. Er hält sie noch für tragbar, obgleich für schwer, wenn sie 10 bis 12% des Ein-

kommens der Bürger beansprucht. Aber er fügt hinzu: „Au delà de 12 ou 13 %, c'est une proportion exorbitante. Il se peut, que le pays supporte un pareil taux; mais certainement les progrès de la richesse publique s'en trouvent ralentis: La liberté de l'industrie et celle même des citoyens sont dans ce cas menacées et restreintes par les vexations, les inquisitions qu'entraînent nécessairement la complication et l'élévation des taxes“ (Science des Finances, 1912, I, S. 161). Gesamtbelastungen bis zu 25 % und mehr, bzw. bei einzelnen Steuern Belastungen von 80 bis 100 % waren während des Weltkrieges und insbesondere nach demselben nichts Seltenes. Letztere haben sich in der Praxis, wie naheliegend, als unmöglich erwiesen. Die Erfahrung hat gelehrt, daß Steuererhöhungen, welche dauernd mehr als ein Drittel des Einkommens beanspruchen, infolge der dann eintretenden zahlreichen Steuerausweichungen die Erträge schmälern, anstatt sie zu erhöhen. Gewisse steuerwirtschaftliche Gesetze treten in Erscheinung: das Steuerertragsgesetz und das Steuerkostengesetz (vgl. Steuerwirtschaftslehre, S. 486).

VIII

Die Meinung, daß es in dem hier dargelegten Sinne volkswirtschaftliche Grenzen der Besteuerung gibt, ist gelegentlich auch bestritten worden. Man hat behauptet, die Höhe der Steuern im Verhältnis zum Sozialprodukt sei für die Volkswirtschaft wie für die nationale Produktion gleichgültig. Die Steuerbelastung gefährdet keineswegs, so wird gesagt, die Entwicklung der Wirtschaft, da die Steuern ja wieder in die Volkswirtschaft zurückfließen. Aus dem Widerstreit der Meinungen über diese Frage sind zwei einander entgegengesetzte Lehren hervorgegangen: die Lehre von der Ökonomie hoher Steuern und die Lehre von der Ökonomie niedriger Steuern.

Die erstgenannte Lehre geht davon aus, daß der Steuerertrag in der Regel in irgendeiner Form in der heimischen Volkswirtschaft Verwendung findet, und sie folgert daraus: je höher die Steuer, desto größer die Nachfrage der öffentlichen Wirtschaft nach Arbeit. Des weiteren wird für diese Lehre angeführt, daß die Steuerbelastung oft genug auch ein wirksamer Ansporn zur Ersparung und Mehrarbeit, ein Anreiz für die Produktion zu technischen Verbesserungen und zur Intensivierung der Wirtschaft sei. Man denkt dabei also insbesondere auch an jenen Vorgang, den SCHÄFFLE Steuereinholung genannt hat und den v. HOCK als die so lobenswerte und volkswirtschaftlich nützliche Art bezeichnete, sich der Steuer durch Übertragung auf irgendein unpersönliches Element ganz oder zum Teil zu entledigen.

Die Lehre von der Ökonomie hoher Steuern ist namentlich von MAC CULLOCH in übertriebener Weise vertreten worden; ihre ersten Vertreter finden sich unter den Kameralisten. So hat JUSTI eine Abhandlung geschrieben: „Betrachtung über die vermeintliche Glückseligkeit der Untertanen, wenn sie sehr wenig Steuern zu entrichten haben“ (Neue Wahrheiten, 1754, II, S. 43). Gegen diese Lehre ist nun aber mancherlei einzuwenden. Gewiß ist es richtig, daß Steuern wirtschaftspädagogische Wirkungen haben können; gerade sehr hohe Steuern können aber auch, indem sie die psychologischen Grenzen der Besteuerung überschreiten, die entgegengesetzten Wirkungen ausüben. Sie lähmen, wie schon erwähnt, den Spartrieb und lassen die Unternehmungslust erschaffen. Auch die Behauptung, daß die Besteuerung die Nachfrage nach Arbeit vermehre, ist in dieser Allgemeinheit falsch. Allgemein kann man vielmehr sagen, daß im gleichen Verhältnis, in dem die Nachfrage der öffentlichen Wirtschaft nach Arbeit steigt, diejenige der privaten Wirtschaft sinken muß, ganz abgesehen davon, daß eine solche Nachfrage den Steuerzahlern natürlich nicht im Ver-

hältnis ihrer Steuerleistung zugute kommt. Die Besteuerung ändert also die Nachfrage nach Arbeit nur qualitativ, nicht quantitativ.

Die Lehre von der Ökonomie hoher Steuern stützt sich auf die Behauptung, daß jede Steuer reproduktiv sei. Allein dieser Satz, mit dem schon die alten Kameralisten dem Volke Steuerschröpfungen schmackhaft machen wollten, ist in dieser Allgemeinheit ebenso unrichtig, wie das viel mißbrauchte Wort: „das Geld bleibt im Lande“. Es kommt auf die Verwendung der Steuergelder an, die zwischen sinnloser Vergeudung und höchst produktiven Anlagen sich bewegen kann. Je nach dem verschiedenen Verwendungszweck, dem die Steuererträge zugeführt werden, wird die Besteuerung sich als reproduktiv erweisen oder nicht. Beispiele dafür liegen gerade gegenwärtig nahe, wo ein Teil der Steuern dem Wiederaufbau dient, ein anderer Teil aber als Tributzahlung abgeführt werden muß. Retablierungssteuern und Reparationssteuern heißt der Gegensatz. Die einen dienen der Wiederherstellung der Volkswirtschaft und beleben und entfalten die Steuerkraft; die anderen aber bedeuten Güterübertragungen in fremde Volkswirtschaften und damit Auszehrung der Steuerkraft der heimischen Wirtschaft.

Die Vertreter der Lehre von der Ökonomie niedriger Steuern sind der Meinung, daß die Besteuerung um so ökonomischer, je geringer ihr verhältnismäßiger Anteil an dem Sozialprodukt sei. Mit dieser Auffassung ist dann in der Regel auch die Meinung verknüpft, daß die Staatsordnung um so besser den wahren Interessen der Bürger entspreche, je enger der Aufgabenkreis der öffentlichen Wirtschaft umgrenzt sei. Aber die Vertreter dieser Anschauung verfehlen auch nicht, ökonomische und finanzpolitische Gründe geltend zu machen. Niedrige Steuern lassen dem Steuerzahler mehr zur eigenen Verfügung als hohe. Der Steuerzahler wirtschaftet aber mit den eigenen Mitteln immer besser, als der Staat mit fremden. Hohe Steuern verhindern die Kapitalakkumulation, niedrige beleben den Spartrieb, und was dergleichen aus dem Gesagten schon zu entnehmende Gründe mehr sind.

Richtig ist weder die eine noch die andere Theorie, sondern das wirtschafts- und finanzpolitisch richtige Maß der Besteuerung wird bestimmt durch die unter Anerkennung gewisser Voraussetzungen (Wirtschafts-, Eigentumsordnung usw.), nach herrschender Auffassung der öffentlichen und der privaten Wirtschaft zugewiesenen Aufgaben und der dementsprechend abzuwägenden Dringlichkeit der Bedürfnisse dieser beiden Wirtschaftssubjekte.

IX

Mit der Frage nach den Grenzen der Besteuerung wird manchmal auch die Frage nach den Grenzen der Anwendbarkeit des Besteuerungsprinzips verwechselt. Die Besteuerung als eine Form der Deckung des öffentlichen Bedarfes hängt mit einer bestimmten Organisation der Volkswirtschaft zusammen. Eine bestimmte Wirtschaftsordnung mit entsprechender Verteilung der Wirtschaftsaufgaben auf öffentliche und private Wirtschaften und entsprechender Gestaltung der Rechts-, insbesondere der Eigentumsordnung ist die Voraussetzung dafür, ob und in welchem Umfange die öffentliche Erwerbswirtschaft die benötigten ökonomischen Mittel steuerwirtschaftlich beschaffen muß oder beschaffen kann. Mit steigendem Finanzbedarf ist in unserer Wirtschaftsentwicklung regelmäßig die öffentliche Bedarfsdeckung in (auch verhältnismäßig) wachsendem Maße auf dem Wege der Besteuerung gefunden worden. Es erhebt sich nun die Frage, ob und in welchem Maße die Zwangsentnahme der öffentlichen Bedarfsdeckungsmittel aus der privaten Wirtschaft im Wege der Besteuerung wirtschafts- und

finanzpolitisch möglich oder erwünscht ist. Mit anderen Worten: Gibt es für die Anwendung der Besteuerung als Bedarfsdeckungsprinzip gewisse Grenzen?

Die Beantwortung dieser Frage führt zu einer Untersuchung des Bedarfes, der durch Steuern oder andere Einnahmen gedeckt werden oder jeweils auch unbefriedigt bleiben soll. Hier kann nur einiges angedeutet werden. Die Besteuerung als öffentliches Bedarfsdeckungsmittel tritt regelmäßig dann ein, wenn es an hinlänglich ergiebigen anderen Einnahmequellen mangelt und wenn der öffentliche Aufwand, zu dessen Bestreitung die Steuereinnahmen dienen sollen, selbst keine oder nur eine unzulängliche Kostendeckung ergibt. Nur ein Teil des öffentlichen Aufwandes ermöglicht keine unmittelbare Kostendeckung. Es ist jener, der der Befriedigung sogenannter eigentlicher Kollektivbedürfnisse dient, bei welchen also die Kollektivtätigkeit der öffentlichen Wirtschaft (z. B. Gewährleistung der öffentlichen Sicherheit) den Verbandsmitgliedern unteilbar und unausscheidbar zugute kommt. Für diesen Bedarf ist also der Weg der Besteuerung gegeben. Ein gewisser anderer öffentlicher Aufwand hingegen, der in der Regel zwar auch im Interesse der Gesamtheit erfolgt, kommt in seiner Wirkung zunächst einzelnen Verbandsmitgliedern unmittelbar zugute. Die Kostendeckung kann daher in diesem Falle ganz oder teilweise durch unmittelbare Inanspruchnahme der Verbandsempfänger erfolgen. An Stelle der Steuerdeckung tritt die Deckung durch Entgeltsabgaben (Gebühren und Beiträge) oder durch Verbandspreise. Es sind nun jedoch nicht nur, wie naheliegend, der Anwendung dieses Entgeltsprinzips, sondern auch der Anwendung des Besteuerungsprinzips gewisse Grenzen gesetzt. Die Steuerdeckung ist nicht nur dann wirtschafts- und finanzpolitisch abzulehnen, wenn die gebotenen Leistungen einzelne bevorteilen, sondern sie ist finanzpolitisch namentlich auch dann unerwünscht, wenn die Unentgeltlichkeit der Leistung (etwa der Post), ohne daß ein hinlängliches öffentliches Interesse vorliegt, zu einer erheblichen Inanspruchnahme der öffentlichen Tätigkeit und somit zu einer vielleicht unerträglichen Aufwandsteigerung führen würde. In der Art des Aufwandes, der aus dem Steuerertrage bestritten werden soll, sind also letzten Endes auch gewisse Grenzen der Besteuerung gegeben. Damit ist nicht gesagt, daß die Steuerdeckung nicht auch in Fällen der von SAX so genannten partikulären Kollektivtätigkeiten stattfinden kann; wenn nämlich dadurch die Darbietung der Leistung im öffentlichen Interesse in größerem Umfang und deshalb zu erheblich niedrigeren Kosten erfolgen kann, sowie namentlich auch dann, wenn zwar einzelnen Sondervorteile zugewendet werden, deren Inanspruchnahme aber (z. B. Schule) auch im allgemeinen Interesse liegt.

X

Die Kenntnis der Grenzen der Besteuerung ebenso wie der Grenzen der Anwendbarkeit des Besteuerungsprinzips ist nicht nur von theoretischem Interesse, sondern auch von unmittelbar praktischer Bedeutung. Früher wurde wohl zuweilen eine Steuer mit der naiven Weisung ausgeschrieben, daß jeder Mann zur Aufbringung der Steuer einen Tag fasten solle. Die Grenzen solcher Steuern sind natürlich eng und wenig beweglich, im allgemeinen aber kann gesagt werden, daß die Grenzen der Besteuerung relativ und beweglich sind. Gewiß gibt es auch eine absolute oder fiskalische Grenze der Besteuerung, die durch den unbedingt notwendigen Existenzbedarf des Wirtschaftssubjektes bestimmt wird. Bis zu dieser Grenze kann jedoch die steuerliche Inanspruchnahme allgemein nur vorübergehend und nur unter erheblichen Schwierigkeiten vordringen. Größer ist die Gefahr der Verletzung der Grenzen der Besteuerung

durch Überlastung einzelner Schichten und Gesellschaftsklassen oder durch einseitige Bedrückung gewisser Seiten des Wirtschaftslebens.

Wie im übrigen aber der öffentliche und private Bedarf immer eine gewisse Beweglichkeit aufweist, so sind auch die Grenzen der Besteuerung beweglich. Die wirtschaftlich richtige Grenze der Besteuerung wird durch die natürliche Rangordnung der Bedürfnisse und die bei der Feststellung des Bedarfssystems sich von selbst einstellende vernunftgemäße Erwägung bestimmt, ob die Befriedigung eines Bedarfes den erforderlichen Aufwand noch lohnt. Die Rangordnung der Bedürfnisse und die entsprechenden Schätzungen und Erwägungen sind aber andere in Zeiten friedlicher herkömmlicher Wirtschaft und andere in Zeiten großer nationaler oder sozialer Bewegungen. Demgemäß verschieben sich auch die Grenzen der Besteuerung. Was in normalen Zeiten untragbar erscheint, wird, wenn es um die Erhaltung von Staat, Volk und Wirtschaft geht, willig geleistet. In Zeiten rasch wechselnder und wachsender Bedarfsansprüche kann und soll die Theorie durch die Grenzen, die sie aufzeigt, der Praxis ein Hilfsmittel zur Lösung jener schweren Aufgabe bieten, von welcher MONTESQUIEU im „Geist der Gesetze“ gesagt hat: „Zur Bestimmung keiner Sache wird mehr eigentliche Weisheit und Klugheit erfordert, als zur Bestimmung desjenigen Teiles, welchen man den Untertanen nimmt, und des Teiles, welchen man ihnen läßt.“

Theorie der Steuermonopole

Von

Karl Theodor v. Eheberg

Professor an der Universität Erlangen

I

Monopole kann der Staat in verschiedenen Formen und zu verschiedenen Zwecken betreiben.

Er kann sich das alleinige Recht zur ganzen oder teilweisen Herstellung von Waren oder zum Handel mit Waren vorbehalten, um dadurch größere Einnahmen zu erzielen, als er aus der Besteuerung des freien Verkehrs zu gewinnen in der Lage wäre. Solche Monopole bezeichnen wir als fiskalische oder Steuermonopole. Er kann aber auch bei Kreierung eines wirtschaftlichen Monopols Verwaltungs- oder Wohlfahrtszwecke verfolgen. Damit können auch Einnahmen verbunden sein, die die Kosten decken und selbst Überschüsse geben. Aber bei diesen ist die Einnahmeerzielung nicht der Haupt-, jedenfalls nicht der einzige Zweck. Soweit Einnahmen vorkommen, stehen sie in einem angemessenen Verhältnis zu den Herstellungskosten und zu den Gewinnen, die auch ein Privater bei dem Betrieb solcher Unternehmungen erzielen würde. Die wesentliche Veranlassung zu ihrer Übernahme ist die, ein allgemeines Bedürfnis zu befriedigen, gewisse Leistungen von allgemeinem Interesse den Staatsangehörigen sicher, gleichmäßig, möglichst vollkommen zugänglich zu machen oder Mißständen und Gefahren zu begegnen, die aus dem Betrieb durch Private drohen. Dazu gehören z. B. die Betriebe der Post, Telegraphie und Telephonie, gewisser Zweige des Versicherungswesens u. dgl.

Hier stehen nur die fiskalischen oder Steuermonopole in Frage. Dabei ist die Vorfrage zu erledigen, ob diese ihren Namen mit Recht führen, ob die Einnahmen, die sie abwerfen, auf den Namen „Steuern“ Anspruch haben. Darüber gehen die Anschauungen der Steuerjurisprudenz und der Finanzwissenschaft auseinander.

In den Lehrbüchern des Steuerrechtes sucht man vergeblich nach einer Behandlung des Monopols. Es entspricht dies der formalen Auffassung der Jurisprudenz, daß eine Steuer nur gegeben sei, wenn ein Steuerschuldner, d. h. jemand vorhanden ist, den das Gesetz als solchen bezeichnet. Beim Monopol fehlt die Bezeichnung eines solchen, fehlt das Wort Steuer. Das Verhältnis des Fiskus (der Monopolverwaltung) zu dem Erwerber der Monopolwaren gilt dem Juristen nur als das zwischen Verkäufer und Käufer. Der Monopolpreis ist ein Preis wie andere. Der Deutsche Reichsfinanzhof hat in einer Entscheidung vom 8. Januar 1921 (Bd. 4, S. 217) festgestellt, daß die Monopoleinnahmen keine Steuern im Rechtssinne seien. Das österreichische Einfuhrpatent zur „Zoll- und Staatsmonopolordnung“ vom 11. Juli 1835 rechnet zwar die Monopole zu den indirekten Abgaben und die Ordnung selbst sagt, daß die „Verbrauchsabgabe“ von den aus den Verkaufsniederlagen (der Monopolverwaltung) bezogenen Gegenständen im Verkaufspreise begriffen sei; aber die österreichische Rechtslehre ist dieser Auffassung nicht allgemein beigetreten. So sagt FR. v. MYRBACH (Grundriß des Finanzrechtes, 2. Aufl., München 1916,

S. 44): „Diese auch in der Theorie wiederkehrende Auffassung kann nicht gebilligt werden, sie beruht lediglich auf einer Fiktion. Ein Finanzmonopol kann eine Steuer wohl vertreten, insofern beide den gleichen Erfolg herbeiführen, es ist aber keine Steuer. Im Monopol tritt der Staat als Verkäufer auf, indem er Waren oder Dienste feilbietet. Was er dafür empfängt, ist rechtlich und ökonomisch nichts anderes als ein Preis.“ Was ihm aus diesem Geschäft erübrigt, ist nach v. MYRBACH Unternehmergewinn.

Die Finanzwissenschaft dagegen steht nicht an, die Finanzmonopole oder, genauer gesagt, die Einkünfte aus diesen unter die Steuereinnahmen, und zwar unter die aus Verbrauchssteuern, zu rechnen. Darüber gibt jedes Lehrbuch der Finanzwissenschaft oder des Steuerwesens Aufschluß.

Wenn diese Eingliederung berechtigt sein soll, muß der Begriff „Steuer“, wie ihn die Finanzwissenschaft faßt, auf die Monopoleinnahme anwendbar sein. Es müssen in dieser die Bestandteile enthalten sein, die dem Steuerbegriff angehören. Definiert man in Übereinstimmung mit der herrschenden Lehre die Steuern als „Sachgüterleistungen an den Staat (und die übrigen öffentlich-rechtlichen Körperschaften), die zum Zwecke der Befriedigung öffentlicher Bedürfnisse durch die öffentliche Gewalt in einseitig bestimmter Weise und Höhe und nach allgemeinen Maßstäben eingezogen werden“ (siehe meinen Artikel „Steuer“ im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl.), so fällt die Monopoleinnahme unter diesen Begriff. Die öffentliche Gewalt bekundet sich in dem erzwungenen Ausschluß der Konkurrenz, vermöge dessen Entgelte für die Monopolwaren erzielt werden können, welche die Gesteungskosten und die üblichen Gewinne mehr oder weniger stark überschreiten. Diese Entgelte dienen zur Deckung des Staatsaufwandes. Es ist an sich gleichgültig, wie der Staat seine Steuerhoheit in Kraft treten läßt und wie er den einzelnen zur Steuerleistung heranholt, ob durch Belastung des Einkommens oder des Verbrauches, ob direkt oder indirekt, ob durch Monopol oder eine Steuer vom freien Verkehr. Es kommt nicht auf die Art der Einziehung, sondern auf die Absicht des Gesetzgebers an. Auch hier bekundet sich die Verschiedenheit zwischen der steuerrechtlichen und der steuerwirtschaftlichen Auffassung. Für den Juristen gibt es nur den rechtlich zur Steuerablieferung Verpflichteten. Die Überwälzungsprozesse, welche die Voraussetzung für die Erreichung der Besteuerungsabsicht des Staates bei den indirekten Steuern bilden, bestehen für ihn nicht oder nur insoweit, als das Gesetz sie verbietet oder ausdrücklich vorschreibt. Für die wirtschaftliche Betrachtung ist aber das Wichtigste, ob die Steuer so wirkt, wie sie wirken soll, ob sie den Steuerdestinatar erreicht.

Wenn die Steuerrechtslehre die Einnahmen aus den Monopolerzeugnissen als Preise für verkaufte Waren behandelt, so mag sie formal im Rechte sein; den materiellen Verhältnissen entspricht das nicht. Tatsächlich ist ein Steuerschuldner vorhanden. Wie bei der Bier-, Branntwein-, Zuckersteuer der Produzent die Steuer an die Finanzverwaltung abführt, so beim Monopol die Monopolverwaltung. Sie hat dem Wesen nach gegenüber der Staatshauptkasse dieselbe Stellung wie der private Produzent oder Händler bei den Freiverkehrsteuern, wenn sie auch rechtlich nur einen Bestandteil des Fiskus bildet. Die Preise, die für die Monopolwaren gefordert werden, sind auch keine gewöhnlichen Preise. Daß sie das nicht sind, empfindet auch der Jurist. So sagt H. MIRBT bei Rechtfertigung der Monopoleinnahmen als Kaufpreise (Grundriß des deutschen und preußischen Steuerrechtes, Leipzig 1926, S. 7): „Obwohl hier häufig eine bewußte Überbelastung des einzelnen vorliegt, fehlt es doch nicht an einer, wenn auch häufig unverhältnismäßig geringen Gegenleistung.“ Würden solche Preise, wie sie die Monopolverwaltungen für ihre Produkte oder wenigstens für einige

von ihnen festsetzen, im privaten Verkehr gefordert werden, so würde man sie als Wucherpreise bezeichnen und unter Strafe stellen. Sie sind eben Preise, die verschiedene Bestandteile enthalten: Erstens Ersatz für Gestehungskosten, zweitens den Unternehmergewinn, drittens einen Zuschlag, den der Staat vermöge seiner Zwangsgestalt einzieht. Dieser Zuschlag läßt sich nur als Steuer charakterisieren, zu deren Einziehung das Monopol dient. Das tritt in voller Deutlichkeit zutage, wenn der Monopolverwaltung, z. B. der Branntweinmonopolverwaltung im Deutschen Reiche, vorgeschrieben ist, daß sie einen bestimmten Betrag, wie ihn das Budget braucht, aufzubringen habe. Sie muß eben dann die Preise nach diesem Bedarf bemessen. Der Widersinn einer verschiedenen Behandlung der Steuereinnahmen aus den Verbrauchssteuern im engeren Sinne und den Monopolen ergibt sich für das finanzwirtschaftliche Denken ganz klar da, wo ein Teil der Monopolware dem freien Verkehr überlassen bleibt. Wenn nach dem deutschen Branntweinmonopolgesetz die Branntweinproduzenten, die den von ihnen erzeugten Branntwein nicht an die Monopolverwaltung abzuliefern brauchen, z. B. die Erzeuger von Kornbranntwein, dafür einen „Monopolausgleich“ zu entrichten haben, der dem Unterschied zwischen dem Ankaufs- und Verkaufspreis der Monopolverwaltung entspricht, so ist dies auch nach der juristischen Auffassung eine Steuer; aber der Zuschlag, den die Monopolverwaltung selbst auf die Ankaufspreise schlägt, soll Verkaufspreis oder, wie v. MYRBACH sagt, Unternehmergewinn sein.

Wenn man sagen wollte, daß die Monopoleinnahmen keine Steuereinnahmen seien, weil sie sich mit den Preisen vermischen, so ginge der Einwand fehl; denn auch in den Absatzpreisen der verbrauchssteuerpflichtigen Gegenstände, die im freien Verkehr hergestellt werden, schmelzen Preis und Steuer ineinander. Die Verbrauchssteuern, auch die in Monopolform erhobenen, sind eben, wie man sie neuerdings gerne nennt, „Preissteuern“. Auch der Hinweis, daß auch im privaten Verkehr Monopolpreise vorkommen, die man als „Preise“ bezeichnet, verfängt nicht, weil die Absicht des Staates beim Monopol unbestritten dahingehet, den Konsumenten durch das Mittel der Finanzhoheit mit einer Abgabe zur Deckung des Staatsbedarfes zu belasten. Natürlich kann nicht die ganze Monopoleinnahme als Steuer angesprochen werden. In ihr sind auch Ersatz für die Gestehungskosten und der Unternehmergewinn enthalten. Der letztere kann allerdings nur ideell ausgeschieden werden und wird der Regel nach erheblich geringer sein als die Summe der Unternehmergewinne, die zu erzielen wären, wenn das gleiche Quantum Waren von privaten Unternehmern hergestellt oder in den Absatz gebracht würde. Die Gestehungskosten setzen sich zusammen aus den Aufwendungen für Roh- und Hilfsstoffe, den Zinsen für die investierten Kapitalien, den Abschreibungen für Wertverminderungen der Gebäude, Maschinen, Werkvorrichtungen usw., den Zinsen und Tilgungsquoten für etwaige Entschädigungen und den Ausgaben für den ganzen Personalbedarf. Nur was nach Abzug der Gestehungskosten und des Unternehmergewinnes an Barerlös verbleibt, fällt unter den Begriff der Steuer; denn nur dieser Teil des Gesamterlöses geht auf Rechnung des durch die Finanzhoheit des Staates erzwungenen Ausschlußrechtes.

II

Das Wesen des Steuermonopols besteht immer in der Erzielung von Steuereinnahmen durch ein Produktions- oder Handelsunternehmen, das der Staat selbst durch eine eigene, mehr oder weniger selbständige Verwaltung betreibt, gelegentlich auch durch Verpachtung ausnützt, und für das er Ausschlußrechte genießt. Der Umfang dieser Ausschlußrechte kann verschieden groß, die technische

Einrichtung des Betriebes verschieden gestaltet sein je nach der Natur des Monopolgegenstandes und der Ausdehnung, die dem Monopol gegeben werden will.

Hinsichtlich der Form ist zu unterscheiden das Vollmonopol und das Teilmonopol.

Ein Vollmonopol ist gegeben, wenn Erzeugung und Handel bezüglich eines Gegenstandes vollständig der Monopolverwaltung vorbehalten ist. Es umfaßt also die Gewinnung der Rohstoffe, deren Verarbeitung und den Groß- und Kleinhandel mit den Produkten. In dieser Form kommt es selten vor, etwa bei den alten Salzmonopolen. Manche nehmen aber auch Vollmonopole an, wenn zwar die Rohstoffgewinnung und der Kleinverschleiß dem privaten Betrieb überlassen bleibt, alle anderen Abschnitte aber der Monopolverwaltung vorbehalten sind.

Das Teilmonopol kann sich entweder auf die Fabrikation oder auch nur auf Teile von dieser oder auf den ganzen Handel (Groß- und Kleinhandel) oder nur auf den Großhandel beziehen. Die Teilmonopole können in mannigfacher Zusammensetzung auftreten. Es kommt aber auch vor, daß ein Monopol für bestimmte Arten von Gegenständen ein Voll-, für andere ein Teilmonopol ist. In der Regel wird sich der Staat damit begnügen, die private Tätigkeit nur so weit einzuschränken, als der Zweck des Monopols und die Sicherung der Einnahmen erforderlich macht. Das gilt namentlich für Monopole, die erst in der jüngsten Zeit zur Einführung gekommen sind. Hier spielt die Erwägung mit herein, daß die Entschädigung für die enteigneten oder stillgelegten Betriebe der bisherigen Privatindustrie um so geringer sein werden, je kürzer der Abschnitt des gesamten Herstellungs- oder Absatzprozesses ist, den der Staat sich vorbehält, je weniger Vermögenswerte: Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Werkvorrichtungen usw. er zu übernehmen braucht. Solche Überlegungen können auch dazu führen, vorhandene Privatbetriebe bestehen zu lassen und im Auftrag der Monopolverwaltung gegen angemessene Vergütung zu beschäftigen.

Im 17. und 18. Jahrhundert kam es nicht selten vor, daß Monopole ebenso wie andere Steuern und aus denselben Ursachen wie diese verpachtet waren. Namentlich war es Bequemlichkeit, Mangel an geschultem Personal und der Wunsch nach Erzielung sicherer Einnahmen, der zur Verpachtung greifen ließ. In diesem Fall überträgt der Staat gegen die Verpflichtung einer jährlichen Pachtzahlung die Vorbehaltsrechte, die mit dem Monopol verbunden sind, auf den Pächter. Heute wird das Monopol, wenigstens in den westeuropäischen Staaten, ausnahmslos in eigener Regie geführt.

Das Monopol äußert sich in Vorbehalten bezüglich des Ankaufes wie des Verkaufes.

Das ausschließliche Ankaufsrecht dient nur zur Sicherung der Monopolware, nicht zur Gewinnerzielung. Die Preise, welche die Monopolverwaltung für die unter Ablieferungszwang gestellten Rohstoffe oder Fabrikate bezahlt, sind so bemessen, daß der Lieferant dabei bestehen kann. Der Vorbehalt bezüglich des Ankaufes erübrigt sich, wenn der Staat selbst, wie etwa beim Salzmonopol, die Rohstoffquellen besitzt und sich die neu aufgefundenen gesichert hat. Sofern die inländischen Rohstoffe dem Bedarf nicht genügen, muß das Monopol auch das alleinige Recht auf Ankauf und Einfuhr der fremden Rohstoffe und Fabrikate umschließen. Im übrigen ist der Umfang der Gebote und Verbote bedingt durch die Art des Gegenstandes und die Form des Monopols.

Für die Wahl der Monopolform ist in erster Linie die Art des Gegenstandes bestimmend. Während z. B. das Tabakmonopol wegen der Verschiedenartigkeit der Produkte der Regel nach nur in einer Verbindung von Fabrikation

und Handel bestehen kann, so daß nur die Rohstoffherzeugung frei, wenn auch unter Kontrolle ist, können beim Branntweinmonopol mannigfache Kombinationen vorkommen. Ein Beispiel gibt das deutsche Branntweinmonopol. Dieses ist der Hauptsache nach ein Zwischen-, also Teilhandelsmonopol, nach welchem die Monopolverwaltung den inländischen Erzeugern den Alkohol, den sie unter Kontrolle hergestellt haben, abnimmt, reinigt, im Bedarfsfalle vergällt und an Wiederverkäufer und die verarbeitenden Gewerbe absetzt. Das Reich hat sich aber auch die Erzeugung von Spiritus aus Zellstoffen und deren Ablaugen sowie aus Stoffen vorbehalten, die vor dem 1. August 1914 nicht gewerblich verwertet worden waren, und stellt auch einfachen, zum Massenkonsum dienenden Trinkbranntwein her. Die Einfuhr von Alkohol ist, mit Ausnahme bestimmter Waren, ausschließlich Recht der Monopolverwaltung. Auf die Ablieferung des Korn- und Obstbranntweines ist Verzicht geleistet mit der Maßgabe, daß dieser Branntwein entsprechend zu versteuern ist.

Aber auch die Zeit der Begründung ist für die Wahl der Form entscheidend. Das Tabakmonopol wurde eingeführt, als die Tabakindustrie erst im Entstehen begriffen und die Übernahme der Fabrikation ohne Eingriff in bestehende Verhältnisse und ohne Entschädigungen möglich war. Hier konnte der Staat lediglich das fiskalische Interesse walten lassen. Bei den neuen Branntweinmonopolen dagegen galt es sich mit einer hochentwickelten Privatindustrie auseinanderzusetzen und die Form zu wählen, die den fiskalischen sowohl wie den volkswirtschaftlichen und den privaten Interessen gerecht wurde.

III

Die Größe des Monopolertrages ist bedingt von der Wirtschaftlichkeit des Betriebes und von der Höhe des Steuerzuschlages. Im allgemeinen wird die Verwaltung die Absicht verfolgen, möglichst hohe Einnahmen zu erzielen. Sie stößt aber dabei auf dieselben Schranken, die bezüglich der Höchstgrenzen der Preissteuern vom Freiverkehr gezogen sind. Diese liegen in der Wertschätzung des Monopolgutes durch den Verbraucher, in dessen Zahlungsfähigkeit und in dem Widerstande der öffentlichen Meinung gegen eine zu hohe Preisstellung.

Bei entbehrlichen Gütern, wie Tabak und Trinkbranntwein, wird es darauf ankommen, mit welchem Grade von Zähigkeit die Konsumenten an dem Genusse des Monopolgutes festhalten und inwieweit ihre Zahlungsfähigkeit dieses Festhalten unterstützt. Bei verminderter und selbst gleichgebliebener Zahlungsfähigkeit werden die Verbraucher, wie die Erfahrungen der Kriegszeit bei Erhöhung der Bier-, Branntwein-, Tabaksteuern zeigen, mit einer so starken Einschränkung des Verbrauches antworten, daß der Erfolg ausbleibt. Eine Preissteuer, welche die Zahlkraft des Konsumentenkreises, auf den der Absatz bemessen ist, übersteigt, läßt diese zur Selbsthilfe mittels Einschränkung des Verbrauches schreiten. Wenn möglich, werden die zu hoch besteuerten Waren durch Surrogate ersetzt und die Fälle von Schmuggel, unerlaubter Herstellung u. dgl. werden sich mehren. Wo der Punkt gelegen ist, an dem die Erhöhung der Preise durch Abnahme des Konsums ausgeglichen oder vereitelt wird, läßt sich nicht bestimmen, sondern nur ausproben. Es ist nicht ausgeschlossen, daß bei niedrigeren Preisen und erhöhtem Absatz eine höhere Einnahme erzielt werden kann als bei gegenteiligem Verfahren, namentlich wenn die Monopolverwaltung auf eine gewisse Größe des Absatzes eingerichtet ist. In der Regel wird ja wohl, schon bevor der Punkt des höchstmöglichen Ertrages erreicht ist, der Einspruch der öffentlichen Meinung oder der Volksvertretung wirksam werden. Das gilt noch mehr bei lebensnotwendigen Gegenständen, etwa bei

Salz. An sich hätte hier das Gewinnstreben die größte Aussicht auf Erfolg. Und in früheren Zeiten hat hier auch der Fiskalismus sonderbare Blüten gezeigt, sich nicht mit hohen Preiszuschlägen begnügt, sondern in der sogenannten Salzkonskription in Frankreich, Preußen und anderwärts ein Mittel erfunden, um auch einen möglichst großen Absatz zu erzwingen. In der Kriegszeit hat Italien das Salzmonopol kräftig ausgenützt. Aber unter gewöhnlichen Umständen würde in der Gegenwart der Versuch, lebensnotwendige Verbrauchsgegenstände übermäßig zu belasten, keine Aussicht auf gesetzliche Verwirklichung haben.

Bei der Festsetzung des Monopolsteuerzuschlages wird auch die Rücksicht auf die Höhe der sonstigen Verbrauchsbesteuerung und die Stellung der Verbrauchssteuern im ganzen Steuersystem hereinspielen. Diese wird es verbieten, ein Steuerobjekt allzu hoch im Verhältnis zu anderen oder zur Einkommens- und Vermögensbesteuerung fiskalisch auszunützen. Damit würde die Belastung willkürlich werden. Eine allzu starke Anspannung des Tabak- oder des Branntweinmonopols würde einseitig die Konsumenten der betreffenden Gegenstände treffen, die anderen, die vielleicht bei gleicher Zahlungsfähigkeit andere Gegenstände von gleichem Bedürfnisrang bevorzugen, entlasten. Allein diese Frage gehört schon dem Gebiete der praktischen Steuerpolitik an und scheidet deshalb hier aus.

IV

Steuermonopole lassen sich für die verschiedensten Gegenstände denken. Tatsächlich wurden aus Gründen, deren noch zu gedenken ist, nur wenige davon ergriffen. Salz, Tabak und Branntwein sind die bevorzugten Gegenstände. Die beiden ersten sind schon frühzeitig dem Monopolbetrieb verfallen. Heute besteht, um nur das wichtigste zu nennen, das Salzmonopol in Italien, den österreichischen Nachfolgestaaten, das Tabakmonopol in Österreich, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Rumänien, der Türkei, seit kurzem auch in Polen. Ein Branntweinmonopol wurde schon im 17. Jahrhundert in Rußland eingeführt; auch in Serbien besteht es, seit 1886 in der Schweiz, seit 1918 im Deutschen Reiche. Die sonst noch vorkommenden Monopole für Petroleum, Zündhölzer, Spielkarten, Süßstoff, Pulver und einige andere Objekte sind von geringer Bedeutung.

Bei Würdigung des Steuermonopols muß man die Vorteile und Nachteile einander gegenüberstellen. Die Vorzüge lassen sich folgendermaßen zusammenfassen.

1. Das Monopol liefert größere Erträge als eine Steuer vom freien Verkehr. Der Steuerertrag erhöht sich um den Unternehmergeinn, der sonst dem privaten Unternehmer zuflösse. Auch wenn man diesen, wie oben bemerkt wurde, nicht der Summe der privaten Unternehmergewinne schlechthin gleich, sondern erheblich niedriger ansetzt, bleibt doch ein Überschuß, der ohne Mehrbelastung der Konsumenten erzielt wird. Es ist wohl möglich, daß die Gesamtleistung des Verbrauchers für das Monopolgut nicht oder nicht wesentlich höher zu sein braucht wie bei einer entsprechenden Freisteuer, um dem Staat ein größeres Erträgnis abzuwerfen. Voraussetzung ist freilich, daß die Monopolverwaltung nach wirtschaftlichen Grundsätzen geführt wird. Eine Erhöhung des Ertrages ergibt sich ferner aus der strengeren Überwachung der Produktion und des Handels, aus der vollständigeren Erfassung der steuerpflichtigen Ware.

2. Eine Steigerung der Einnahmen innerhalb der Grenzen, auf welche oben hingewiesen wurde, ist hier leichter möglich als bei Freisteuern. Die Höhe des Steueraufkommens kann unschwer durch die Höhe der Monopolpreise reguliert werden.

3. Der Steuerzuschlag kann nach dem Werte der Erzeugnisse abgestuft und der verschiedenen großen Zahlungsfähigkeit der Konsumenten angepaßt werden.

4. Die Lieferanten der Rohstoffe oder Fabrikate haben an der Monopolverwaltung einen sicheren und im ganzen wohlmeinenden Abnehmer. Sie sind der Gefahr überhoben, daß sie in drückende Abhängigkeit von dem Käufer geraten, und der anderen, daß die Steuer auf ihnen liegt.

5. Der Konsument wird vor Fälschungen und sonstigen Schädigungen bewahrt. Zugunsten des Branntweinmonopols kann z. B. angeführt werden, daß die staatliche Verwaltung die Reinigung des Alkohols von den gesundheitsschädlichen Fuselölen gewissenhafter vornimmt als der private Betrieb.

Als Nachteile des Steuermonopols werden folgende bezeichnet:

1. Die Verwaltung steht in bezug auf Wirtschaftlichkeit dem Privatbetrieb nach. Sie ist nicht, wie der private Betrieb bei freier Konkurrenz, genötigt, die Gestehungskosten auf das niedrigste Maß herabzusetzen. Hinsichtlich des Einkaufs der Rohstoffe, der Ausnützung von Konjunkturen, des Ergreifens günstiger Gelegenheiten wird der Monopolbetrieb wegen der Schwerfälligkeit der öffentlichen Unternehmung, der geringeren kaufmännischen Beweglichkeit, des Fehlens des persönlichen Erwerbstriebes hinter den privaten Unternehmungen zurückstehen. Es ist auch möglich, daß die Sicherheit der Einnahme den Anreiz zu technischen und wirtschaftlichen Verbesserungen lähmt. Wo ein Teil der Monopolwaren an das Ausland abgesetzt werden muß, wird wohl auch mit geringeren Erfolgen gerechnet werden müssen, weil die Gewinnung des Absatzes im Ausland, abgesehen von der Güte der Waren, auch von den persönlichen Beziehungen der Verkäufer zu den ausländischen Kunden, von der Anpassung an deren Wünsche und Gewohnheiten abhängig ist, die der mehr oder weniger bürokratischen Verwaltung schwerer fällt als den privaten Betrieben. Ein Teil dieser Nachteile tritt allerdings zurück und die etwaige Kostspieligkeit der Monopolverwaltung wird ausgeglichen, wenn das Monopol an die Stelle privater Betriebe tritt, die tatsächlich infolge von Kartellierung oder sonstiger Vorgänge den Markt der betreffenden Ware beherrschen.

2. Früher hörte man wohl auch von linksstehenden Parteien das Bedenken, daß der Staat seine Stellung als Arbeitgeber mißbrauchen könne, um die Angestellten und Arbeiter politisch zu beeinflussen. Allein dieser Einwand hat nach Einführung der Koalitionsfreiheit und des geheimen Wahlrechtes seine Bedeutung verloren.

3. Bei Waren, welche nach ihrer Natur eine reiche Abstufung der Qualität zulassen, wie bei den Tabakerzeugnissen, ist auch gerügt worden, daß die Monopolverwaltung zu wenig Rücksicht auf die Verschiedenheit der Geschmacksrichtungen nehme. Das mag bis zu einem gewissen Grade zutreffen. Dem steht aber der Vorteil gegenüber, daß die Monopolerzeugnisse im ganzen Lande zu gleichen Preisen und zu gleicher Qualität erhältlich sind.

Im ganzen sind die Vorteile des Monopols doch so groß, daß kein Staat, der ein solches von altersher besitzt, zu dessen Aufgabe schreiten wird. Anders liegt der Fall, wenn es sich um die Neueinführung handelt. Trotz der Vorzüge des Monopols als Form der Verbrauchsbesteuerung wird diese in der Regel auf Schwierigkeiten stoßen. E. A. SCHÄFFLE hat gegen sie angeführt, daß dadurch die freie Privatwirtschaft auf dem betreffenden Gebiet vernichtet, der private Großhandel und Fabriksbetrieb ganz ausgeschlossen, der Kleinhandel verkümmert, den Materialproduzenten, wenn diese fortbestehen bleiben, lästige Kontrollen auferlegt werden. Das Steuermonopol sei daher gewiß gegen den Geist der bestehenden Gesellschaftsordnung, eine Auflehnung der Steuergewalt

gegen die kapitalistische Grundorganisation der Volkswirtschaft. Es könne aber so starke Gründe für sich haben, daß es dennoch gerechtfertigt sein könne. Es müsse freilich, wo es eine schon entwickelte Privatindustrie zu ersetzen habe, mit Schonung und gegen Entschädigung wohlervorbener Interessen (nicht nur Rechte) eingeführt werden.

Diesen Ausführungen kann folgendes entgegengehalten werden: Handelt es sich um die Umwandlung einer bisherigen Freiverkehrsteuer in ein Monopol, so wird die Lage der Rohstoffproduzenten eher zum Vorteil als zum Nachteil verändert. Sie sind auch schon bei Freiverkehrsteuern entweder als Steuer-schuldner (so bei Rohstoffsteuern) oder zwecks Sicherung des Steuerertrages weitgehenden Kontrollen bezüglich der Erzeugung und der Ablieferung der Rohstoffe (so bei Fabrikatsteuern) unterworfen. In der Regel verbessert sich ihre Lage aus den oben schon angeführten Gründen. Von einer Auflehnung der Staatsgewalt gegen die kapitalistische Wirtschaftsordnung kann, sofern es sich um ein Steuermonopol handelt, nicht gesprochen werden; denn der Zweck solcher Monopole ist nicht darauf gerichtet, die bestehende Gesellschaftsordnung zu ändern, sondern ein für tauglich erkanntes Steuerobjekt mit größerem Erfolg finanziell auszunützen, als dies durch Freiverkehrsteuern möglich wäre. Die Voraussetzung für die Neueinführung eines Steuermonopols wird allerdings der Nachweis der Wahrscheinlichkeit dieses Erfolges sein müssen. Es wäre denkbar, daß der Ausfall an Einkommen- und Gewerbesteuern, die bisher von den übernommenen Betrieben zu entrichten waren, größer ist als der Mehrertrag des Monopols.

Die wichtigsten Punkte bei der Neubegründung sind der Widerstand der Interessenten und die Höhe der Entschädigungen. Die Interessenten werden, wie die Kämpfe um das Tabakmonopol in Deutschland zeigten, die öffentliche Meinung, die Presse, die Volksvertretung für sich zu gewinnen suchen. Das Parlament kann Widerstand leisten, weil es von parteidogmatischen Rücksichten oder von Befürchtung wegen Stärkung der Staatsgewalt beherrscht wird. Müssen, wie namentlich bei einem Fabrikationsmonopol, zahlreiche Betriebe mit hohem Anlagekapital und nachweislich hohen Gewinnen enteignet werden, so kann ein großer Teil des Monopolertrages für eine lange Reihe von Jahren durch Zinsen und Amortisationsquoten der Entschädigungsschuld beansprucht werden. Aber die Kosten mindern sich in dem Maße, in dem es möglich ist, die bestehenden Betriebe und die Personen, die in ihnen beschäftigt sind, im Dienste der Monopolverwaltung weiter zu verwenden. Wesentlich leichter wird es sein, ein Handels-, vor allem ein Groß- oder Zwischenhandelsmonopol neu zu begründen. Die Einführung des deutschen Branntweinmonopols ist durch besondere Umstände begünstigt worden. Hier war es dem Spirituskartell, das sich aus den zwei Syndikaten der Brenner und der Spritfabrikanten zusammensetzte, gelungen, die ganze Spritproduktion und -verwertung zu kontrollieren, die Spekulation auszuschalten, Überproduktion zu verhindern, den Kleinhandelspreis für Brenn- und Motorspiritibus gleichmäßig und niedrig zu halten und das ganze Gewerbe zu beherrschen. So hatte das Spirituskartell dem Monopol selbst den Weg geebnet, indem es die zahlreichen Brennereibetriebe zu einer Organisation zusammengefaßt und damit dem Staate eine sonst schwer lösbare Aufgabe abgenommen hatte.

Zur Theorie der Steuerüberwälzung

Von

Richard Strigl

Privatdozent an der Universität Wien

I

Wenn man den Versuch unternimmt zu untersuchen, wie ein bestimmter Eingriff in das wirtschaftliche Geschehen — und als ein solcher stellt sich jedenfalls das Auflegen einer Steuer immer dar — sich auswirken wird, so muß man sich vor allem darüber Klarheit verschaffen, in welchem Rahmen die Argumentation durchzuführen ist. Da gerade bei der Lehre von der Steuerüberwälzung die Unterscheidungen, welche hier vorzunehmen sind, von größter Bedeutung sind, seien zunächst die theoretischen Grundlagen für unsere Untersuchung kurz entwickelt. Die Methode, nach welcher wir dann vorgehen, ist die in der theoretischen Nationalökonomie und insbesondere auch in der theoretischen Steuerlehre¹⁾ übliche der Untersuchung der Bewegungen auf einem in idealtypischer Weise nach dem Grundsatz der weitestgehenden wirtschaftlichen Rationalität arbeitenden freien Markte.

Die einfachste Form einer Wirtschaft, in welcher das uns interessierende Problem der Steuerüberwälzung sich aufwerfen kann, ist jene, welche in dem bekannten Bilde der statischen Wirtschaft insbesondere von den neueren amerikanischen Theoretikern dargestellt wird. Wir wollen das Bild einer solchen Wirtschaft in einer für uns brauchbaren Form kurz darstellen.

In der Volkswirtschaft ist ein bestimmter Vorrat von Produktionsmitteln vorhanden, welche den Unternehmern von ihren Besitzern gegen Bezahlung in Geld angeboten werden. Die Unternehmer verwenden die eingekauften Produktionsmittel zur Erzeugung von Konsumgütern, welche in ihrer Gesamtheit das Sozialprodukt der Volkswirtschaft bilden. Dieser Genußgüterfonds wird von jenen, welche die Produktionsmittel den Unternehmern zur Verfügung gestellt haben, eingekauft und zum Konsum verwendet. Einige hier wesentliche Züge seien näher besprochen:

1. Als Produktionsmittel kommen Arbeitsleistungen, Bodennutzungen und Nutzungen von Kapital in Betracht. Dabei können wir die Leistungen des Bodens als einen gleichbleibenden „ständigen Strom“ in jeder Wirtschaftsperiode von neuem dargeboten ansehen. Das gilt auch von den Arbeitsleistungen, da die Arbeiter durch den Bezug von Konsumgütern aus dem Sozialprodukt in der Lage sind, ihre Arbeitskraft zu erhalten, und da ein Ausfall von Arbeitern aus dem natürlichen Nachwuchse sich ersetzt. Diese Annahme eines ständig

¹⁾ Eine eingehende Auseinandersetzung mit der Literatur findet sich bei SELIGMAN: *The Shifting and Incidence of Taxation*, 3rd ed., New York, 1910 (deutsch, Jena, 1928). Neuere Literatur wird genannt bei LINDAHL, E.: *Die Gerechtigkeit der Besteuerung*. Lund, 1919. Vgl. auch GERLOFF, W. u. F. MEISEL: *Handbuch der Finanzwissenschaft*, Bd. I, 1926, insb. GERLOFF, W.: *Steuerwirtschaftslehre*, u. MILDSCHUH: *Steuerwirkungen*. Dieses Werk wie auch die Wiener Verhandlungen des Vereines für Sozialpolitik (Schriften, Bd. 172, 1926, vor allem F. K. MANN und HANS MAYER) konnten im Texte nicht mehr berücksichtigt werden.

fließenden Stromes von Leistungen können wir nun auch ohne Zweifel bei den Leistungen des Kapitals machen, — wir müssen sie machen, wenn wir das Bild der statischen Wirtschaft geschlossen vor uns sehen wollen. Wir haben hier von einem gegebenen Fonds an „produzierten Produktionsmitteln“ auszugehen, der in der Produktion verwendet wird und dadurch mithilft, das Sozialprodukt zu vergrößern. Dabei ist es dem Wesen des Kapitals entsprechend, daß der Kapitalstock in der Wirtschaft verbraucht werden würde, wenn er nicht immer wieder reproduziert werden würde. Auch diese Reproduktion des Kapitals aus dem Röhertag des Kapitals können wir hier annehmen, ohne uns weiter in die Theorie des Kapitals einzulassen. Wesentlich ist nur noch, daß eine Vermehrung des Kapitals, also eine Erzeugung von neuem Kapital über die Reproduktion des verbrauchten Kapitals hinaus in dem betrachteten Bild einer statischen Wirtschaft nicht aufscheint.

2. Das Bild der statischen Wirtschaft ist für unsere Zwecke besonders geeignet, weil hier ein Moment ausgeschaltet erscheint, das — wie wir sehen werden — ganz besonders geeignet ist, die Fragen der Steuerüberwälzung in der Wirtschaft der Erfahrung zu verwirren: das Moment der verschiedenen Gewinne bei Verkauf von Waren über dem Kostenpreise bzw. auch der Gegenseite dieser Gewinne bei Verlustpreisen. In unserem Schema ist angenommen, daß die Unternehmer zum Kostenpreise verkaufen, zu jenem Preise, welchen die Klassiker als den natürlichen Preis bezeichneten, da die Kräfte der freien Konkurrenz zur Durchsetzung dieses Preises hindrängen. Wenn aber angenommen ist, daß die ausgeglichene statische Wirtschaft nur Kostenpreise kennt, so ist die Rolle der Unternehmer in dieser Wirtschaft in einer ganz besonderen Art bestimmt. Der Unternehmer kauft produktive Leistungen und verkauft Produkte zum Kostenpreise, einen Unternehmervergewinn macht er hiebei nicht, ebenso wie er auch einen Verlust nicht erleidet. Sein Einkommen ist ausschließlich daraus abzuleiten, daß er produktive Leistungen zur Verfügung stellt, also in erster Linie seine eigene Arbeitskraft, dann noch gegebenenfalls Leistungen von seinem Boden- oder Kapitalsbesitz. Bezüglich des Begriffes der Produktion sei gleich hier bemerkt, daß der Handel in den für uns wesentlichen Punkten sich in keiner Weise von der Produktion im Sinne der Warenerzeugung unterscheidet: Auch der Handel verkauft in der statischen Wirtschaft die Waren zum Kostenpreise, also zum Einkaufspreis zuzüglich der eigenen Kosten des handeltreibenden Unternehmers. Es ist klar, daß gerade hier das Bild der Statik in noch mehr augenfälliger Weise von der Erfahrung der Wirtschaft abweicht als sonst. Das bringt aber für uns keine weiteren Schwierigkeiten mit sich, da wir die Behandlung der in dem statischen Bilde nicht erfaßten Gewinne uns für später vorbehalten. So sprechen, wir im allgemeinen dort, wo wir von Produktion sprechen, auch zugleich vom Handel. Es ist auch für unser Bild der statischen Wirtschaft nicht wesentlich, ob die Produktion nur in einer Stufe erfolgt oder in mehreren Stufen vertikal gegliedert ist, wie auch der Umfang der horizontalen Gliederung der Produktion hier gleichgültig ist, — wesentlich ist da nur, daß wir die Besonderheiten, welche sich bei Monopolbildungen ergeben, in dieser Skizze als ausgeschlossen annehmen.

3. Das ganze Sozialprodukt wird in der statischen Wirtschaft den Konsumenten verkauft. Es ist klar, daß als Einkäufer für die Konsumgüter dabei nur jene in Betracht kommen, welche daraus ein Einkommen beziehen, daß sie der Produktion Produktionsmittel zur Verfügung gestellt haben. So sehen wir den geschlossenen Kreislauf der Güter: Von den Besitzern der Produktionsmittel gelangen diese zu den Unternehmern, von welchen dann die fertigen Produkte durch die verschiedenen Stufen der Produktion und des

Handels zu den Konsumenten gelangen, welche mit jenen, die die Produktionsmittel zur Verfügung gestellt haben, identisch sind. Diesem ständigen Warenstrom entspricht ein Geldstrom in der entgegengesetzten Richtung: Die Unternehmer bezahlen die produktiven Leistungen, diese Bezahlung bildet das Einkommen der Besitzer der Produktionsmittel, das hier angesammelte Geld wird für die Konsumgüter ausgegeben und gelangt wieder in die Hände der Unternehmer. Das ganze Sozialprodukt wird dabei von den Konsumenten aufgenommen, es bleibt nichts davon für eine spätere Wirtschaftsperiode übrig, es wird nicht gespart, kein neues Kapital gebildet, — es wird aber auch nicht verschwendet, d. h. aus dem vorhandenen Kapitalsstock etwas verzehrt, es wird nicht die Reproduktion des vorhandenen Kapitals durch den Umfang des Konsums beeinträchtigt.

II

In dem gekennzeichneten System einer statischen Wirtschaft werden die Waren durch den Kaufverkehr von einem Wirtschaftssubjekt zum anderen in Bewegung gesetzt. Wenn wir nun die Variationen, welche sich in dem Zusammenhang dieses wirtschaftlichen Systems durch die Einführung einer Steuer ergeben, untersuchen wollen, so müssen wir uns fragen, welche Änderungen infolge der Einführung der Steuern im Austauschverhältnisse der Waren, in den Preisen und in den Mengen, in welchen die einzelnen Waren gekauft bzw. verkauft werden, sich zeigen werden: Aus der Menge der von den Unternehmern gekauften Waren wird sich dann ergeben, wieviel Güter in das Sozialprodukt fließen und schließlich den Konsumenten zur Verfügung stehen.

Nun kann zunächst eine Steuer beim Übergang eines Produktionsmittels aus der Hand seines Besitzers in die des Unternehmers eingreifen und den Fall einer derartigen Steuer, welche an der ersten Stelle des von uns geschilderten Kreislaufes der Statik eingreift, wollen wir zunächst behandeln. Es ist der Fall zu untersuchen, daß entweder der Einkäufer eines Produktionsmittels bei diesem Einkauf eine Steuer zu zahlen hat oder der Verkäufer dieses Produktionsmittels beim Verkaufe desselben. In beiden Fällen ist der Einfachheit halber angenommen, daß die Höhe der Steuer in einem Verhältnis zur Menge des gekauften bzw. verkauften Produktionsmittels steht. Es sei gleich hier bemerkt, daß Steuern, welche nicht gerade beim Übergang der Leistung des Produktionsmittels von seinem Besitzer zum Produzenten zu zahlen sind, wirtschaftlich ganz dieselbe Bedeutung haben können, doch sollen uns diese besonderen Fälle hier nicht weiter beschäftigen.

Es bietet keine besonderen Schwierigkeiten, die hier betrachtete Art der Steuer in die Formel einzubeziehen, welche die Bestimmung des Preises einer Ware und in notwendiger Folge damit auch den Umfang der Verwendung derselben, demnach auch die Menge der mit diesem Produktionsmittel erzeugten Güter, anzeigt. Wir werden aber zunächst den Fall, daß der Käufer die Steuer für eine Ware zahlt, von dem Falle trennen müssen, in dem der Verkäufer die Steuer zu zahlen hat.

Für den Käufer des Produktionsmittels, für den Unternehmer, bedeutet der Umstand, daß er beim Einkauf eines Produktionsmittels eine Steuer zu zahlen hat, eine Erhöhung der Kosten der Produktion: Er muß dem Preise der Produktionsgüter auch noch die Steuer zuschlagen, um seinen Kostenpreis zu errechnen. Das wird weitgehende Folgen für seine Produktion haben. Man kann leicht sehen, daß der Unternehmer nicht einfach den Betrag der Steuer auf den Preis des Produktes aufschlagen kann. Die Zusammenhänge, welche

sich hier zeigen, können wir am besten überblicken, wenn wir von den Momenten ausgehen, welche die Preise der Produktionsmittel für den Unternehmer bestimmen.

Im allgemeinen kann man sagen, daß das Angebot an einer Ware desto größer sein wird, je höher der Preis ist, welcher für diese gezahlt wird, daß andererseits die Nachfrage nach einer Ware um so geringer sein wird, je mehr für sie gezahlt werden muß. Der Preis erstellt sich in jener Höhe, bei welcher die Menge des tauschfähigen Angebotes und der tauschfähigen Nachfrage gleich groß ist. Wenn nun der Nachfragende beim Einkauf einer Ware eine Steuer zahlen muß, wenn also in seiner Kalkulation ihn das eingekaufte Produktionsmittel außer dem für dieses gezahlten Preise noch die Steuer „kostet“, so wird er diese Belastung durch Preis plus Steuer der Errechnung seines Kostenpreises zugrunde legen müssen. Da er dem Verkäufer des Produktionsmittels aber nur den reinen Preis für dieses bezahlt, sehen wir, daß auf dem Marke zwei Bewertungen des Produktionsmittels von Bedeutung sein werden. Man wird hier die Sachlage am deutlichsten überblicken, wenn man sich die Situation in einem graphischen Bilde vor Augen führt¹⁾.

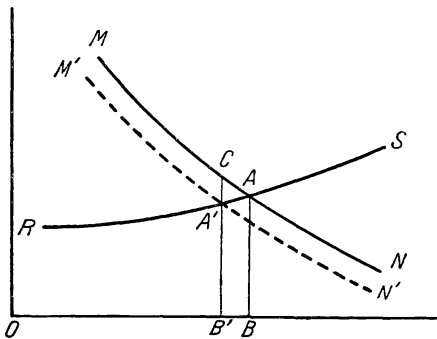


Abb. 1

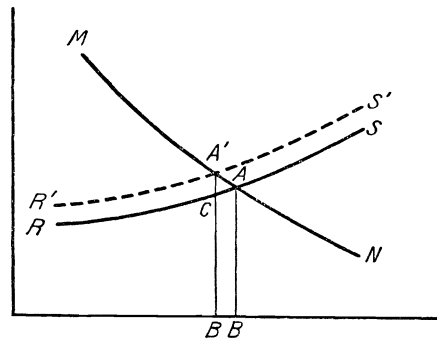


Abb. 2

Wenn in einem rechtwinkligen Koordinatensystem (Abb. 1) die vertikale Achse die Höhe des Preises, die horizontale Achse die Menge der bei jedem Preise kauf-fähigen Nachfrage nach einer Ware bzw. des kauffähigen Angebotes an dieser angibt, so erhalten wir für die Nachfrage eine von links nach rechts geneigte, für das Angebot eine von links nach rechts ansteigende Kurve (MN bzw. RS). Der Schnittpunkt dieser Kurven zeigt einerseits den Preis an, welcher sich auf dem freien Markt erstellen wird (AB), andererseits die Menge der umgesetzten Ware (OB).

Wenn wir in diesem Bilde die Auswirkung der Steuer veranschaulichen wollen, müssen wir vor allem berücksichtigen, daß der Unternehmer, welcher ein Produktionsmittel einkauft, in seiner Kauffähigkeit bestimmt ist durch die volle Belastung, welche er beim Einkaufe des Produktionsmittels zu tragen hat, also durch Preis und Steuer, während der Verkäufer nur den reinen Preis erhält. Nach Einführung der Steuer ist die Schichtung der Nachfrage nach dem Produktionsmittel wohl unverändert, der „Preis“, aber, welcher die äußerste Grenze der Kauffähigkeit für die verschiedenen Schichten der Nachfrage bestimmt, ist nicht mehr der Geldpreis, welcher dem Verkäufer gezahlt wird,

¹⁾ Ich habe diese graphischen Darstellungen zur Erläuterung des im Wesen gleichartigen Gedankenganges bei der Lehre von der Überwälzung sozialer Lasten bereits in meinem Buche „Angewandte Lohntheorie“, Wien, 1926, benützt.

sondern der Betrag der Belastung des Unternehmers, also der Betrag Einkaufspreis plus Steuer: Die Nachfragekurve MN drückt die Zahlungsbereitschaft der Unternehmer für die einzelnen Mengen des Produktionsmittels aus in dem Betrage der Gesamtbelastung der Unternehmungen. Und die Verkäufer des Produktes erhalten in jedem Falle den um das Ausmaß der Steuer verminderten Betrag dieser Gesamtbelastung. Wenn wir in unserem Bilde sehen wollen, wie sich jetzt die Marktsituation auswirken wird, so müssen wir unter der Nachfragekurve der Unternehmer eine zweite Kurve zeichnen, welche sich von dieser in einem Abstand hält, der dem Betrage der Steuer entspricht ($M'N'$), und es ist klar, daß der Schnittpunkt dieser neuen Nachfragekurve mit der Angebotskurve den Marktpreis der Ware bestimmen wird: Die Anbietenden der Ware haben ja unmittelbar nicht daran ein Interesse, wie groß die Belastung der Unternehmer bei der Verwendung des Produktionsmittels ist, sondern nur daran, wieviel sie für dieses erhalten. Die Unternehmer können den Verkäufern nicht den Gesamtbetrag ihrer Belastung geben, sondern nur diesen Betrag abzüglich der Steuer. Man sieht, daß der sich erstellende Preis von der Größe AB auf die Größe $A'B'$ zurückgegangen ist, daß die Menge der umgesetzten (gekauften, bzw. verkauften) Ware von OB auf OB' zurückgegangen ist. Man kann nun ohne Schwierigkeiten die Sachlage nach der Einführung der Steuer mit jener, welche vor dieser zu beobachten war, vergleichen: Die Menge der von den Unternehmern gekauften und verwendeten Produktionsmittel ist zurückgegangen, sonach ist das Sozialprodukt geringer geworden (OB' ist jedenfalls kleiner als OB); der Preis des Produktionsmittels auf dem Markte ist gesunken (A' liegt auf der Kurve RS weiter links und sonach jedenfalls tiefer als A); die Belastung des Unternehmers mit den Kosten der Einheit des Produktionsmittels ist größer geworden ($B'C$ ist jedenfalls größer als AB , weil C auf der Kurve MN weiter links und sonach höher liegt). Zusammenfassend kann man sagen: Die Steuer hat die Verkäufer der Produktionsmittel „belastet“, weil sie weniger von dem Produktionsmittelvorrat verkaufen und das zu einem geringeren Preise, sie hat die Konsumenten „belastet“ weil das Sozialprodukt geringer geworden ist, weil die Kosten seiner Erzeugung und sonach auch die Preise gestiegen sind.

Es ist von Interesse, festzustellen, daß letzten Endes die Wirkungen einer Steuer auf die Produktionsmittel in ganz denselben Richtungen sich geltend machen werden, wenn die Steuer nicht von dem Unternehmer, der die Produktionsmittel kauft, zu zahlen ist, sondern von dem Verkäufer derselben. Wenn wir davon ausgehen, daß — wie es in der Schichtung der Angebotsseite sich unter einmal gegebenen Verhältnissen zeigt — jeder Besitzer eines Produktionsmittels einen bestimmten Mindesterloß für dieses erlangen will, und wenn, sobald infolge der Steuer dieser Erlös beim Verkaufe des Produktionsmittels verringert wird, auch weiterhin die Verkäufer nach Einführung der Steuer denselben Reinerlös beim Verkaufe des Produktionsmittels erzielen wollen, so wird für die Verkäufer nicht der Preis, welcher auf dem Markte von den Unternehmern gezahlt wird, allein bestimmen, ob sie die Ware hergeben wollen, sondern sie werden ihren Erwägungen den Betrag zugrunde legen, welcher sich nach Abrechnung der von ihnen zu tragenden Steuer vom Verkaufspreis ergibt. Die Verkäufer der Produktionsmittel werden sohin nach Einführung der Steuer auf dem Markte von den Unternehmern einen Preis verlangen, welcher sich aus der Hinzurechnung der Steuer zu dem früher verlangten Preis ergibt. In unserem graphischen Bilde (Abb. 2) ist die neue Angebotskurve durch $R'S'$ ersichtlich gemacht. Der Umstand, daß die die Produktionsmittel Anbietenden dieselben Ansprüche stellen wie vor Einführung

der Steuer, wird es bewirken, daß der Preis des Produktionsmittels von der Größe $A B$ auf $A' B'$ steigt. Es wird wieder weniger von diesem Produktionsmittel abgesetzt werden, es wird weniger produziert werden, belastet erscheinen die Besitzer der Produktionsmittel und die Konsumenten. Der Erlös der Verkäufer der Produktionsmittel wird trotz Erhöhung der Preise derselben geringer sein, da sie von dem erzielten Preise die Steuer zahlen müssen.

III

Bevor wir nun den dem Überwälzungsprozesse zugrunde liegenden Tatbestand an einigen anderen typischen Fällen weiter erörtern, soll kurz die praktische Bedeutung dessen, was wir bisher gesehen haben, beleuchtet werden. Wir haben erkannt, daß die Belastung beim Einkaufe des Produktionsmittels, ganz gleich, ob sie zunächst vom Käufer oder vom Verkäufer gezahlt wird, sich in zwei Richtungen auswirken wird: Auf der einen Seite werden die Verkäufer des Produktionsmittels für dieses weniger erhalten und es wird weniger von diesem Produktionsmittel verwendet werden, auf der anderen Seite wird die Produktion, die dieses Produktionsmittel verwendet, mit höheren Kosten arbeiten und es wird weniger produziert werden. Nun wäre es von Interesse, das Ausmaß der Wirkungen nach den beiden Seiten hin zu vergleichen. Da ist es klar, daß dieses abhängig sein wird von der Art der Schichtung des Angebotes und der Nachfrage des in Betracht kommenden Produktionsmittels. Es ist der Fall denkbar, daß eine Herabsetzung des Preises eines Produktionsmittels um einen relativ bedeutenden Betrag das Angebot an diesem nicht wesentlich zurückgehen läßt. In diesem Falle wird offensichtlich der Druck auf den Preis des Produktionsmittels ein starker sein, es werden die Verkäufer desselben einen größeren Teil der Last tragen müssen, — viel mehr als in dem Falle, daß eine Herabsetzung dieses Preises schon ein starkes Zurückgehen des Angebotes zur Folge hat. Auf der anderen Seite ist der Fall möglich, daß selbst eine stärkere Erhöhung der Kosten einer Produktion, welche sich in dem Preise des Produktes auswirkt, einen nur geringen Rückgang der Nachfrage nach diesem Produkt herbeiführt. In diesem Falle wird sich die Belastung des Produktionsmittels viel stärker in einem Steigen des Produktpreises auswirken, — viel stärker, als wenn die Nachfrage auf eine Preissteigerung empfindlicher reagiert. Es ist auch klar, daß eine geringe Empfindlichkeit sei es der Nachfrage, sei es des Angebotes, welche dazu führt, daß die Käufer des Produktes oder die Verkäufer des Produktionsmittels einen größeren Teil der Last ohne eine gar zu weitgehende Änderung in ihrer Tauschfähigkeit übernehmen, letzten Endes dahin wirken wird, daß die Auswirkung der Belastung in einem geringeren Absatze des Produktionsmittels und in einer geringeren Produktion sich nicht so stark geltend machen wird.

Die Art der Schichtung von Angebot und Nachfrage im einzelnen ist eine Frage der tatsächlichen Verhältnisse der Wirtschaft, über welche wir hier etwas Allgemeines nicht aussagen können, wir können aber gerade an die Formulierung dieser Fälle die Besprechung einiger Grenzfälle anknüpfen, welche von größerem Interesse sind. Wir betrachten da Varianten des bisher unseren Ausführungen zugrunde gelegten Schemas der allgemeinen Marktsituation.

Es ist zunächst der Fall denkbar, daß das Angebot einer Ware fix gegeben ist und „zu jedem Preise“ (oder wenigstens: zu jedem praktisch in Betracht kommenden Preise) in unveränderter Größe verkaufsbereit ist. (Die Verkäufer haben keine „Eigenwertschätzung“ der angebotenen Ware, haben keine andere Möglichkeit einer Verwendung derselben als die der Ausbietung

für die Produktion. Das mag unter Umständen bei dem Angebote von Bodenleistungen der Fall sein, welche auf jeden Fall der Produktion zur Verfügung gestellt werden.) Hier hat die Theorie den Preis, welchen diese Ware erzielen wird, eindeutig umschrieben: Er wird durch die Zahlungsbereitschaft der mindest kaufkräftigen Nachfrage, welche mit dem vorhandenen Angebote noch befriedigt werden kann, bestimmt. Es ist ohne weiteres klar, daß eine Belastung des Einkaufes eines Produktionsmittels, welches in dieser Marktfiguration angeboten wird — und zwar ganz gleich, ob zunächst Käufer oder Verkäufer belastet werden —, ausschließlich in einer Herabsetzung des Reinerlöses, den die Verkäufer des Produktionsmittels erzielen, sich auswirken wird. (Eine Belastung der Produktion wird nur dann eintreten, wenn die Steuerlast so groß ist, daß sie den bisherigen Preis des Produktionsmittels übersteigt. Da bei Belastung der Verkäufer der Preis mindestens die Höhe der Steuer erreichen muß, werden jene Käufer, welche einen höheren Preis als den bisherigen nicht zahlen können, nicht weiter produzieren, die Steuer wirkt ganz ähnlich wie ein Mindestpreis; ebenso wird bei Zahlung der Steuer durch die Käufer für dieselben Schichten der Produzenten der Einkauf dieses Produktionsmittels unmöglich.)

Dann aber ist es möglich, daß der Preis eines Produktionsmittels für eine Volkswirtschaft fix gegeben ist und daß dieser Preis als Reinerlös der Verkäufer der produktiven Leistungen nicht geändert werden kann. Dieser Fall wird kaum in einer isolierten Volkswirtschaft zu finden sein, wohl aber dann, wenn man die Belastung in einer einzelnen Volkswirtschaft bei einem ohne jede Einschränkung von einer Wirtschaft in eine andere transferierbaren Produktionsmittel betrachtet, dessen Preis durch den Weltmarkt bestimmt ist, innerhalb dessen die Änderungen in den Verhältnissen dieses einzelnen Wirtschaftsgebietes eine ins Gewicht fallende preisbestimmende Wirkung überhaupt nicht ausüben. (Das kann z. B. beim Verkaufe von Kapitaleleistungen zutreffen; in ähnlicher Weise aber auch innerhalb einer Volkswirtschaft bei einer Sonderbelastung, z. B. in einer einzelnen Gemeinde.) Hier ist eine Belastung der Verkäufer des Produktionsmittels nicht möglich, die Steuer wird sich jedenfalls in einer Erhöhung der Produktionskosten auswirken.

IV

Nachdem wir nun die Wirkungen einer Belastung beim Verkauf eines Produktionsmittels betrachtet haben, ist es nicht schwer, die Belastungen, welche weiterhin auf dem Wege zwischen dem Einkaufe der Produktionsmittel und der Bereitstellung der fertigen Produkte zum Einkaufe durch den Konsumenten eingreifen können, zu untersuchen. Es ist klar, daß das allgemeine Schema, das wir bei Betrachtung des Einkaufes eines Produktionsmittels in Anwendung gebracht haben, auch für alle weiteren Phasen des Werdens des fertigen Konsumgutes Geltung hat. Im allgemeinen steht immer ein elastisch geschichtetes Angebot einer ebenso geschichteten Nachfrage gegenüber, die Einführung einer Steuer wird die Zahlungsbereitschaft der Nachfrage herabsetzen oder die Forderungen des Angebotes auf dem Markt erhöhen und damit den von uns theoretisch dargestellten Überwälzungsprozeß auslösen. Von Bedeutung ist es hier, ganz allgemein die Figuration von Angebot und Nachfrage in diesen weiteren Stadien des Produktionsprozesses zu betrachten. Da ist zunächst zu sagen, daß eine Empfindlichkeit von Angebot und von Nachfrage in der Richtung, daß eine Herabsetzung des effektiven Erlöses des Verkäufers bzw. eine Hinaufsetzung der Kosten und sohin des Produktpreises den Umfang der Tauschfähigkeit auf dem Markte beeinflussen wird, wohl immer vorhanden

sein wird. Bezüglich der Nachfrage nach einer Ware, welche schließlich abhängig ist von der Kaufkraft der Konsumenten, die bei hinaufgesetzten Preisen schwächer wird, wird das wohl außer Zweifel sein. Am deutlichsten sichtbar sind hier die Verhältnisse dann, wenn eine Steuer unmittelbar vor der Bereitstellung einer Ware zum Konsum eingreift, bei den in der Sprache des täglichen Lebens als indirekte Steuern bezeichneten Konsumsteuern. Insoweit eine Steuer den Preis eines Konsumartikels erhöht, wird der Konsum zurückgehen. Gewisse Sonderfälle, die hier eintreten können — ihre Bedeutung scheint uns in der Literatur gelegentlich übertrieben worden zu sein, es gehört hieher beispielsweise der wohl noch wichtigste Fall, daß der Konsum einer Ware trotz der Erhöhung ihres Preises steigt, weil nunmehr die Versorgung mit diesem Konsumartikel aus bestimmten Gründen billiger ist als die mit anderen —, kommen hier deshalb nicht in Betracht, weil sie Änderungen zur Voraussetzung haben, welche wohl aus dem Rahmen der statischen Betrachtung herausfallen. Wichtig ist aber das oben Gesagte hinsichtlich des Angebotes an Waren. Wir haben damit gesagt, daß von den früher betrachteten Schemen der möglichen Marktsituation für das Angebot einer Ware jenes hier in Betracht kommt, bei welchem wir das Angebot in seiner Größe als von dem zu erzielenden Reinerlös abhängig angesehen haben, nicht aber jene beiden früher genannten Schemen, in welchen das Angebot in seiner Größe fix gegeben oder in welchem der Preis der angebotenen Ware als ein gegebener anzusehen war. Warum wir dies hier annehmen müssen, ist wohl klar. Wir sprechen von dem Angebot an produzierten Waren, welche in der Produktion weiter gebraucht werden, und die Produktion dieser Waren wird im allgemeinen unter dem Gesetze vom abnehmenden Ertrag stehen oder — um das in einer anderen Form auszudrücken, welche im Wesen das gleiche besagt — mit verschiedenen Produktionskosten arbeiten. Eine Herabsetzung des Erlöses der Produktion muß die gerade noch an der Grenze der Rentabilität stehende, unter den ungünstigsten Bedingungen arbeitende Produktion unmöglich machen, sonach die Menge des Gesamtproduktes und damit den Umfang des Angebotes dieser Ware herabsetzen.

Damit ist erwiesen, daß die erste allgemeine Formel, die wir für den Überwälzungsprozeß gefunden haben, bei einer Belastung der weiteren Stufen der Produktion voll Geltung haben wird: Es wird infolge der steuerlichen Belastung die Menge des Produktes herabgesetzt, jene, welche der belasteten Produktion als Anbieter ihrer Waren gegenüberstehen, werden einen geringeren Reinerlös erzielen, jene, welche das Erzeugnis dieser Produktion abnehmen, werden höhere Preise bezahlen müssen. Daß diese Wirkung von jeder Stufe der Produktion aus sich nach rückwärts und vorwärts weiterhin geltend macht, daß also die Belastung einer bestimmten Stufe der Produktion alle Stufen der Vorproduktion und auch alle Stufen der Weiterverarbeitung und Verwendung eines Produktes in diesen Richtungen beeinflußt, das ist wohl auf den ersten Blick klar.

V

In der unseren Ausführungen zunächst zugrunde gelegten statischen Wirtschaft können wir auch die Besteuerung des Einkommens in ihren Wirkungen betrachten. Die herrschende Lehre nimmt mit Recht an, daß die Einkommensteuer im allgemeinen nicht überwältzt werden kann. Wir möchten hier nur kurz diesen Satz im Rahmen unserer Untersuchungsweise begründen und die Grenzen seiner Berechtigung aufzeigen.

Wenn dem einzelnen Konsumenten ein bestimmter Geldbetrag als Einkommen zur Verfügung gestellt ist und er mit diesem aus dem Sozialprodukte

Konsumgüter kauft, so bedeutet eine Verringerung dieses Geldeinkommens durch eine Steuer zunächst nur, daß die Kaufkraft, welche dem Sozialprodukte seitens der Konsumenten gegenübersteht, herabgesetzt wird. Da aber an Stelle der so ausfallenden Kaufkraft die Kaufkraft des die Steuer einnehmenden Staates tritt, wird nicht eine Herabsetzung des Ausmaßes der Nachfrage nach dem Sozialprodukt, sondern höchstens eine Verschiebung in der Art der Nachfrage eintreten. Insolange die Tatsachen diesem Bild entsprechen, kann von einer Überwälzung der Einkommensteuer nicht gesprochen werden. Anders wird sich das Bild aber dann gestalten, wenn die Einkommensteuer die Stellung der Konsumenten, die ja nach unseren Voraussetzungen auch jene sind, welche die Produktionsmittel der Wirtschaft zur Verfügung stellen, auf dem Markte, auf welchem sie die Produktionsmittel anbieten, ändert. Der einzelne Besitzer von Produktionsmitteln bezieht zwar dafür, daß er diese der Produktion zur Verfügung stellt, nominell den gleichen Erlös, das gleiche Einkommen, aber sein „Realeinkommen“ ist geringer geworden und das bedeutet für ihn praktisch dasselbe, wie wenn der Erlös für die von ihm verkauften Produktionsmittel zurückgegangen wäre. Das kann aber eine Umstellung in der Marktfigur des Angebotes nach sich ziehen, und zwar sind hier zwei verschiedene Änderungen wenigstens denkbar. Es ist zunächst möglich, daß die Besitzer des Produktionsmittels jetzt für dieses mehr verlangen und lieber auf den Verkauf eines Produktionsmittels ganz verzichten, als daß sie sich mit dem bisherigen Preise, der infolge der Besteuerung des Einkommens für sie eine Verkürzung mit sich bringt, zufriedengeben. Als Beispiel diene ein an sich wohl wenig wichtiger Fall, bei dem dieser Zusammenhang nicht bezweifelt werden kann: Ein Wirtschaftssubjekt, das etwa über ein Besitzeinkommen, über eine gesicherte Rente verfügt und außerdem noch seine Arbeitskraft verkauft hat, kommt zu dem Entschlusse, daß es ihm nach Einführung der (vielleicht progressiven) Einkommensteuer nicht mehr dafür steht, für die durch die Steuer geschmälerte Entlohnung seine Arbeitskraft zu verkaufen, er wird nur mehr bei einem höheren Lohne arbeiten wollen, welcher die Belastung durch die Steuer — ganz oder zum Teil — auf den Arbeitgeber, also auf den Unternehmer, und im folgenden auf den Preis der Produkte überwälzt. Auf der anderen Seite kann aber die mit der Einkommensteuer verbundene Herabsetzung des Realeinkommens dazu führen, daß das Angebot an Produktionsmitteln vergrößert wird: So wenn etwa ein bisher Konsumzwecken dienender Boden eines Parkes nunmehr zum Zwecke der Produktion ausgebaut wird. Ohne uns auf die Diskussion der Bedeutung dieser beiden Fälle in der Praxis einzulassen — das wird im wesentlichen eine Frage der Tatsachen sein —, wollen wir bemerken, daß der erste Fall insbesondere in der Auswirkung einer steuerlichen Belastung des Arbeitseinkommens uns von nicht zu unterschätzender Bedeutung erscheint: Es kann die Belastung des Arbeitseinkommens zu einer Erhöhung der „Ansprüche“ der Arbeiterschaft und damit unter Umständen auch zu einer Lohnerhöhung führen.

VI

Die Theorie der statischen Wirtschaft ist oft als eine wirklichkeitsfremde Konstruktion angesehen worden und man könnte vielleicht diesen Vorwurf unserem sehr starr umschriebenen Bilde der Statik ganz besonders machen. Wir glauben nun, daß schon die bisherigen Untersuchungen gezeigt haben, daß für unser Problem der Inzidenz nicht ganz unwichtige Ergebnisse im Rahmen der Untersuchung der Statik gefunden werden können. Wir werden später noch auf den Erkenntniswert dieser Untersuchungen zu sprechen kommen. Hier

wollen wir zunächst die Besonderheiten, welche sich für unser Problem in der dynamischen Wirtschaft zeigen, untersuchen.

Ohne daß wir die Theorie der dynamischen Wirtschaft im einzelnen untersuchen und ohne daß wir insbesondere die Ursachen, welche die Bewegungen der Wirtschaft bestimmen, betrachten, wollen wir fragen, welche praktisch bedeutenden Momente die dynamisch bewegte Wirtschaft der Erfahrung von der konstruierten statischen Wirtschaft unterscheiden. Und da sind es wohl zwei Momente, welche rein äußerlich den Unterschied im wesentlichen bestimmen. Die tatsächliche Wirtschaft arbeitet zunächst im allgemeinen nicht nach dem Kostengesetze, sondern die Unternehmer erzielen entweder Gewinne, indem sie über dem Kostenpreise verkaufen, oder Verluste, indem sie Waren unter den Gestehungskosten hergeben müssen. Das Bild der Statik erscheint da nur als ein Idealtypus, dem sich die Wirklichkeit trotz der Annäherungstendenzen, welche zweifellos bestehen, niemals voll angleichen kann. Dann aber — und das ist das zweite unterscheidende Moment — ist eines von den Produktionsmitteln in der Wirtschaft in ständiger Bewegung: Kapital wird zerstört und neues bildet sich. Praktisch ist da die Neubildung von Kapital in erster Linie von Interesse, weil es die Aufgabe dieser Neubildung ist, den Ersatz für das in den Schwankungen des Wirtschaftslebens zerstörte Kapital zu bilden, weil die Neubildung von Kapital, soweit sie die Zerstörungen überwiegt, die Vermehrung des Reichtums der Volkswirtschaft bedeutet. (Ein drittes Moment, das äußerlich die dynamische Wirtschaft noch besonders charakterisiert, die Entwicklung des technischen Fortschrittes, kommt für unsere Betrachtung vor allem deshalb nicht in Betracht, weil wir aus naheliegenden Gründen im allgemeinen nur die Bewegung in relativ engen Zeiträumen betrachten wollen.)

Damit haben wir aber für die Steuertheorie der wirtschaftlichen Dynamik zwei Themen gefunden: Zunächst die Besteuerung des Unternehmergewinnes, dann die Beeinflussung der Kapitalbildung. Wir wollen diese beiden gesondert behandeln, obwohl sich ohne weiteres ein sehr enger Zusammenhang ergibt: Die Besteuerung des Unternehmergewinnes kann dort, wo der Unternehmergewinn im Wesen zur Kapitalbildung verwendet wird, praktisch sich ähnlich auswirken wie eine direkte Besteuerung der Kapitalbildung, umgekehrt kann die Besteuerung der Kapitalbildung zugleich eine Besteuerung des Unternehmergewinnes sein. Doch wird das Wesentliche dieser Zusammenhänge sich auch bei einer gesonderten Betrachtung der beiden Fragen leicht aufzeigen lassen.

VII

Der Unternehmergewinn (einschließlich des Handelsgewinnes) entsteht in den Schwankungen, welche sich bei dem Ablaufe der Wirtschaft ergeben in der Nachfrage nach den verschiedenen Konsumgütern, im Angebot der verschiedenen Produktionsmittel und schließlich auch in den Schwankungen, welche aus der Art der technischen Durchführung der Produktion, durch welche die Effizienz der einzelnen Produktionsmittel bestimmt wird, folgen, — er entsteht dort, wo aus diesen Momenten heraus sich in der Kalkulation des Betriebes das Verhältnis erstellt, daß über die Kosten der Produktion im Verkaufspreise sich ein Überschuß ergibt. Wesentlich ist — und das ist auch entscheidend für die Beantwortung der Fragen, welche sich für unser Problem hier ergeben —, daß der Unternehmergewinn in jedem einzelnen konkreten Falle sich daraus ergibt, daß nach Durchführung des Einkaufes der Produktionsmittel und nach Durchführung des Absatzes der produzierten Ware ein Kostenüberschuß in der Hand des Unternehmers verbleibt.

Wenn wir da den Weg zur Einordnung der Wirkungen einer Besteuerung des Unternehmergewinnes in die Formel der die Preisbildung der Produktionsgüter und des Produktes bestimmenden Momente suchen, so müssen wir sehen, daß diese Momente durch die Steuer an sich überhaupt nicht berührt werden können: Der Unternehmer ist mit einer bestimmten Kaufbereitschaft auf den Produktionsgütermarkt gegangen, hat hier diese Güter zu dem sich bei der gegebenen Marktsituation erstellenden Preise gekauft, er hat seine Produkte in der Absicht, einen bestimmten Preis als Minimum zu fordern, auf dem Markt ausboten und den sich auf dem Markt erstellenden Preis erzielt. Er hat, da er hier einen Gewinn erzielt hat, auf jeden Fall ein Interesse daran, die Produktion unter den gegebenen Verhältnissen fortzusetzen, er wird auch bei einer Besteuerung seines Gewinnes nicht die Möglichkeit haben, die für ihn maßgebenden Preise auf dem Markte zu ändern. Die Steuer auf den Unternehmergeinn ist der Typus einer Steuer, welche nicht überwältigt werden kann.

Und doch ist gerade wegen der Eigenart des Unternehmergewinnes mit dieser Antwort allein die Frage der Besteuerung des Unternehmergewinnes nicht gelöst.

Der Unternehmergeinn hat in der Volkswirtschaft zwei besondere Funktionen, die, in einem gewissen Sinne einander entgegengesetzt, doch in ihrer Wirkung einander ergänzen. Auf der einen Seite ist zweifellos der Unternehmergeinn eine ganz außerordentlich wichtige Quelle für die Neubildung des Kapitals, die Bewegung, welche von der Bildung neuer Produktionsmittel, von der Schaffung neuer Verwendungsmöglichkeiten für den sich bildenden Gütervorrat ausgeht, wird zum großen Teile vom Unternehmergeinn initiiert: Der Unternehmergeinn ist ein wichtiges bewegendes Moment in der wirtschaftlichen Dynamik. Auf der anderen Seite aber löst die Tatsache des Bestehens eines Unternehmergeinnes — und das hat schon die klassische Theorie sehr scharf herausgearbeitet — jene Bewegung aus, welche in der Wirtschaft immer die Tendenz nach dem statischen Ruhezustande mit sich bringt: Wo ein Unternehmergeinn besteht, wird der Anreiz zur Konkurrenzierung besonders groß sein, es werden neue Unternehmungen auftauchen, welche durch Verstärkung der Nachfrage nach den Produktionsmitteln deren Preis heben, durch Verstärkung des Angebotes an den den Unternehmergeinn schaffenden Produkten deren Preis senken, und auf diese Weise wird gerade der Bestand des Unternehmergeinnes jene Bewegung, welche die Tendenz zur Statik auslöst, erst wirksam machen. Und im Gesamtbild einer sich entwickelnden Volkswirtschaft wirken die beiden vom Unternehmergeinn ausgehenden Tendenzen dahin, daß der Gleichgewichtszustand, welchem die Wirtschaft ständig zustrebt, ohne ihn je zu erreichen, immer wieder durch sich bildendes Kapital geändert wird, daß dieser Zustand der einer immer reicheren Versorgung mit Gütern wird.

Die beiden antagonistischen Funktionen des Unternehmergeinnes werden durch eine Besteuerung desselben wenigstens erschwert. Wo die Steuer den als Quelle der Kapitalbildung dienenden Unternehmergeinn verringert, wird die Kapitalbildung — insoweit sie eben aus dem Unternehmergeinne erfolgt, und daß das in weitem Umfange zutrifft, kann nicht bestritten werden — infolge der Schmälerung ihrer Quelle aufgehalten werden. Inwieweit dieses Moment in der einzelnen Volkswirtschaft praktisch von Bedeutung sein wird, ist wiederum eine Tatfrage. Des weiteren: Insoweit die Besteuerung des Unternehmergeinnes den Anreiz zur schärferen Konkurrenzierung einer unter günstigen Umständen Überschüsse aufweisenden Produktion schwächt, wird innerhalb der dynamischen

Bewegung der Wirtschaft die Tendenz zur Statik gehemmt und das wird wiederum sowohl diejenigen, welche bei ungehemmtem Obwalten dieser Tendenz mit einem Steigen der Nachfrage nach Produktionsmitteln und mit einem Steigen der Preise derselben rechnen können, wie auch jene, welche in diesem Falle mit einer Vermehrung des Angebotes an Produkten und mit einem Fallen der Preise derselben rechnen können, schädigen.

VIII

Damit haben wir schon einiges über die Wirkung einer Besteuerung der Kapitalsbildung gesagt, die schon deshalb im engsten Zusammenhange mit der Besteuerung des Unternehmergewinnes stehen wird, weil die Kapitalsbildung wohl sehr häufig nur in der Form besteuert wird, daß ein Unternehmer gewinnbildender Überschuß einer Produktion, der im Betrieb als neu werbendes Kapital verbleibt, durch die Steuer getroffen wird. Die Steuer wird hier jedenfalls dadurch, daß sie — wie wir dieses Verhältnis schon ausgedrückt haben — die Quelle der Kapitalsbildung einengt, zu einer Verminderung derselben führen.

Jedenfalls wird nicht das Moment, in welchem Umfang diese Quelle der Kapitalsbildung aus dem Unternehmergewinn ergiebig ist, für den Umfang der Kapitalsbildung in der Volkswirtschaft allein maßgebend sein. Kapitalsbildung ist an sich auch in anderen Formen möglich. Sie kann unter Umständen (privatwirtschaftlich) die Gegenseite einer Wertsteigerung von Produktionsmitteln sein, die ihrerseits in verschiedenen Gründen ihre Ursache haben kann und gleichfalls einer Besteuerung zugänglich ist. Sie kann aber auch — und das soll uns hier näher beschäftigen — die Folge von Rücklagen aus irgend einer der verschiedenen Formen des statischen Einkommens sein: Es kann ein Einkommen aus Arbeitsleistungen, aus Verkauf von Bodennutzungen oder von Kapitalsleistungen gespart werden und zur Kapitalsbildung dienen. Es liegt nahe, eine Abhängigkeit der Möglichkeit der Kapitalsbildung von der Größe dieser Einkommen anzunehmen und zu sagen, daß — ganz so wie bei der Kapitalsbildung aus dem Unternehmergewinn — eine Schmälerung der Quellen der Kapitalsbildung auch die Kapitalsbildung selbst hemmen wird. Das wird auch im allgemeinen der Fall sein. Maßgebend für den Umfang der Kapitalsbildung wird aber neben der Reichhaltigkeit ihrer Quellen auch der Umstand sein, welchen Ertrag das Kapital erwarten läßt. Da wird das Moment der Besteuerung des Kapitalertrages, das wir im Rahmen des statischen Systems besprochen haben, auch entscheidend für die Neubildung von Kapital und für die vom Kapital ausgehende Wirkung der wirtschaftlichen Dynamik sein. Ein verringertes Kapitalertrag kann den Anreiz zur Kapitalsbildung erschweren. Notwendig ist nun allerdings dieser Zusammenhang nicht. Geradeso wie die Argumentation möglich ist, daß ein Wirtschaftssubjekt deshalb, weil der zu erwartende Ertrag geringer ist, weniger für spätere Zeiten zurücklegt, ist auch die Argumentation möglich, daß ein Wirtschaftssubjekt gerade deshalb, weil das von ihm gesparte Kapital einen geringeren Ertrag bietet und weil es ein bestimmtes Kapitaleinkommen — etwa als Versorgung für das Alter oder für die Familie — zu erwerben wünscht, bei geringerer Ertragsaussicht mehr spart, um den gleichen Ertrag zu erzielen. Welches dieser beiden Momente in weiterem Maße ausschlaggebend ist, wird wohl von den allgemeinen sozialen und wirtschaftlichen Verhältnissen der Bevölkerung abhängen, diese werden sonach auch bestimmen, in welchem Sinne eine Besteuerung des Kapitalszinses sich auf die Neubildung von Kapital auswirken wird. Bei der Beurteilung der Ertrags-

aussichten wird aber auch die Besteuerung des Unternehmergewinnes in Betracht zu ziehen sein: dies deshalb, weil häufig Kapitalsbesitz Anlaß zu solchen Anlagen gibt, welche nicht nur Kapitalszins sondern auch einen Unternehmergewinn erwarten lassen.

Im Zusammenhang mit den Fragen, welche sich bei Betrachtung der Dynamik aufwerfen, wollen wir noch einiges besprechen, das wenigstens zum Teil in den Rahmen der Betrachtung der statischen Wirtschaft einbezogen werden könnte. Es handelt sich hier zunächst um die Besteuerung der verschiedenen Formen von Differentialrenten, welche die Wirtschaft kennt. Der typische Fall ist der, daß ein Betrieb, der irgendeinen Produktionsvorteil genießt (Transportlage, Produktionsgeheimnis usw.), aus diesem Grunde mit geringeren Kosten arbeitet als ein anderer Betrieb und sonach einen Sondergewinn abwirft. Unter Umständen wird ein solcher Sondergewinn bei freiem Walten der Konkurrenz der Tendenz zur Eliminierung nach den Grundsätzen des Kostengesetzes unterliegen. (Z. B.: Bevorzugte Betriebe werden die unter minder günstigen Verhältnissen arbeitenden niederkonkurrieren.) Es wird sodann dieser Gewinn im statischen Gleichgewichtszustande nicht zu finden sein. Unter Umständen aber wird ein solcher Gewinn als Dauergewinn angesehen werden können, dies insbesondere dann, wenn die bevorzugte Produktion nicht ausgedehnt werden kann. Zweifellos sind diese Fälle im allgemeinen nur im Fall einer irgendwie eingeschränkten Konkurrenz zu erwarten oder wenigstens dann, wenn eine weitgehende Verschiedenartigkeit der Produktionsbedingungen die Verhältnisse der Wirtschaft von dem, was man sich gewöhnlich in einfacher Weise als freie Konkurrenzwirtschaft vorstellt, etwas weiter abrücken läßt. Im allgemeinen ist dieser Sondergewinn für uns ohne weiteres in die Kategorie des Unternehmergewinnes einzuordnen. Aber auch dort, wo dieser Sondergewinn statischer Natur ist, ist nicht schwer zu sehen, daß seine Besteuerung einer Überwälzung nicht unterliegt. Die Stellung des einer Sonderbesteuerung unterliegenden bevorzugten Betriebes wird durch die Steuer — ins solange sie die Höhe des Sondergewinnes nicht übersteigt — weder in seiner Nachfrage nach Produktionsmitteln noch in seinem Angebot an Produkten verschoben.

Und schließlich wäre hier noch über eine Form der Steuer zu sprechen, welche sowohl in der Statik wie auch in der Dynamik zu finden sein kann: Die Besteuerung der Übertragung eines Kapitalsstockes oder von Grund und Boden. Es handelt sich hier nicht um eine Besteuerung der Leistungen des Kapitals oder des Bodens, sondern um eine Besteuerung, welche dann eingreift, wenn ein Träger solcher Leistungen von einem Wirtschaftssubjekt an ein anderes übertragen wird, eine Übertragung, die häufig auch der Weg zu einer neuen Verwendung der Leistungen dieses Gutes ist, — nur in diesem Falle kann diese Besteuerung für die Betrachtung des Ablaufes der Wirtschaft ein größeres Interesse beanspruchen und diese für uns bedeutenden Fälle werden nur in der wirtschaftlichen Dynamik zu finden sein, da der statische Zustand selbst bei einer wenig straffen Konstruktion desselben als ein solcher anzusehen ist, in dem größere Changements in den Güterverwendungen nicht eintreten. Die Frage, wie sich eine derartige Steuer auf Käufer und Verkäufer eines solchen Trägers von produktiven Leistungen aufteilt, soll hier nicht im einzelnen untersucht werden: Es werden da wohl im Einzelfalle verschiedene Bedingungen der konkreten Marktsituation ausschlaggebend sein. Viel wichtiger ist die Fernwirkung einer solchen Steuer. Wenn der Übergang von Kapital und Boden aus einer Hand in eine andere nur der Weg zu einer im weiteren Ausmaße rentablen Verwendung desselben ist, wenn jede Änderung in den Richtungen der Produktion einerseits die Schaffung von Neuem in der Wirtschaft, andererseits

die Anpassung an einen neuen Gleichgewichtszustand erstrebt, so wird die Besteuerung eines solchen Wechsels dahin wirken, daß diese Tendenzen erschwert und gehemmt werden. Damit erscheint diese Steuer in einer gewissen Beziehung neben die Besteuerung des Unternehmergewinnes gestellt.

IX

Wir haben besonderen Wert darauf gelegt, bei der Betrachtung der Wirkungen der Steuerüberwälzung die Verhältnisse der statischen Wirtschaft von jenen der Dynamik zu unterscheiden. Die Unterscheidung dieser beiden Wirtschaftsformen ist hier auf keinen Fall eine theoretische Spielerei, welche es sich zur Aufgabe macht, schöne und glatte Konstruktionen hervorzubringen, es ist vielmehr festzuhalten — und erst die Durchführung des theoretischen Gedankenganges ermöglicht es, dieses klar zu sehen —, daß ein ganz wesentlicher Unterschied zwischen der Wirkung einer Steuer in dem statischen System und der Wirkung der von uns betrachteten Steuern in der wirtschaftlichen Dynamik besteht. Die Steuern, welche in das durchwegs auf dem Grundsätze des Kostengesetzes aufgebaute statische System eingreifen, haben die Tendenz, Kostenbestandteil zu werden. Sie müssen sich auf Angebot und Nachfrage der Ware, welche sie treffen, und der Produkte sowie der Rohstoffe dieser Ware auswirken, und zwar sowohl hinsichtlich des Preises dieser Waren als auch hinsichtlich der Menge, in welcher sie produziert bzw. von der Produktion in Anspruch genommen werden. Die Dynamik kennt Preise, welche von den Kostensätzen abweichen, und damit auch eine Marge für Steuereingriffe, innerhalb derer eine Umformung der Steuer zum Kostenbestandteil nicht eintritt, — wenn auch dafür Wirkungen hinsichtlich der dynamischen Kräfte, welche die Wirtschaft bewegen, ausgelöst werden. Das ist für die Beurteilung der Steuern hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen Auswirkungen von größter Bedeutung.

Damit ist eine wichtige Unterscheidung für die praktische Anwendung der Steuertheorie gegeben. Wer die Wirkung einer Steuer untersucht, muß zunächst fragen, ob diese Steuer in das statische System überhaupt einzuordnen ist. Nur in diesem Falle kann sie als Kostenelement dem theoretisch umschriebenen Überwälzungsprozeß unterliegen. Aber selbst da muß das nicht der Fall sein, wenn die Bedingungen, unter denen eine Steuer eingreift, zunächst nicht dem statischen System entsprechend sind. Eine Steuer, welche ihrer Natur nach Kostenelement werden soll, kann, wenn die Produktion nicht dem Kostengesetz unterliegt, zunächst von der Überwälzung ausgeschlossen sein, sie wird auf einen tatsächlich vorhandenen Zwischengewinn verrechnet. Aber auf die Dauer wird das nicht der Fall sein können. Sobald dieser Zwischengewinn unter der Konkurrenzierung eingeengt wird, wird die Überwälzung ausgelöst werden, weil die wirtschaftliche Kalkulation hier einen Ausweg zur Vermeidung von Verlusten sieht. Ist aber eine Steuer einmal Kostenelement geworden, so wird sie dies wohl bleiben, da Angebot und Nachfrage die Auswirkung der Steuer immer berücksichtigen werden, sobald sie ihre Marktsituation völlig ausnützen wollen. Hier wird der alte Grundsatz, daß eine Steuer, wenn sie alt und eingelebt ist, immer besser ist als eine neue Steuer, mit der in der Literatur bekannten Begründung, daß für eine solche Steuer die Überwälzung bereits durchgeführt ist, seine Berechtigung haben, — mag man auch eine Besteuerung, welche Zwischengewinne trifft, von anderen Gesichtspunkten aus vorziehen.

Jedenfalls ist mit der Festhaltung der Tendenz zum Kostenbestandteil das wesentliche Moment an den wichtigsten Steuern, welche wir im Rahmen der Statik behandeln können, klargestellt. Wir halten hier nur nochmals fest, daß auch bei einigen Steuertypen der Statik diese Tendenz nicht oder nicht notwendigerweise eintreten wird. Da ist vor allem an das zu erinnern, was wir über die Besteuerung des Einkommens gesagt haben, dann an die Fälle gewisser auch in der Statik vorkommender Differentialrenten¹⁾.

Bei der Beurteilung der Steuern, welche nur innerhalb des Rahmens der Dynamik vorkommen können, insbesondere bei der hier typischen Besteuerung des Unternehmergewinnes, haben wir gesehen, daß die Theorie über die Überwälzung nicht viel mehr sagen kann, als daß eine Steuer dort, wo sie einen Überschuß über die Produktionskosten trifft, nicht überwälzt werden kann. Viel wichtiger ist aber hier das, was wir über die Fernwirkung einer Besteuerung gesagt haben: Der Unternehmergeinn kann vom Standpunkte des konstruierten statischen Systems als unnötig bezeichnet werden, er hat in der Realität der Wirtschaft doch ganz bedeutende Funktionen und die Besteuerung des Unternehmergewinnes muß naturgemäß auf die Art, in der der Unternehmergeinn diese Funktionen ausübt, einwirken. Aber auch für die Beurteilung von Steuern, welche Kostenbestandteile werden, ist die Analyse der Dynamik von größter Bedeutung. Wir haben schon gesagt, daß in der realen Wirtschaft auch solche Steuern nicht immer sogleich überwälzt werden können, dann nämlich, wenn die Wirtschaft nicht nach dem Kostengesetz arbeitet und Zwischengewinne vorliegen, welche zunächst zur „Tragung“ einer Steuer herangezogen werden können. Die Wege der Wandlung einer solchen Steuer in einen Kostenbestandteil können wir hier nicht im einzelnen behandeln, nur auf eines sei noch hingewiesen: Dadurch, daß die exakte Überwälzungstheorie im Wesen statische Verhältnisse annehmen muß, die reale Wirtschaft aber von diesen mehr oder weniger weit abweicht, ist die Verifizierung der Überwälzungstheorie außerordentlich erschwert. Nur zu leicht wird eine Steuer bevor sie Kostenelement wird, zunächst auf einen Zwischengewinn verrechnet, wird diesen herabsetzen und da kann leicht die Beobachtung auf einen allgemein notwendigen Zusammenhang schließen. Der theoretisch korrekt erkannte Zusammenhang wird sich dagegen erst dann zeigen, wenn diese Übernahme der Steuer auf eine Differenz zwischen Kosten und Preis nicht mehr möglich oder nicht mehr notwendig ist.

Hier wäre noch auf einen außerordentlich wichtigen Umstand hinzuweisen. In der Praxis werden Steuern sehr häufig ein Produktionsmittel nicht in jeder Verwendung im gleichen Ausmaße treffen und insbesondere die Auswirkung der Belastung eines in den Stufen des Produktionsprozesses relativ späten Stadiums wird — insoweit hier eine Überwälzung auf die Vorprodukte und auf die Produktionsmittel eintreten wird — sich nicht überall ganz gleichartig auswirken. Außerdem wird die Steuer oft absichtlich je nach verschiedenen Tendenzen nicht überall im gleichen Ausmaße auferlegt werden, es wird auch häufig der Steuerpraxis nicht leicht möglich sein, eine gleichmäßige Belastung — wo eine solche intendiert ist — zu erreichen. Damit wäre das theoretische Problem der Wirkung einer ungleichartigen Belastung gestellt. Wir weisen nur darauf hin, daß das von uns im allgemeinen unter der still-

¹⁾ Einige wichtige Fälle der Überwälzung einzelner Steuern behandelt das Referat von HANS MAYER auf der eingangs genannten Wiener Tagung des Vereins für Sozialpolitik.

schweigenden Voraussetzung einer gleichmäßigen Belastung Gesagte bei der Untersuchung dieser Fragen in manchen Beziehungen einer Ergänzung bedarf¹⁾.

X

Der Ausgang unserer Untersuchungen war nicht die Betrachtung der einzelnen in Betracht kommenden Steuern, sondern eine theoretische Analyse des Wirtschaftsprozesses. Man kann wohl bei der Lehre von der Steuerüberwälzung einen anderen Weg nicht einschlagen. Die herkömmliche Einteilung der Steuern erfolgt vorwiegend nach verwaltungstechnischen Gründen, die juristisch formulierten Merkmale des von einer Steuer zu erfassenden Tatbestandes sind wohl natürlich an wirtschaftlichen Tatsachen orientiert, sind aber in weitem Ausmaße nicht in der Weise geprägt, daß sie die Tatsachen in der der ökonomischen Theorie eigenen Form erfassen. Das zeigt ein Blick auf einige Steuern sofort. Wenn etwa eine Steuer den Ertrag einer Unternehmung erfassen soll, so ist das, was das Steuergesetz als „Ertrag“ definiert, für die wirtschaftliche Betrachtung aus einer Reihe von verschiedenartigen Komponenten zusammengesetzt. Er umfaßt z. B. Kapitalszins, Bodenrente, Unternehmergewinn, Unternehmerlohn, — auch alle diese nicht immer voll und ganz, so etwa den Zins des in der Unternehmung arbeitenden Kapitals häufig je nach der juristischen Form der Beteiligung des Kapitals (Aktienkapital, Industrieobligationen, Bankkredit) in verschiedener Weise; gelegentlich ist die Neubildung von Kapital auch unter den Begriff des „Ertrages“ einbezogen, gelegentlich erfaßt er Wertsteigerungen eines Besitzes der Unternehmung, vielleicht auch den zur Wiedererzeugung des investierten Kapitals notwendigen Teil des Bruttoertrages der Unternehmung (dessen Besteuerung praktisch gleichbedeutend ist mit einer Sonderbesteuerung des Kapitalertrages). Oder aber bei der Einkommensteuer: Sie ist auch in der Form konstruiert worden, daß sie etwas besteuert, das ökonomisch nicht als Einkommen angesehen werden kann — so etwa gewisse Veräußerungsgewinne —, unter Umständen kann sie im Einzelfalle gleich sein einer Besteuerung der Grundrente und des Kapitalertrages, unter Umständen kann sie praktisch eine Besteuerung des Arbeitslohnes sein. Und endlich wird die Einkommensteuer in aller Regel auch etwas erfassen, das nicht als statisches Einkommen angesehen werden kann — wir haben über die Bedeutung der Einkommensteuer in dieser Beziehung weiter nichts gesagt, es ist wohl klar, daß hier die Besteuerung des Einkommens einer Besteuerung des dynamischen Unternehmergewinnes wenigstens nahe kommen wird.

Man sieht: Hat die Überwälzungstheorie die Grundsätze aufgestellt, welche die Richtungen und Wege des Überwälzungsprozesses klarstellen, und hat man dann erkannt, daß im Einzelfalle das Eintreten der Überwälzung abhängig ist von den konkreten Bedingungen der Wirtschaft, insbesondere davon, ob die Wirtschaft nach dem Kostengesetz arbeitet, so bleibt für die Beurteilung der Wirkungen der einzelnen Steuer noch die besondere Aufgabe bestehen, den steuerrechtlich umschriebenen Tatbestand der Grundlage der Besteuerung zu analysieren und das Ergebnis dieser Untersuchung in die ökonomische Sprache zu übersetzen, den in Steuerrecht und in Steuerpraxis erfaßten Tatbestand in ökonomische Formeln zu subsumieren. Und diese Aufgabe ist deshalb mit besonderen Schwierigkeiten verbunden, weil das Steuer-

¹⁾ Ich gedenke, auf diese Fragen ein anderes Mal zurückzukommen, in der Literatur sind diese Punkte übrigens bereits eingehend behandelt worden (Siehe z. B. das bereits genannte Buch von SELIGMAN).

recht Kategorien kennt, welche anders gebildet sind als die spezifisch ökonomischen Begriffe. Daß aber hier eine scharfe Formulierung der Wege einer ökonomischen Erkenntnis der Ausgang der Betrachtung der Steuerüberwälzung sein muß, das kann wohl nicht bestritten werden. Der Zweck unserer Ausführungen war es in erster Linie, auf diesen Umstand hinzuweisen, dann auch wenigstens die allgemeinsten Grundlagen für die Erkenntnis dieser ökonomischen Gesetzmäßigkeit zu erläutern.

Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft¹⁾

Von

Edwin R. A. Seligman

Professor an der Columbia University, New York

I. Einführung

Nationalökonomien, die sich mit theoretischer Finanzwissenschaft befaßt haben, sind immer auf drei Probleme gestoßen. Das erste betrifft das Erkenntnisobjekt dieser Wissenschaft: Ist es der Staat oder sind es die Individuen, die den Staat bilden? Von der Antwort auf diese Frage hängen sehr verschiedene Schlußfolgerungen ab. Das zweite Problem betrifft das Verhältnis zwischen Staat und Individuum. In welchem Sinn und auf welche Weise führt der Staat ein eigenes wirtschaftliches Dasein und inwiefern nehmen die Individuen an diesem teil? Das dritte Problem betrifft die Prinzipien der Steuerbemessung; ist es das Kostenprinzip, das Interesseprinzip oder das Prinzip der Leistungsfähigkeit?

Sobald wir diese Fragen zu beantworten suchen, merken wir, daß Probleme grundlegender Art hinter ihnen stehen. Wenigstens drei solcher Grundprobleme tauchen auf; Welches ist das Wesen des gesellschaftlichen Verbandes im allgemeinen? Welches ist das Wesen der öffentlichen Bedürfnisse und der staatlichen Tätigkeit? Was ist schließlich der Staat in seinen finanziellen Beziehungen zu den einzelnen?

Die Soziologen haben einige Beiträge zur Erkenntnis des Wesens gesellschaftlicher Solidarität und des Ursprungs menschlicher Gesellschaft geliefert. Sie haben aber wenig zur Aufhellung der folgenden vier Probleme getan: Welches sind die verschiedenen Kategorien der Verbandstätigkeit? Welches sind die spezifischen Unterschiede zwischen den verschiedenen Formen gesellschaftlicher Verbände? Welches sind die charakteristischen Merkmale des öffentlichen Verbandes oder des Staates? Welche Anwendung können soziologische Theorien auf Wirtschaftswissenschaft und Finanzwissenschaft finden?

Die Nationalökonomien haben auf diesem Gebiete noch weniger geleistet. Während einige Finanztheoretiker die drei zu Beginn erwähnten Probleme gestreift haben, so kann doch nicht gesagt werden, daß sie durch ihre Untersuchungen Klarheit geschaffen haben über das Wesen dieser Probleme. Der Grund hierfür kann in dem Umstande gesucht werden, daß ihre Analyse nicht die ganze Tiefe ihrer Zusammenhänge erfaßt hat²⁾.

¹⁾ Diese Studie ist das Ergebnis eines Seminars, an dem drei ausgewählte Studenten, M. JADOUL aus Belgien, Dr. BIELSCHOWSKY aus Deutschland und MR. LOVE aus Texas, teilnahmen. Ihre eingehende Kritik hat nicht wenig zu den hier dargelegten Ergebnissen dieser Analyse beigetragen.

²⁾ Obgleich fast jeder Nationalökonom seit der Zeit HERMANN'S etwas über Bedürfnisse und Bedürfnisbefriedigung zu sagen hatte, so behandelt doch eigentlich niemand von ihnen das Thema unserer Studie. Die einzigen Ausnahmen bilden die durchaus ungenügenden Ausführungen KLEINWÄCHTERS: „Kollektivbedürfnisse und Gruppenbildung“ in der „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und

Unser Feld ist also so gut wie unbeackert. Was wir in dieser Untersuchung versuchen wollen, ist eine Behandlung finanzwissenschaftlicher Probleme von soziologischen Gesichtspunkten aus oder, mit anderen Worten, die Anwendung einiger soziologischer Grundsätze auf die Finanzwissenschaft, d. h. wir werden versuchen, eine gesellschaftliche Theorie der Finanzwissenschaft wenigstens in ihren Umrissen aufzustellen.

Jeder Versuch, die Finanzwissenschaft vom soziologischen Gesichtspunkte zu behandeln, muß damit beginnen, daß man ihre Probleme mit Grundlagen menschlichen Zusammenlebens in Beziehung setzt. Wir müssen mit anderen Worten mit der Analyse der Bedürfnisse beginnen, die dem einzelnen mit seinem Nebenmenschen gemeinsam sind, und das Wesen dieser gemeinsamen Bedürfnisse zu ergründen suchen.

II. Das Wesen der gemeinsamen Bedürfnisse

Alles Leben beginnt mit dem Individuum und seinen Bedürfnissen. Die dringlichsten Bedürfnisse des Individuums sind seine getrennten, persönlichen, körperlichen Bedürfnisse, d. h. die Bedürfnisse, die er als ein getrenntes oder separates Einzelwesen empfindet. Die primären und originären Bedürfnisse sind die Bedürfnisse nach Luft und Nahrung und aus ihrer Befriedigung erwächst der Unterschied zwischen freien und wirtschaftlichen Gütern. Unter normalen Verhältnissen ist der Vorrat an Luft unbegrenzt und unter gewissen Verhältnissen gilt auch das gleiche von Wasser und Lebensmitteln. In solchen Fällen lebt der einzelne inmitten freier Güter.

Wenn jedoch die Natur mit ihren Gaben geizt, dann ist eine Anstrengung des Individuums notwendig, um seine Bedürfnisse zu befriedigen. Sobald die Beschaffung von Nahrung eine Anstrengung seitens des Individuums erfordert, d. h. etwas kostet, sieht das Individuum auch die Notwendigkeit ein, einen Plan aufzustellen, nach dem es seine Anstrengungen in ein Verhältnis zu der daraus erwachsenden Bedürfnisbefriedigung bringt. Mit anderen Worten, der einzelne wird seine Tätigkeit unter das wirtschaftliche Prinzip stellen und das größte Ergebnis mit dem geringsten Aufwand herbeizuführen trachten. Die

Verwaltung“, VII (1898), S. 168; CUHEL, F.: „Zur Lehre von den Bedürfnissen“, 1907; TRIVERO: „Teoria dei bisogni“, 1900. Etwas größere Fortschritte haben die deutschen und italienischen Finanztheoretiker gebracht. Unter den deutschen wären insbesondere zu erwähnen: SAX, E.: „Grundlegung der theoretischen Staatswirtschaft“, 1887; WAGNER, A.: „Finanzwissenschaft“, 3. Ausg., 1883; MISCHLER, E.: „Über die Subjekte der Finanzwirtschaft“, Finanz-Archiv, V, 1887, S. 713; LINDAHL, E.: „Die Gerechtigkeit der Besteuerung“, Lund, 1919. Ein neuerer Beitrag ist der von RITSCHL, H.: „Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung“, Bonn, 1925, der trotz mancher beachtenswerter Ausführungen der Schwierigkeiten des Problems nicht Herr wird.

Unter den Werken der Italiener wären folgende Beiträge aus der älteren Periode zu erwähnen: DE VITI DE MARCO: „Il carattere teorico dell' economia finanziaria“, Roma, 1888; MAZZOLA, U.: „I dati scientifici della finanza pubblica“, Bologna, 1890; CONIGLIANI: „Studi di teoria finanziaria“ in „Saggi di economia e di scienza delle finanze“, Torino, 1903. Neuere Arbeiten sind: MURRAY, R. A.: „Le nozioni dello stato dei bisogni pubblici e dell' attività finanziaria“, Roma, 1912; „Principii fondamentali di scienza pura delle finanze“, Firenze, 1914; „La scienza delle finanze, il diritto finanziario e la nozione di stato“ in „Giornale degli economisti“, LI, 1915, S. 27; LOLINI: „La nozione di stato e lo studio scientifico dell' attività finanziaria“, in „Rivista di diritto pubblico“, X (1918), S. 138; „La nozione dei così detti bisogni pubblici“ in „Giornale degli economisti“, LIX (1919), S. 138.

freien Güter werden zu wirtschaftlichen Gütern und das wirtschaftliche Leben des einzelnen beginnt.

Noch besteht aber für den einzelnen keine Notwendigkeit, sich mit anderen zusammenzuschließen, es sei denn zur Befriedigung geschlechtlicher Bedürfnisse. Noch besteht daher keine Gesellschaft. Obgleich die Beschaffung von Nahrungsmitteln jetzt einige Anstrengung und einige Vorsorge des einzelnen erfordert, so kann er doch noch, theoretisch wenigstens, seine Bedürfnisse durch eigene Arbeit, ohne Unterstützung anderer, befriedigen. Wenn er allein auf Fischfang oder auf Jagd auszieht oder sich sein eigenes Getränk zusammenbraut, so befriedigt er damit seine getrennten und persönlichen körperlichen Bedürfnisse und führt ein isoliertes wirtschaftliches Dasein. Es kann natürlich nicht festgestellt werden, ob Menschen jemals ein derartig isoliertes Dasein geführt haben oder ob der Zusammenschluß mit anderen bis zu vormenschlichen Zeiten zurückdatiert. An sich jedoch ist eine derartige isolierte wirtschaftliche Tätigkeit durchaus möglich.

Das Verschwinden der freien Güter bedingt somit die wirtschaftliche Tätigkeit des Individuums, ist aber noch nicht die Ursache menschlichen Zusammenschlusses. Isolierte wirtschaftliche Betätigung ohne gesellschaftliche Erscheinungen irgendwelcher Art ist an sich durchaus möglich.

Sobald aber die wirtschaftlichen Güter im Verhältnis zu den freien Gütern stark zunehmen und gleichzeitig die Intensität der Anstrengung wächst, die die Befriedigung menschlicher Bedürfnisse erfordert, wird die Arbeit des einzelnen ohne Unterstützung anderer immer weniger ausreichen. Der einzelne fühlt nun, daß er Hilfe braucht. Es ist zwar bestritten, ob der Ursprung der Gesellschaft wirklich in diesen wirtschaftlichen Faktoren gesucht werden kann; es ist jedenfalls sehr wahrscheinlich, daß die Bedingungen, unter denen das Nahrungsbedürfnis befriedigt werden mußte, und die Notwendigkeit des Schutzes während der Gewinnung und des Besitzes der Nahrungsmittel eine wichtige, wenn nicht die entscheidende Rolle bei der Bildung der ersten primitiven Verbände gespielt hat¹⁾.

¹⁾ Was wir bei Menschen Gesellschaft und gesellschaftliche Erscheinungen nennen, kann natürlich auch sonst in der Natur gefunden werden. Überall in der Natur stoßen wir nicht nur auf Einzelobjekte, sondern auch auf Agglomerationen solcher Objekte, zu deren Bezeichnung die englische Sprache über eine Unzahl von Synonyma verfügt. Im allgemeinen spricht man dort von einer Assemblage, Collection, Agglomeration, Aggregation, Collocation, Association oder Group. Für solche Erscheinungen in der unorganischen Natur hat man die Ausdrücke Pile, Mass, Lump, Store, Hoard, Sheaf, Galaxy oder Accumulation. Eine noch größere Vielheit von Bezeichnungen besteht für die in der organischen Natur vorkommenden Mehrheiten von Einzelwesen. Man spricht da im Englischen von einem „cluster of plants“, einem „bunch of vegetables“, einem „clump of trees“, einem „patch of grass“, einem „bed of moss“, einem „forest of pines“; von einer „school of porpoises“, einem „shoal of bass“; ferner von einem „swarm of bees“, einer „army of insects“, einem „covey of partridges“, einem „flock of geese“, einer „bevy of larks“, einer „brood of chicks“, einem „team of ducklings“, einer „colony of beavers“, einer „troupe of apes“, einem „kennel of dogs“, einer „herd of cattle“, einem „drove of horses“, einem „pack of hounds“, einem „band of monkeys“ und einem „village of prairie dogs“.

Im Deutschen spricht man von einer Vereinigung, Kollektion, Agglomeration, Aggregation, Kollokation, Assoziation, Gruppe, Verein oder Verband. In der anorganischen Natur vorkommende Erscheinungen dieser Art nennt man auch Haufen, Masse, Vorrat, Hort, Akkumulation usw. Eine noch größere Vielheit von Ausdrücken besteht für die in der organischen Natur vorkommenden Mehrheiten von Einzelwesen. Man spricht hier von einer Pflanzengruppe, einem Gemüsebund, einem Moosbett, einem Blumenbeet, einem Kiefernforst, einer Baumschule oder

In jedem Falle war die getrennte oder ununterstützte Tätigkeit des Menschen bei der Befriedigung seiner Bedürfnisse nunmehr durch von anderen unterstützte Tätigkeit ergänzt worden.

Die bloße Tatsache der Gruppenbildung schließt jedoch das Weiterbestehen ununterstützter Arbeitshandlungen des Menschen nicht aus. Der einzelne mag z. B. der Hilfe seines Nebenmenschen zum Schutze gegen äußere und innere Feinde bedürfen; er kann aber immer noch allein auf Fischfang oder Jagd ausziehen.

Wir kehren deshalb in unserer Betrachtung zu den getrennten oder separaten Bedürfnissen des Einzelnen zurück, welche durch seine eigene ununterstützte Arbeit befriedigt werden können. Diese ununterstützten Tätigkeiten des Individuums zerfallen in zwei Arten. Die erste davon können wir als die isolierten oder unabhängigen Tätigkeiten bezeichnen, d. h. die Tätigkeiten des Individuums als eines isolierten und unabhängigen Einzelwesens. Für diese ist es gleichgültig, ob der einzelne ein ROBINSON CRUSOE ist oder in einem Gesellschaftsverbande lebt, ob die Güter, über die er verfügt, freie oder wirtschaftliche Güter sind. So muß der einzelne z. B. atmen und er wird es tun, gleichgültig, ob er allein oder in Gesellschaft lebt. Er mag seinen Hunger stillen dadurch, daß er einfach eine Banane pflückt; auch dann macht es für ihn keinen Unterschied aus, ob er allein ist oder nicht. Das gleiche kann selbst dann gelten, wenn er es mit wirtschaftlichen Gütern zu tun hat. Wenn der Landmann die Kartoffeln, die er gebaut hat, auch selbst verzehrt und keine Marktverhältnisse irgendwelcher Art hiebei ins Spiel kommen, macht es keinen Unterschied für ihn aus, ob sein Nachbar das gleiche tut. Wenn er allein auf Fischfang auszieht, ist es für ihn ziemlich gleichgültig, ob andere dasselbe tun, soweit nicht etwa der Fischbestand durch andere Fischer vermindert wird.

Die meisten seiner Bedürfnisse werden jedoch durch den Umstand modifiziert, daß er in Gesellschaft anderer lebt. Der einzelne muß allerdings essen, aber ob er es mit Messer und Gabel tut, hängt davon ab, wie sich seine Nachbarn dabei verhalten. Er muß sich kleiden, aber die Art seiner Kleidung ist in weitem Umfange durch die Gewohnheiten seiner Umgebung bedingt. In diesem Sinne sind die meisten seiner Handlungen gesellschaftlich, oder wenigstens gesellschaftlich beeinflußt, insofern nämlich, als sie durch das Vorhandensein anderer mitbestimmt werden.

Die isolierten und die gesellschaftlich beeinflußten Tätigkeiten sind jedoch beide ununterstützte Tätigkeiten. Sie können durch das Vorhandensein anderer eine größere oder geringere Veränderung erfahren, die zu befriedigenden Bedürf-

von einem Kornblumenfeld. Weiter gibt es ein Rudel Rotwild, einen Sprung Rehe, eine Kette Rebhühner, ein Volk Birkwild, ein Gesperre Fasanen, ein Schoof Enten, ein Heer von Ameisen, einen Flug Gänse, einen Heringsschwarm, eine Biberkolonie, einen Zug von Kiebitzen, ein Gespann von Pferden, eine Herde von Kühen und eine Präriehundesiedlung.

Diese Agglomerationen haben für uns überhaupt kein Interesse, soweit sie in der unorganischen Natur vorkommen. Mit der Entstehung und dem Wesen solcher Vereinigungen in der organischen Natur wollen wir uns ebenfalls nicht weiter befassen und nur bemerken, daß sie unserer Ansicht nach eng mit den gegenwärtigen Bedingungen des Kampfes ums Dasein zusammenhängen. Irgendeine Art gemeinsamer Betätigung scheint, wenigstens unter den gegenwärtigen Verhältnissen, die Vorbedingung für die Erhaltung des Daseins zu sein. Ob das immer der Fall war, steht nicht ganz fest. Für unsere Zwecke genügt es, die Notwendigkeit menschlicher Gruppenbildung als eines Mittels zur Beschaffung der nötigen Unterstützung bei der Befriedigung menschlicher Bedürfnisse festzustellen.

nisse sind jedoch noch völlig getrennt und persönlich, und die Anstalten zu ihrer Befriedigung werden noch immer vom Individuum ganz allein vorgenommen.

Der in Gesellschaft lebende einzelne fühlt jedoch auch Bedürfnisse, die nur mit Unterstützung anderer befriedigt werden können. Ihre Befriedigung durch die Arbeit des einzelnen allein ist unmöglich. Diese Art von Bedürfnissen wollen wir als plurale Bedürfnisse bezeichnen, worunter wir Bedürfnisse des einzelnen verstehen, die immer nur durch die Arbeit von mehr als einem Individuum befriedigt werden können. Sobald sich mehrere Individuen zusammenschließen, haben wir eine Vereinigung oder einen Verband vor uns. Allmählich entwickelt sich der primitive Verband weiter. Plurale Bedürfnisse werden gesellschaftliche Bedürfnisse, plurale Betätigung wird gesellschaftliche Betätigung und die Gesellschaft entsteht¹⁾.

Was jedoch noch nicht genügend berücksichtigt wurde, ist der Umstand, daß die Notwendigkeit gesellschaftlichen Zusammenschlusses aller Wahrscheinlichkeit nach im Grunde auf dem immer ungünstiger werdenden Verhältnis zwischen freien und wirtschaftlichen Gütern und auf den wachsenden Schwierigkeiten der Beschaffung dieser wirtschaftlichen Güter beruht. In einer Umgebung, wo freie Güter vorherrschen, wird sich ein Zusammenschluß der einzelnen nur in dem Maße vollziehen, in dem die freien Güter verschwinden und in dem die Aneignung der wirtschaftlichen Güter größere Schwierigkeiten bereitet. Wo die Lebensbedingungen von Anfang an nicht sehr günstig sind, wird die Erhaltung des Daseins auch von Anfang an nur durch irgendeine Form gemeinsamer Arbeit möglich sein. Die jahrhundertelange Kontroverse über die Natur des Menschen erscheint von diesem Standpunkt aus ziemlich bedeutungslos. Ob der Mensch wirklich, wie die Hypothese der griechischen Philosophen besagt, ein soziales Wesen ist oder ob er nur langsam zu einem sozialen Wesen wurde, wie andere Denker annehmen, hängt vor allem von der ihn umgebenden Natur ab. Die Frage nach der Entstehung menschlicher Gesellschaft ist jedoch für unsere Zwecke belanglos, da wir uns nur mit der Untersuchung der Bedingungen, wie sie augenblicklich bestehen, befassen wollen.

Nachdem wir uns zunächst über den Begriff der Gesellschaft und den der pluralen Bedürfnisse (d. h. der individuellen Bedürfnisse, die der einzelne nur mit Hilfe anderer befriedigen kann) klar geworden sind, wollen wir das Wesen der Mithilfe untersuchen, die dem Individuum zuteil wird.

Sie kann auf zwei Arten erfolgen, je nach dem Verhältnis der Bedürfnisse des einzelnen zu denen seiner Nachbarn. Diese Bedürfnisse können entweder voneinander verschieden oder miteinander identisch sein. A kann z. B. wünschen, sich eine Anzahl von Fischen zu verschaffen; statt nun selbst auf den Fischfang zu ziehen, kann er versuchen, sie von B zu erhalten. Wenn er nicht Gewalt anwendet, wird er den Fisch nicht erhalten, es sei denn, er gäbe B etwas anderes

¹⁾ Eine gute Darstellung dieses Überganges ist von meinem hochverehrten Kollegen Herrn Prof. GIDDINGS gegeben worden, wenn dieser auch vielleicht zuviel technische Ausdrücke gebraucht, um im Grunde recht einfache Vorgänge zu erklären. Er unterscheidet zwischen den „singularistic“ und den „pluralistic“ Reaktionen von Organismen auf Reize und definiert primitive „gregariousness“ oder Herdenbildung als das Ergebnis instinktiver pluralistischer Reaktionen auf eine gemeinsame Reizung (pluralistic instinctive reaction to a common stimulation). Allmählich wird dieser instinktive Zusammenschluß (instinctive consorting) unter dem Einfluß einer Bewußtheit der Art (consciousness of kind) zu einer bewußt abgegrenzten Vereinigung (consciously discriminating association) und ein gemeinsames Wollen (concerted volition) sowie ein gemeinsames Handeln (concerted action) tritt in Erscheinung, s. GIDDINGS: *The Scientific Study of Human Society*, 1924, p. 259.

dafür. B seinerseits wird den Fisch nicht hergeben, falls er nicht etwas zu besitzen wünscht, was A besitzt; sagen wir: eine Henne. Die Bedürfnisse jedes einzelnen können in diesem Falle nicht ohne irgendeine Handlung des anderen Teiles befriedigt werden; da aber die Bedürfnisse der beiden Teile voneinander verschieden sind, kann ihre Befriedigung durch Tausch erfolgen. Diese Art von Bedürfnissen wollen wir reziproke Bedürfnisse nennen. Reziproke Bedürfnisse sind mithin Bedürfnisse, die durch komplementäre Tätigkeit von mindestens zwei Individuen befriedigt werden.

Die Unterstützung, die der einzelne zur Befriedigung seiner Bedürfnisse benötigt, kann ihm jedoch noch auf eine andere Weise gegeben werden. A, der einen Elefantenbraten sich zu verschaffen wünscht, mag nicht imstande sein, das Tier allein zu erlegen, und es mag ihm auch unmöglich sein, die gewünschte Nahrung von B durch Tausch zu erlangen. In diesem Falle wird er vielleicht mit C und D, die ebenfalls Elefantenfleisch wünschen, zusammenarbeiten, und durch gemeinsame Arbeit mag es ihnen möglich sein, den gewünschten Erfolg zu erzielen. In diesem Falle sind die Bedürfnisse der beteiligten Individuen nicht voneinander verschieden, sondern miteinander identisch; ihre Befriedigung erfolgt nicht durch Tausch, sondern durch Zusammenarbeit, durch Kooperation. Statt der komplementären Tätigkeit haben wir eine vereinte oder verbundene Tätigkeit; statt eines reziproken Bedürfnisses haben wir schließlich ein gemeinsames Bedürfnis. Gemeinsame Bedürfnisse sind also Bedürfnisse, die das Individuum gemeinsam mit anderen Individuen empfindet und die nur durch deren gleichzeitigen Zusammenschluß, d. h. durch ihre vereinte oder gemeinsame Tätigkeit, befriedigt werden können.

Wir sind also jetzt bis zu dem Begriffe des Verbandes oder der gesellschaftlichen Aggregate gekommen. Der Terminus „Verband“ ist in gewisser Hinsicht unbefriedigend, wenn wir darunter nur eine Mehrheit isolierter Individuen verstehen wollen. In der Tat will auch jeder, trotz des Vorhandenseins anderer Verbandsangehöriger, seine eigenen Bedürfnisse zu befriedigen trachten und im Grunde immer zuerst an sich selbst denken. Er sieht aber auch, daß er dabei die Hilfe anderer benötigt; er muß daher zu seinen Mitmenschen in irgend welche Beziehungen treten.

Diese Beziehungen können nun, wie wir eben gesehen haben, von zweierlei Art sein und ihre Art wird von dem Charakter des zu befriedigenden Bedürfnisses abhängen. Wenn zwei Menschen verschiedene Güter begehren und jeder von ihnen das Gut besitzt, das der andere zu erwerben trachtet, werden diese Beziehungen die Form des Tausches annehmen und am Ende dieses Vorganges wird jeder besitzen, was der andere am Anfang besessen hat. Wenn jedoch die von ihnen begehrten Güter identisch sind und keiner sie allein erwerben kann, dann werden sie sich zusammenschließen und am Ende dieses Prozesses wird jeder von ihnen haben, was zu Beginn keiner von ihnen besaß. Die Zwecke, die der einzelne verfolgt, sind in beiden Fällen rein egoistisch; die Mittel, die er zur Erreichung seiner Zwecke gebraucht, sind aber in beiden Fällen verschieden.

Wenn Verband nur Mehrheit von einzelnen bedeutet, die miteinander in irgend welchen Beziehungen stehen, haben wir in beiden Fällen Verbände. Im ersten Falle hätten wir dann einen „Tauschverband“ zur Befriedigung der reziproken Bedürfnisse der Individuen, im zweiten Falle einen Verband zur Befriedigung ihrer gemeinsamen Bedürfnisse.

Im gewöhnlichen Sprachgebrauch versteht man jedoch unter Verbänden Verbände letzterer Art und nicht Tauschverbände. Diese Art von Verbänden ist es auch, die wir gewöhnlich als gesellschaftliche oder Gesellschaftsverbände bezeichnen, wobei wir den Umstand zu übersehen pflegen, daß es gesellschaftliche

Beziehungen geben kann, die auf Tausch beruhen. Wäre dies eine rein soziologische Studie, so müßte dieser Unterschied sorgsam herausgearbeitet werden. Da dies aber nicht der Fall ist und wir uns im übrigen fast nur mit denjenigen Verbänden befassen wollen, die die gemeinsamen Bedürfnisse des Menschen befriedigen, wollen wir unsere Terminologie der Einfachheit halber dem Sprachgebrauch anpassen und im folgenden von gesellschaftlichen Verbänden im Sinne von Verbänden zur Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse sprechen¹⁾.

Alle bisher betrachteten Bedürfnisse sind individuell in dem Sinne, daß sie vom Individuum empfunden werden; sie unterscheiden sich durch die Art und den Grad des Einflusses, der hiebei auf das Individuum von seinen Mitmenschen ausgeübt wird. Im Falle der getrennten oder separaten Bedürfnisse kommt ein derartiger Einfluß entweder überhaupt nicht zur Geltung, wie bei den Bedürfnissen des isolierten Individuums, oder er äußert sich nur in einer Modifizierung individueller Tätigkeit, wie bei den gewöhnlichen gesellschaftlich beeinflussten Bedürfnissen, d. h. den Bedürfnissen des in Gesellschaft lebenden Menschen. Im Falle der reziproken sowohl wie der gemeinsamen Bedürfnisse wird jedoch die Tätigkeit des einzelnen mehr als bloß modifiziert. Bei den reziproken Bedürfnissen wird die Tätigkeit des Individuums durch die Tätigkeit eines anderen Individuums ergänzt, wobei jedes von ihnen verschiedene Zwecke verfolgt. Bei den gemeinsamen Bedürfnissen wird ebenfalls die Tätigkeit des einzelnen durch die Tätigkeit eines anderen ergänzt; beide Teile verfolgen jedoch in diesem Falle die gleichen Zwecke. Das gemeinsame oder vereinte Bedürfnis ist noch individuell, es ist jedoch nicht mehr getrennt oder separat.

Aus den vorhergegangenen Ausführungen erhellt, daß der wahre Unterschied zwischen separaten, reziproken und gemeinsamen Bedürfnissen nicht so sehr in der ursprünglichen psychischen Natur des Bedürfnisses liegt wie in den Wegen, auf denen sie befriedigt werden, oder in den Medien, durch die ihre Befriedigung erfolgt oder erfolgen kann. Das gleiche Bedürfnis, d. h. der Wunsch nach der gleichen Bedarfsdeckung, wird eine Veränderung erfahren, mit anderen Worten, in verschiedene Kategorien fallen, je nach dem Wege, der zu seiner Befriedigung eingeschlagen wird. Separate Bedürfnisse, reziproke Bedürfnisse und gemeinsame Bedürfnisse werden ineinander übergehen, sie werden sich verwandeln und zurückverwandeln, je nach der besonderen Lage der Fälle.

Der religiös veranlagte Mensch tritt gewöhnlich irgend einer Religionsgemeinde bei; seine religiösen Bedürfnisse sind danach gemeinsame Bedürfnisse, die nur durch einen Verband befriedigt werden können. Wenn er aber statt dessen in die Wüste geht, wie es viele christliche und buddhistische Heilige getan haben, dann wird sein religiöses Bedürfnis zu einem separaten Bedürfnis, das er ohne irgend eine Berührung mit seinen Mitmenschen befriedigt. Wenn der einzelne allein auf die Jagd zieht, dann ist sein Nahrungsbedürfnis ein separates Bedürfnis; wenn er jedoch, wie im Falle der australischen Jagdgruppen, seinen

¹⁾ Der Unterschied zwischen Tauschverbänden und Verbänden zur Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse ist zunächst von IHERING erkannt worden, obwohl er keinen dieser Termini gebraucht, ebensowenig wie den Ausdruck „reziprok“ im Gegensatz zu „gemeinsam“. Obgleich seine Ausführungen sehr wertvoll sind und auch andere Stellen unserer Untersuchung betreffen (wie das allmähliche Hervortreten der ethischen Momente und die Unterscheidung zwischen Teilhaberschaft und Mitgliedschaft), so beschränken sie sich doch fast völlig auf die rechtliche Seite unseres Problems, s. R. v. IHERING: „Der Zweck im Recht“, I (1877), S. 132/33 und 213 bis 215. Vgl. auch die (recht unbefriedigende) englische Übersetzung von HUSEK: „Law as a Means to an End“, Boston, 1913, S. 94, 157 bis 210, 224 bis 226.

Hunger nur stillen kann, indem er sich anderen anschließt, dann wird sein Nahrungsbedürfnis zu einem gemeinsamen Bedürfnis. Kann er jedoch seine Nahrung von irgend jemandem durch Tausch erwerben, so wird es damit zu einem reziproken Bedürfnis. Das Bedürfnis nach dem gleichen Gegenstand kann also heute separat, morgen reziprok und übermorgen gemeinsam sein. Während es im allgemeinen zutrifft, daß im Laufe der Zeit immer mehr separate Bedürfnisse zu gemeinsamen Bedürfnissen werden, kann man doch nicht selten beobachten, wie gemeinsame Bedürfnisse sich in separate Bedürfnisse zurückverwandeln.

Der Einwand liegt nahe, daß es unstatthaft sei, Erscheinungen bestimmter Art nach Erscheinungen anderer Art zu klassifizieren. Das Bedürfnis ist seiner Art nach psychologisch bestimmt; wie dürfen wir daher die Bedürfnisse nach der Art ihrer Befriedigung scheiden, wenn die Bedürfnisse dabei ihr Wesen nicht verändern? Man darf wohl, so könnte eingewendet werden, die Mittel der Bedürfnisbefriedigung klassifizieren, man darf aber nicht diese Klassifikation als ein Kriterium für die Klassifikation der Bedürfnisse selbst benutzen.

In Wahrheit bleiben aber die Bedürfnisse nicht die gleichen. Die Soziologen haben festgestellt — wenn sie auch aus dieser Feststellung keine weiteren Folgerungen gezogen haben —, daß infolge der geschilderten Veränderungen auch der psychologische Charakter des Bedürfnisses selbst sich wandelt. Prof. GIDDINGS z. B. hat an den oben zitierten Stellen ausgeführt, daß die primitive Tätigkeit (action) des Individuums zur bewußten Handlung (acting) wird, wenn sie unter den Einfluß der gesellschaftlichen Entwicklung kommt und gezeigt, wie die ursprünglichen Instinkte und Empfindungen durch die Tatsache sozialer Koexistenz rückbedingt werden.

Es steht danach fest, daß der psychologische Charakter des Bedürfnisses selbst sich mit den wechselnden Bedingungen seiner Befriedigung verändert. Sogar ein Bedürfnis von so überragender Bedeutung, wie das Nahrungsbedürfnis, wird durch die Tatsache des Zusammenschlusses mit anderen auf mannigfache, sehr komplizierte Weise beeinflusst. Die Art, in der ein Bedürfnis gefühlt wird, wird notwendigerweise durch die neuen Bedingungen seiner Befriedigung berührt; ebenso wie ein bestimmter Zustand nervöser Reizung einen Bajonettstoß schmerzlos machen kann¹⁾, ebenso kann auch die Reaktion, die von dem Vorhandensein eines gesellschaftlichen Zusammenschlusses ausgeht, den Gefühlseindruck ändern, den wir mit dem Worte „Bedürfnis“ bezeichnen. Wir sind mithin durchaus berechtigt, die Bedürfnisse nach den Wegen und Medien ihrer Befriedigung zu klassifizieren.

Die Ergebnisse unserer Analyse der Bedürfnisse und ihrer Beziehungen wollen wir zum Schluß in der folgenden Tabelle darstellen:

Art der Befriedigung	Wesen	Beziehung	Bezeichnung	Mittel der Befriedigung	Tätigkeit
Ununterstützt	Singulär	Beziehungslos	Getrennt (oder separat)	Persönlich	Isoliert oder unabhängig Gesellschaftlich beeinflusst
Unterstützt	Plural	Verschieden Identisch	Reziprok Gemeinsam	Tausch Zusammen- schluß	Komplementär Vereinigt

¹⁾ Vgl. CRILE, G. W.: „A Physical Interpretation of Shock, Exhaustion and Restoration“ (1921).

III. Individuum und Verband

Über den Begriff der gemeinsamen Bedürfnisse des Individuums sind wir nunmehr uns klar geworden; unsere nächste Aufgabe soll es sein, den Charakter der Verbandstätigkeit, die diese gemeinsamen Bedürfnisse befriedigt, und die Beziehungen zwischen dem einzelnen und dem Verbandsverbande zu ergründen.

Die erste Frage wäre hier die nach dem Wesen des Verbandes, dem die Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse obliegt. Ein Verband ist sicherlich eine Mehrheit von Einzelpersonen; ist er aber mehr als das? Wir wollen es im folgenden festzustellen suchen.

Wenn A mit B und C zusammen, um Forellen zu fangen, und jeder von ihnen an einer anderen Stelle, zu fischen beabsichtigt, dann ist der so gebildete Verband — wenn man ihn so nennen darf — wirklich nur eine Mehrheit von einzelnen; es gibt in diesem Falle keine gemeinsamen Bedürfnisse, sondern nur eine Summierung separater und voneinander unabhängiger Bedürfnisse. Die Summe dieser Bedürfnisse unterscheidet sich von den Bedürfnissen jedes einzelnen „Verbandsangehörigen“ nur durch ihre Größe. A mag wohl die Begegnung mit B und C voraussehen und sein Verhalten dadurch beeinflussen lassen — er wird z. B. seine Kleidung und seine Geräte so wählen, daß sie von denen der anderen nicht allzu stark abstechen, denn er wird nicht gern in den Ruf eines Sonderlings kommen wollen —, im übrigen aber wird er seine Zwecke auf seine Weise verfolgen. Der Verband ist hier, mit anderen Worten, nichts als die Summe der Individuen, aus denen er sich zusammensetzt.

Diese Sachlage ändert sich aber, wenn A auszieht, um Lachse zu fangen, wozu er die Hilfe von B und C braucht, oder wenn er gar auf den Walfischfang geht, bei dem noch eine ganze Anzahl anderer mitwirken müssen. Statt eines separaten, unabhängigen Bedürfnisses nach Forellen haben wir jetzt ein gemeinsames, von jedem gefühltes Bedürfnis nach Lachs oder Walfisch. Im ersten Falle treffen wir bei jedem einzelnen ähnliche Bedürfnisse an; jeder begehrt eine bestimmte Anzahl von Forellen und eine bestimmte Anzahl von ihnen ist nötig, um die Bedürfnisse aller zu befriedigen. Anders im zweiten Falle: Hier begehren alle Verbandsangehörigen den gleichen Walfisch und der Walfisch kann nur durch die vereinten Anstrengungen aller Mitglieder des Verbandes gefangen werden. Die Tätigkeit jedes einzelnen wird jetzt durch die Existenz anderer nicht nur beeinflußt, wie im ersten Falle, sondern sie geht völlig in der Tätigkeit aller Verbandsmitglieder auf. Der einzelne handelt jetzt nicht unabhängig, sondern in Übereinstimmung mit anderen. Seine persönlichen Gefühle als die eines isolierten Einzelwesens werden jetzt durch seine Gefühle als die eines Verbandsangehörigen kontrolliert. Was er als isoliertes Einzelwesen getan haben würde, läßt er jetzt ungetan. Was er jetzt als Verbandsangehöriger tut, ist etwas Verschiedenes von dem, was er getan haben würde, wenn es keinen Verband gäbe. Die Mob-Psychologie ist verschieden von der Psychologie jedes einzelnen, wenn er vom Mob getrennt ist. Der Fußballenthusiast in der Menge, die auf das Kommando des „Cheerleaders“ brüllt, und genau der gleiche Mann, der in einem anderen Falle das Spiel allein von irgend woher beobachtet, sind im Grunde ganz verschiedene Wesen. Das Motiv seines Handelns ist immer noch selbstsüchtig, aber etwas Neues ist ins Spiel gekommen, was diese Selbstsucht modifiziert, aus dem einfachen Grunde, weil etwas Neues nötig ist, um den selbstsüchtigen Zweck des einzelnen zu erreichen. Dieses Neue, welches die Verbandstätigkeit darstellt, ist in diesem Umfange selbstlos. Selbstlosigkeit verdankt somit ihre Entstehung der Selbstsucht.

Mit anderen Worten: Während der Verband wie vorher sich aus einzelnen Individuen zusammensetzt, ist jedes Individuum als Verbandsmitglied jetzt etwas Verschiedenes von dem, was es früher war. Die einzelnen erschaffen auch jetzt den Verband, aber jeder von ihnen erfährt jetzt von dem Verband aus eine Einwirkung, der er früher nicht ausgesetzt war und die ihn in seiner Eigenschaft als Verbandsangehörigen zu einem anderen Wesen macht als das, welches er als isoliertes Individuum war. Der einzelne ist jetzt sozusagen ein Produkt des Verbandes, anstatt daß der Verband ein Produkt der Individuen wäre. Als Individuum lernt er jetzt den Korpsgeist, den „Esprit du corps“ kennen, während er früher nur die Empfindungen des von anderen abgeschlossenen Einzelwesens kannte.

In diesem Sinne ist daher etwas Neues in Erscheinung getreten. Wir haben jetzt nicht nur eine bloße Summe von Individuen vor uns, sondern etwas, was darüber hinausgeht, was davon verschieden ist. Es ist wahr, daß der Verband nur eine fiktive Persönlichkeit ist. Der Verband als solcher ißt und trinkt nicht, hat weder Leib noch Seele. Nichtsdestoweniger besteht er und wir dürfen mit Recht von Verbandstätigkeit und sogar von Verbands- oder Solidaritätsgefühl sprechen. Ein Golfklub kann sich mit dem anderen messen; die Kirche oder sonstige Religionsgemeinschaft, ob katholisch, evangelisch oder mormonisch, kann angegriffen oder geehrt werden; der Staat kann eine bestimmte Politik verfolgen. In allen diesen Fällen dürfen wir von den Bedürfnissen, Zielen und Erfolgen von Verbänden sprechen.

Sicherlich ist die Existenz des Verbandes von der Existenz seiner Mitglieder abhängig; kein Verband kann ohne Mitglieder bestehen. Die Individuen als Gruppenangehörige sind aber verschieden von den Individuen als isolierte Einzelwesen. Die Realexistenz des Verbandes leugnen zu wollen, ist daher eine bloße Spitzfindigkeit. Der Verband ist in der Tat nichts von den Verbandsmitgliedern Verschiedenes; er ist aber etwas Verschiedenes von den Individuen, wenn wir diese als isolierte Einzelwesen nehmen. Die Einzelperson ist selbstsüchtig; beim Verbandsangehörigen beginnt Selbstsucht durch Selbstlosigkeit modifiziert zu werden. Um es anders auszudrücken: Sobald die isolierten Einzelindividuen sich zu einem Verbande zusammenschließen, der gemeinsame Bedürfnisse befriedigt, gehen die Einzelbedürfnisse der Individuen in diesen gemeinsamen Bedürfnissen auf. Wenn nun aber das Denken und Fühlen des einzelnen durch die davon ganz verschiedene Psyche des Verbandsmitgliedes ersetzt wird, dann macht es keinen Unterschied, ob wir von der Existenz des Verbandes als solchem sprechen oder von der Existenz des Korpsgeistes in den Individuen als etwas von der Psyche isolierter Einzelwesen Verschiedenem. Diese Erkenntnis ist gleichbedeutend mit der Behauptung, daß der Verband besteht, und zwar als etwas Verschiedenes von den Individuen, wenn wir diese als isolierte Einzelwesen betrachten. Wir haben, mit anderen Worten, nicht nur eine Summe von Einzelindividuen vor uns, sondern eine Verwandlung von Einzelindividuen in Verbandsangehörige, d. h. einen Prozeß, der etwas anderes und etwas Größeres ist als eine bloße Summierung.

Es ist jedoch nicht angebracht, diesen Unterschied zu übertreiben und den Verband nun als etwas von den Verbandsangehörigen Verschiedenes anzusehen. Vor allem ist es unstatthaft, von diesem Verbande — gleichgültig, ob es ein gesellschaftlicher Klub, eine kommerzielle Gesellschaft, die Gesellschaft schlechthin oder der Staat ist — als von einem Organismus oder gar von einem Superorganismus zu sprechen. Die organischen Theorien der gesellschaftlichen Verbände haben seinerzeit die Hauptrolle unter den Theorien der Gesellschaft

gespielt¹⁾). COMTE, der zuerst den Terminus „sozialer“ oder „kollektiver Organismus“ in die Wissenschaft einführte, sah in der Gesellschaft eine strukturelle und funktionelle Einheit mit aufeinander angewiesenen Teilen, die gegenseitig aufeinander reagieren. Die gleiche Idee, wenn auch nicht die gleichen Ausdrücke, können eine Generation früher in der deutschen „romantischen“ Schule der Nationalökonomie gefunden werden, besonders bei ADAM MÜLLER. GENTZ und HALLER. HERBERT SPENCER hat dann diese Analogie mit biologischen Erscheinungen weiter durchgeführt; für ihn ist Gesellschaft ein Organismus mit Institutionen, die den Teilen eines tierischen Organismus gleichen, funktionell einander nebengeordnet sind und sich in gegenseitiger Abhängigkeit voneinander befinden. Seine Aufmerksamkeit war vor allem auf die Beziehungen zwischen sozialen Institutionen und den Eigenschaften der Individuen gerichtet. Das gesellschaftliche Aggregat war für ihn durch die Eigenschaften seiner Teile bestimmt, wie die Form eines Haufens von Kanonenkugeln von der Form und der Größe der einzelnen Kugeln abhängt. LEWES bediente sich zuerst der Psychologie bei seinem Versuch, den „Gemeinschaftsgeist“ (General mind)²⁾ zu erklären. Gleichzeitig gründeten LAZARUS und STENTHAL ihre neue Wissenschaft der Völkerpsychologie auf dem Begriff des „Volksgeistes“³⁾. Etwas später entwickelten LILLENFELD⁴⁾ und SCHÄFFLE⁵⁾ in Deutschland und WORMS⁶⁾ in Frankreich die biologische Theorie der Gesellschaft als eines Organismus mit einzelnen Zellen und Geweben. MACKENZIE⁷⁾ bemühte sich, die biologischen und psychischen Begriffe des sozialen Organismus miteinander in Einklang zu bringen. Moderne Schriftsteller haben dann diese Idee noch weiter verfolgt.

Was die Soziologie mit dem Begriffe des gesellschaftlichen Geistes zu tun versucht hat, hat die Staatswissenschaft mit dem Begriff des Staates getan. Dies war im wesentlichen das Ergebnis der Arbeiten deutscher Gelehrter. Der metaphysische Begriff des Staatsorganismus stammt von FICHTE⁸⁾, HEGEL und SCHELLING⁹⁾, die harmonisch-organische Theorie wurde von KRAUSE und AHRENS entwickelt¹⁰⁾, die ethisch-organische Theorie von SCHMITTHENNER und WAITZ¹¹⁾. STAHL¹²⁾ sah den Staat als eine natürliche Persönlichkeit an, STEIN als eine sich

1) Als eine ausgezeichnete Darstellung der literarischen Behandlung dieses Themas sind die Werke von zweien meiner ehemaligen Schüler zu empfehlen: DAVIS, M. M.: „Psychological Interpretation of Society“, und COKER, F. W.: „Organismic Theories of the State“ in „Columbia Studies in History, Economics and Public Law“, vol. 33, 1909, und vol. 38, 1910.

2) LEWES, G. H.: Problems of Life and Mind. Third Series.

3) Zeitung für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft. 1860.

4) LILLENFELD, P. V.: Gedanken über die Sozialwissenschaft der Zukunft, 5 Bde. 1873—1881.

5) SCHÄFFLE: Bau und Leben des sozialen Körpers, 4 Bde. 1875 bis 1878.

6) WORMS, R.: Organisme et Société. 1896.

7) MACKENZIE: Introduction to Social Philosophy. 1890.

8) FICHTE: Grundlage des Naturrechtes, 1796, stellt den Satz auf: „Die Menschheit ist ein einziges, organisiertes und organisierendes Ganzes der Vernunft“. Vgl. auch HEGEL: Grundlinien der Philosophie des Rechtes. 1820.

9) SCHELLING: Über das Studium der Historie und der Jurisprudenz.

10) KRAUSE: Abriß des Systems der Philosophie des Rechts. 1828. — AHRENS, H.: Organische Staatslehre. 1850.

11) SCHMITTHENNER: F. J.: Zwölf Bücher vom Staate. 1839. — WAITZ: Grundzüge der Politik. 1862.

12) STAHL, F. J.: Rechts- und Staatslehre, 2 Bde. 1830 bis 1833. 3. Aufl., Bd. 2, S. 2/3. 1854 bis 1856. — STEIN, L. v.: Die Verwaltungslehre, 8 Bde. 1864. 2. Aufl., Bd. 1, S. 3 bis 8. 1869.

selbst bestimmende Persönlichkeit. Nach LASSEN¹⁾ ist der Staat eine reale Persönlichkeit mit eigenem Willen, eigener Intelligenz und der Fähigkeit, die für seine Zwecke geeigneten Mittel auszuwählen. GIERKE²⁾ endlich entwickelte den Begriff, indem er die Persönlichkeit des Staates als „oberste Wesenseinheit“ definiert. Als Hauptvertreter dieser Richtung in der angelsächsischen Literatur sind wohl MCKECHNIE und MULFORD³⁾ anzusehen.

Alle diese organischen Theorien sind offensichtlich reine Ideologien. Der Verband — gleichgültig, ob es ein untergeordneter gesellschaftlicher Verband, die Gesellschaft überhaupt oder der Staat ist — führt tatsächlich in gewissem Sinne ein eigenes Dasein, ist aber doch im Grunde nur eine Vereinigung seiner Mitglieder. Seine Ziele können wohl von den Zielen der einzelnen Mitglieder verschieden sein, die sie als isolierte Einzelwesen vor ihrem Zusammenschluß verfolgt hätten, sobald sie aber Verbandsmitglieder geworden sind, sind Ziele und Tätigkeiten des Verbandes auch Ziele und Tätigkeiten seiner Mitglieder⁴⁾.

Nichts die einzelnen Überragendes, nichts „Überorganisches“ läßt sich im Verbandsverbande finden. Wenn der Verband seine besonderen Wesenszüge besitzt, so besitzt er sie doch nur in dem oben ausgeführten Sinne; er ist kein Überorganismus, kein Organismus, der neben oder über den ihn bildenden Einzelpersonen besteht, und kann nichts derartiges sein. Der Verband beruht auf seinen Mitgliedern und kann immer völlig auf sie zurückgeführt werden. Man kann in ihm nichts von einem Organismus oder Überorganismus finden.

Während aber der Verband als ein Organismus für sich nicht besteht, wird dennoch das Denken und Fühlen des einzelnen durch die Tatsache seiner Angehörigkeit zum Verbandsverbande weitgehend umgestaltet. Seine ursprüngliche Isoliertheit besteht nicht mehr, gleichzeitig ist auch seine rein egoistische Einstellung verschwunden. Als bedeutsame Folge der Verbandsbildung tritt die Idee der Verpflichtung in Erscheinung. Individuelle Moral ist, wie wir heute wissen, aus sozialen Erwägungen erwachsen; das Entstehen des Verbandes bringt die Vorstellung der moralischen Bindung des einzelnen gegenüber seinen Genossen mit sich⁵⁾. Nehmen wir den Fall einer Verbrecherbande: Nur ein völlig verkommenes und verworfenes Subjekt wird seine Mittäter angeben. So wenig der einzelne Verbrecher auch sonst moralische Bedenken kennen mag, es liegt etwas in der Natur dieser Verbindung, was ihn davon abhält, seine Kameraden zu verraten. Das Mitglied eines gesellschaftlichen Klubs empfindet es nicht nur als eine Pflicht, sondern

¹⁾ LASSEN, A.: Prinzip und Zukunft des Völkerrechts, S. 122 bis 140. 1871.

²⁾ GIERKE, O.: Die Grundbegriffe des Staatsrechts 1874, und die neuesten Staatsrechtstheorien in Zeitschr. f. d. ges. Staatsw., 30. Bd., S. 289/90.

³⁾ MCKECHNIE, W. T.: The State and the Individual. 1896. — MULFORD, E.: The Nation. 1870.

⁴⁾ Eine mangelnde Einsicht in diese Zusammenhänge zeigt der italienische Gelehrte MURRAY, wenn er in seinem umfangreichen Werke „Le nozioni dello stato“ usw., 1913, die Behauptung aufstellt, daß „der Wille und die Tätigkeiten des öffentlichen Verbandes von dem Willen und den Tätigkeiten der ihn bildenden Individuen völlig verschieden sind, gleichgültig, ob man diese Individuen vom individualistischen oder vom kollektivistischen Gesichtspunkt betrachtet“. (La volontà e attività degli enti pubblici sono tutt'altra cosa delle volontà e attività degli individui che li compungono, sia considerando tali individui indivisibilmente nel loro complesso, sia considerandoli separatamente.)

⁵⁾ Eine weitere Ausführung dieser Gedanken befindet sich in meinem Werke „The Economic Interpretation of History“, part II, chapter III.

als eine Ehre, seine Beiträge zu entrichten. Der Gatte und Vater wird alle möglichen Opfer bringen, um seine Familie zu erhalten. Der begeisterte Sektierer wird große Teile seines Vermögens opfern, um seine Religionsgemeinschaft zu unterstützen. Nicht jeder wird so weit gehen, immer aber wird der einzelne sich verpflichtet fühlen, seinen Teil zur Erhaltung der Verbandsorganisation beizutragen. Diese Verpflichtung ist um so wirksamer, als ihre Verletzung nicht ohne nachteilige Folgen für den einzelnen bleibt. Wenn er seinen Pflichten nicht nachkommt, wird er aus dem Verbandsausgeschlossen. Wenn der Aktieninhaber seine Einzahlungen nicht leistet, verfällt seine Aktie. Die Unterstützung, die das Mitglied dem Verbands schuldet, ist aber nicht nur materieller Natur. Das Mitglied eines Gesangsvereins ist auch zur Teilnahme an Aufführungen verpflichtet; das Mitglied einer Religionsgemeinschaft bringt damit ipso facto seinen Glauben an ihre Dogmen zum Ausdruck. Kurz, die Tatsache der Mitgliedschaft am Verband erschafft den Geist der Solidarität und Loyalität, einer Loyalität, die unter Umständen so stark werden kann, daß sie die von Natur aus selbstsüchtigen Erwägungen des einzelnen in den Hintergrund drängt.

So ist der Zusammenschluß zum Verband für viele subtile Veränderungen in der Psyche des daran beteiligten einzelnen verantwortlich. Er erzeugt das Gefühl der Verpflichtung; er ordnet die Selbstsucht der Kameradschaftlichkeit unter; er erschafft die Idee der Loyalität; kurz, er macht den einzelnen zu einem sozialen und in diesem Sinn auch zu einem moralischen Wesen. Durch die Befriedigung der gemeinsamen Bedürfnisse kommt etwas anderes zur Entstehung, was mehr ist, als eine bloße Häufung oder Summierung isolierter Einzelwesen und was in diesem Sinn eine Wesenheit Ganzes für sich, wenn auch kein Organismus ist.

Wir sehen jetzt, wie unbefriedigend alle Theorien sind, die diese Metamorphose nicht anerkennen und die daher den Verband als ein bloßes Nebeneinander von Einzelwesen ansehen. So sagt SUMNER¹⁾: „Der Staat ist für mich nur eine Abstraktion; der Staat sind wir alle.“ („As an abstraction the state is only all of us.“) Ebenso behauptet PARETO: „Der Staat ist in der Tat nur eine Abstraktion, denn in Wirklichkeit gibt es nur Menschen, die regiert werden²⁾.“ Ebenso wird LIPPMANN durch seine nachdrückliche Ablehnung der organischen Staatstheorien dazu veranlaßt, den „tiefgehenden Pluralismus“ („The deep pluralism“) von Staat und Gesellschaft zu stark zu betonen. „Die Gesellschaft“, so führt er aus, „ist nicht der Name eines Dinges, sondern der Name aller gegenseitigen Beziehungen zwischen den einzelnen Handlungen einzelner Individuen; das Individuum denkt, nicht die öffentliche Meinung; der Maler malt, nicht der künstlerische Geist des Jahrhunderts; die Soldaten kämpfen und fallen, nicht die Nation³⁾.“ („Society is not the name of a thing, but the name of all the adjustments between individuals in their things: it is the individual who thinks, not the collective mind; it is the painter who paints, not the artistic spirit of the age; it is the soldiers who fight and are killed not the nation.“)

All dies ist unbedingt richtig, trifft aber nicht den Kern der Sache. Sicherlich ist es immer der einzelne Mensch, der denkt, die Frage ist jedoch, ob er jetzt genau so denkt, wie er früher gedacht hat oder gedacht haben würde. Sicherlich: ist es auch immer der Soldat, der kämpft; kämpft er aber nicht anders als Teil der Armee? LIPPMANN gibt dies im Grunde selbst zu, wenn er an anderer Stelle

¹⁾ SUMNER: What Social Classes owe to Each Other.

²⁾ L'état est déjà une abstraction; car en réalité il n'existe que des hommes qui sont gouvernés. PARETO, V.: Cours d'Economie politique. II^e (1897), S. 55.

³⁾ LIPPMANN, W.: The Phantom Public (1925), S. 172.

ausführt: „Obgleich die Menschen nicht das gleiche wollen, obgleich ihre privaten Interessen sich nicht leicht zu einem gemeinsamen Interesse verschmelzen, können sie doch nicht ganz für sich allein leben und sogar ihre privaten Zwecke können nicht verwirklicht werden, ohne daß sie dabei das Verhalten anderer in Betracht ziehen.“ LIPPMANN übersieht hier, daß das eigene Verhalten der einzelnen eine Änderung erfährt, sobald sie auf das Verhalten anderer Rücksicht zu nehmen haben. Der Mechanismus, durch den sie diese Änderung zum Ausdruck bringen, ist, was wir einen Verband nennen. Der Verband ist mithin die Verkörperlichung der Unterschiede zwischen dem Verhalten der einzelnen als Verbandsangehörige und ihrem Verhalten als isolierte Einzelwesen.

Der Verband ist mithin weder ein Organismus noch ein Phantom. Er ist eine Wesenheit, welche, obgleich aus Einzelwesen bestehend, von diesen Einzelwesen dennoch nicht nur in abstracto, sondern auch in concreto verschieden ist, wenn wir diese isoliert, außerhalb ihres Zusammenhanges im Verbands, betrachten. Das Individuum erschafft den Verband, wird dann aber in der weiteren Folge vom Verbandsangehörigen teilweise umerschaffen. Der Verband ist der Ausdruck für die Art und Weise, in der getrennte Bedürfnisse sich in gemeinsame Bedürfnisse verwandeln. Er ist die Verwirklichung der Methode, durch die die individuelle Bedürfnisbefriedigung nur durch und in Verbindung mit der Bedürfnisbefriedigung anderer möglich wird; er ist die Verkörperung des Prozesses, durch den der immer gegenwärtige und unauslöschliche Egoismus des Menschen langsam mit umfassenderen Gefühlen durchsetzt wird, die sich bei den sittlich am höchsten stehenden Persönlichkeiten bis zu Loyalität und Selbstlosigkeit steigern.

IV. Die Kategorien der Verbandstätigkeiten

Der Grund für die Entstehung des gesellschaftlichen Verbandes ist, wie wir gesehen haben, in dem egoistischen Verlangen nach der Befriedigung individueller Bedürfnisse zu finden. Wenn wir von Verbandstätigkeit sprechen, ist es gleichgültig, ob wir dabei an ein selbständiges Handeln des Verbandes als solchen oder an ein gemeinsames Handeln der Verbandsmitglieder denken. Die Tätigkeit des Verbandes ist die Tätigkeit seiner Mitglieder. Die Existenz des Verbandes besteht in der Gesamtheit der gegenseitigen Beziehungen seiner Mitglieder. In dem Umfang, in dem Verbandsmitglieder im Verein mit ihren Genossen handeln, haben wir Verbandstätigkeiten zur Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse vor uns.

Man kann aber fast immer Verhältnisse vorfinden, unter denen Verbandstätigkeiten und damit auch die Beziehungen zwischen den Verbandsangehörigen von einem anderen Gesichtspunkt aus angesehen werden können.

Zunächst können wir den Verband nicht in seinen Beziehungen zu seinen Mitgliedern, sondern in seinen Beziehungen zur Außenwelt betrachten. Wenn z. B. eine kommerzielle Gesellschaft ihre Produkte auf dem Markte verkauft, dann ist unsere Aufmerksamkeit in diesem Augenblick nicht auf ihre Aktionäre oder Teilhaber gerichtet. Es handelt sich jetzt nicht um diese, sondern um die Gesellschaft, die sich bestimmte Einnahmen sichert. Die Gesellschaft handelt jetzt, wie ein Individuum handeln würde, und aus diesem Grunde bezeichnet das Recht die Gesellschaft als eine Person, wenn auch nur als eine juristische Person. In gleicher Weise steht der Klub auf dem Lande, der sein Gemüse aus eigenen Gärten und sein Holz aus eigenen Wäldern bezieht, gleichsam in Austauschverhältnissen zu der äußeren Natur und bezieht Einnahmen aus

seinen Gütern. Wenn er mehr erzeugt, als er verbrauchen kann, wird er den Überschuß an einen anderen Klub oder an einen einzelnen Händler verkaufen, wenn er zu wenig erzeugt, wird er den Rest hinzukaufen. Ähnlich ist es, wenn eine Religionsgemeinschaft eine Kirche baut; es ist der Verband als Ganzes, der hier die Kosten trägt und durch seine bevollmächtigten Vertreter in Geschäftsbeziehungen zu dem Architekten tritt.

In allen Fällen dieser Art handelt der Verband wie ein einzelnes Individuum. Der Verband als solcher übt wirtschaftliche Tätigkeiten aus. Als eine Einheit handelnd, unterhält er Tauschbeziehungen durch Kauf und Verkauf mit anderen Einheiten, gleichgültig, ob es Einzelwesen oder andere Verbände sind. Nicht länger handeln hier die Verbandsangehörigen im Verein miteinander, um ihre Bedürfnisse zu befriedigen, sondern der Verband als eine Einheit — verglichen mit anderen wirtschaftlichen Einheiten, Einzelindividuen oder anderen Verbänden — befriedigt seine reziproken Bedürfnisse. Der Zweck dieser reziproken Tätigkeiten der Verbände als wirtschaftlicher Einheiten ist zuletzt doch nur die Befriedigung der gemeinsamen Bedürfnisse der einzelnen Mitglieder jedes Verbandes. Von außen gesehen, ist es daher zutreffend, in diesem Falle von einer Tätigkeit der Gruppe als von der einer besonderen Einheit oder Einzelperson zu sprechen, und diese Art von Tätigkeit neben die andere Art, neben die eigentliche Verbandstätigkeit im Sinn einer vereinten Tätigkeit der Verbandsmitglieder zu stellen. Oder, um es anders auszudrücken, die Tätigkeiten des Verbandes als einer Einheit in seinen Beziehungen zur Außenwelt können seinen inneren Tätigkeiten, d. h. den vereinten Tätigkeiten seiner Mitglieder, entgegengesetzt werden.

Da der Verband hier als eine Einzelperson handelt, können wir diese Tätigkeiten als die quasisingulären Tätigkeiten des Verbandes bezeichnen, im Gegensatz zu den eigentlichen Verbandstätigkeiten, welche sich mit den pluralen, gemeinsamen Bedürfnissen befassen.

Des weiteren gibt es noch ein besonderes Tätigkeitsfeld innerhalb der inneren Funktionen des Verbandes, d. h. innerhalb der Beziehungen zwischen Verband und Verbandsangehörigen. Um dies klarzumachen, müssen wir jedoch etwas weiter ausholen; wir müssen den Unterschied zwischen den primären und den sekundären Zwecken der Verbandstätigkeit kennen lernen und uns über die Rolle klar werden, die das Element persönlichen Vorteils oder das Interessenelement im Verbandsleben spielt.

Es ist klar, daß die Befriedigung der gemeinsamen Bedürfnisse des Individuums den primären Zweck der Verbandsbildung ausmacht. Das Individuum empfindet ein Bedürfnis, dessen Befriedigung ihm einen bestimmten Vorteil oder Genuß gewährt. Wenn es dieses Bedürfnis nur durch einen Zusammenschluß mit anderen befriedigen kann, wird ihm dieser Vorteil oder Genuß durch das Bestehen eines Verbandes zugute kommen. Wenn ihm die Wahl nun freisteht, wird er dem Verbandsangehörigen nur beitreten, wenn er glaubt, hiedurch einen Vorteil erlangen zu können. Wenn mit der Mitgliedschaft irgendwelche Nachteile verbunden sind, wie z. B. das Zahlen von Mitgliedsbeiträgen, wird der einzelne seinen Beitritt davon abhängig machen, ob bei der Bilanz von Vorteilen und Nachteilen ein Saldo zugunsten der Vorteile herauskommt. Betragen die Klubbeiträge etwa 100 Dollar, dann wird er sich für den Beitritt entscheiden; betragen sie 500 Dollar, dann wird er sich vielleicht sagen, daß das Spiel den Einsatz nicht wert ist. Sein Handeln wird hier wie überall davon abhängen, ob der Erfolg den Aufwand übertrifft, ohne ein Mehr an Erfolg wird er sich zu keinem positiven Handeln veranlaßt sehen.

Der einzelne schließt sich jedoch in erster Linie dem Verband an, um in Gemeinschaft anderer zu sein; er will Tennis spielen, singen oder einen Abend auf angenehme Weise verbringen. Dazu braucht er Gesellschaft. Er mag wohl die daraus für ihn erwachsenden Annehmlichkeiten ungefähr einschätzen; es ist ihm aber unmöglich, sie von den Annehmlichkeiten zu trennen, die daraus seinen Freunden erwachsen. Würden sie für seine Freunde fortfallen, so wären sie auch für ihn nicht vorhanden; er kann nicht allein Tennis spielen und nicht allein ein Quartett singen. Der Vorteil jedes einzelnen ist daher nur eine Reaktion oder ein Reflex des gemeinsamen Vorteils. Der besondere oder separate Vorteil des Individuums verschwindet, oder wenn er besteht, so besteht er doch nur als ein zufälliges Ergebnis der auf das primäre Objekt des Verbandes gerichteten Tätigkeit. Dieses primäre Objekt ist der gemeinsame Vorteil, nicht der spezielle oder separate Vorteil.

Was diese Unterordnung des speziellen Vorteils unter den gemeinsamen Vorteil anbetrifft, so müssen wir mehrere Faktoren beachten. Es ist wohl kaum nötig, daß wir uns mit den Theorien einiger Schriftsteller, wie der französischen Materialisten oder SCHOPENHAUERS, auseinandersetzen, die allen sogenannten Altruismus auf Egoismus zurückführen. Es ist sicherlich wahr, daß die Mutter eine Art von Befriedigung darin findet, für ihre Kinder Opfer zu bringen; eine Pflicht kann freudig oder widerwillig erfüllt werden. Jede freiwillige Tätigkeit setzt ihrer wahren Natur nach eine Wahl voraus und eine Wahl wird dann getroffen, wenn bei ihr ein „Vorteil“ für das Individuum herausspringt, wenn die freudigen Gefühle die Gefühle körperlichen oder seelischen Schmerzes überwiegen. Wesentlich ist jedoch, daß der Beweggrund der fraglichen Handlung nicht selbstsüchtig genannt werden kann. Altruismus ist hier primär, Selbstsucht sekundär.

Wir dürfen ferner nicht vergessen, daß die Unterordnung der privaten unter die gemeinsamen Interessen bei verschiedenen Verbänden in verschiedenem Maße in Erscheinung tritt und daß ferner verschiedene Individuen in dem gleichen Verbände nicht im gleichen Umfange geneigt sind, ihre persönlichen Interessen hintanzustellen. Einzelne Verbände setzen nur einen sehr mäßigen Grad von Loyalität bei ihren Mitgliedern voraus. Andere verlangen ein hohes Maß von Opferfreudigkeit. Das Mitglied eines Lunchklubs, in dem jeder für seine Mahlzeiten zahlt, findet die Befriedigung seines gemeinsamen Bedürfnisses nur in der Tatsache, daß er sicher ist, einen Tisch und ziemlich sicher angenehme Gesellschaft zu finden. Das Mitglied eines philanthropischen Vereines empfindet hohe Befriedigung schon durch die bloße Tatsache seiner Angehörigkeit zu einer Bewegung, welche alle Erwägungen privaten Vorteils ausschaltet.

Sogar in Verbänden der letzten Art bestehen aber Unterschiede zwischen den einzelnen Individuen. Einige werden noch versuchen, die Ergebnisse der gemeinsamen Tätigkeit nach ihrem speziellen Vorteil für sie selber zu messen. Wenn ein Verbandsmitglied einen besonders großen Beitrag für einen gemeinnützigen Zweck stiftet, so kann es das tun, weil es hofft, als reich und freigebig bekannt zu werden. Sogar eine religiöse Versammlung oder eine Wallfahrt kann für den einen oder anderen Teilnehmer nur eine Gefühlsorgie sein, die ihm sein Geld wert ist. Das sind aber Ausnahmen, die wir, je nachdem, mit Heiterkeit oder Mißbilligung aufnehmen. Das gewöhnliche Verbandsmitglied kann nicht umhin, an seine Genossen zu denken, wenn es auch sein eigenes Interesse nicht aus dem Auge verliert. Dieser Korpsgeist erzeugt das Bewußtsein des gemeinsamen Besten und ist auch in den meisten Fällen stark genug, dem

gemeinsamen Vorteil in der Psyche des Individuums den Vorrang vor seinem besonderen Vorteil zu verleihen.

Aus diesem Grunde werden die Kosten der Verbandstätigkeit nicht im Verhältnis der dem einzelnen etwa aus der Verbandstätigkeit erwachsenden besonderen Vorteile umgelegt. In den meisten Klubs wird der Nachdruck auf die Idee der Gleichheit aller Mitglieder gelegt. Jeder will sich in der ehrenvollen Stellung der Gleichheit mit seinen Genossen befinden. Die Mitgliedsbeiträge sind daher für alle gleich; innerhalb des Klubs ist der Unterschied von arm und reich unbekannt. Selbst wenn ein sonst einsamer Mensch glaubt, von der Mitgliedschaft am Klub mehr zu haben als ein blasierter Klubbruder, der noch einem halben Dutzend anderer geselliger Verbände angehört, so liegt darin kein Grund für eine Differenzierung der Beiträge. Der Faktor des besonderen Vorteils wird bei der Bemessung der ordentlichen Jahresbeiträge nicht in Erwägung gezogen; jeder ist hier jedem anderen gleich.

Es mag jedoch der Fall eintreten, daß es dem Verband schwer fällt, sich zu erhalten. Es mögen an ihn Anforderungen herantreten, denen er mit Hilfe seiner ordentlichen Einnahmen nicht nachkommen kann, da diese nach den bescheidenen Mitteln der weniger bemittelten Mitglieder bemessen werden. Was ist nun in einem solchen Falle zu tun?

Die Beantwortung dieser Frage bildet keine Schwierigkeit bei denjenigen Verbänden, bei welchen die Vorteile der Verbandstätigkeit für jeden einzelnen genau festgestellt werden können, wie z. B. bei der Aktiengesellschaft. Hier ist der einzelne an dem Verbands nur in dem Maße beteiligt, in dem er sein Vermögen in ihm angelegt hat. Der Besitzer von einem Zehntel der Aktien wird ein Zehntel der ausgeschütteten Gewinne erhalten und nur ein Zehntel der festgesetzten Einzahlung zu leisten haben; innerhalb dieser Grenzen ist er jedoch allen anderen Aktionären gleich. Ob der einzelne Aktionär reich oder arm ist, ob sein Aktienbesitz sein ganzes Vermögen oder nur einen Bruchteil desselben darstellt, ist gleichgültig. In dem Umfange, in dem er an der Gesellschaft interessiert ist, ist er allen übrigen Aktionären gleich.

Anders stellt sich die Sachlage bei denjenigen Verbänden dar, deren Tätigkeit dem einzelnen entweder keine speziellen Vorteile einbringt oder wo diese speziellen Vorteile unmeßbar sind. In einem solchen Falle ist der Verband auf freiwillige Zuschüsse der reicheren Mitglieder angewiesen, wenn die für alle gleichen Jahresbeiträge zum Unterhalt nicht ausreichen. Die „Singing schools“ in der Pionier-epoche der amerikanischen Geschichte wurden durch derartige Beiträge der reicheren Mitglieder erhalten. In der Kolonialepoche wurden sogar die Kosten öffentlicher Armenpflege von denen bestritten, „deren Herzen willig waren“ (whose hearts were willing). In den Vereinigten Staaten sind die meisten Religionsgemeinschaften heute noch auf Kollekten angewiesen und viele philanthropische Vereinigungen besitzen eine fein ausgearbeitete Skala von Mitgliedsbeiträgen. Die zugrunde liegende Idee ist in allen solchen Fällen die Leistungs- oder Zahlungsfähigkeit des einzelnen. Von jedem wird erwartet, daß er nach seinem Vermögen beisteuert. Die Idee einer neuen Gleichheit, die der relativen oder proportionellen Gleichheit, liegt in der Idee der Leistungs- oder Zahlungsfähigkeit des einzelnen. Wie diese Leistungsfähigkeit zu messen ist, ist eine Frage für sich, auf die wir hier nicht näher eingehen wollen.

Ob wir nun dem Grundsatz der absoluten Gleichheit folgen oder dem der relativen Gleichheit, der in dem Begriffe der Leistungsfähigkeit enthalten ist, in keinem Falle sehen wir die Mitgliedsbeiträge nach dem Interessen- oder Vorteilsprinzip bemessen. Selbst wenn dem einzelnen besondere Vorteile aus der Ver-

bandstätigkeit erwachsen und selbst wenn diese Vorteile meßbar sind, bilden sie kein Kriterium für den Umfang seiner Verpflichtung, zu den gemeinsamen Kosten beizutragen. Die grundlegende Idee ist immer die der Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse, nicht die der Befriedigung separater Bedürfnisse des Individuums.

Der einzelne empfindet jedoch sowohl separate als auch gemeinsame Bedürfnisse. Das Mitglied eines Golfklubs mag nichtsdestoweniger eine gute Zigarre zu schätzen wissen. Allerdings tritt es dem Golfklub bei, um Golf zu spielen, nicht um Zigarren zu rauchen, aber es mag den Genuß einer Zigarre während oder nach dem Spiele lieben. Der Klub kann sich deswegen entschließen, außer seiner Hauptfunktion, der Pflege des Golfspieles, auch eine untergeordnete Funktion zu übernehmen; nämlich die, Zigarren an diejenigen Mitglieder zu liefern, die sie wünschen, obgleich andere Mitglieder vielleicht nicht rauchen oder bei derartigen Gelegenheiten nicht zu rauchen pflegen. Wenn nun der Klubsteward einen Vorrat von Zigarren hat, besteht irgendein Grund, weswegen er die Zigarren nicht an diejenigen Mitglieder verkaufen soll, die sie wünschen und die bereit sind, für sie zu zahlen? Mit anderen Worten: Der Verband tritt jetzt durch den Steward mit seinen Mitgliedern in Beziehungen, die anders geartet sind als die gewöhnlichen. Er befriedigt jetzt nicht nur das gemeinsame Bedürfnis des einzelnen Mitgliedes nach einem Golfspiel, sondern auch sein separates Bedürfnis nach einer Zigarre, d. h. der Verband übernimmt jetzt außer seiner primären, auf die Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse gerichteten Tätigkeit auch eine sekundäre Tätigkeit, welche separate Bedürfnisse seiner Mitglieder befriedigt und die wir deswegen als quasi-separate Tätigkeit bezeichnen wollen. Die Mitglieder zahlen jetzt nicht nur gemeinsame Beiträge für gemeinsame Zwecke, sondern auch besondere Beiträge für die Befriedigung ihrer besonderen separaten Bedürfnisse. Das Verbandsmitglied steht jetzt zu seinen Genossen und zu dem Verband in einer doppelten Beziehung: er nimmt die gewöhnliche Stellung des Klubmitgliedes ein, kommt aber außerdem in eine Sonderstellung infolge der besonderen, auf Reziprozität gegründeten Beziehungen, in die er mit dem Verbande tritt.

Bei der Befriedigung dieser separaten Bedürfnisse des Individuums kann der Verband zwei Methoden verfolgen. Wenn der Klub Zigarren verkauft, dann kann er entweder, dem üblichen Brauche folgend, den Preis der Zigarren so bemessen, daß seine Auslagen dadurch gedeckt sind. Er wird dann dem Kostenprinzip folgen; er wird das Mitglied die von ihm aufgewandten Kosten tragen lassen. Ein Klub kann aber auch z. B. Diners servieren zu geringeren als den Kostenpreisen und das Defizit aus den Beiträgen decken oder zu einem höheren als dem Kostenpreis und den Überschuß zur Herabsetzung der ordentlichen Beiträge benutzen. Der einzelne wird aber sich kein Diner bestellen, wenn er nicht glaubt, daß er dabei auf seine Rechnung kommt. Er kann dabei sogar mehr als auf seine Rechnung kommen und eine sogenannte Konsumentenrente erzielen, etwa wegen der Güte der Küche oder der Annehmlichkeit der Umgebung. In allen Fällen wird ihm aber ein besonderer Vorteil erwachsen, welchen er mehr oder weniger mit dem dafür zu zahlenden Preise vergleicht. Das hier erscheinende Prinzip ist nicht das Kostenprinzip, d. h. es wird nicht gefragt: Wieviel kostet die betreffende Leistung den Verband? sondern das Interessen- oder Vorteilsprinzip, d. h. man fragt: Welcher Vorteil erwächst dem einzelnen aus dieser Leistung? Wir sehen also, daß die zwei Methoden, nach denen der Verband die separaten Bedürfnisse seiner Mitglieder befriedigen kann, in der Anwendung des Kostenprinzips und in der Anwendung des Interessenprinzips liegen.

Es mag jedoch vorkommen, daß diese besonderen Beziehungen zwischen Individuum und Verband einen sehr beträchtlichen Teil der Gesamtbeziehungen ausmachen. So kann ein Golfklub z. B. nicht nur besondere Preise für Zigarren und Diners berechnen, sondern auch besondere Gebühren für jedes einzelne Golfspiel erheben, sogenannte „Greens fee“. Je mehr Spiele ein Mitglied macht, desto mehr hat es dann zu zahlen. Eine gleiche Methode kann auch ein gesellschaftlicher Klub bei der Benutzung seiner Billardtische anwenden; immer ist aber der gemeinsame Zweck der entscheidende Faktor. Der einzelne schließt sich einem Golfklub an, um sicher zu sein, daß er eine Gelegenheit haben wird, unter ihm zusagenden Bedingungen Golf spielen zu können. Für die Beschaffung dieser Gelegenheit hat er an den Klub seine Jahresbeiträge zu entrichten, zu denen er in gleichem Umfange wie seine Klubbrüder herangezogen wird. In dieser Beziehung macht es keinen Unterschied, ob er eine oder hundert Partien spielt; im letzten Falle kann es aber vorkommen, daß im Laufe des Jahres seine „Greens fee“ mehr betragen als sein Jahresbeitrag, mit anderen Worten, daß das Geldäquivalent seiner besonderen Vorteile, den Betrag, den er für gemeinsame Bedürfnisse zu entrichten hat, übersteigt. Der springende Punkt ist jedoch immer, daß bei der Festsetzung der ordentlichen Klubbeiträge keine Rücksicht auf wirkliche oder vermeintliche Vorteile genommen wird, die einzelne Mitglieder aus dem Bestehen des Klubs ziehen. Der Umfang der meßbaren besonderen Vorteile des einzelnen kann bei einem Klub größer sein als bei einem anderen; immer sind jedoch die Beziehungen zwischen Individuum und Verband auf Erwägungen gegründet, bei denen für die besonderen dem Individuum erwachsenden Vorteile kein Raum ist, und diese Erwägungen finden ihren Ausdruck in den für alle gleichen Mitgliedsbeiträgen. Die Beziehungen zwischen individuellem und Verband sind also primär auf dem gemeinsamen Vorteil begründet; nur als sekundäre Faktoren kommen solche Beziehungen hinzu, die durch den besonderen, dem einzelnen aus ihnen erwachsenden Vorteil charakterisiert werden.

Sowohl in ihren äußeren als auch in ihren inneren Betätigungen, d. h. sowohl in ihren Beziehungen zu Außenstehenden als auch in ihren Beziehungen zu Mitgliedern übt der Verband somit gleichsam zufällige Funktionen aus. Die primäre Funktion des Verbandes besteht in der Befriedigung der gemeinsamen Bedürfnisse seiner Mitglieder. Seine sekundären Funktionen können darin bestehen, daß er als eine Wirtschaftseinheit zwecks Befriedigung seiner reziproken Bedürfnisse mit Einzelpersonen oder mit anderen Verbänden in Beziehungen tritt oder daß er die separaten Bedürfnisse seiner Mitglieder, getrennt von ihren gemeinsamen Bedürfnissen, befriedigt. Der einzelne seinerseits kann zum Unterhalt des Verbandes auf zweierlei Art beitragen; die normale Art besteht in der Zahlung von Mitgliedsbeiträgen, zu denen er entweder in gleichem Umfange mit seinen Genossen oder nach dem Prinzip der relativen Gleichheit, d. h. nach seiner Leistungsfähigkeit, herangezogen wird; er kann es aber auch in anderer Weise tun, nämlich durch Zahlungen, deren Betrag entweder nach dem Kostenprinzip oder nach dem Interessenprinzip festgesetzt wird.

Da wir die Bezeichnung „Verbandstätigkeit“ auf die gewöhnliche und primäre Betätigung des Verbandes beziehen, so entsteht die Frage, wie wir diese andere, sekundäre Art von Verbandstätigkeiten nennen wollen. Die Tätigkeiten des Verbandes, bei denen er mit Außenstehenden in Berührung tritt, können wir, wie wir gesehen haben, am besten als quasi-singuläre Verbandstätigkeiten bezeichnen; denn in ihnen handelt der Verband als eine wirtschaftliche Einheit und befriedigt reziproke Bedürfnisse. Die inneren Tätigkeiten des Verbandes, durch die er die getrennten Bedürfnisse seiner Mitglieder befriedigt,

wollen wir quasi-separate Verbandstätigkeiten nennen. Leider haben wir keinen Ausdruck, in dem wir sowohl die quasi-singulären als auch die quasi-separaten Verbandstätigkeiten zusammenfassen können. Am besten wäre es vielleicht, hier von den quasi-persönlichen Tätigkeiten des Verbandes zu sprechen, obgleich dieser Ausdruck keineswegs befriedigend ist; persönlich deswegen, weil hier einerseits der Verband wie eine Einzelperson handelt und weil er andererseits in diesem Fall in besondere Beziehungen zu einzelnen Mitgliedern tritt. In Ermanglung einer besseren Terminologie müssen wir somit die wesentlichen, auf die Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse gerichteten Tätigkeiten des Verbandes mit seinen sekundären oder quasi-persönlichen Tätigkeiten in Gegensatz bringen. In jedem Verbands besteht immer die Möglichkeit, daß diese beiden verschiedenen Kategorien nebeneinander treten.

Bevor wir jedoch in der Lage sind, die endgültigen Folgerungen aus dieser Analyse zu ziehen, müssen wir noch einen anderen Schritt unternehmen; wir müssen die Arten von Verbänden feststellen, die diese gemeinsamen Bedürfnisse befriedigen und die sich sowohl vereinten als auch quasi-persönlichen Tätigkeiten widmen; wir müssen auch die Unterschiede zwischen diesen Verbandsarten festzustellen suchen.

V. Private und öffentliche Verbände

Viele dieser Verbände sind private Vereinigungen, die der Befriedigung aller Arten von gemeinsamen Bedürfnissen dienen. Wir können zwei Arten unterscheiden, je nach dem, ob sich das Individuum mit einem oder mit mehreren Genossen vereinigt. Das wichtigste Beispiel der ersten Art ist heutzutage der Eheverband, der unter unserem monogamischen System nur aus zwei Individuen, Mann und Frau, besteht. Dieser Verband dient in erster Linie der Befriedigung der gemeinsamen geschlechtlichen Bedürfnisse, obgleich aus dem dauernden Zusammenleben bald eine ganze Anzahl geistig-sinnlicher Beziehungen in feiner Verästelung erwächst. Diese Beziehungen verwandeln allmählich beide Genossen und schaffen nicht nur wirkliches Glück im Einzelfalle, sondern auch die transzendente soziale und individuelle Basis der Eheeinrichtung-schlechthin.

Während der Eheverband sich auf die Vereinigung eines einzelnen Individuums mit einem anderen beschränkt, ist die Befriedigung fast aller übrigen gemeinsamen Bedürfnisse durch die Vereinigung eines Individuums mit mehreren anderen bedingt. Es besteht eine unendliche Vielheit solcher gemeinsamer Bedürfnisse, die wir zweckmäßigerweise in etwa sieben Kategorien zusammenfassen.

Zunächst sind die zahlreichen gemeinsamen Bedürfnisse zu erwähnen, die durch gesellige Verbände im engeren Sinne wie Klubs aller Arten, Studentenkörpers, Logen und Kapitel, befriedigt werden. Von diesen wären dann etwa die Gruppen spezieller Art zu unterscheiden, die der Befriedigung von Erholungsbedürfnissen dienen. Typische Beispiele dieser Art sind der Sportklub, der Gesangsverein, die Kammermusikvereinigung usw. Eine andere Kategorie, vor allem in Ländern ohne allgemeine Wehrpflicht, sind die militärischen Verbände, wie private Übungsformationen aller Waffengattungen. Weitere Verbreitung haben die Berufsverbände, z. B. die Gewerkschaft, die Zunft, die Genossenschaft. Am zahlreichsten sind diese Verbände im Geschäftsleben, wo wir sie als offene Handelsgesellschaften, Aktiengesellschaften und in komplizierterer Form als Trusts, Syndikate usw. finden. Geradezu universell sind unter modernen Bedingungen die politischen Verbände, wie die Partei, der Block oder die Union.

Zuletzt wollen wir noch die religiösen Verbände erwähnen, vielleicht die ältesten unter allen diesen Vereinigungen, die wir heute durch die Kirche, die Sekte, den Mönchsorden und die Bruderschaft vertreten finden.

Allen diesen Verbänden können wir die Organisation gegenüberstellen, die wir als Staat bezeichnen. In diesem weitesten Sinn umfaßt der Begriff „Staat“ auch die sogenannten unterstaatlichen und überstaatlichen Verbände, wie wir sie einerseits durch die verschiedenen Formen lokaler Verwaltung (Stadt, Kreis, Provinz), andererseits durch die mehrstaatlichen Verbände, wie die Allianz oder den Völkerbund, vertreten finden. Für die erste Kategorie von Verbänden, mit denen wir uns im vorhergehenden Absatz beschäftigt haben, finden wir gewöhnlich die Bezeichnung als Privatverbände; für die zweite Kategorie, durch die verschiedenen Formen politischer Organisation vertreten, für gewöhnlich die Bezeichnung als „öffentliche Verbände“.

Im Begriff des öffentlichen Verbandes liegt implicite der Begriff der öffentlichen Bedürfnisse enthalten. Wir haben früher gesehen, daß ein getrenntes Bedürfnis zu einem gemeinsamen Bedürfnis wird, wenn es durch die vereinten Anstrengungen einer Gruppe von Individuen befriedigt wird; ebenso werden private gemeinsame Bedürfnisse, die von privaten Verbänden befriedigt werden, zu öffentlichen gemeinsamen Bedürfnissen (oder kürzer: öffentlichen Bedürfnissen), wenn sie durch die öffentliche Gruppe oder den Staat befriedigt werden. Wir haben weiterhin gesehen, daß getrennte Bedürfnisse zu gemeinsamen Bedürfnissen werden können und umgekehrt. Ebenso können private gemeinsame Bedürfnisse sich in öffentliche Bedürfnisse verwandeln und vice versa.

Das Bedürfnis nach Eisenbahntransporten ist ein gemeinsames Bedürfnis, denn kein einzelnes Individuum kann eine Eisenbahnorganisation bilden, obgleich es sie besitzen kann. Wenn der Staat die Eisenbahn erwirbt und verwaltet, wird das frühere private gemeinsame Bedürfnis zu einem öffentlichen Bedürfnis, weil es jetzt durch einen öffentlichen Verband befriedigt wird. Wenn jedoch die Eisenbahn wieder in private Hände übergeht, wird das öffentliche Bedürfnis in ein privates gemeinsames Bedürfnis zurückverwandelt. Wie im Falle der Unterscheidung zwischen getrennten und gemeinsamen Bedürfnissen (d. h. zwischen den individuellen Bedürfnissen separaten und gemeinsamen Charakters), so beruht auch in diesem Falle die Unterscheidung zwischen gemeinsamen Bedürfnissen privater und gemeinsamen Bedürfnissen öffentlicher Natur vollkommen auf dem Medium, durch das das Bedürfnis befriedigt wird. Wenn das Bedürfnis durch einen öffentlichen Verband befriedigt wird, haben wir ein öffentliches Bedürfnis vor uns. Die wichtigsten öffentlichen Bedürfnisse (in vergangenen Zeiten sogar die einzigen) sind die Bedürfnisse nach Schutz von Leben, Freiheit und Eigentum und das Bedürfnis nach geordneter Rechtsprechung. Die weniger wichtigen Bedürfnisse, die wir unter dem Namen der öffentlichen Wohlfahrt zusammenfassen, gehören einer späteren Entwicklung an. Die Befriedigung dieser Bedürfnisse erscheint in der Form einer Darbietung von Gütern oder Diensten, die das Objekt der wirtschaftlichen Tätigkeit bilden und als wirtschaftliche Güter schlechthin bezeichnet werden. Wir kommen so zum Begriffe der öffentlichen Güter, die zur Befriedigung der öffentlichen Bedürfnisse des Individuums bestimmt sind. Öffentliche Bedürfnisse, öffentliche Tätigkeit und öffentliche Güter werden damit in Gegensatz zu privaten Bedürfnissen, privater Tätigkeit und privaten Gütern gestellt.

Die Ergebnisse unserer bisherigen Untersuchung wollen wir, wie im ersten Teile dieser Arbeit, so auch jetzt, in Tabellenform zur Darstellung bringen.

		Art der Bedingtheit	Art des Bedürfnisses	Bezeichnung des Verbandes
Gruppe	Privat	Mit einem	Geschlechtlich	Ehe
		Mit mehreren	Gesellschaftlich Erholung Militärisch Beruflich Geschäftlich Politisch Religiös	Klub, Korps, Loge, Kapitel Sportklub, Orchester, Gesangverein Jugendwehr usw. Gewerkschaft, Zunft, Genossenschaft A. G., G. m. b. H., Syndikat Partei, Block, Union Sekte, Orden, Bruderschaft, Kirche
	Öffentlich	Mit allen	Schutz { <small>Leben</small> <small>Eigentum</small> <small>Freiheit</small> } Rechtsprechung Öffentliche Wohlfahrt	Politische Organisation Staat, Allianz, Völkerbund

Die Bedürfnisse, welche durch politische Organisationen befriedigt werden, werden auch oft Kollektivbedürfnisse — im Gegensatz zu Individualbedürfnissen — genannt. Diese Terminologie ist infolge der deutschen und italienischen Literatur über dieses Thema beinahe allgemein geworden. In Deutschland ist diese Unterscheidung zuerst in der Zeit HERMANNNS aufgestellt worden, wurde später von SAX weiter ausgebildet und dann von weniger bedeutenden Schriftstellern angenommen. In Italien wurde diese Unterscheidung von MAZZOLA eingeführt¹⁾.

Dieses Vorgehen ist in doppelter Hinsicht falsch. Zunächst sind alle gemeinsamen Bedürfnisse auch Kollektivbedürfnisse, da sie nur durch kollektives Wirken einer Mehrheit von Individuen befriedigt werden können. Jeder Verband, ob privat oder öffentlich, ist kollektiv; ein Golfklub ist ebenso kollektiv wie der Staat.

Fernerhin können Kollektivbedürfnisse nicht zu Individualbedürfnissen in Gegensatz gestellt werden. Kollektivbedürfnisse sind schließlich doch nur Bedürfnisse, die von den Individuen gefühlt werden, welche die Gruppe bilden. Der wahre Gegensatz ist, wie wir gesehen haben, der Gegensatz zwischen den getrennten Bedürfnissen des Individuums und seinen gemeinsamen Bedürfnissen.

Wir können deswegen keinen Gegensatz von Kollektiv- und Individualbedürfnissen aufstellen, sondern wir müssen als obersten Begriff den der individuellen Bedürfnisse aufstellen; dessen Unterbegriff sind dann die kollektiven oder gemeinsamen Bedürfnisse, die weiterhin in private und in öffentliche Bedürfnisse zerfallen, je nachdem, ob sie von privaten oder öffentlichen Gruppen befriedigt werden.

Wie schon oben, so müssen wir jedoch auch hier den Nachdruck nicht so sehr auf die Unterscheidung zwischen dem ursprünglichen psychologischen Charakter der verschiedenen Bedürfnisse legen, als auf den Unterschied, welcher in den verschiedenen Mitteln und Wegen der Bedürfnisbefriedigung liegt. Das Hauptproblem ist daher der Unterschied zwischen den privaten und den öffentlichen Verbänden, welche die sogenannten gemeinsamen Bedürfnisse des Individuums befriedigen. Mit anderen Worten ausgedrückt: Wir kommen jetzt zu der Frage nach den wesentlichen Unterschieden zwischen den privaten und den öffentlichen Verbänden oder dem Staate. Dieses Problem hat bisher noch nicht die ihm gebührende Würdigung erfahren.

¹⁾ Siehe Literaturangabe oben, S. 206.

VI. Die spezifischen Merkmale des öffentlichen Verbandes

Der erste Unterschied zwischen dem privaten und öffentlichen Verband liegt in der relativen Bedeutung der von beiden befriedigten Bedürfnisse. Der öffentliche Verband befriedigt Bedürfnisse von fundamentaler Wichtigkeit. Wenn Gradunterschiede besonders stark werden, verwandeln sie sich, wie HEGEL gelehrt hat, in Wesensunterschiede. Grundlegende Veränderungen in der Quantität sind gleichbedeutend mit Veränderungen in der Qualität.

Wenn wir hier von „fundamentalen“ Bedürfnissen sprechen, so dürfen wir nicht vergessen, daß sich dieser fundamentale Charakter nur auf die gemeinsamen, nicht aber auf die getrennten Bedürfnisse bezieht. Das fundamentalste Bedürfnis des Individuums ist natürlich das körperliche Bedürfnis nach Nahrung, Kleidung und Obdach. Hier handelt es sich indes nicht um einen Vergleich von gemeinsamen und getrennten Bedürfnissen, sondern um einen Vergleich zwischen verschiedenen Arten gemeinsamer Bedürfnisse. Zweifellos ist nun das Bedürfnis nach Schutz das fundamentalste unter allen gemeinsamen Bedürfnissen. Wenn hingegen angeführt werden sollte, daß geschlechtliche Bedürfnisse noch wichtiger sind, so liegt die Antwort auf der Hand: So wichtig auch die Befriedigung der geschlechtlichen Bedürfnisse für die Fortdauer der Gesellschaft sein mag, bei dem Individuum selbst tritt es hinter das Bedürfnis nach Schutz zurück. Das Individuum mag sich oder mag sich nicht fortpflanzen; es kann nicht existieren, wenn sein Leben nicht geschützt ist. Da das Individuum nicht imstande ist, sich gegen alle möglichen Feinde allein zu verteidigen, so befriedigt es sein Bedürfnis nach Schutz durch die politische Organisation.

Mit der Entwicklung des Privateigentums wird dessen Schutz kaum weniger fundamental in seiner Bedeutung als der Schutz des Lebens selbst. Tatsächlich wissen wir heute, daß dies der wahre Grund für die Staatenbildung war. Die Verteidigung des Lebens war durch die vorstaatlichen Organisationen, wie den Stamm oder den Geschlechtsverband, ziemlich gut gesichert. Das Privatvermögen hingegen benötigte zu seinem Schutz einer weiteren und solideren Basis und es war der Staat, der gegründet wurde, um diese Basis zu schaffen. In der weiteren historischen Entwicklung erscheinen andere öffentliche Bedürfnisse fundamentalen Charakters. Ihre Entwicklungsgeschichte ist gleichzeitig die Geschichte der Ausbreitung staatlicher Funktionen; sie kann jedoch hier nicht weiter verfolgt werden.

Der Punkt, auf den wir hier das Hauptgewicht legen müssen, ist der fundamentale Charakter dieser gemeinsamen Bedürfnisse nach Verteidigung von Leben, Eigentum und Freiheit. Im Vergleich zu ihnen sind all die anderen öffentlichen Bedürfnisse, die durch private Verbände befriedigt werden, von relativ geringerer Bedeutung. Die gesellschaftlichen oder die beruflichen Verbände sind unwichtig im Vergleich dazu. Sogar die geschäftlichen Verbände sind in ihren Funktionen von sekundärer Wichtigkeit, wenn der Schutz der geschäftlichen Tätigkeit nicht gesichert ist. Nur einer der privaten Verbände kann sich an Bedeutung mit den öffentlichen Verbänden messen. Die religiösen Bedürfnisse des Individuums haben eine bedeutende Rolle in der Geschichte gespielt und wurden in einzelnen Perioden den weltlichen Bedürfnissen des Individuums neben- oder sogar übergeordnet. In solchen Fällen geht die staatliche Organisation in der kirchlichen Organisation auf. Dies war der Fall in den Theokratien des frühen Altertums, aber auch noch im frühen Mittelalter wurde die Kirche dem Staate neben- und übergeordnet. Unter diesen Verhältnissen ist die Strafe der Exkommunikation mehr gefürchtet als jede Strafe der weltlichen Obrigkeit. Heutzutage kann bei der allmählichen Schwächung kirch-

licher Bande kein Zweifel darüber bestehen, daß die politischen Bedürfnisse des Individuums seinen religiösen Bedürfnissen voranstehen. Ein Zeichen dafür ist, daß die Kirche überall als dem Staate untergeordnet erscheint.

Was sich von den religiösen Bedürfnissen sagen läßt, gilt noch mehr von den anderen gemeinsamen Bedürfnissen, eine Tatsache, die auch vom Laien klar erkannt werden kann. Wenn Menschen zwischen ihrer Beteiligung an privaten Verbänden und zwischen ihrer Verbindung mit dem Staate zu wählen hätten, würden sie sicher eher ihren Zusammenhang mit den privaten Verbänden als ihren Zusammenhang mit dem Staate lösen. Im ersten Falle mag ihr Leben an Behaglichkeit oder Zufriedenheit einbüßen. Im zweiten Falle wären ihr Leben und ihre wirtschaftliche Existenz selbst in Gefahr. Das erste charakteristische Merkmal des öffentlichen Verbandes ist daher sein „Fundamentalismus“, d. h. der fundamentale Charakter, die grundlegende Bedeutung der durch diesen Verband befriedigten Bedürfnisse.

Das zweite charakteristische Merkmal des öffentlichen Verbandes liegt in dem Umstande begründet, daß er seinem Wesen nach allumfassend ist, um es anders auszudrücken, in seinem Universalismus. Der private Verband bringt, wie wir gesehen haben, die Vereinigung mit einem (Eheverband) oder mehreren Genossen mit sich. Diese Mehrzahl kann in der Tat einen sehr kleinen oder einen sehr großen Teil der zusammenwohnenden Menschen umfassen. Es ist jedoch gleichgültig, ob wir seine Mitglieder nach Dutzenden oder nach Millionen zählen; der springende Punkt ist, daß der private Verband nie alle innerhalb bestimmter Grenzen zusammenwohnenden Individuen umfaßt. Es werden sich immer einzelne finden, die aus bestimmten Gründen es vorziehen werden, dem in Frage kommenden Verbands nicht anzugehören.

Der öffentliche Verband umschließt dagegen alle Einwohner eines bestimmten Gebietes. Diese Totalität oder Universalität ist charakteristisch für ihn. Es gibt zwar in Amerika einzelne Fälle eines „Man without a country“, die auf Diskrepanzen zwischen amerikanischem und fremdem Staatsrecht zurückzuführen sind; auch kennt man in Deutschland den sogenannten „Staatenlosen“. Bei näherer Betrachtung stellt es sich jedoch heraus, daß diese „Staatenlosigkeit“ in der Entziehung gewisser Rechte besteht und nicht so sehr in der Abwesenheit von Pflichten. In eine komplizierte staatsrechtliche Stellung kommt auch unter dem neuen Einwanderungsgesetz der Vereinigten Staaten die ausländische Frau eines amerikanischen Bürgers für die Zeit zwischen der Aufgabe ihrer alten und der Erwerbung ihrer neuen Staatsangehörigkeit. Von diesen verschwindenden Ausnahmen abgesehen, gilt jedoch die Regel, daß der öffentliche Verband alle Einwohner eines bestimmten Gebietes umfaßt. Dies schließt natürlich die Möglichkeit nicht aus, daß einzelne Mitglieder eines öffentlichen Verbandes im Ausland und einzelne Ausländer im Staatsgebiet wohnen. Der Status dieser im Auslande lebenden Staatsangehörigen, respektive der im Inlande lebenden Ausländer kann unter Umständen bestimmte rechtliche Probleme darbieten, er widerspricht aber nicht dem Kriterium des Universalismus als dem Merkmal des öffentlichen Verbandes. Der private Verband umfaßt einige, der öffentliche Verband umfaßt alle.

Universalismus ist im letzten Grunde die Folge des Fundamentalismus. Je weniger fundamental die gemeinsamen Bedürfnisse sind, desto größer wird auch die Zahl derjenigen sein, die diese besonderen untergeordneten Bedürfnisse nicht empfinden. Nicht jeder will einem Tennisklub angehören, nicht jeder will einer Genossenschaft mit beschränkter Haftung beitreten; das fundamentale Bedürfnis nach Schutz gegen äußere und innere Feinde wird von jedermann empfunden. Selbstverständlich kann der öffentliche Verband auch nichtfunda-

mentale oder untergeordnete Bedürfnisse befriedigen. Der Unterschied ist jedoch, daß der öffentliche Verband gemeinsame Bedürfnisse untergeordneter Natur befriedigen kann, der private Verband hingegen diese und nur diese untergeordneten Bedürfnisse befriedigen muß; oder, um es anders auszudrücken: Der private Verband kann unter modernen Verhältnissen die fundamentalen gemeinsamen Bedürfnisse nicht befriedigen, zu deren Befriedigung der öffentliche Verband durch sein ganzes Wesen bestimmt und geeignet ist. Da nun die fundamentalen Bedürfnisse (im Gegensatz zu den untergeordneten und zufälligen Bedürfnissen) auch diejenigen sind, die notwendigerweise von allen empfunden werden, so ist es klar ersichtlich, daß Fundamentalismus zu Universalismus führen muß.

Das dritte Merkmal des öffentlichen Verbandes ist seine Zwangsgewalt, die wir als Folge von Fundamentalismus und Universalismus ansprechen können; das wahre Wesen dieser Zwangsgewalt ist indessen bis heute noch nicht hinreichend analysiert worden.

Wenn man den Gegensatz zwischen privatem Verband und öffentlichem Verband oder Staat dahin kennzeichnete, daß der eine auf Freiwilligkeit, der andere aber auf Zwang beruhe, so meinte man damit, daß das Mitglied des privaten Verbandes tun und lassen kann, was ihm beliebt, während das Mitglied des öffentlichen Verbandes sich den Befehlen bestimmter Stellen zu fügen hat. In dieser Beziehung ist aber die Trennungslinie zwischen öffentlichem und privatem Verband keinesfalls so scharf gezogen, wie gewöhnlich angenommen wird. Auch in dem privaten Verbände finden wir alle möglichen Formen und Grade von Zwang ausgeübt. Das Mitglied eines Klubs muß seine Beiträge zahlen oder es wird aus der Mitgliederliste gestrichen. Der Besitzer von Aktien muß die Einzahlungen in die Kasse der Gesellschaft leisten, wenn er nicht seine Mitgliedschaftsrechte verlieren will. Wir finden oft keinen Unterschied zwischen privaten und öffentlichen Verbänden in bezug auf die Bestimmungen, denen ihre Mitglieder unterworfen sind, diese Bestimmungen lassen auch in privaten Verbänden dem freien Willen der Mitglieder wenig Raum. Das Moment des Zwanges liegt in diesem Falle in dem Statut der Gesellschaft.

Der Gegensatz zwischen Freiwilligkeit und Zwang muß daher anderswo gesucht werden als in den Bedingungen, welche die Stellung der Mitglieder bestimmen. Die einzige Möglichkeit, diesen Gegensatz sonst noch anzuwenden, liegt in der Tatsache der Mitgliedschaft selbst. Von diesem Gesichtspunkte aus wäre die Mitgliedschaft freiwillig, wenn die Einzelperson die Möglichkeit hat, nach Willen dem Verbands beizutreten oder ihn zu verlassen; andernfalls würde sie auf Zwang beruhen. Welches sind nun in dieser Beziehung die wesentlichen Unterschiede zwischen dem privaten und dem öffentlichen Verband?

Das Problem, welches uns augenblicklich beschäftigt, zerfällt in zwei Teile; wir müssen die Bedingungen untersuchen, unter denen die Mitgliedschaft erworben, und die Bedingungen, unter denen sie verloren wird, die Herstellung sowohl wie die Lösung der Beziehungen zwischen Individuum und Verband.

Was den Eintritt in den öffentlichen Verband anbetrifft, so könnte vielleicht behauptet werden, daß die Mitgliedschaft in ihm nichts Zwangsmäßiges an sich hätte. Das Kind wird in den Staat hineingeboren. Es wird nicht gezwungen, ihm beizutreten; der erwachsene Einwanderer kann wählen, ob er amerikanischer Staatsbürger werden will oder nicht, er wird nicht gezwungen, Amerikaner zu werden. Dieser Beweis ist jedoch nicht schlüssig. Wenn das Kind in den Staat hineingeboren wird, so läßt sich nicht behaupten, daß die Erwerbung seiner Staatsangehörigkeit auf seinem freien Willen beruht. Es erwirbt die Mitgliedschaft im Staate automatisch und ohne seinen Willen. Der erwachsene Ein-

wanderer wird in der Tat nicht gezwungen, die amerikanische Staatsangehörigkeit anzunehmen, er muß jedoch, und das ist hier das entscheidende Merkmal, irgendeinen Staat wählen, dessen Mitgliedschaft er innehat. Er kann zwischen Mitgliedschaft in bestimmten konkreten Staaten wählen, aber nicht sich von jeglicher Staatsangehörigkeit ausschließen. Er braucht nicht einem privaten Verbandsangehörigen anzugehören, aber er muß irgendeinem Staatsverbande angeschlossen sein. In diesem Sinne ist Mitgliedschaft in einem öffentlichen Verbandsangehörigen zwangsmäßig.

Wenn es nun richtig ist, daß Angehörigkeit zum Staate (wenn auch nicht notwendig zu einem bestimmten Staate) auf Zwang beruht, kann man deswegen sagen, daß Mitgliedschaft in einem privaten Verbandsangehörigen freiwillig ist? Auch darüber herrschte lange Zeit ziemliche Unklarheit. In vielen Fällen ist das Individuum sicher vollständig frei, einem privaten Verbandsangehörigen beizutreten. Gibt es aber nicht private Verbände, wo diese Freiwilligkeit des Eintrittes kaum oder gar nicht besteht? Können nicht alle Arten gesellschaftlichen Druckes und gesellschaftlicher Mißbilligung auf das Individuum einwirken, die es zwingen, bestimmten privaten Verbänden beizutreten? Nehmen wir zum Beispiel die Verbände, die während des Krieges in den Vereinigten Staaten zur Zeichnung der „Liberty Loans“ gebildet wurden. War es da für einen Geschäftsmann wirklich möglich, den Beitritt zu verweigern, selbst wenn er es wirklich gewollt hätte? Oder um ein Beispiel aus Friedenszeiten zu wählen: Bestehen nicht oft Verhältnisse, unter denen niemand dem Beitritt zu einem Religionsverband verweigern kann, ohne damit gesellschaftlicher Ächtung zu verfallen? Es ist bekannt, daß in verschiedenen Teilen der Vereinigten Staaten solche Verhältnisse heute noch bestehen. Der Beitritt zu einem privaten Verband ist daher keinesfalls völlig freiwillig; der Grad des Druckes, den die Gesellschaft auf das Individuum ausübt, kann in seiner Intensität so gesteigert werden, daß er sich von wirklichem Zwang kaum mehr unterscheidet. Das Bestehen oder Nichtbestehen des Beitrittszwanges bildet daher kein Kriterium dafür, ob wir einen Verband als privat oder öffentlich ansehen sollen.

Wenn wir jedoch dieses Problem vom entgegengesetzten Gesichtspunkt aus betrachten, dann ändert sich die Sachlage. Die Bedingungen, unter denen das Individuum seine Verbindung mit dem Verband auflösen kann, sind nicht die gleichen wie die, unter denen es sich dem Verband anschließt. Was den Staat anbetrifft, so sind in diesem Falle die Bedingungen des Austrittes aus dem Staatsverbande ebenso durch Zwang bestimmt wie die Bedingungen des Eintrittes in ihn. Wer Staatsangehöriger ist, der bleibt es auch. Das besagt nicht, daß das Individuum seine Staatsangehörigkeit nicht wechseln kann. Es kann zwar die Angehörigkeit zu einem Staate aufgeben, um die Angehörigkeit zu einem anderen Staate zu erlangen; es kann jedoch nicht das erste tun und das zweite lassen. Es kann nicht seine Verbindung mit dem öffentlichen Verbandsangehörigen schlechthin aufgeben, sondern nur seine Verbindung mit einem bestimmten öffentlichen Verbandsangehörigen; und auch das kann es nur unter der Bedingung, daß es sich einem anderen öffentlichen Verband anschließt. In diesem Sinne kann die Verbindung mit dem öffentlichen Verbandsangehörigen von dem Individuum nicht aufgelöst werden. Das wesentliche Element des Zwanges besteht daher in der Unauflösbarkeit der Mitgliedschaft an dem öffentlichen Verband.

Anders stehen die Dinge im privaten Verbandsangehörigen; hier kann das Individuum seinen Austritt erklären, wenn es will. Es besteht kein Zwang für das Individuum, Mitglied zu bleiben. Der Druck gesellschaftlicher Mißbilligung, der es an seinem Austritt verhindern konnte, ist keineswegs so intensiv und so wirkungsvoll wie der, welcher es zu seinem Eintritt veranlaßt. Der Unterschied wird klar ersichtlich, wenn den Mitgliedern besonders schwere Pflichten von einem Ver-

band auferlegt werden. Wenn der Angehörige eines Staates im Falle eines Krieges aufgefordert wird, sein Leben in die Schanze zu schlagen, so kann er dies nicht verweigern. Wird die gleiche Forderung von einem privaten Verband an ihn gestellt, so kann und wird er sie verweigern, denn selbst die Furcht vor der Mißbilligung seiner Umgebung wird in diesem Falle seine Liebe zum Leben nicht aufwiegen. In diesem Sinne also ist die Mitgliedschaft am privaten Verband auflösbar, die Mitgliedschaft am öffentlichen Verband aber unauflösbar.

Anstatt von staatlicher Zwangsgewalt sollten wir daher lieber von Unauflösbarkeit der Staatszugehörigkeit sprechen. Dies ist das wesentliche Unterscheidungsmerkmal zwischen dem privaten und dem öffentlichen Verbände. Kein wesentlicher Unterschied besteht, wie wir gesehen haben, zwischen den Bedingungen, unter denen die Mitgliedschaft an beiden Verbandsarten erworben und ausgeübt wird. Der einzige Unterschied besteht in dem Zwange, die Mitgliedschaft beizubehalten. Es ist nicht richtig, daß öffentliche Verbände auf Zwang und private Verbände auf Freiwilligkeit beruhen; richtig ist vielmehr, daß öffentliche Verbände unauflösbar, private Verbände jedoch auflösbar sind. Unauflösbarkeit und nicht Zwangsgewalt oder Zwangsgewalt im Sinne von Unauflösbarkeit ist das richtige Unterscheidungsmerkmal zwischen diesen beiden Verbandsarten.

Wenn daher der öffentliche Verband durch Zwang in all seinen drei Erscheinungsformen: als Zwang im Wirken, Zwang im Ursprung und Unauflösbarkeit — in Gegensatz zu dem privaten Verbände gestellt wird, der den Zwang nur in den ersten beiden Erscheinungsformen kennt, so ergibt sich hieraus für uns als neues Problem die Frage nach der Ursache und dem Grunde dieser Art von Zwang.

Es ist klar, daß die Tatsache der Universalität der von dem öffentlichen Verbände befriedigten Bedürfnisse eine bedeutende Rolle spielen muß, wenn wir uns die Gründe seiner Zwangsgewalt erklären wollen. Im Falle des privaten Verbandes, der seinem Wesen nach partiell und nicht universell ist, können diejenigen dem Verbände fernbleiben, die mit seinem Charakter und seinen Zwecken nicht übereinstimmen. Der Verband umfaßt diejenigen, welche an den von ihm gebotenen Vorteilen teilnehmen wollen: Wenn irgendein Mitglied mit den anderen Mitgliedern in irgendeiner Beziehung nicht übereinstimmt, so wird es dieses Minus gegen die Vorteile abwägen, welche ihm die Mitgliedschaft einbringt, und demgemäß sein Verhalten leichten oder schweren Herzens mit der Mehrheit der Verbandsmitglieder in Einklang bringen; falls es hiezu nicht willens ist, so kann es seine Mitgliedschaft am Verband aufgeben. Der private Verband wird deswegen immer aus Elementen bestehen, die im großen und ganzen homogen und gleichgesinnt sind. Die Andersgesinnten werden dem Verbände fernbleiben.

Je kleiner der Verband ist, desto größer kann seine Homogenität sein. Mit jedem neuen Mitgliede wird die Zahl und der Umfang der möglichen Differenzen wachsen infolge der unauslöschlichen Verschiedenheit in Temperament und Weltanschauung der einzelnen Mitglieder. Wenn dazu der Verband zu Handlungen aufgerufen wird, die seinen eigentlichen Zwecken und seinem ursprünglichen Wesen fremd sind, dann werden diese Meinungsverschiedenheiten die Tendenz haben, stärker hervorzutreten. Wenn endlich ein Verband nur unter dem Zwange besonderer Verhältnisse zustande gekommen ist, wird das Widerstreben des Individuums, seine Eigenart und seine Überzeugungen aufzugeben, besonders stark werden.

Allen diesen Schwierigkeiten ist der öffentliche Verband ständig ausgesetzt. Dieser Verband ist seinem Wesen nach universell, nicht partiell; Andersgesinnte

können ihm deshalb nicht fernbleiben. Das Problem der Stellungnahme diesen Andersgesinnten gegenüber drängt sich daher für den öffentlichen Verband auf. Der moderne, liberal regierte Staat wird die Rechte der Minderheit anerkennen; diese Anerkennung kann jedoch nur bis zu einem gewissen Punkte gehen. Es ist eine heikle Frage, ob und wie weit zum Beispiel ein Pazifist vom Kriegsdienste befreit werden kann. Darüber dürfte jedoch kein Zweifel bestehen, daß ein einzelner Bürger, welcher zum Beispiel die Anschaffung eines neuen Schlachtschiffes mißbilligt, seine Mißbilligung nicht darin zum Ausdruck bringen darf, daß er sich weigert, Steuern zu zahlen. Die speziellen Interessen jedes Individuums dürfen in keinem Falle die gemeinsamen Interessen der übrigen Staatsangehörigen in den Hintergrund drängen. Wenn der einzelne Staatsbürger nicht in Übereinstimmung mit dem Willen des Verbandes, ausgedrückt durch den Willen seiner verfassungsmäßigen Vertreter, handeln will, so muß er dazu gezwungen werden. Einheitliches Handeln ist hier unbedingt notwendig. In einem Staate ohne Zwangsgewalt würden die zentrifugalen Kräfte unter seinen Angehörigen seine gesamte Tätigkeit lahmlegen. Zwangsgewalt ist das Ergebnis des Universalismus.

Universalismus ist jedoch, wie wir gesehen haben, die Folge von Fundamentalismus. Der Grund, weswegen jedermann in den öffentlichen Verband hereingenommen wird, liegt in den fundamentalen Bedürfnissen, die allen gemeinsam sind. Wieviele besondere Bedürfnisse und Interessen auch bei mehr oder weniger wesentlichen Fragen in den Vordergrund treten mögen, jedermann ist bereit, die Notwendigkeit anzuerkennen, sich mit seinem Nachbarn zur Befriedigung der fundamentalen gemeinsamen Bedürfnisse zusammenzutun, die auf andere Weise nicht befriedigt werden können. Jedermann mag verschiedener Meinung sein über Mittel und Wege, Eigentum zu erwerben; die Notwendigkeit, Leben und Eigentum zu verteidigen, wird immer übereinstimmend bejaht werden. So ist denn Fundamentalismus der Ursprung von Universalismus und Universalismus seinerseits führt zur Unauflösbarkeit. Diese Unauflösbarkeit, in der das Wesen der staatlichen Zwangsgewalt besteht, ist daher das Ergebnis logisch primärer und wichtigerer Faktoren.

Fundamentalismus, Universalität und Zwangsgewalt sind daher die drei positiven Merkmale des öffentlichen Verbandes. Drei negative Merkmale von geringerer Bedeutung wollen wir im folgenden noch hinzufügen.

Das erste Merkmal dieser Art wollen wir mit „Nichtreziprozität“ bezeichnen. Es besteht in dem Mangel jeglicher reziproken Beziehungen zwischen Individuum und Verband. Um dies völlig verstehen zu können, müssen wir auf unsere vorhergehende Analyse des Unterschiedes zwischen reziproken und gemeinsamen Bedürfnissen zurückgreifen. Wenn die Bedürfnisse mehrerer Individuen, welche nur mit Hilfe anderer befriedigt werden können, voneinander verschieden sind, so sind diese Bedürfnisse, wie wir gesehen haben, reziprok; die Tätigkeit der Individuen ist komplementär und die Befriedigung der Bedürfnisse erfolgt durch Tausch. Wenn hingegen die Bedürfnisse eines Individuums mit den Bedürfnissen derjenigen, welche zu seiner Befriedigung mithelfen, identisch sind, dann sind die Bedürfnisse gemeinsam, die Tätigkeit verbunden (joint) und die Mittel der Bedürfnisbefriedigung werden durch den Verband in seiner Gesamtheit beschafft. Die Folge davon ist, daß das „Do-ut-des-Verhältnis“, welches das Wesen des Tausches ausmacht, hier unanwendbar ist, und zwar nicht nur in bezug auf den öffentlichen, sondern auch in bezug auf den privaten Verband.

Der einzelne kann natürlich reziproke Beziehungen zum Verband unterhalten, aber nicht als Mitglied des Verbandes. Das Mitglied eines Klubs kann z. B. Kohlenhändler sein und an den Klub Kohlen verkaufen; in diesem Falle

handelt er aber als Außenstehender und dieser Vorgang ist ein Tausch. Selbst wenn die Kohle zu einem billigeren Preise abgegeben werden sollte, weil der Händler Klubmitglied ist, so wird hiedurch das Wesen des Vorganges nicht berührt; er handelt dann gleichsam als Außenstehender und als Mitglied zur selben Zeit, wobei sein Charakter als Außenstehender im Vordergrund steht. In solchen Fällen werden die speziellen Interessen des Individuums und diejenigen Interessen, die es mit anderen gemeinsam hat, fast immer in Gegensatz zueinander treten. In einem Falle wird es mehr seine Rechte, im anderen mehr seine Pflichten betonen. Gerade wegen dieses grundsätzlichen Gegensatzes zwischen reziproken und gemeinsamen Bedürfnissen kommt der einzelne in solchen Fällen in eine heikle Lage. Ein besonders gewissenhaftes Aufsichtsratsmitglied einer Gesellschaft wird nur sehr ungern als Außenstehender mit dieser Gesellschaft Geschäftsbeziehungen unterhalten. Verhältnisse dieser Art haben in Amerika solche Mißbräuche gezeitigt, daß die amerikanische Regierung ihnen im Jahre 1914 durch besondere gesetzliche Bestimmungen entgegengetreten ist. Das wahre Wesen der Tätigkeit, welche private oder öffentliche Verbände zur Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse entfalten, verlangt einen Komplex von Verpflichtungen, welche nicht auf die „Do-ut-des-Formel“ zurückgeführt werden können. Gewisse Tätigkeitsgebiete der öffentlichen und privaten Verbände sind jedoch in größerem oder geringerem Umfange auf Reziprozität aufgebaut. In der Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse kann zwar, wie wir gesehen haben, kein Verhältnis der Reziprozität innerhalb der Gruppe bestehen. Die Beziehungen der Gruppenmitglieder untereinander sind verbunden (joint), nicht reziprok. Nehmen wir jedoch die Gruppe als Ganzes, dann können wir in einem gewissen Sinne von Reziprozität zwischen Individuum und Gruppe sprechen. Wenn ich einem Golfklub beitrete, habe ich nicht so sehr Beziehungen zu dem Klub wie zu den Mitgliedern, welche ihn bilden. Zwar zahle ich meine Beiträge an die Kasse des Klubs, aber ich spiele Golf mit seinen einzelnen Mitgliedern. Zwischen mir und dem Klub bestehen in diesem Falle wenig oder gar keine reziproken Beziehungen.

Wenn ich jedoch eine Zigarre vom Klubsteward kaufe, so werden dadurch direkte Beziehungen reziproker Natur zwischen mir und dem Klub geschaffen. Und wie wir oben gesehen haben, können die Einnahmen für Leistungen dieser Art sogar den Betrag der jährlichen Beiträge übersteigen. Trotzdem bleibt es wahr, daß die Sphäre der Reziprozität sich nur auf zufällige und untergeordnete Verbandstätigkeiten beschränkt. In seinen primären und wesentlichen Funktionen ist der Verband durch Nichtreziprozität gekennzeichnet.

Im öffentlichen Verband ist die Sphäre der Reziprozität noch beschränkter als im Privatverbände. Der Staat mag geschäftliche Unternehmungen bestimmter Art betreiben und die so erzeugten Güter oder Dienste an die einzelnen verkaufen; der Staat kann auch in bestimmten Fällen im Interesse eines einzelnen Bürgers handeln und ihm besondere Rechte verleihen, für die der einzelne besondere Gebühren entrichtet oder besondere Lasten gern auf sich nimmt. Die Summe solcher Einnahmen bildet jedoch für den Staat nur einen verschwindend geringen Bruchteil seiner Gesamteinnahmen und in der Regel bilden Zahlungen dieser Art für den einzelnen nur einen geringen Bruchteil der Zahlungen, die der Staat von ihm auf Grund seiner Zwangsgewalt erhält. Was von dem Umfang dieser Zahlung sich sagen läßt, trifft noch mehr auf ihren Charakter zu. Im Fall eines privaten Verbandes ist es oft schwierig, zwischen seinen primären und seinen sekundären Zwecken zu unterscheiden: Im öffentlichen Verband tritt dieser Gegensatz klar in die Erscheinung. Im Fall eines Golfklubs ist es schwer zu sagen, ob für die Mitglieder das Klubhaus selbst oder ein eventuelles

Diner im Klubhaus wichtiger ist; im Falle des öffentlichen Verbandes kann jedoch kein Zweifel darüber bestehen, ob z. B. ein staatliches Telephonsystem für die Staatsangehörigen wichtiger ist als eine geordnete Rechtsprechung. Es ist daher offensichtlich, daß die wesentlichen und grundlegenden Staatsfunktionen, die auch die überwiegende Mehrzahl der Staatsfunktionen überhaupt bilden, nicht auf Reziprozität beruhen. In der staatlichen Tätigkeit zum Schutze von Leben, Eigentum und Freiheit, in der Rechtsprechung, im Unterrichtswesen und in der allgemeinen Wirtschaftspolitik werden nie die Interessen eines einzelnen wahrgenommen; es ist der öffentliche Zweck, es ist das Allgemeinwohl, auf welches sich diese Tätigkeit bezieht. Der fundamentale Charakter der gemeinsamen Bedürfnisse läßt Erwägungen hinsichtlich der besonderen und getrennten Interessen des einzelnen Individuums völlig in den Hintergrund treten. Welche Vorteile auch immer den einzelnen aus dem Staatsheer, der Polizei, den Gerichten oder der Schule erwachsen, sie sind gewissermaßen zufällig und er genießt sie als Angehöriger des Staatsverbandes; umgekehrt, wenn er sich durch irgendeine Staatshandlung benachteiligt sieht, wird er dadurch nicht von seinen Pflichten dem Staatsverbande gegenüber frei. Unter diesen Umständen können wir überhaupt von keinem Reziprozitätsverhältnis sprechen. Mit dem Umfange souveräner staatlicher, nicht auf Reziprozität beruhender staatlicher Betätigung verglichen, schrumpft die Sphäre der Reziprozität fast zu einem Nichts zusammen.

Der erste negative Unterschied zwischen öffentlichem und privatem Verbands liegt daher in dem Faktor der Nichtreziprozität.

Der zweite negative Unterschied, der sich im öffentlichen Verbands zeigt, ist Unteilbarkeit. Darunter verstehen wir die Unmöglichkeit, die Vorteile der Verbandstätigkeit unter dessen Mitgliedern aufzuteilen. Unteilbarkeit ist ein Korrelat der Nichtreziprozität. Tauschbeziehungen setzen immer einen bestimmten, eindeutig feststellbaren Vorteil voraus, der aus ihnen erwächst. Wenn ich ein Gut kaufe, dann bin ich bereit, ein bestimmtes Opfer in Form von Geld oder Leistung darzubringen, um des Genusses oder Vorteiles willen, den ich von seinem Gebrauch oder Verbrauch erwarte. Die meisten Güter und Leistungen, welche im Wirtschaftsleben den Gegenstand des Tausches bilden, sind ihrer Natur nach teilbar. Teilbarkeit ist dem Begriffe des getrennten Bedürfnisses immanent.

Im Fall einer Verbandstätigkeit ist der Umfang der Genußteilbarkeit naturgemäß mehr oder weniger eingeschränkt. Die bloße Tatsache der Gemeinsamkeit der Arbeit bewirkt in der Regel auch ein gemeinsames, unteilbares Genießen des Erarbeiteten. Es dürfte nicht leicht sein, den Genuß oder den Vorteil festzustellen, den jedes Mitglied eines Golfklubs durch die Beteiligung an den Klubspielen empfängt. Es gibt aber Fälle, in denen eine solche Feststellung der Vorteile jedes einzelnen Mitgliedes möglich ist, ebenso wie es private Verbände oder bestimmte Gebiete ihrer Tätigkeit gibt, welche auf einer Art von Reziprozität aufgebaut sind. Wenn eine landwirtschaftliche Genossenschaft die Ernte zu einem vorteilhaften Preise auf den Markt bringt, dann wird ein bestimmter Teil der erzielten Gewinne jedem einzelnen Genossen zufallen. Wenn eine Anzahl von Eltern eine Privatschule errichtet, so kann, wenn auch mit einiger Schwierigkeit, der Vorteil, der jedem der Elternpaare erwächst, aus der Zahl und der Art ihrer Kinder festgestellt werden. Teilbarkeit der den Mitgliedern aus der Verbandstätigkeit erwachsenden Vorteile besteht daher in vielen privaten Verbänden zum mindesten bis zu einem bestimmten Grade.

Die Tatsache dieser Teilbarkeit ist im letzten Grunde verantwortlich für die Scheidung zwischen Beteiligung und Mitgliedschaft an einem Verbands. Die Unterscheidung zwischen „Teilnehmer“ und „Mitglieder“ wird von IHERING

bei seinem Begriffe der „Sozietät“ aufgestellt. Sie beruht nach ihm auf dem Gegensatze zwischen „frui“ und „uti“, zwischen „Früchten“ und „Nutzungen“ (vgl. Der Zweck im Recht, 1877, S. 291). Etymologisch ist Teilhaber derjenige, welcher einen bestimmten Teil des Gewonnenen zu beanspruchen hat; das Mitglied ist hingegen dem ursprünglichen biologischen Sinne des Wortes nach ein untrennbares Organ des ganzen Körpers. Sind die Vorteile der Verbandstätigkeit teilbar, dann erhält jeder Teilhaber seinen Anteil und (wenn nur genug einzelne sich zusammenfinden, um den gewünschten Erfolg herbeizuführen) der Anteil jedes einzelnen ist um so größer, je geringer die Anzahl der Teilhaber. Dies wäre z. B. für eine Räuberbande zutreffend.

Wo dagegen die Vorteile der Verbandstätigkeit sich nicht unter die einzelnen aufteilen lassen, trifft das Gegenteil des eben Gesagten zu. Je größer die Zahl der Verbandsmitglieder ist, desto größer ist der Vorteil, der dem einzelnen aus der Mitgliedschaft erwächst. Je stärker der Körper ist, desto stärker sind auch seine einzelnen Glieder; je größer die Mitgliedschaft eines solchen Verbandes ist, desto größer seine Macht, desto wirksamer ist seine Tätigkeit, desto mehr stärkt die Mitgliedschaft an ihm auch den einzelnen. Teilbarkeit der Vorteile führt zu Beteiligung, Unteilbarkeit führt zu wahrer Mitgliedschaft. Unter privaten Verbänden finden wir solche, die auf Teilhaberschaft, und solche, die auf Mitgliedschaft beruhen. Im öffentlichen Verbands besteht diese Teilbarkeit nur in ganz geringem Umfange, schon weil die Natur staatlicher Tätigkeit Trennung oder Teilung der aus ihr erwachsenden Vorteile ausschließt. Wie kann der einzelne Staatsangehörige einen bestimmten und von dem seiner Mitbürger verschiedenen Vorteil feststellen, der ihm aus dem Bau eines neuen Schlachtschiffes erwächst? Wie können wir den Vorteil oder Nachteil bestimmen, der dem einzelnen (abgesehen von den Parteien selbst) aus den letzten Entscheidungen des Reichsgerichtes entsteht? Soweit wir es also mit einer Staatstätigkeit zur Befriedigung fundamentaler Bedürfnisse zu tun haben, verschwindet die Möglichkeit einer Teilung der erwachsenden Vorteile unter die einzelnen Staatsangehörigen. Unteilbarkeit der Ergebnisse ist das charakteristische Merkmal der großen Mehrzahl der Staatsfunktionen. Dieser Unterschied zwischen dem öffentlichen und dem privaten Verband liegt nicht so sehr in ihrem Wesen selbst als in der Art der Vorteile, welche sie ihren Mitgliedern bieten. Um diesen Gedanken genauer auszudrücken, können wir sagen, daß der Unterschied zwischen den öffentlichen und den privaten Verbänden selbst wieder in letzter Linie auf dem Wesen der zu befriedigenden Bedürfnisse beruht. In einzelnen Fällen kann allerdings dasselbe Bedürfnis durch einen privaten oder durch einen öffentlichen Verband befriedigt werden; in der großen Mehrzahl der Fälle sind es aber Bedürfnisse bestimmter Art, welche der öffentliche Verband befriedigen muß; diejenigen Bedürfnisse, auf deren Befriedigung das Gesellschaftsleben und das Leben überhaupt beruht und die private Verbände nicht befriedigen können, weil sie numerisch zu schwach und in ihrer Organisation zu unvollkommen sind. Unteilbarkeit ist ebenso wie Nichtreziprozität eine Folge von Fundamentalismus.

Das dritte negative Merkmal der öffentlichen Gruppe ist die Unmeßbarkeit oder Unwägbarkeit der von ihr befriedigten Bedürfnisse. Wo „Genußunteilbarkeit“ besteht, kann natürlich von Messen oder Wägen keine Rede sein; aber selbst da, wo die auf die Befriedigung fundamentaler Bedürfnisse gerichtete Staatstätigkeit im einzelnen gleichsam zufällig irgendwelche Vorteile verschafft, können diese Vorteile nicht mit irgendwelcher Genauigkeit gemessen oder gewogen werden. Die Möglichkeit, daß aus ihnen dem einzelnen besondere Vorteile erwachsen, besteht. Die Größe oder der Grad dieser Vorteile können aber kaum bemessen werden. Wie können wir den Vorteil ermessen, den der einzelne von

dem Bestehen der Polizei hat? Können wir sagen, daß er durch die Größe seines Eigentums bestimmt wird? Hat etwa der Arme sein Leben weniger lieb als der Reiche? Können wir diesen Einwand etwa ausschalten, wenn wir nur den Schutz des Eigentums in Betracht ziehen? Schätzt der Reiche einen solchen Schutz mehr als der Arme, weil sein Eigentum größer ist, oder schätzt er ihn weniger hoch ein, weil er es sich leisten kann, die Dienste von Privatdetektiven in Anspruch zu nehmen? Wie können wir feststellen, was das Vorhandensein von öffentlichen Sportplätzen bedeutet für denjenigen, der keinen Sport treibt? Welche Bedeutung hat für kinderlose Eltern das Vorhandensein eines öffentlichen Schulunterrichtes? Und selbst wenn wir dies alles genau bestimmen könnten, welche praktischen Folgerungen könnten wir daraus ziehen? Könnten und dürften wir dann denjenigen, welchem ein geringerer Vorteil aus der Staatseinrichtung zufließt, von seinen Verpflichtungen gegenüber dem Staate ganz oder teilweise befreien? Hat der Junggeselle ein Recht darauf, keine Schulsteuern zu zahlen? Die vorhergehenden Ausführungen dürften es wohl klargemacht haben, daß Unmeßbarkeit oder Unwägbarkeit in dem Wesen der auf die Befriedigung der fundamentalen Bedürfnisse gerichteten Staatstätigkeit liegt.

Um das Gesagte noch einmal zusammenzufassen: Wir erkennen nun, daß die übliche unkritische Definition des Unterschiedes zwischen privaten und öffentlichen Verbänden durchaus ungenügend ist. Wir haben gefunden, daß wir nicht weniger als sechs unterscheidende Merkmale feststellen konnten, und zwar drei positive und drei negative. Die positiven Unterschiede sind Universalismus, Fundamentalismus und Zwangsgewalt im Sinne von Unauflösbarkeit der Verbindung zwischen Staat und Individuum; die negativen Unterschiede sind Nichtreziprozität, Unteilbarkeit und Unmeßbarkeit. Diese Erkenntnisse werden uns später zu weitreichenden und außerordentlich wichtigen Folgerungen führen. Es sind diese Merkmale, welche die Bedeutung des öffentlichen Verbandes ausmachen, und sie sind es auch, auf die CROCE'S schöne Worte hinweisen:¹⁾ „(Lo stato) . . . puo sorgere della profonda aspirazione morale degli individui che si conoscono in se medesimi l'universale e si volgono ad attuarlo in modo più fecondo.“ Fast noch vollkommener ist der gleiche Gedanke in der englischen Übersetzung des zuletzt zitierten Werkes zu Ausdruck gebracht. „(The state) . . . forms the profound moral aspiration of the individuals who recognise the universal in themselves, and are attentive to realise it in modes ever more rich and lofty.“ (Philosophy of the Practical, Economic and Ethic, Transl. by d'Ainslie, London, 1923, p. 529.)

VII. Die quasi-öffentlichen Elemente in den öffentlichen Verbänden

In der vorhergehenden Analyse haben wir die Begriffe der öffentlichen Bedürfnisse, der Staatstätigkeit und der öffentlichen Güter herausgearbeitet; die Frage, inwiefern diese Bedürfnisse dringlich sind, blieb unbeantwortet, ebenso die Frage, wie weit ihre Befriedigung wünschenswert ist. Die Antwort auf diese Fragen kann nicht gegeben werden, ohne daß man damit die philosophischen Grundprobleme der Staats- und Verwaltungslehre aufrollt. Vom finanzwissenschaftlichen Standpunkt aus betrachtet, dem Standpunkt, den wir hier allein einnehmen, erscheinen sie als die Frage nach dem Wesen der Staatseinnahmen und der Staatsausgaben.

¹⁾ CROCE, B.: Riduzione della filosofia del diritto alla filosofia dell' economia. Memoria letta all' Academia Pontaniana Graberza. Bari, 1907, p. 15. Abgedruckt in Filosofia della Pratica. Economica ed Etica. 2 ed. Bari, 1915, p. 367.

Bei der Untersuchung des Charakters der öffentlichen Ausgaben müssen wir zunächst fragen, welcher Art die Gründe für diese Ausgaben sind und nach welchem Prinzip diese Ausgaben gedeckt werden sollen. Mit keinem dieser Probleme können wir uns jedoch hier beschäftigen. Wir wollen uns vorläufig mit einigen Behauptungen begnügen, die wir an anderer Stelle näher begründen werden. Die übliche Wendung — nach der das Kriterium für die Entwicklung staatlicher Ausgabebetätigung in der Erweiterung des Repressivprinzips durch das Präventivprinzip liegt, oder nach der der Staat tun muß, was der private Verband nicht tun kann, will oder darf — ist ziemlich nichtssagend. Ein besserer Weg, um der Lösung dieses Problems näherzukommen, könnte in unserer vorhergegangenen Analyse gefunden werden. Die Grenze für die wünschenswerte Ausdehnung der Staatstätigkeit wird durch das Vorhandensein der Elemente Universalismus und Fundamentalismus in den zu befriedigenden Bedürfnissen gefunden. In dem Umfange, wie die in Frage kommende Tätigkeit von der öffentlichen Meinung als von fundamentaler Bedeutung für die Gemeinschaft schlechthin, nicht nur für einzelne Teile der Gemeinschaft, angesehen wird, haben wir auch ein gutes Argument für ihre Übernahme durch den Staat. Entschließt sich ferner der Staat, die in Frage kommende Tätigkeit zu übernehmen, so führt uns das Element der Zwangsgewalt, als das Kriterium des öffentlichen Verbandes zu der Forderung nach dem Staatsmonopol, statt zur Forderung freier Konkurrenz mit privaten Betrieben. Des weiteren wäre noch auf die folgende Eigentümlichkeit hinzuweisen: Die Kontroverse über den Grad der Ausdehnung staatlicher Tätigkeit bezieht sich zwar auf Tätigkeitsgebiete, auf denen die Grundsätze der Reziprozität, Teilbarkeit und Meßbarkeit Anwendung finden können, das stärkste Argument für die Ausdehnung der Staatstätigkeit ist jedoch in diesen Fällen der Hinweis auf die Möglichkeit, die Grundsätze der Nichtreziprozität, Unteilbarkeit und Unmeßbarkeit auch hier anzuwenden. Wir wollen die weitere Ausführung dieser Gedanken zu anderer Zeit und an anderem Orte vornehmen und hier nur nachdrücklich darauf hinweisen, daß wir bei der Behandlung des Problems der öffentlichen Ausgaben in letztem Grunde öffentliche und private Funktionen einander gegenüberstellen und daß die Entscheidung über die Grenzen öffentlicher Betätigung mit von den Kriterien abhängt, welche diesen Gegensatz bestimmen.

Was jedoch bisher übersehen wurde, ist der Umstand, daß der Gegensatz zwischen privaten und öffentlichen Funktionen nicht angebracht ist, wenn wir die öffentlichen Einnahmen behandeln, d. h. die Mittel, die es dem Staat ermöglichen, öffentliche Bedürfnisse zu befriedigen, und daß es deshalb unrichtig ist, von den quasi-privaten Einnahmen des Staates zu sprechen. Wir wollen das im folgenden klarzumachen suchen.

Wenn wir private und öffentliche Ausgaben zueinander in Gegensatz bringen, so vergleichen wir die Ausgaben des öffentlichen Verbandes als Ganzes mit den Ausgaben eines Individuums oder eines privaten Verbandes. Wenn etwa der Staat Tabak verkauft, dann vergleichen wir seine Tätigkeit mit der eines einzelnen Tabakhändlers oder mit der einer kommerziellen Gesellschaft, die sich mit dem Vertrieb von Tabak beschäftigt. Es besteht hier kein Gegensatz zwischen Individuum und Verband, sondern nur einer zwischen öffentlicher und privater Unternehmung, gleichgültig, ob diese von einem Individuum oder von einem Verbands mehrerer betrieben wird. Der wahre Gegensatz ist hier der zwischen privater und öffentlicher Tätigkeit, nicht der zwischen individueller und Verbandstätigkeit. Es gibt private Individuen ebenso wie private Verbände. Die entscheidende Frage ist hier, ob ein bestimmter Gewerbebezweig durch den Staat oder durch private Unternehmungen betrieben werden soll,

d. h. ob die Kosten des Betriebes vom öffentlichen Verbands getragen werden sollen, statt von einer Einzelperson oder einem privaten Verbands. Der Gegensatz zwischen privaten und öffentlichen Ausgaben ist mithin gerechtfertigt.

Wenn wir aber das gleiche Problem von der Seite der Einnahmen aus betrachten, dann ist der Gegensatz, auf den wir stoßen, nicht der zwischen privaten und öffentlichen Einnahmen. Das Problem liegt hier im Wesen jener besonderen Art von Einnahmen, die dem Staat aus einer besonderen Art von Tätigkeit zufließen. Alle Einnahmen des Staates sind Einnahmen des öffentlichen Verbandes, d. h. öffentliche Einnahmen (im weiteren Sinne). Wenn wir von dieser speziellen Art von Einnahmen und dieser speziellen Art von Tätigkeit sprechen, dann stellen wir keinen Gegensatz zwischen privater und öffentlicher Tätigkeit auf; der gleiche Gegensatz zeigt sich nämlich innerhalb des privaten Verbandes selbst. Es beruht auf einer Gedankenverwirrung, wenn von den quasi-privaten Einnahmen des öffentlichen Verbandes gesprochen wird in dem Glauben, daß man damit einen Gegensatz zwischen dem privaten und dem öffentlichen Verbands feststellt. Der Gegensatz, den wir hier wirklich feststellen können, tritt sowohl in dem privaten als auch in dem öffentlichen Verband in Erscheinung. Diejenigen Schriftsteller¹⁾, welche von den quasi-privaten Einnahmen und Tätigkeiten des öffentlichen Verbandes sprechen, vergessen völlig, daß es nicht nur private Individuen, sondern auch private Verbände gibt. Was sie herauszufinden suchen, ist nicht der Gegensatz zwischen öffentlicher und privater oder semi-privater Tätigkeit, sondern der Gegensatz zwischen gewissen Tätigkeitsgebieten aller Verbände, sowohl der privaten als auch der öffentlichen, und anderen Tätigkeitsgebieten der gleichen Verbände, der privaten und der öffentlichen.

Um dies klarzumachen, wollen wir uns für einen Augenblick zu unserer vorhergegangenen Untersuchung zurückwenden. Wir fanden, daß es im Falle pluraler Tätigkeiten — d. h. von Tätigkeiten, an denen mehr als ein Individuum beteiligt ist —, sowohl eine komplementäre als auch eine gemeinsame oder verbundene Betätigung der einzelnen gibt und daß diese komplementäre Betätigung sich im Tausche manifestiert. Wir fanden ferner, daß neben diesen Tauschverbänden und gewissermaßen im Gegensatz zu ihnen, die die Befriedigung der reziproken Bedürfnisse zu ihrem Gegenstand haben, andere Verbände bestehen, deren Mitglieder sich gemeinsam in identischer Weise betätigen und welche die Befriedigung der gemeinsamen Bedürfnisse anstreben. Schließlich sahen wir auch, daß die zuletzt genannten Verbände, außer der Erfüllung ihrer charakteristischen Hauptzwecke durch die gemeinsame Tätigkeit ihrer Mitglieder, auch noch andere untergeordnete Zwecke verfolgen können, und zwar auf zweierlei Art: in ihren Beziehungen zu Nichtmitgliedern durch das, was wir mit quasi-singulärer Betätigung bezeichneten, in bezug auf ihre Mitglieder durch eine sogenannte quasi-getrennte Tätigkeit. Diese untergeordneten Betätigungen, die wir unter dem Namen der quasi-persönlichen Verbandstätigkeiten zusammenfaßten, wurden vor allem im Zusammenhang mit den privaten Verbänden behandelt. Wir haben diese quasi-persönlichen Verbandstätigkeiten nicht als private oder quasi-private Funktionen bezeichnet und durften es auch nicht tun. Das Attribut „privat“ bezieht sich ebensosehr auf den Verband wie auf das Individuum. Es gibt private Individuen, aber es gibt auch private Verbände.

¹⁾ Das eben Gesagte trifft so gut wie auf alle Finanztheoretiker in Deutschland und Italien zu. Ihnen folgt auch BASTABLE in seiner „Public Finance“. LUTZ, „Public Finance“ vermeidet die Schwierigkeit dadurch, daß er dieser Art von Einnahmen überhaupt keinen Namen gibt.

Wenn wir daher die verschiedenen Tätigkeitsgebiete des öffentlichen Verbandes analysieren wollen, müssen wir den gleichen Weg einschlagen. Die fundamentale Aufgabe des öffentlichen Verbandes ist die Befriedigung der öffentlichen gemeinsamen Bedürfnisse; diese Bedürfnisse aber sind vor allem gemeinsam und erst in zweiter Linie öffentlich. Um es anders auszudrücken: Öffentliche Bedürfnisse sind ein Unterbegriff des Oberbegriffes „Gemeinsame Bedürfnisse“. Ebenso sind die privaten und die öffentlichen Verbände gewissermaßen Spezies eines gemeinsamen Genuß; wenn wir daher die fundamentalen Zwecke des öffentlichen Verbandes seinen verschiedenen untergeordneten Zwecken entgegensetzen, so kontrastieren wir nicht den öffentlichen mit dem privaten Verband, sondern die gemeinsamen Tätigkeiten beider Verbände mit ihren sogenannten quasi-persönlichen Funktionen, die sowohl ihre quasi-singulären als auch ihre quasi-getrennten Tätigkeiten enthalten. Da aber der Terminus „quasi-persönlich“, auf den öffentlichen Verband bezogen, neu und deshalb vielleicht nicht ganz angebracht ist, wollen wir im folgenden lieber ein negatives als dieses positive Attribut gebrauchen und deshalb einfach von den quasi-öffentlichen Funktionen des öffentlichen Verbandes, im Gegensatz zu seinen öffentlichen Funktionen, sprechen. In jedem Falle sollte der Ausdruck „quasi-private Funktionen“ fallen gelassen werden. Wir wollen im folgenden nicht von den quasi-privaten, sondern von den quasi-öffentlichen Funktionen des Verbandes sprechen. Da wir ferner versuchen wollen, die logischen Folgerungen aus diesem Gegensatz bei der Behandlung der öffentlichen Einnahmen anzuwenden, so folgt hieraus, daß wir im folgenden auch nicht von quasi-privaten, sondern von quasi-öffentlichen Einnahmen sprechen werden.

Welcher Art sind nun diese quasi-öffentlichen Einnahmen? Wenn wir zunächst die besondere Art von ihnen betrachten, die aus den quasi-individuellen Betätigungen des Verbandes fließt, d. h. aus denjenigen Betätigungen, in denen der Verband wie ein Einzelwesen handelt, so wird es klar, daß wir im Falle des öffentlichen Verbandes oder Staates diejenige Art von Einnahmen vor uns haben, die wir vor vielen Jahren als „Preise“ (Prices) bezeichneten¹⁾. Der Staat verwaltet z. B. seine Domänen und verkauft, respektive verpachtet das Land oder seine Erzeugnisse zu einem bestimmten Preise. Der Staat betreibt alle Arten von gewinnbringenden Unternehmungen und vertreibt deren Erzeugnisse an Bürger und Nichtbürger ohne Unterschied zu bestimmten Preisen, gleichgültig, unter welchem Namen diese entrichtet werden. Der von dem einzelnen gezahlte Preis ist ein Ausdruck besonderer Kosten auf Seiten des Verkäufers und besonderer Vorteile auf Seiten des Käufers, genau wie im Falle der Befriedigung reziproker Bedürfnisse durch Tausch. In all diesen Fällen kann eine Produzentenrente in Form eines Profits in Erscheinung treten, ebenso wie eine Konsumentenrente; die letztere dadurch, daß der gezahlte Preis geringer ist als der von dem Verbraucher erzielte Vorteil oder der von ihm empfundene Genuß; in gewissen Fällen z. B. wäre er bereit lieber einen höheren Preis für eine Fahrt auf einer staatlichen Eisenbahn zu zahlen, als auf die Fahrt zu verzichten.

Diese Preise werden am besten als quasi-öffentliche Einnahmen des Staates bezeichnet. In erster Linie müssen wir den Nachdruck auf das „quasi“ legen; sie sind quasi-öffentlich in dem Sinne, daß der Staat hier keine Verbandstätigkeit fundamentaler Natur ausübt, sondern untergeordnete Zwecke verfolgt, die mit seinen Hauptaufgaben in keiner engen Beziehung stehen. Was er tut, ist seinen wesentlichen Zwecken gewissermaßen fremd, er tut es — sozusagen — zufällig.

¹⁾ Essays in Taxation, 1895, Kap. IX. Classification of Public Revenues. (In der zehnten Auflage, 1915, als Kap. XIV.)

In zweiter Linie hat auch die Bezeichnung „öffentlich“ hier ihren guten Sinn. Der Betrieb gewöhnlicher geschäftlicher Unternehmungen durch den Staat ist durch eine Reihe unterscheidender Merkmale gekennzeichnet. Das gewöhnliche Geschäftsunternehmen wird um des Geldes willen betrieben; sein Zweck ist der Profit. Der Staat hingegen mag es nicht wünschen, Profite zu machen, ja er kann sich sogar entschließen, ein Unternehmen mit Verlust zu betreiben, wie z. B. die Stadt New York mit ihren 5-Cent-Omnibuslinien. Ferner kann auch der Preis, den der einzelne zu zahlen hat, durch die Rücksicht auf seine spezielle Leistungsfähigkeit bestimmt oder wenigstens modifiziert werden. Dies trifft allerdings auch auf gewöhnliche Geschäftsunternehmungen zu; so wird z. B. eine Eisenbahngesellschaft sich in ihren Tarifen danach richten, was (wie man es gewöhnlich ausdrückt) „der Verkehr abwirft“ („what the traffic will bear“), was aber, wie wir wissen, in diesem Falle nichts anderes ist, als das Verhältnis der Generalunkosten zu den Gesamtunkosten¹⁾.

Der Unterschied zwischen dem gewöhnlichen und dem staatlichen Geschäftsbetrieb ist jedoch der, daß im ersten Falle die Differenzierung der Preise oder ihre Bemessung nach dem, was der Verkehr abwirft, dem Hauptzweck — der Erweiterung der Geschäftstätigkeit und der Erzielung größeren Profits — untergeordnet ist oder geradezu diesem Zwecke dient; im letzteren Falle dagegen kann die Bezugnahme auf das Prinzip der Leistungsfähigkeit ohne die Erwartung einer daraus folgenden Profitsteigerung geschehen und dies ist auch in der Regel der Fall. Wenn die Wasserversorgung durch eine private Gesellschaft erfolgt, so kann diese ihre Gebühren für Großkonsumenten herabsetzen, um damit eine Hebung des Verbrauches zu erzielen und dadurch ihre Profite zu erhöhen; eine städtische Wasserversorgung wiederum wird vielleicht den Bewohnern der Proletarierviertel besondere Preise berechnen, weniger in der Absicht, den Wasserverbrauch zu steigern, als in der Absicht, die Kosten für die betreffenden Verbraucher zu verringern. Das Entgelt für die Wasserversorgung stellt in diesem Fall eine quasi-öffentliche Belastung des einzelnen dar, denn es besteht immer die Möglichkeit — zumindestens bis zu einem gewissen Grade — bei dieser untergeordneten Betätigung des öffentlichen Verbandes, gerichtet auf die Befriedigung besonderer Bedürfnisse, diejenigen Grundsätze zur Anwendung zu bringen, die für die Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse universeller und fundamentaler Natur charakteristisch sind.

Die zweite Möglichkeit für den einzelnen, in besonderen fiskalischen Beziehungen zum öffentlichen Verband zu stehen, liegt in der Entrichtung besonderer Gebühren, Beiträge oder Sporteln. Wir wollen vorläufig von einer eingehenden Untersuchung aller dieser Einnahmen absehen und uns darauf beschränken, als ihren Typus die Gebühren näher zu betrachten. Wir sehen dann, daß sie sich in zwei Hinsichten von den gewöhnlichen Preisen unterscheiden, die für Güter oder Dienste von Staatsunternehmungen gezahlt werden. Preise werden für irgendein Erzeugnis eines Staatsbetriebes gezahlt; Gebühren hingegen entweder für irgendeine vom Staate gewährte Vergünstigung oder, wenn es sich um positive Leistungen des Staates handelt, für die Dienste einer staatlichen Institution, nicht aber für die eines staatlichen Unternehmens. Das gewöhnliche Geschäftsunternehmen liefert bestimmte, von ihm hergestellte Erzeugnisse und selbst wenn diese Erzeugnisse die Form von Diensten annehmen, bilden ihre „Produktionskosten“ einen wichtigen Faktor in ihren Preisen. Kein Kostenelement erscheint hingegen in den Gebühren (wenn wir von den ganz gering-

¹⁾ s. SELIGMAN: *Essays in Economics*, 1925, p. 262; CLARK, J. M.: *Studies in the Economics of Overhead Costs*, 1923.

fügigen Kosten der Überwachung absehen), die für besondere staatliche Vergünstigungen entrichtet werden; selbst im Falle positiver staatlicher Leistungen kommen die dem Staate daraus erwachsenden Kosten kaum in Betracht.

Dieser Umstand hat zwei Folgen, die sowohl den Produzenten — die Regierung — als auch den Konsumenten der betreffenden Leistung angehen. Obgleich im Falle der Gebühren die Produktionskosten der staatlichen Leistung, für die sie erhoben werden, nur geringfügig sind, so besteht doch der Zweck der Gebührenerhebung normalerweise nur in der Deckung dieser Kosten, nicht in der Erzielung von Gewinnen. Daher liegen die Gebühren für gewöhnlich auf oder unter dem Kostenpreise der Leistung, für die sie erhoben werden. Mit anderen Worten: Eine Produzentenrente wird in diesem Falle entweder überhaupt nicht oder nur in einem sehr geringen Umfang in Erscheinung treten. Anders ist es, wie wir bald sehen werden, bei den Preisen, aus denen der Staat sehr wohl eine Produzentenrente beziehen kann und sie auch meist bezieht. Während in der Tat die meisten Institutionen der Staatsverwaltung ihre Leistungen entweder umsonst oder zu ihren Selbstkosten abgeben, werden alle geschäftlichen Unternehmungen des Staates zum Zwecke der Gewinnerzielung betrieben und sind aus diesem Grunde auch meistens Monopole. Daher wird auch bei den Preisen eher eine Produzentenrente für den Staat herauspringen als bei den Gebühren.

Wenn wir uns nun dem Empfänger der Leistung zuwenden, dann sehen wir, daß bei den Gebühren meistens eine Konsumentenrente von beträchtlicher Höhe sich zeigen wird. Sowohl im Falle positiver Leistungen als auch im Falle bloßer staatlicher Vergünstigungen, für die Gebühren erhoben werden, wird der einzelne sie nur entrichten, wenn er glaubt, daß er dabei zumindest keinen Verlust erleidet. Die oben geschilderten Grundsätze der Gebührenbemessung machen es wahrscheinlich, daß seine Konsumentenrente höher sein wird als gewöhnlich. Es ist nun allerdings zutreffend, daß auch geschäftliche Staatsunternehmungen ohne Gewinn oder sogar mit Verlust betrieben werden können, für gewöhnlich wünscht der Staat jedoch, mit ihnen einen Profit oder eine Produzentenrente zu erzielen. Durch diese Produzentenrente wird naturgemäß die Konsumentenrente entsprechend vermindert; ja, es ist sogar manchmal schwer, zwischen Steuern und Preisen zu unterscheiden, wenn man nur den Grad finanzieller Belastung in Erwägung zieht, die der einzelne durch sie erfährt. Als z. B. der Posttarif in den Vereinigten Staaten während des Krieges vorübergehend erhöht wurde, betrachteten viele, auch Regierungsvertreter, diese Erhöhung irrtümlicherweise als eine Kriegssteuer. Sicherlich kann im Falle der Gebühren der dem einzelnen erwachsende Vorteil, d. h. seine Konsumentenrente, sich in eine Last für den einzelnen verwandeln; dann verliert aber die Zahlung den Charakter einer Gebühr und wird zu einer Steuer. Tatsächlich sind auf diese Weise viele indirekte Steuern zur Entstehung gelangt.

Aus dem Vorhergehenden erhellt zur Genüge, daß bei staatlichen Gebühren die Produzentenrente für gewöhnlich geringer und die Konsumentenrente für gewöhnlich größer ist als bei Preisen.

Bei der Bemessung der Gebühren kann ferner die Frage nach dem besonderen Vorteile, der dem Gebührenpflichtigen aus der in Frage kommenden staatlichen Vergünstigung erwächst, durch andere Erwägungen stärker modifiziert werden. Dies tritt vielfach in der geringen Höhe der Gebühr in Erscheinung, wodurch die betreffende Vergünstigung auch den weniger begüterten Bürgern zugänglich gemacht werden soll, oder auch darin, daß man weniger bemittelten Antragstellern in weitem Maße entgegenkommt, so z. B., wenn bedürftigen Studenten die Kollegelder erlassen werden. Auf dem ganzen Gebiete der quasi-

öffentlichen Tätigkeiten ist mithin das Tauschprinzip zugunsten des Prinzips der Leistungsfähigkeit etwas eingeschränkt, wenn auch nicht in besonders starkem Maße.

Im Gegensatz zu den quasi-öffentlichen Einnahmen, die sich aus Preisen und Gebühren zusammensetzen, stehen die öffentlichen Einnahmen — die Steuern. Historisch waren die ersten Steuern, wie wir wissen, die Steuern auf Waren und Umsätze, also die sogenannten indirekten Steuern. Bei dieser Steuerart ist es schwer, die Anwendung irgendeines Prinzips, sei es des Interessenprinzips, sei es des Prinzips der Leistungsfähigkeit, festzustellen. Die Schwierigkeit liegt in dem Umstande begründet, daß sowohl das spezielle Interesse als auch die spezielle Leistungsfähigkeit in jedem Falle von der Person des Zahlenden abhängen; während es nun sicherlich zutrifft, daß Steuern immer von irgend jemandem gezahlt werden, so bleibt es doch ebenso wahr, daß indirekte Steuern eine bestimmte Ware oder einen bestimmten Umsatz treffen ohne Rücksicht auf die dabei beteiligten Personen. Selbst wenn wir die indirekte Steuer als eine Belastung desjenigen ansehen, der den betreffenden Umsatz vornimmt oder die betreffende Ware besitzt, können wir nicht von einem besonderen Vorteil sprechen, der ihm in diesem Falle durch irgendeinen Akt der Staatsverwaltung erwachsen wäre. Tatsächlich sind indirekte Steuern aus primitiven Gebühren und Auflagen entstanden. Zunächst wurden sie offensichtlich als Entgelt für eine dem einzelnen gewährte Leistung oder Vergünstigung erhoben, später aber wurden sie allmählich so stark erhöht, daß sie bald ihren ursprünglichen Charakter völlig verloren. Statt dem einzelnen einen bestimmten Vorteil zukommen zu lassen, bildet die in Frage kommende staatliche Tätigkeit für das Individuum eine reine Belastung. Die Konsumentenrente wird hier gleichsam negativ, der Vorteil wird zum Nachteil. Vor allem folgt die Steuer nicht dem Grundsatz der Leistungsfähigkeit, sondern kehrt diesen Grundsatz um. Wenn eine Steuer auf Salz eingeführt wird, das Arme und Reiche in gleicher Menge verbrauchen müssen, und wenn die Leistungsfähigkeit des einzelnen nach seinem Vermögen bemessen wird, dann zahlt der Arme nicht nur nicht weniger im Verhältnis zu seiner Leistungsfähigkeit, sondern sogar mehr. In einem derartigen Fall ist eine indirekte Steuer eine auf den Kopf gestellte Steuer nach der Leistungsfähigkeit.

Indirekte Steuern sind daher neutral in bezug auf die Anwendung des Interessenprinzips oder des Prinzips der Leistungsfähigkeit. Keiner dieser beiden Grundsätze kann hier Anwendung finden.

Wenn wir nunmehr zu den direkten Steuern übergehen, wird es notwendig, zwischen Personal- und Realsteuern zu unterscheiden. Die Personalsteuer ist eine Steuer, die das Individuum als solches trifft, wie z. B. die allgemeine Vermögenssteuer (General property tax) oder die allgemeine Einkommensteuer es tun; der einzelne wird zu dieser Steuer im Verhältnis zu seinem Vermögen oder Einkommen herangezogen. Die Realsteuer ist eine Steuer, die nicht so sehr von einer Person als von einer Sache erhoben wird. Sie ist nach der Sprache der Juristen eine Steuer in rem — eine Steuer auf den Grundbesitz als solchen, eine Steuer auf ein bestimmtes Vermögensobjekt oder eine Steuer auf einen Geschäftsbetrieb bestimmter Art. Die Folgen einer eventuellen Nichtzahlung der Steuer treffen die Sache, nicht die Person; wird die Steuer nicht gezahlt, so wird z. B. das Stück Land verkauft, gleichgültig, wer sein Eigentümer ist. Der Hauptunterschied zwischen einer indirekten Steuer auf ein bestimmtes Objekt und einer Realsteuer auf den gleichen Gegenstand liegt im folgenden Umstand: Bei der Realsteuer wird erwartet, daß der Eigentümer die Steuer auch trägt, während man im Falle der indirekten Steuer annimmt, daß er imstande ist, sie zu überwälzen.

Ein Interessenelement oder ein Element spezieller Entgeltlichkeit spezieller Staatsleistungen kann aber auch in diesen Steuern gefunden werden, wenn auch nur in einem etwas vagen Sinne dieses Wortes. Wenn es auch zutrifft, daß der Grundbesitz z. B. durch die mit Hilfe der Steuern bestrittenen staatlichen Aufwendungen gewisse Vorteile erlangt, so sind diese besonderen Vorteile doch nur partieller Art. Die Erträge der Grundsteuern können für die Feuerwehr verwendet werden, durch deren Tätigkeit der Wert des Grundes und Bodens nicht berührt wird, oder für andere Zwecke, die nur in verschwindendem Maße zur Erhöhung seines Wertes beitragen. Im allgemeinen können wir jedoch sagen, daß die indirekten Vorteile staatlicher Tätigkeit, welche den Bestand und die Blüte des Gemeinwesens bezweckt, auch dem Grund und Boden zugute kommen. Grundbesitz wird zu einer lockenden Kapitalsanlage, sein Wert steigt und ebenso der Wert anderer Vermögensobjekte. Es kommt auch oft vor, daß eine positive Staatshandlung, wie die Anlage einer Straße oder der Bau einer Untergrundbahn, den Wert bestimmter Grundstücke steigert; in all diesen Fällen wird die Steuerfähigkeit der Eigentümer durch den besonderen Vorteil erhöht, den sie aus der Staatstätigkeit ziehen konnten.

Zusammenfassend können wir daher sagen, daß das Prinzip der Leistungsfähigkeit ein wichtiger Faktor auf dem Gebiete der Realsteuern geworden ist, daß diese Leistungsfähigkeit aber selbst wieder gelegentlich durch besondere Vorteile mitbestimmt wird, die dem Besteuernden aus besonderen staatlichen Verwaltungsakten zugeflossen sind. Die Sachlage ist hier genau umgekehrt wie bei den Gebühren; dort war der besondere Vorteil oder das besondere Interesse des Steuerzahlers das primäre Element, das hin und wieder durch das Element der Leistungsfähigkeit modifiziert wurde, bei den Realsteuern hingegen ist Leistungsfähigkeit das primäre Element, das dann in gewissen Fällen durch das Element des speziellen Interesses modifiziert wird.

Zum Schluß wollen wir uns jetzt den Personalsteuern zuwenden. Die Personalsteuer ist eine direkte Steuer, die auf die Person als solche erhoben wird. Wie im Falle der privaten Verbände, die wir früher betrachtet haben, kann die Verpflichtung der betreffenden Einzelpersonen dem Staate gegenüber durch Beiträge erfüllt werden, zu denen alle Staatsangehörigen in genau gleichem Umfange herangezogen werden. Die für alle gleichen Mitgliedsbeiträge des Klubs erscheinen hier in der Form staatlicher Kopfsteuern wieder. Ebenso aber, wie der Klub gelegentlich das Prinzip der relativen Gleichheit anwendet, das von uns das Prinzip der Leistungsfähigkeit genannt wird, legt auch der öffentliche Verband infolge der immer stärker werdenden Vermögensdifferenzierung auch immer größeres Gewicht auf den Grundsatz der Leistungsfähigkeit. Das Interesseprinzip kommt hier nur in einem ganz untergeordneten Sinne ins Spiel, insofern nämlich, als die Leistungsfähigkeit des einzelnen durch besondere, ihm von der Staatstätigkeit zukommende Vorteile erhöht werden kann. In dem Maße, wie die Personalsteuern zur Realisierung der fundamentalen Zwecke staatlicher Tätigkeit erhoben werden, steigt die Bedeutung des Prinzips der Leistungsfähigkeit und tritt das Interesseprinzip immer mehr zurück.

Personalsteuern stellen mithin das den Preisen entgegengesetzte Extrem dar. Bei den letzteren ist das Interessement fast ausschließlich herrschend und das Moment der Leistungsfähigkeit kommt nur in ganz geringem Ausmaß ins Spiel. Bei den ersteren dagegen ist der Faktor der Leistungsfähigkeit von überragender Bedeutung und das spezielle Interesse spielt nur eine untergeordnete Rolle. Die Ergebnisse, zu denen wir hiemit gekommen sind, führen zu wichtigen Schlußfolgerungen praktischer Art, auf die wir hier aber nicht näher eingehen können.

VIII. Zusammenfassung und Schluß

Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft, die wir hier entwickelt haben, bietet somit eine befriedigende Lösung der Probleme, die den Forschern seit langem so viele Kopfschmerzen bereiteten und ergänzt gleichzeitig das Werk der Soziologen, die bis jetzt fast gar keinen Versuch gemacht haben, ihre Theorien auf das Wirtschaftsleben anzuwenden. Sie bietet die Möglichkeit, die in der Wirtschaftswissenschaft enthaltenen gesellschaftlichen Bestandteile aufzufinden.

I. Zunächst zeigt sie uns, daß die Finanzwissenschaft ebenso wie die Nationalökonomie ein Teil der Gesellschaftswissenschaften im weiteren Sinne dieses Wortes ist. Die Finanzwissenschaft ist eine Lehre von sozialen Beziehungen. Die Tatsache der Verbandszugehörigkeit des Individuums bildet ihre Grundlage, nicht die Tatsache seiner Zugehörigkeit zum öffentlichen Verband, sondern seine Zugehörigkeit zum Verband schlechthin, zum Verband als solchem. Es ist die Zugehörigkeit zum Verbandsangehörigen, die das Denken und Fühlen des Individuums verändert, dieses selbst gleichsam umformt. Staatsbedürfnisse sind gemeinsame Bedürfnisse und nur durch eine korrekte Analyse der gemeinsamen Bedürfnisse können wir eine solide Grundlage für die Beurteilung der fiskalischen Betätigungen des Staates finden.

II. Ferner beantwortet die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft auch die vielerörterte Frage, ob der eigentliche Gegenstand der Finanzwissenschaft der Staat oder das Individuum ist. Sie zeigt die Verkehrtheit dieser Fragestellung; denn wie wir gesehen haben, ist der Staat nichts anderes als die Individuen, aus welchen er sich zusammensetzt. Wir müssen uns jedoch über die Bedeutung dieses Satzes völlig im klaren sein. Der Staat ist zwar kein Organismus und noch weniger ein „Superorganismus“, der Staat ist aber mehr als eine bloße Zusammenballung isolierter Individuen. Aus der Betrachtung des isolierten Individuums, des Individuums als solchem, wird uns das Wesen des Staates oder das irgend eines anderen Verbandes, gleichgültig, ob privat oder öffentlich, nie verständlich werden. Das Individuum, das sich mit anderen zu gemeinsamer Arbeit verbindet, verändert sein Wesen durch die bloße Tatsache dieser Assoziation. Der einzelne bildet den Verband, er wird jedoch später selbst vom Verbandsangehörigen gleichsam umgebildet. Seine besonderen getrennten Bedürfnisse werden zu gemeinsamen Bedürfnissen. Physisch bleibt er der gleiche, seelisch und geistig ist er ein anderer geworden. Diese Verwandlung aus einem isolierten Individuum in einen Verbandsangehörigen ist von entscheidender Bedeutung. Die Vereinigung von Gruppenangehörigen ist etwas völlig Verschiedenes von einer zufälligen Zusammenkunft getrennter, isolierter Individuen. Was von allen Verbänden zutrifft, behält auch in bezug auf den öffentlichen Verband seine Geltung.

Wenn wir daher den Staat als den Gegenstand der Finanzwissenschaft bezeichnen, so wollen wir damit sagen, daß der Gegenstand unserer Wissenschaft in den fiskalischen Beziehungen der Angehörigen des Staates bestehe. Diese fiskalischen Beziehungen sind nicht solche von Individuen schlechthin, sondern von Individuen in ihrer politischen und öffentlichen Eigenschaft. Es ist deshalb gleichgültig, ob wir sagen, daß die Finanzwissenschaft von den öffentlichen Bedürfnissen und ihrer Befriedigung handelt, oder ob wir sagen, sie handelt von den gemeinsamen Bedürfnissen der Individuen in ihren fiskalischen, d. i. in ihren öffentlich-wirtschaftlichen Beziehungen zueinander und von der Befriedigung dieser Bedürfnisse. Der Gegenstand der Finanzwissenschaft sind die fiskalischen Beziehungen des Staates zu seinen Angehörigen, d. h. die gegenseitigen fiskalischen Beziehungen derjenigen, welche den Staat bilden.

III. Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft zeigt uns auch, daß die Finanzwissenschaft nicht nur ein Teil der Gesellschaftswissenschaft, sondern auch ein Teil der Staatswissenschaft ist. Daß sie einen Teil der Politischen Ökonomie bildet, versteht sich von selbst, denn Finanzwissenschaft handelt von wirtschaftlichen Werten (d. h. von gewissen Erscheinungsformen des Problems des Reichtums). Finanzwissenschaft ist jedoch insofern auch ein Teil der Staatswissenschaften, als sie primär von den Beziehungen der im öffentlichen Verbands zusammengefaßten Individuen zueinander handelt und nicht von den gegenseitigen Beziehungen der Individuen in privaten oder in Tauschverbänden, welche ihre gemeinsamen oder reziproken Bedürfnisse zu befriedigen bestimmt sind. Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft läßt den wahren Unterschied zwischen dem privaten und dem öffentlichen Verbands klar hervortreten. Sie vollbringt somit, was bisher ohne Erfolg versucht wurde: sie liefert ein einwandfreies Kriterium für die Unterscheidung beider Verbandsarten. Denn, wie wir uns überzeugen konnten, war es vor allem die Analyse dieser fiskalischen Beziehungen, die es uns ermöglichte, die bisher unerkannten Wesensunterschiede zwischen dem privaten und dem öffentlichen Verbands festzustellen.

IV. Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft hat auch gezeigt, daß die Tätigkeit des Verbandes sich nicht nur auf primäre, sondern auch auf untergeordnete Zwecke bezieht und beziehen muß und daß neben seinem normalen Tätigkeitsfeld, in dem er die gemeinsamen Bedürfnisse seiner Mitglieder befriedigt, auch für andere Tätigkeiten Raum ist, welche die besonderen und die getrennten Bedürfnisse des Verbandes selbst und der Verbandsangehörigen befriedigen. Nur durch die Analyse der Beziehungen zwischen Verbandseinnahmen und Verbandsausgaben wurden wir dazu geführt, die quasi-singulären und die quasi-getrennten Tätigkeiten der Gruppe gegenüber ihren auf die Befriedigung gemeinsamer Bedürfnisse gerichteten Tätigkeiten zu berücksichtigen. Diese Analyse war es, die es uns ermöglichte, hier Licht in das herrschende Dunkel zu bringen und ein Problem zu klären, das bisher ein Feld verworrener Spekulation war.

V. Schließlich konnten wir, dank der gesellschaftlichen Theorie der Finanzwirtschaft den beiden Theorien, die in dieser Wissenschaft um die Herrschaft gestritten haben, ihren gebührenden Platz zuweisen. Der Streit, ob das Interesseprinzip oder ob das Prinzip der Leistungsfähigkeit in der Finanzwissenschaft alleinige Geltung beanspruchen darf, sollte aufhören. Wir haben gesehen, daß eine solche einheitliche Deutung fiskalischer Beziehungen nicht nur unmöglich ist, sondern daß jeder dieser beiden Grundsätze sein eigenes Anwendungsgebiet besitzt. Wir haben ferner erkannt, daß in gewisser Beziehung keiner dieser beiden Grundsätze als etwas Letztes und Unveränderliches gelten kann, sondern daß jeder von ihnen unter gewissen Bedingungen durch den anderen mitbestimmt wird. Das Moment des Interesses kann durch das Moment der Leistungsfähigkeit mitbestimmt werden und umgekehrt. Interessante und bedeutsame Folgerungen könnten aus diesen Erwägungen für Theorie und Praxis der Finanzwissenschaft gezogen werden, aber ein derartiger Versuch ist hier offensichtlich nicht am Platze.

Geben wir uns daher einem unberechtigten Optimismus hin, wenn wir hoffen, daß die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft nicht nur einiges Licht auf die Soziologie selbst werfen wird, sondern daß sie auch den Ansatz zu einer fruchtbaren Behandlung finanzwissenschaftlicher Probleme von neuen Gesichtspunkten aus bilden könnte?

Die Theorie der progressiven Steuer

Von

Edgard Allix

Professor an der Universität Paris

Progressive und proportionale Steuern stehen einander gegenüber. Man kann erstere definieren als „eine Steuer, deren Satz sich in dem Maß erhöht, als die zur Besteuerung gelangende wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zunimmt“; bei der proportionalen Steuer bleibt hingegen der Steuerfuß konstant, welche Größe auch immer das Steuerobjekt haben mag. Eine Steuer, die durchgehends 5% des Einkommens an sich zieht, ist eine proportionale Steuer. Eine Steuer, die z. B. 5% bei einem Einkommen von 50000 Frs. beträgt, bei einem solchen von 100000 Frs. sich dagegen auf 10% stellt, um bei einem Einkommen von 200000 Frs. etwa auf 15% anzusteigen, ist eine progressive Steuer.

Die Frage, ob die progressive oder die proportionale Steuer zweckmäßiger sei, gehört in die Reihe jener finanzpolitischen Probleme, die schon die erbittertsten Kontroversen ausgelöst haben. Eine Verwicklung erfährt sie noch dadurch, daß die Anhänger der progressiven Steuer sich von höchst verschiedenen, ja häufig sogar einander entgegengesetzten Erwägungen leiten lassen.

Will man auf diesem Gebiete Klarheit schaffen, so ist es unumgänglich notwendig, vorerst einmal die verschiedenen Theorien über die Natur der progressiven Steuer voneinander zu scheiden. Sie teilen sich in zwei scharf umrissene Gruppen: in die ihrem Wesen nach sozialpolitischen und in die rein fiskalischen Theorien. Die letzteren lassen ihrerseits auch wiederum eine Unterteilung zu: Die einen sehen die Progression der direkten Steuern als ein Mittel des Ausgleiches an, welches dazu dienen soll, das bei den indirekten Steuern sich ergebende Mißverhältnis, welches sich zum Schaden gerade der ärmsten Bevölkerungsschichten auswirkt, auf eine solche Weise zu kompensieren, daß die gesamte Steuerbelastung in jedem einzelnen Falle das gleiche Verhältnis zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit beibehält. Nach den anderen Theorien dieser Art ist es im Gegenteil die Progression der steuerlichen Gesamtlasten, die als solche das zu verfolgende Ziel bildet.

A. Sozialpolitische Theorien

Die Steuertheorien sozialpolitischer Natur sind in ihren Grundsätzen den rein fiskalischen Theorien diametral entgegengesetzt. Während diese tatsächlich auf dem Begriffe der Steuergleichheit beruhen, bildet der Gedanke der Ungleichheit die tragende Idee der ersteren, welche davon ausgehen, daß aus verschiedenen Gründen gewissen Klassen größere Schonung zuteil werden soll als anderen, die im Gegenteil einem relativ größeren Steuerdruck ausgesetzt seien.

Derartige Gründe sind stets politischer Natur; die gerade am Ruder befindliche Klasse sucht sich der Bürde der öffentlichen Lasten zu entwinden, indem sie dieselben auf jene Schichten abwälzt, die den politischen Einfluß eingebüßt haben. Man kann in solchen Fällen kaum von einer bewußt befolgten Doktrin

sprechen, obwohl einem derartigen Gewaltstreiche häufig ein theoretisches Mäntelchen umgehängt wird, es handelt sich ganz einfach um einen Mißbrauch der Gewalt. Die herrschende Partei will die Reichen ausplündern, wobei sie freilich zur Rechtfertigung der eigenen Begehrlichkeit auf deren Laster, wie ärgerniserregende Prunkentfaltung, Habsucht, oder auf gewisse Degenerationserscheinungen hinweist. Solchen Charakter trug im Mittelalter der *Catasto* von Florenz: Die progressive Steuer war, wie GUICCARDINI schreibt, „der Knüttel, mit dem die Medici ihre Gegner zu Boden schlugen“. Solcherart waren ferner die unter der Herrschaft des Konvents und des Direktoriums den Reichen in Frankreich auferlegten Steuern und Zwangsanleihen.

Andere Beweggründe sind in gleicher Weise politischer, wirtschaftlicher und sozialer Art.

Die einen streben die Herstellung eines besseren sozialen Gleichgewichtes an. Zu diesem Zwecke sucht man bald mittels der Steuern gegen die Ansammlung zu hoher Vermögen anzukämpfen — diese Sorge hat sicherlich im modernen Staate zur enorm hohen Besteuerung großer Erbschaften geführt —, bald gilt es, die unteren Schichten und den Mittelstand unter dem Gesichtswinkel ihrer „sozialen Nützlichkeit“ zu schonen. Denn bei einer zu hohen Besteuerung der minderbemittelten Klassen liefe man Gefahr, eine Verschlechterung der Rasse herbeizuführen, „weil die mittleren Klassen wegen des ihnen eigenen Tätigkeitsdranges, Gewerbefleißes, Unternehmungsgelüsten, Sparsinnes, ihres moralischen Wertes und ihrer intellektuellen Kultur unter allen Bevölkerungsklassen die sozial nützlichsten sind“¹⁾.

Von dieser Befangenheit sozialen Reformeifers unterscheidet sich endlich noch die revolutionäre Voreingenommenheit des Kollektivismus, der die Expropriation des privaten Kapitals predigt. Die progressive Steuer kann in diesem Sinne zu einem Mittel der „Rücknahme“ durch die Gesellschaft werden; zu einem friedlichen und legalen Mittel, das alle Gewaltmaßnahmen unnötig macht. Das ist's, was KAUTSKY ausdrücklich sagt: „Je friedlicher sich die Eroberung der politischen Macht durch das Proletariat abspielen wird, um so erleuchteter wird diese Macht sein und um so mehr wird man sich darauf gefaßt machen können, daß die progressive Steuer in ihrer raffiniertesten Gestalt der primitiven Form der Konfiskation vorgezogen werden wird.“

Es bedarf keiner näheren Ausführung, daß die Finanzwissenschaft über diese verschiedenen, ihrem Forschungsgebiete fernliegenden Konzeptionen kein Urteil fällen kann, da sie innerhalb ihres Bereiches die progressive Steuer lediglich als ein Mittel zu gewissen Zwecken zu betrachten hat, die ihrerseits nicht mehr finanzwissenschaftlicher Artung sind.

Ihrer Kompetenz unterstehen nur die rein fiskalischen Gedankengänge.

B. Fiskalische Theorien

Wir haben im vorstehenden gesagt, daß sie sich auf die Idee der Steuer-gleichheit gründen; bloß in der Auffassung dieses Begriffes unterscheiden sie sich voneinander. Die Bürger haben samt und sonders in ihrem Verhältnisse zum Staate die gleichen Rechte und Pflichten und sind alle in gleicher Weise an seinem Bestand interessiert; im Steuerwesen darf keine Klasse gegenüber den anderen irgendwie bevorzugt werden. Dies ist der gemeinsame Grundgedanke, aus dem allerdings entgegengesetzte Folgerungen abgeleitet werden.

¹⁾ FLORA, F.: *Scienza delle Finanze*; 6. Ed., pag. 203.

a) Kompensationstheorie

Die Theorie der progressiven Steuer, die man als Kompensations- oder Ausgleichungstheorie (Theorie de la compensation ou du redressement) bezeichnen könnte, hebt vor allem hervor, daß es gewisse Steuerarten gibt, die ihrer Natur nach unvermeidlich gewisse soziale Klassen in Vorteil setzen. Die Last hoher Konsumsteuern ist für die Reichen verhältnismäßig leichter zu tragen als für die Minderbemittelten. Eine Person, die das zehnfache Einkommen einer anderen bezieht, verbraucht darum nicht auch die zehnfache Menge an Brot, Wein, Zucker, Kaffee, Alkohol oder Tabak. Sie zahlt demnach relativ geringere Konsumsteuern als die erstere. Da die Belastung durch indirekte Steuern mithin eine degressive ist, so müssen direkte progressiv gestaltete Steuern dieses Verhältnis ausgleichen und die Proportionalität der aus beiden resultierenden Gesamtbelastung wieder herstellen.

NEUMANN hat in einer sehr interessanten Studie (Die persönlichen Steuern vom Einkommen, Tübingen, 1896) dargestellt, wie sich zur Zeit ihres Erscheinens diese Ausgleichung in Preußen vollzog. Er prüfte die Budgets einer gewissen Anzahl von Einzelhaushalten verschiedener Größe, um festzustellen, in welchem Verhältnis die einzelnen Einkommensstufen von den indirekten Steuern auf Salz, Zucker, Getränke, Tabak, Petroleum, Brot und Mehl betroffen wurden. Diese Proportion fällt in dem Maße, als das Einkommen steigt. Aber die progressive Einkommensteuer stellte — bei dem damaligen Ausbau ihres Systems in Preußen — das Gleichgewicht wieder her.

Einkommen	Konsumsteuern in Prozenten	direkte Einkommen- steuer in Prozenten	Totale
über 10000 Mark	1,09	3	4,09
von 4000 bis 10000 „	1,52	2,51	4,03
„ 2000 „ 4000 „	1,64	1,82	3,46
„ 1200 „ 2000 „	2,65	1,40	4,05
„ 800 „ 1200 „	3,60	0,62	4,22
unter 800 „	4,43	0	4,43

Die gesamte Steuerbelastung stellt sich demnach im allgemeinen auf etwa 2%.

Die von NEUMANN angeführten Ziffern haben wohl zweifellos ihren materiellen Wert verloren, denn seit 1896 haben sowohl das Steuerbukett als auch die Sätze einer Reihe von Steuern mannigfache Wandlungen erfahren. Vom Standpunkt einer formalen Darstellung behalten sie immerhin ihr volles Interesse.

Von allen Gründen, die zugunsten der progressiven Steuer ins Treffen geführt werden, ist gewiß das Argument von ihrer Ausgleichsfunktion das stichhältigste. Ihm die Anerkennung verweigern, hieße, den absurden Gedanken billigen, daß es in Ordnung sei, wenn die Steuerbürde auf den geringen Einkommen schwerer laste als auf den großen. Wir wollen nun feststellen, daß es auf zwei Wegen möglich ist, den Steuerausgleich zu erzielen: Man kann entweder die direkte progressive Besteuerung wählen oder aber unter Beibehaltung proportionaler direkter Steuern das Steuersystem noch mit solchen Aufwandsteuern ausgestalten, die nur die Reichen treffen: Abgaben für Dienerschaft, die eine bestimmte Kopffzahl überschreitet; Steuern auf Kunstsammlungen, Luxusfahrzeuge usw. Diese beiden Methoden führen, die eine wie die andere, zum gleichen Ziel eines Steuerausgleiches, der durch progressiv steigende Auflagen geschaffen wird. Aufwandsteuern, welche kleine Einkommen freilassen, reißen sich den übrigen Steuern an, um die großen Einkommen zu einer überdurchschnittlichen Steuerleistung heranzuziehen, die in dem Maße steigt, als eben jene Einkommen zunehmen. Die zweite Methode ist nur weniger präzise und wirkt nicht so direkt wie die erste.

Beschränkt man sie lediglich auf diese Ausgleichsfunktion, so muß die progressive Steuer selbst bei den Anhängern einer strengen Proportionalität aller Steuerlasten Zustimmung finden.

b) Theorie der absoluten Progression

Einen ganz anderen Charakter trägt die zweite Theorie, nach der es nicht genügt, bloß einige Steuern progressiv ansteigen zu lassen, um auf diese Weise eine allgemeine Proportionalität in der Gesamtsteuerbelastung der einzelnen Subjekte herzustellen. Die hier besprochene Theorie verlangt vielmehr gerade im Namen der Gerechtigkeit und Steuergleichheit, daß die ganze Steuerbürde, die den einzelnen Steuerpflichtigen aus verschiedenen Titeln auferlegt wird, in stärkerer Progression wachse, als deren wirtschaftliche Leistungskraft zunimmt, womit die Progression als solche verlangt wird und nicht bloß als Mittel des Steuerausgleiches, wie es einem zwar mit progressiven Steuern ausgestatteten, aber im Wesen proportional geregelten Steuersystem entspricht. Diese Theorie allein verdient es im eigentlichen Sinne des Wortes, als Theorie der progressiven Besteuerung angesprochen zu werden.

Es ginge natürlich nicht an, hier all den in der nationalökonomischen und finanzwissenschaftlichen Literatur weithin verstreuten Äußerungen zu diesem Thema nachzuspüren, und so werden wir — ohne bei isoliert dastehenden Lehrmeinungen zu verweilen — uns darauf beschränken, bloß die leitenden Hauptgedanken festzuhalten. Die Theorie der progressiven Besteuerung gehört ja im übrigen in die Reihe jener Lehren, deren eigentlicher Gehalt sich zwanglos in einem Resümee zusammenfassen läßt, ohne daß dieser eine Entstellung erfahren müßte. Wenn man nämlich die umfangreiche Sammlung von Exzerpten durchmustert hat, die SELIGMAN und SURET aus den einschlägigen Werken mit Sorgfalt herausgezogen und zusammengestellt haben, um ja keine Variante unberücksichtigt zu lassen, so gewahrt man bald, daß die in unseren Gesichtskreis tretenden Konzeptionen, trotz der Mannigfaltigkeit all der Formulierungen, die sie erfahren haben mögen, sich letzten Endes auf eine kleine Zahl von Grundgedanken zurückführen lassen. Die Verschiedenheit, die sie untereinander aufweisen, ist sehr häufig mehr terminologischer als sachlicher Natur.

Die Diskussionen über die Zweckmäßigkeit einer progressiven oder einer proportionalen Besteuerung fingen in dem Augenblick an, einen doktrinären Charakter zu gewinnen, als sich die Nationalökonomie als selbständige Wissenschaft herausgebildet hatte und die ersten Klassiker sich veranlaßt sahen, eine eigene Steuertheorie aufzustellen und die leitenden Prinzipien des Fiskalwesens von einem Gesichtspunkt aus zu entwickeln, der dem Ancien régime fremd geblieben war: dem der Steuergerechtigkeit. Zeitlich fällt dies mit dem Aufkommen einer geistigen Strömung zusammen, die die Steuergleichheit aller Bürger propagierte, eine Idee, die bisher ganz im Schatten gestanden war.

Dieser Gedanke einer Steuergleichheit, der schon vordem von seiten der englischen Autoren Verbreitung gefunden hatte, wurde mit bemerkenswerter Energie gleich zu Beginn der Revolution von der Konstituante aufgenommen und mußte naturgemäß unter den damaligen Verhältnissen den Menschen jener Zeit vor allem das Prinzip der proportionalen Steuer besonders nahelegen. Tatsächlich hatten zwei Gebrechen, an denen das Steuerwesen unter der alten Monarchie gekrankt hatte, grimmigen Haß erregt: die Steuerprivilegien — die ausschließlich zugunsten der oberen Schichten bestanden — und die willkürliche Veranlagung der Steuern. Diese zwei Fehler wollte die konstituierende Nationalversammlung mit einem Schlage für immer beseitigen. So wurde sie

dazu geführt, die Steuerpflicht aller Bürger ohne Unterschied des Standes zu proklamieren und eine Besteuerungsmethode zu wählen, die grundsätzlich alle persönlichen Exemtionen ausschloß und eine allgemeine mathematische Gleichheit herstellte. Diese Gleichheit konnte natürlich nur auf dem Boden der Proportionalität erwachsen, da in ihrem Falle der gleiche Steuersatz auf alle Steuerpflichtigen ohne Rücksicht auf Einkommensunterschiede Anwendung zu finden hatte und sich so in Hinkunft niemand würde beklagen können, im Verhältnis zu anderen übermäßig besteuert zu werden.

Diese mathematische, in mancher Beziehung geradezu mechanische Auffassung von einer Steuergleichheit war indessen nicht unbestritten geblieben und so finden wir denn auch schon entgegengesetzte Ansichten in dem Schrifttum jener Epoche vertreten. Charakteristisch ist es freilich für sie, daß sie sich noch ganz in der Sphäre des Gefühlsmäßigen bewegen, bestimmter Formulierung entbehren und sich auf keine strengen Argumente stützen, so daß sie, im Grunde genommen, oft nicht mehr Geltung beanspruchen können, als dem Ausdrucke eines Vorbehaltes oder Skrupels zukommt. Interessant ist in diesem Zusammenhange die Stellung, die ADAM SMITH einnimmt; in seinem berühmten ersten Grundsatz spricht er sich für proportionale Steuern aus: „Die Bürger sollen — soweit es zugänglich ist — nach Maßgabe ihrer Kräfte, d. h. im Verhältnis zu ihrem Einkommen, das sie unter dem Schutze der staatlichen Gewalt erzielen, zur Erhaltung des Staates beitragen.“ („Reichtum . . .“, V/2.) In demselben Kapitel stellt er hingegen weiter unten folgende Überlegung an: „Es ist nicht unvernünftig, wenn die Reichen zu den Staatsausgaben nicht bloß im geraden Verhältnisse zu ihrem Einkommen, sondern in einem diese Proportion übersteigenden Maße beisteuern.“

Eine zweifellos klarere Haltung nimmt in Frankreich J. B. SAY ein. Er erklärt sich für einen ausgesprochenen Anhänger der progressiven Steuer und die wenigen Stellen, die er ihr in seinem „Traité“ und im „Cours complet d'économie politique“¹⁾ widmet, enthalten in bündiger Form die wesentlichen Argumente, die seither überhaupt entwickelt wurden: 1. Die Notwendigkeit der direkten progressiven Besteuerung, sei es auch nur um einen „zwar gerechten, aber unvollkommenen Ausgleich“ des Mißverhältnisses zu bilden, wie es indirekte Steuern allein im Gefolge haben; 2. die Pflicht, die Bemessung der dem einzelnen aufzuerlegenden Steuern nach dem Grade der Wohlfahrtseinbuße vorzunehmen, die dieser durch die Steuerauflage erleidet.

Indessen behauptet SAY selber, daß die Progression der Steuern, obgleich sie in Erwägungen der Gerechtigkeit eine feste Stütze finde, dem eigentlichen Wesen der Steuer an sich nicht entspreche, da die Steuerabgabe den Preis der Schutzleistung darstelle, die der Staat den Privaten gewährt: „Soll die hiefür entrichtete Bezahlung in einem genauen Verhältnisse zu dem Einkommen stehen? Dies scheint in Ordnung zu sein, denn der dem Steuerpflichtigen geleistete Dienst ist um so wichtiger, je höher sein Einkommen ist. Dieses Prinzip würde indessen jeder Steuer entgegenstehen, die dort relativ höher greift, wo es sich um einen reichen Steuerträger handelt.“

SAY begnügt sich, diesen Widerspruch festzustellen, ohne seine Auflösung zu versuchen. Der Begriff der Steuer führt zu Proportionalität, das Gerechtigkeitsgefühl heischt Progression. Wir sehen: eine schwankende Anschauung, der man allgemein bei denen begegnet, die sich in der damaligen Epoche für eine progressive Besteuerung aussprachen. Diese Konfusion erklärt sich daraus, daß in dieser Zeit eben die Tauschtheorie der Steuer im hohem Ansehen stand.

¹⁾ Ed. 1840, Bd. II, p. 397 bis 399.

Es besteht nach ihr zwischen dem Staat und seinen Bürgern eine Art Steuervertrag, auf Grund dessen der erstere seinen Angehörigen im Austausch gegen die Steuerleistung Sicherheit der Person und des Eigentums sowie die Vorteile der sozialen Organisation garantiere. Demgemäß solle auch die Leistung eines jeden Steuerpflichtigen nach der Wichtigkeit des Interesses, das er am Bestande der Gesellschaft besitzt, und nach der Größe der Vorteile, die er aus diesem Verhältnis zieht, bemessen werden. Und da der Hauptvorteil des Lebens in der Gemeinschaft, in der Sicherheit des Eigentums bestehe, so folge daraus, daß die Steuer dem Besitz entsprechen müsse; dies ist auch der Sinn des Grundsatzes, den ADAM SMITH als Dolmetsch der damals herrschenden Ansicht prägte: „Ein jeder soll nach Maßgabe des Einkommens, das er unter staatlichem Schutze bezieht, seinen Beitrag leisten.“

In Wirklichkeit sind die Folgerungen, die man aus dieser Theorie zieht, ebenso hinfällig, wie sie es selbst ist. Es haben E. R. A. SELIGMAN in seiner schönen Studie über die progressive Steuer (Progressive Taxation), desgleichen SURET in seinem gewissenhaften Werk über denselben Gegenstand an Hand einer großen Anzahl diverser Autoren entnommener Zitate aufgewiesen, daß diese Theorie zu den entgegengesetzten Konklusionen führen kann. In der Tat sind die Dienste, die der Staat jedem einzelnen Bürger leistet, so zahlreich und vor allem so verschiedener Natur — materieller oder immaterieller Natur, sein Interesse direkt oder auf indirektem Wege fördernd, — daß es geradezu ein Ding der Unmöglichkeit genannt werden muß, eine annähernd erschöpfende Aufstellung geben und gar noch einen Preis dafür bestimmen zu wollen.

Faßt man unter den Diensten bloß den von seiten des Staates gewährten Schutz des privaten Eigentums ins Auge und sieht man so die Steuern gewissermaßen als Versicherungsprämien an, so heißt dies einen großen Teil der vielfältigen Funktionen, die der Staat im Interesse des Einzelindividuums ausübt, und die auf seine Persönlichkeit abzielen, einfach vernachlässigen. Stellt man sich anderseits auf den Standpunkt, die Wichtigkeit der geleisteten Dienste für ausschlaggebend anzusehen, so läßt sich die — im übrigen diskutabile — Ansicht vertreten, daß die Reichen aus dem Leben im Verbande der Gesellschaft viel mehr Vorteile ziehen als die Minderbemittelten und daher mit Fug und Recht in einem stärkeren Maße zur Steuerleistung herangezogen werden können. Die Entscheidung kann freilich in ganz entgegengesetztem Sinne gefällt werden, wenn man die Gestehungskosten der von Staats wegen geleisteten Dienste ins Auge faßt; dann kann man nämlich dazu verleitet werden, die Theorie zu verteidigen, daß die Armen — die allein aus den Ausgaben für die öffentliche Wohlfahrtspflege Nutzen ziehen — dem Staate teurer zu stehen kommen als die Reichen, was weiters zum absurden Schlusse führen würde, es müsse einer um so höhere Steuern tragen, je ärmer er sei.

Vor allem stellt sich aber bei näherer Prüfung die Vorstellung als unhaltbar heraus, wonach die Steuer einer Art Tauschvertrag entspringt und den Preis darstellt, den der Steuerträger der Gesellschaft für die Dienstleistungen bezahlt, die sie ihm prästiert. Keinem Menschen steht es ja frei, sich der Steuerpflicht nach Belieben zu entziehen, indem einer etwa für seinen Teil auf die von Staats wegen bereitgestellten Dienste verzichten wollte. Die Steuer dient auch nicht bloß dazu, die Dienstleistungen zu vergüten, die der Staat im Interesse der gerade lebenden Generation erbringt, sie muß vielmehr auch noch für die Fehler vergangener Geschlechter aufkommen und die Mittel für nutzlose oder gar schädliche Auslagen bereitstellen. Da ferner die meisten vom Staate dargebrachten Dienste sich nicht in Geld veranschlagen lassen, so könnte auch der Grundsatz, daß die Steuer ein Entgelt dafür repräsentiere, keine Basis für die Lösung der

Frage abgeben, wie die öffentlichen Lasten aufzuteilen seien — obgleich man sich bemüht hat, hiefür eine Grundlage in jenem Prinzip zu entdecken.

In Wahrheit wurzelt die Steuerpflicht in der Souveränität des Staates und in der nationalen Solidarität. Es verhält sich nicht so, daß die Steuerträger als Mitglieder eines nationalen Syndikats zur Wahrung privater Eigeninteressen ihren Beitrag zu stellen hätten; es ist vielmehr so, daß sie in ihrer Eigenschaft als Glieder eines historisch gewordenen Kollektivums, das seinen Dauerbestand sichern muß, nach Maßgabe ihrer Mittel dazu verhalten sind, an den staatlichen Lasten ihren Teil zu tragen.

Wenn so die Tauschtheorie der Steuer ausgemerzt ist, so schwindet auch die Schwierigkeit, vor die sich J. B. SAY gestellt sah, ohne sie lösen zu können. Das Problem, einen festen Anhaltspunkt dafür zu finden, wie eine Äquivalenz zwischen den zu entrichtenden Steuerbeträgen und den dagegen empfangenen Diensten herzustellen sei, bietet sich in Wirklichkeit gar nicht mehr. Da die Abstattung von Steuern eine soziale Pflicht ist, so erübrigt sich nur noch, den Umfang dieser Verpflichtung im Sinne von Forderungen, die das Gerechtigkeitsgefühl erhebt, abzugrenzen, d. h. einem jeden einen Platz anzuweisen, auf dem er nach Maßgabe der ihm eigenen wirtschaftlichen Kräfte jenen Pflichten auch entsprechen kann.

So gewinnen wir den ersten Begriff, auf dem die Theorie der progressiven Steuer ruht: den Begriff der Gleichheit aller Steueropfer.

Es erhebt sich nun die Frage, warum eine anzustrebende Gleichheit aller Steuerlasten gerade die progressive Methode der Besteuerung zur Voraussetzung haben soll, was uns dazu führt — in zweiter Linie —, den Begriff des abnehmenden Nutzens heranzuziehen.

Merkwürdig ist es übrigens, daß das Prinzip einer gleichmäßigen Steuerbelastung seine klarste und gelungenste Formulierung von JOHN STUART MILL empfangen hat, also von einem Nationalökonom, der im Schlußergebnisse dazu gelangt, der proportionalen Steuer den Vorzug zu geben. Er sagt an einer Stelle¹⁾: „Wie man bei einer freiwilligen Sammlung für einen Zweck, an dem alle interessiert sind, annimmt, daß jeder seinen angemessenen Anteil beigetragen hat, sobald ein jeder im Verhältnis seiner Mittel beigetragen, d. h. für den gemeinsamen Zweck ein gleiches Opfer gebracht hat, so sollte dies in gleicher Weise der Fall bei Pflichtbeiträgen sein, und es ist überflüssig, zur Begründung dieses Satzes nach einem geistvolleren und tieferen Grunde zu suchen.“ An anderer Stelle²⁾: „Gleichmäßigkeit der Besteuerung als steuerpolitischer Grundsatz bedeutet daher Gleichmäßigkeit der Opfer. Sie bedeutet, daß der Beitrag eines jeden den staatlichen Ausgaben verhältnismäßig in der Weise angeglichen wird, daß er von seinem Anteil weder mehr noch weniger Belastung verspüren wird als jeder andere von dem seinigen.“

Was die Grenznutzentheorie anbelangt, wie sie durch W. STANLEY JEVONS aufgestellt und in der Folge von der psychologischen österreichischen Schule weiter fortentwickelt und verbessert wurde, so ist zu sagen, daß sie — finanztheoretisch angesehen — die Brücke schlägt, die vom Grundsatz der Gleichheit aller Steueropfer direkt zum Prinzip der progressiven Steuer führt. Da das Geld das Äquivalent und Mittel des Erwerbes aller übrigen Dinge bildet, so kann der subjektive Wert einer einseitigen Geldleistung nach dem Werte derjenigen Dinge abgeschätzt werden, die der Zahler sich sonst mit dem ausgelegten Betrage

¹⁾ Grundsätze der politischen Ökonomie, übersetzt v. WILH. GEHRIG, Jena, 1914. 2. Bd., S. 471.

²⁾ Ebenda, S. 468 ff.

hätte verschaffen können und auf die er unter diesen Umständen verzichten muß. Ein Individuum, dessen geringe Einkünfte kaum auch nur die nackte Fristung des Lebens gewährleisten, könnte eine Steuer nur dann entrichten, wenn es sich des unumgänglich Notwendigen entäußern würde, um sich sodann dem Hunger preiszugeben und seine Existenz selbst aufs Spiel zu setzen. Es wäre höchst unbillig, ihm eine Pflicht aufzuerlegen, die zu erfüllen es gar nicht imstande ist. Es gibt für ein solches Subjekt keine Steuerpflicht, und zwar aus dem einfachen Grunde, weil niemand zu einer unmöglichen Leistung verhalten werden kann. Daher leitet sich die Notwendigkeit her, ein Existenzminimum frei von jeder Steuer zu belassen. Derjenige, dessen Mittel dieses Minimum nur um weniges überschreiten, wird sich, um Steuern überhaupt zahlen zu können, in seiner Lebenshaltung ohnehin aufs allernötigste einschränken und mehr oder minder schweren Entbehrungen unterziehen müssen. Ein Bessersituierter wird hingegen nur auf unwichtigere Lebensfreuden zu verzichten haben. Für einen im Überflusse Dahinlebenden wird endlich die Leistung von Steuern nicht mehr bedeuten als den Wegfall einiger Luxusausgaben und den Verzicht auf mehr minder eingebildete Freuden. Es herrscht also eine Art Hierarchie in der Reihe der aufeinanderfolgenden Einkommensstufen (Einkommensschichten).

Die aufeinanderfolgenden Schichten desselben Einkommens dienen Bedürfnissen von sukzessive abnehmender Wichtigkeit, was folgende Konsequenz zeitigt: Entzieht die Steuer einer jeden Schichte den gleichen Bruchteil — was die Eigentümlichkeit der proportionalen Steuer ist —, so wird das dadurch auferlegte Opfer um so größer sein, je tiefer die betroffene Schichte in dem ganzen Stufenbau einnimmt. Die Besteuerung legt ja in der Tat eine um so schmerzlichere Entbehrung auf, je wichtigere Dinge die Ausgaben verschafft hätten, auf die der Steuerträger — eben infolge der Steuer — Verzicht zu leisten genötigt wird.

Wer an den Staat 5% von einem Einkommen von 100000 Fr. abführt, begibt sich damit einer Vergnügungsreise, einer Soireetoilette, eines Theaterabonnements oder dgl. Der Steuerträger, der dagegen 5% von einem Einkommen von bloß 20000 Fr. zu entrichten hat, erbringt diese Leistung auf Kosten seiner Nahrung, der Qualität seiner Kleidung, der Bequemlichkeit seiner Wohnung usw.

Sofern man eine Gleichmäßigkeit in der allgemeinen Steuerbelastung erzielen will, ist es daher nötig, dem Steuerträger eine um so größere Überbelastung aufzuerlegen, je weiter man sich von der unteren Steuergrenze entfernt, um die höheren Einkommensstufen zu erfassen; eine bloß proportionelle Steuer bedeutet ja den Entzug einer Dosis subjektiven Nutzens, die um so geringer wird, je höher sich gerade die steuerliche Leistungsfähigkeit stellt. Fordert man einem Wenigbemittelten 5% ab, so wird es nur recht und billig sein, einen sehr Reichen mit z. B. 20% zu belegen. Damit die Gleichmäßigkeit in der Steuerbelastung durchgehends verwirklicht sei, muß in der Tat psychologische Äquivalenz unter den auferlegten subjektiven Opfern bestehen, was bedeutet, daß dem ersten Mann unseres Beispiels eine kleine Steuer aufs Notwendige auferlegt wird, während dem zweiten sein Überfluß stark zu kürzen ist. Man könnte mit anderen Worten auch sagen, daß eine Tranche von 1000 Fr. um so wichtigere Genüsse, d. h. Werte in subjektivem Sinne, verschaffe, als das Einkommen geringer wird, von dem jene Tranche einen Teil bildet. Steuert also der Fiskus von einem Einkommen im Betrage von 50000 Fr. einen Teil in der Höhe von 1000 Fr. weg, so muß er mehr als zehn solcher Teilbeträge von einem Einkommen von 500000 Fr. für sich in Anspruch nehmen, damit die reelle Last auch für den zweiten Steuerträger die gleiche sei, denn jeder dieser zehn Teilbeträge

hat für den letzteren einen geringeren subjektiven Nutzen als der eine und einzige Teilbetrag zu 1000 Fr., der vom Empfänger eines sich nur auf 50000 Fr. beziffernden Einkommens entrichtet wird.

Indem die Grenznutzentheorie die wissenschaftliche Rechtfertigung für die progressive Methode der Besteuerung liefert, belehrt sie uns im übrigen gleichzeitig, daß die Progression nicht ins Unendliche getrieben werden darf; damit widerlegt sie den bisweilen von Gegnern der progressiven Steuer erhobenen Einwand, diese Art der Besteuerung müsse von einem gewissen Punkt ab zur totalen Konfiskation des Gesamteinkommens führen, da der Steuersatz angeblich rascher zunehme als die entsprechende Steuerkraft.

Wenn es möglich ist, zwischen den ersten Einkommensteilen eines großen Vermögens mit Rücksicht darauf, daß sie Bedürfnisschichten verschiedener Wichtigkeit dienen, vom fiskalischen Standpunkt aus eine Art Rangordnung herzustellen, so ist zuzugeben, daß man sich, von einem auf dieser Rangleiter in bestimmter Höhe gelegenen Einkommensteile weiter nach oben fortschreitend, reinen Luxusausgaben gegenübergestellt sieht, zwischen denen sich keine Rangordnung mehr in irgendeinem vernünftigen Sinne herstellen läßt. Wer könnte z. B. feststellen, in welcher psychologischen Wichtigkeitsordnung der Wunsch nach einer Gemäldesammlung und der nach einer Jagdequipage einander folgen. Von einer gewissen Einkommensstufe ab belastet also eine proportionale Steuer die verschiedenen Steuerträger in völlig gleicher Weise, d. h. sie legt ihnen den Verzicht auf je eine gleiche Quote untereinander vollkommen gleich überflüssiger Genüsse zugunsten der Allgemeinheit auf.

Die Grenznutzentheorie hat auch noch ein anderes Argument zugunsten der progressiven Besteuerung beigelegt. Man hat nämlich behauptet, daß — entsprechend der bei den subjektiven Bedürfnissen existierenden Rangordnung — sich auch in gleicher Weise eine Skala sinkender Nutzengrade bei den Kollektivbedürfnissen feststellen lasse. So sinnfällig es ist, daß das Bedürfnis nach Nahrung für den einzelnen wichtiger ist als das nach dem Besuch eines Seebades, ebenso besitzt das Kollektivbedürfnis nach dem Bestand einer Armee und Polizei den Vorrang vor dem nach Schaffung neuer oder Subventionierung bestehender Theater. Nun sollte es der Vernunft entsprechen, daß der einzelne nicht verpflichtet werden dürfe, sich im Bereiche lebensnotwendiger Bedürfnisse größere Beschränkungen aufzuerlegen als gerade nötig sei, um die Realisierung ebenso wichtiger Kollektivziele zu ermöglichen, was zu dem Gedanken führt, daß die Bestreitung der Kollektivbedürfnisse, die einen Luxuscharakter tragen, im Wege der progressiven Besteuerung einzig und allein auf die Schultern der Reichen überwältzt werden dürfe.

Wir rufen dieses bekannte Argument, das einer näheren Prüfung schwerlich standhält, lediglich ins Gedächtnis zurück. Es führt uns zu der schon widerlegten Theorie zurück, wonach die Steuer das Entgelt für einen empfangenen Dienst bedeute, denn die ganze Anschauung kann bloß auf dem Gedanken beruhen, daß es Dienste gebe, die für die wohlhabenden Schichten von größerem Interesse sind als für die unteren Klassen. Nun gibt es aber in Wirklichkeit gar keinen Grund dafür, daß die Reichen allein zu den nicht unvermeidlichen Staatsausgaben beisteuern sollen; diese werden ja keineswegs nur im Interesse der Reichen gemacht, oft dienen sie ja dazu, gerade die Lage der unteren Klassen zu verbessern und ihnen auf Kosten der Allgemeinheit Lebengüter zu verschaffen, die sich die Reichen ohnehin um ihren Marktpreis verschaffen können. Dagegen ist es aber unmöglich, anders als im Wege einer vagen Schätzung die verschiedenen Kategorien von Staatsausgaben so zu klassifizieren, wie es einer Skala sinkender Nutzengrade entsprechen würde. Da man ferner annehmen kann, daß der

Staat im Falle einer Ermäßigung auf der Ausgabenseite seines Budgets zuerst die minder wichtigen Posten streichen wird, so würde aus der bekämpften These der kuriose Satz zu folgern sein, daß der Vorteil von Steuerermäßigungen rationellerweise in erster Linie den Reichen zuzuwenden wäre.

Wir wollen daher die Grenznutzenlehre einzig und allein in der ersten, oben angeführten Fassung zur Grundlegung einer Theorie der progressiven Steuer heranziehen, zu deren ganzem Aufbau die Theorie des Grenznutzens unzweifelhaft einen wertvollen Beitrag bereits gestellt hat, indem sie eine solide — weil ökonomische — Basis bot, während bis dahin alle Erwägungen einfach in der Sphäre moralphilosophischer Überlegungen stecken geblieben waren.

Andererseits darf man freilich den durch die Grenznutzentheorie bewirkten Fortschritt nicht übertreiben. Sie liefert wohl befriedigende Erklärungen, die sich auf psychologische Fakta stützen — bringt aber keine Exaktheit, es sei denn eine scheinbare, in die Sache. In Wirklichkeit argumentiert sie nämlich bloß über algebraische Werte, die in numerische Zahlen überzuführen ein Ding der Unmöglichkeit ist. Wenn man die nicht mathematische, sondern psychologische Gleichung (es handelt sich ja dabei um eine Gleichheit subjektiver Opfer) aufstellt: x Prozent von 50000 Fr. = $y\%$ von 500000 Fr., so weiß man nicht mehr, als daß y größer genommen werden muß als x , ohne aber auch das genaue Größenverhältnis zwischen x und y angeben zu können, bei dem sich jene Gleichheit tatsächlich einstellt: Wenn sich x auf 5% beläuft, wird y jedenfalls größer sein müssen als 5%; hat es sich aber auf 10%, 15% oder 20% zu stellen? Wir haben keinen Anhaltspunkt, der es uns erlaubte, eine genau zutreffende Antwort aus der Erfahrung zu schöpfen. Nichts führt uns die Lage besser vor Augen als die Kurven, die gewisse Schriftsteller, besonders die Holländer, wie PIERSON und COHEN-STUART, für progressive Reihen zu entwerfen versucht haben; abgesehen davon, daß die ihnen zugrunde gelegten Formeln selbst voneinander abweichen, beruhen sie alle nur auf rein willkürlichen Annahmen. Der ziffermäßige Betrag der steuerlichen Mehrbelastung, die z. B. einem Einkommen von 500000 Fr. aufzubürden wäre, damit im Vergleiche mit der gegebenen Besteuerung eines Einkommens von bloß 50000 Fr. das tatsächliche Steueropfer in beiden Fällen gleich sei, läßt sich nicht exakt bestimmen; seine Fixierung, d. h. die Wahl des anzuwendenden Progressivgrades, ist Sache der bloßen Schätzung und puren Herumtastens, genau so, wie die Grenznutzentheorie, praktisch genommen, nichts der Beobachtung hinzugefügt hat, die schon ADAM SMITH einmal seinen Ausführungen einfließt: „daß es ganz vernünftig sei, wenn die Reichen zu den Staatsausgaben nicht nur im geraden Verhältnisse zu ihren Einkommen beitragen, sondern auch noch darüber hinaus“. Das Maß, welches diesem „darüber hinaus“ zu geben ist, steht freilich im Belieben des Gesetzgebers und hängt von seinen subjektiven Anschauungen ab.

Trotz aller bisherigen Bemühungen, ihm eine präzise mathematische Formulierung zu geben, beruht das Prinzip der progressiven Steuer immer letzten Endes auf Erwägungen sittlicher und psychologischer Natur. Die erste Erwägung dieser Art, die schon vor mehr als einem Jahrhundert ganz klar angestellt wurde, ist die, daß es gerecht sei, den Überfluß stärker zu besteuern als das Lebensnotwendige; eine weitere Anschauung hat SELIGMAN in sehr scharfsinniger Weise entwickelt: Der Reiche finde in seinen Reichtümern mehr Mittel, sein Vermögen auch weiter zu vergrößern, als dies dem kleinen Manne möglich sei, entsprechend dem Sprichworte: „Das Wasser geht immer zum Bach“. „Die Fähigkeit, die Produktion zu erweitern,“ argumentiert SELIGMAN, „steigt häufig rascher als im geraden Verhältnis. Man kann behaupten, daß ein Reicher in gewissem Sinne dem Gesetze steigender Erträge untersteht.“ Daraus folgt,

daß eine proportionelle Steuer dem Manne, der über große Ressourcen verfügt, relativ weniger zur weiteren Mehrung seines Vermögens dienlicher Mittel entziehen wird, als es beim kleinen Steuerträger der Fall ist, und daß dem ersteren viel mehr Mittel und Wege offen stehen als dem zweiten, die Bresche wieder auszufüllen, die der Steuerabzug in die Reihe seiner Wirtschaftskräfte geschlagen hat. Auch unter diesem Gesichtswinkel ist es zu billigen, wenn der Reiche zu einer relativ stärkeren Steuerleistung angehalten wird.

Angewandte Theorie der Progression

Es springt in die Augen, daß der progressiven Steuer in der praktischen Anwendung eine gewisse Inferiorität gegenüber der proportionalen Steuer anhaftet. Die der letzteren zugrunde liegende Formel läßt sich mit mathematischer Strenge handhaben, da ja der Steuersatz für alle Steuerpflichtigen der gleiche bleibt. Das Prinzip der Progression läßt der praktischen Anwendung desselben einen weiten Spielraum offen; der Steuerfuß kann langsam und gemäßigt ansteigen oder er kann auch rasch und in sprunghafter Weise in die Höhe gehen. Die Progression kann gleichförmig sein oder im Gegenteil von gewissen Stufen ab ein rascheres oder langsames Tempo einschlagen. Die Wahl der einen Methode ist an sich ebensogut möglich wie die der anderen. Es handelt sich lediglich darum, diejenige zu finden, welche das Prinzip der Gleichmäßigkeit der Besteuerung am besten zu wahren scheint, bei welcher Erwägung man sich letzten Endes nur von allgemeinen Eindrücken leiten lassen kann. Bei der Aufstellung eines progressiven Steuertarifes sind daher immer in weitem Umfange Willkür und Gefühlsmomente am Werke. Das schließt freilich die Möglichkeit ungerechten Vorgehens nicht aus, von dem man dann sprechen muß, wenn in unmäßiger Weise die großen Vermögen stärker besteuert werden, als recht und billig wäre.

Alles, was sich zugunsten einer progressiven Besteuerung anführen läßt, kann dahin zusammengefaßt werden, daß es besser ist, sich mit einer annähernden Gerechtigkeit zu begnügen — wie sie sich eben auf dem Wege der Progression erreichen läßt — als starr an der sicheren Ungerechtigkeit festzuhalten, wie sie im Wesen der Verhältnissteuer beschlossen liegt. Nimmt man nur alles in allem, so findet sich, daß eine Ungerechtigkeit, die an den Begüterten verübt wird, immerhin weniger aufreizend wirkt und minder gefährlich ist, als eine solche, die diejenigen trifft, deren Subsistenzmittel ohnehin unzulänglich sind. In diesem ganz relativen Sinne argumentiert übrigens auch SELIGMAN (franz. Übersetzung, S. 298 und 299).

Nichtsdestoweniger wollen wir jetzt auf eine andere Gefahr hinweisen, die der Anwendung des Prinzips der Progression in praxi droht. Ist nämlich auch die fiskalische Anschauung vom Wesen und vom Zwecke der progressiven Steuer der sozialpolitischen Lehrmeinung über diesen Gegenstand diametral entgegengesetzt, so berühren sich beide Ansichten doch wiederum, wenn ihre Grundgedanken der praktischen Durchführung zugeführt werden sollen. Gibt es ja doch kein Kriterium, das gestatten würde, den Punkt exakt zu bestimmen, an dem die Progression aufhört, die Gleichmäßigkeit der Steuerbelastung zu realisieren, und in eine Überbesteuerung der reichen Klassen umschlägt. In der Tat gewahren wir, daß ein progressiver Steuertarif meist die Stimmen beider Parteien auf sich vereinigt, sobald seine Votierung in den Parlamenten auf die Tagesordnung gesetzt ist — was die Willkür bei der Festsetzung seiner Sätze natürlich noch erhöht und häufig im Wege des Kompromisses zur Annahme rein empirischer Formeln führt.

Dieser Empirismus ist übrigens, wie wir gezeigt haben, unvermeidlich. Wenn die Progression die Gleichmäßigkeit der Steuerbelastung im strengsten Sinne des Wortes herbeiführen sollte, müßte man imstande sein: 1. den Grad der Progression zu erreichen, der nötig wäre, um die in umgekehrter Richtung wirkende Progression der indirekten Verbrauchssteuern aufzuheben; 2. das Ausmaß der weiter hinzuzufügenden Progression auszukalkulieren, die nötig wäre, dem Steuersystem in seiner Totalität einen progressiven Charakter zu verleihen, um auf diese Weise Gleichheit der Steuerlasten herbeizuführen; 3. da vielfach mehrere progressive Steuern nebeneinander bestehen (Steuer auf das gesamte Einkommen, Kapital- oder Erbschaftssteuer), so müßte man ferner im Hinblick auf die betroffenen Steuerträger die Wirkung dieser kombinierten Progressionen exakt veranschlagen können. Es ist nun keines dieser Probleme einer präzisen Lösung zugänglich. Der gleiche progressive Tarif wird denn bei den einen den Eindruck erwecken können, daß er eine gerechte Ausgleichung der Steuerlasten herbeiführe, und vielleicht gleichzeitig die Billigung anderer finden, weil die letzteren der gegenteiligen Ansicht sind, daß er gerade die Interessen der unteren und der mittleren Schichten wahre.

Die einzige Schlußfolgerung, zu der man sich veranlaßt sehen kann und die mit notwendigen Unbestimmbarkeiten behaftet bleiben muß, ist die, daß der Grad der Progression vorsichtig gewählt und mäßig sein muß, wenn ihr Zweck einzig und allein eine gerechte Verteilung der Steuerlasten sein soll. Andernfalls läuft man Gefahr, eine ganz entgegengesetzte Wirkung zu erzielen — gleichviel ob man sich dessen bewußt ist oder nicht — und das Privilegium, das proportionale Steuern für die reichen Klassen bedeuten, durch ein anderes Privilegium zugunsten der minderbemittelten Schichten zu ersetzen, mit anderen Worten, zwar auch kein fiskalisches, wohl aber ein politisches oder sozialpolitisches Ziel zu erreichen.

Es gibt im übrigen noch einen letzten Grund, den man sich bisher allem Anschein nach noch nicht mit gebotener Klarheit vor Augen geführt hat, einen Grund, der die praktische Ausgestaltung des Progressionsprinzips lediglich auf dem Boden empirischer Schätzungen ermöglicht. So sehr auch die Steuergesetzgebung vom Gesichtspunkte der Gerechtigkeit geleitet sein mag, das Interesse am Steuerertrage kann sie nicht abstreifen. Bei einer progressiven Steuer wird nun dieser Ertrag davon abhängen, in welcher Weise die steuerliche Leistungsfähigkeit auf die einzelnen Klassen verteilt ist. Es sind Rücksichtnahmen aufs Budget, die es den öffentlichen Gewalten nahelegen, die Vermögensverteilung mehr im Hinblick auf fiskalische Ertragsmöglichkeiten als vom Standpunkt einer zu realisierenden strengen Gerechtigkeit in Erwägung zu ziehen, um danach den Gang der Progression zu bestimmen.

Wählen wir ein theoretisches und möglichst einfaches Beispiel: Es beläuft sich in einem Lande die Summe aller Einkommen auf 400 Millionen, die von einer proportionalen Steuer in der Höhe von 10% getroffen werden, was einem Steuereingang von 40 Millionen entspricht. Man entschließt sich nun, diese Steuer in eine progressive zu verwandeln, und es sei ferner angenommen, daß dem Prinzip gerechter Lastenverteilung dann Genüge getan sei, wenn die mittleren Einkommen mit 10%, die großen aber mit 15% besteuert werden. Dieser Tarif wird seinen Dienst gut leisten, wenn die Einkommensverteilung die folgende ist:

A. Kleine	Einkommen = 100 Millionen	Steuerertrag	5% = 5 Millionen
A. Mittlere	„ = 200 „	„	10% = 20 „
Große	„ = 100 „	„	15% = 15 „
	400 Millionen		40 Millionen

Wenn hingegen die Summe der kleinen Einkommen geringer ist als die der großen, so wird der den ersteren gewährte Nachlaß eine Verminderung der auf den großen Einkommen ruhenden Überlastung zur Folge haben.

Zum Beispiel:

B. Kleine	Einkommen = 100 Millionen	Steuerertrag	5% = 5 Millionen
Mittlere	„ = 100 „	„	10% = 10 „
Große	„ = 200 „	„	12½% = 25 „
	400 Millionen		40 Millionen

In diesem hypothetischen Beispiele wird die Anwendung der Progression leicht und durchaus zweckmäßig sein, da es ja genügt, die großen Einkommen mit einer nur 12,5%igen Steuer zu belegen, um den gleichen Steuerertrag beizubehalten, während eine Steuer von 15% sogar einen Überschuß abwerfen würde.

Wenn endlich die Summe der kleinen Einkommen die der großen übersteigt, so wird sich die Unterbelastung der ersteren in einer vielleicht übermäßigen Besteuerung der zweiten auswirken:

C. Kleine	Einkommen = 250 Millionen	Steuerertrag	5% = 12,5 Millionen
Mittlere	„ = 100 „	„	10% = 10 „
Große	„ = 50 „	„	35% = 17,5 „
	400 Millionen		40 Millionen

In diesem Beispiel könnte ein Ausgleich für die den Steuerträgern mit geringen Einkommen gewährten Erleichterungen lediglich durch eine Überbesteuerung der Reichen geschaffen werden, die vom Standpunkte der Gerechtigkeit unerhört genannt werden müßte und auch in fiskalischer Hinsicht gefährlich wäre, weil sie zum Steuerbetrug geradezu herausfordern müßte.

Es wird also nötig sein, sich mit dem praktisch Erreichbaren zu bescheiden und die kleinen Einkommen in geringerem Ausmaße zu entlasten, um nicht die großen in allzu harte Fesseln zu schlagen.

Das Problem der Progression wird daher in einem Lande mit gleichmäßigerer Vermögensverteilung (entsprechend den Beispielen A oder C — wie etwa Frankreich) einen anderen Charakter besitzen als in einem Lande, in dem gemäß Beispiel B die Distribution der Vermögen, wie etwa in England, eine stärkere Konzentration aufweist. Die Sorge um objektive Gerechtigkeit wird deshalb immer durch die Erwägung finanzpolitischer Notwendigkeiten gemäßigt werden. Der Gesetzgeber kann bei der Aufstellung eines progressiven Steuer tariffs nicht lediglich das Ziel einer völligen Gleichmäßigkeit aller Steuerlasten verfolgen, ohne auch den fiskalischen Erfolg im Auge zu behalten. Das Prinzip der Progression verliert also seine ganze Strenge, wenn man es aus dem Bereiche der Theorie in den der praktischen Anwendung überführt. Erlaubt es dann auch nicht, eine völlige Gleichheit aller Steueropfer zu erreichen, so gestattet es immerhin, durch allerlei auf Schätzungen beruhende Maßnahmen die härtesten Ungleichheiten zu bekämpfen oder wenigstens zu mildern.

Das Anwendungsgebiet der progressiven Steuer

Die vorangehenden Ausführungen erlauben es jetzt, das Feld abzustecken, auf dem die progressive Methode der Besteuerung Anwendung finden kann. Vor allem kommt sie nur für solche Steuern in Betracht, die der Vermögenslage der Besteuerten in ihrer Gesamtgestaltung Rechnung tragen, also für Steuern auf das gesamte Einkommen, Vermögens- und Erbschaftssteuern.

Produktionssteuern schließen durch ihre Natur selbst jegliche Möglichkeit einer progressiven Tarifierung aus. Technische Schwierigkeiten sind es, die

es meistens nicht einmal gestatten, die Steuern vom Werte der Produkte zu erheben, so daß sie im allgemeinen die Form von spezifischen Abgaben erhalten, welche in bestimmter Höhe pro Gewichts- oder Volumeneinheit des fertigen Produktes ein für allemal festgesetzt werden.

Im übrigen wäre die Anwendung eines progressiven Tarifes auf diese Art von Steuern geradezu widersinnig, selbst wenn die praktische Möglichkeit hiezu unterstellt würde; genau so, wie sie einen Unsinn bei allen jenen Steuern bedeuten würde, die lediglich gewisse Verkehrsakte oder einzelne Handlungen zum Objekte haben (z. B. Umsatzsteuern) oder nur bestimmte spezielle Einkommenszweige erfassen (Ertragsabteilungen oder *Schedulae* bei der Einkommensteuer). Nehmen wir ein System von mehreren Ertragssteuern an, von denen jede einzelne einen bestimmten Einkommenszweig besteuert. Wenn man nun die Steuer in jeder *Schedula* progressiv gestaltet, so gelangt man zu dem vernunftwidrigen Resultat, daß der Steuerträger, dessen ganzes Einkommen aus einer einzigen Quelle fließt, mehr an Steuern zu zahlen hat als derjenige, der zwar das gleiche Einkommen, jedoch aus verschiedenen Ertragsquellen bezieht. Beläuft sich dieses Einkommen beispielsweise auf 300 000 Fr., so wird der Zensit im ersten Falle eben den progressiv gesteigerten Steuersatz für ganze 300 000 Fr. zu tragen haben. Wenn sich hingegen im zweiten Falle das Einkommen aus etwa drei verschiedenen Quellen herleitet und in seiner Zusammensetzung 100 000 Fr. als Ertrag von Ländereien, 100 000 Fr. an Effektenrendite und endlich 100 000 Fr. Gewinn aus industrieller und Handelstätigkeit umfaßt, so wird unser Steuerträger in jeder der drei *Schedulae* die Progression des Steuerfußes bloß bis zur Höhe von je 100 000 Fr. zu spüren bekommen.

Auch gibt es nur drei in praxi anwendbare Methoden, die Einkommensbesteuerung im progressiven Sinne auszubauen. Die erste besteht darin, einfach das gesamte Einkommen mit einer Steuer zu belegen, gleichviel aus welchen verschiedenen Quellen es zusammengefloßen ist. Dies ist die deutsche Lösung der Frage, der freilich der Nachteil anhaftet, daß die Steuererhebung auf die technischen Vorzüge des Ertragssteuerwesens verzichten muß. Nach der zweiten Methode wird die Steuer auf das Totaleinkommen mit der Ertragssteuer selbst in der Weise kombiniert, daß diejenigen Zensiten, die aus den verschiedenen Ertragsabteilungen Partialeinkommen beziehen, die — zu einer Summe zusammengezogen — einen festgesetzten Betrag übersteigen, hierüber ein Steuerbekenntnis abzulegen haben, damit sie einer progressiven Zusatzbesteuerung unterworfen werden können. Dies ist die englische Methode, die sich vor allem aus historischen Gründen erklären läßt. Bis zum Jahre 1907 war nämlich die *Income-tax* eine proportionale Steuer; als nun die Engländer daran gingen, sie progressiv auszugestalten, wollten sie ihr Gefüge nicht von Grund auf verändern und begnügten sich damit, Modifikationen nur im allernötigsten Umfange vorzunehmen, was dem englischen Steuerwesen allerdings eine seltsame Kompliziertheit verliehen hat.

Die beste Lösung in unserem Sinne besteht nun darin, daß man — so wie es Frankreich getan hat, als es 1914 bis 1917 sein Steuerwesen umgestaltete — schedulären und proportionalen Realsteuern eine Steuer ergänzend zur Seite treten läßt, die das Gesamteinkommen trifft und den Charakter einer progressiven Personalsteuer trägt.

Eine progressive Regelung der Sätze von Umsatzsteuern — wir lassen für den Augenblick die Erbschaftsteuer beiseite — ist nicht weniger unvernünftig als die progressive Besteuerung einzelner Einkommenszweige.

Bei einem progressiven Tarife wird z. B. der Käufer zweier Liegenschaften im Werte von je 200 000 Fr. minder besteuert werden als der Käufer eines

einziges Objekt von 400000 Fr., was sich in gar keiner Weise rechtfertigen läßt. Ein Steuerpflichtiger von geringem Vermögen wird beim Ankauf eines Gutes, in dem er alle seine Mittel investiert, eine drückende Steuer zu tragen haben, während der Millionär, der ein wertloses Lusthaus oder kleines Landstück ersteht, nur von einer ganz geringfügigen Steuer betroffen wird.

Leider wird die Tatsache, daß die Progression nur auf solche Steuern anwendbar ist, welche die wirtschaftliche Gesamtlage des Steuerpflichtigen berücksichtigen, von den Parlamenten nur allzuoft aus dem Auge verloren, da sie sich vom demokratischen Elemente blenden lassen, das in der Doktrin von der progressiven Steuer enthalten ist, um sodann dieses Prinzip meist unüberlegt und ohne jedes Verständnis in die Praxis umzusetzen.

Die vorstehenden Ausführungen legen es uns jetzt nahe, auch noch der Erbsteuern besonders zu gedenken. Faßt man diese einfach als Mutationsabgaben auf, so müßte man tatsächlich im Sinne des oben Entwickelten die Anwendung des progressiven Tarifes auf diesem Gebiete verwerfen. Es kann sich ja ereignen, daß eine ganz kleine Erbschaft einer sehr reichen Person anheimfällt und umgekehrt ein sehr großes Vermögen im Erbgang an eine bisher unbemittelte Person gelangt; unter solchen Umständen muß eine Progression der Erbsteuern — in dem einen Falle ebensogut wie im anderen — unvernünftig erscheinen, sofern man nur die wirtschaftliche Leistungskraft des jeweiligen Erben ins Auge faßt. Nichtsdestoweniger ist in moderner Zeit der Satz der Erbsteuern in manchen Ländern so bedeutend — man denke nur an England und Frankreich —, daß man sie kaum mehr einfach als eine Art Verkehrssteuer auffassen kann. Meist nehmen sie einen ganz beträchtlichen Teil der Verlassenschaft für sich in Anspruch, so daß sie faktisch eine Vermögenssteuer bedeuten, die gelegentlich eines Todesfalles zur Erhebung gelangt. Nun scheint es die Regel zu sein, daß ein großes Vermögen höhere Steuersätze verträgt als eines von mittlerem oder geringem Umfange. Prüft man indessen den Sachverhalt näher, so wird man gewahr, daß es schwer fällt, sich hier in gleicher Weise wie bei anderen Steuern auf das Prinzip der Opfergleichheit zu berufen. Während nämlich eine Einkommensteuer dem Steuerträger einen Verzicht in dem Sinne auferlegt, daß sie seine bereits existierenden Ressourcen kürzt, so bedeutet eine Erbsteuer für den Erben in gewisser Hinsicht nichts anderes, als daß ein sonst möglicher Gewinn eine Einschränkung erfährt. Die subjektive Wichtigkeit dieses realisierten Gewinnes hängt nun nicht bloß von der Größe der Erbschaft, sondern auch noch von den speziellen Vermögensverhältnissen ab, in denen sich der Erbe im Zeitpunkt des Überganges bereits befindet: Eine Verlassenschaft von 400000 Fr. die einer Person zufällt, die bereits 100000 Fr. ihr eigen nennt, macht sie — bloß an den Ziffern gemessen — nicht reicher als sonst eine Summe von 400000 Fr. die an den Inhaber eines Vermögens von 100000 Fr. übergeht. Umgekehrt: Einer Erbschaft im Werte von 100000 Fr. wird ein sehr verschiedener subjektiver Wert zukommen, je nachdem sie an einen sehr Reichen fällt — dem sie weiter nichts verschaffen wird als die Möglichkeit, sich paar zusätzliche und im übrigen überflüssige Genüsse zu verschaffen —, oder aber in den Besitz eines mit wenigen Gütern Gesegneten tritt, dem sie zur weiteren Anschaffung lebensnotwendiger Habe verhelfen wird. Die Theorie von der Gleichheit der Steueropfer kann daher in diesem Falle nicht dazu herhalten, die Rechtfertigung für einen progressiven Tarif zu liefern.

Die einzige Begründung, die man in diesem Sinne vom fiskalischen Standpunkt aus für die Progression finden könnte, stützt sich auf die

psychologische Theorie des Glücksgewinnes. Fällt nämlich einer Person ein unerwarteter Gewinn in den Schoß, so ist es nur gerecht, wenn sie einen Teil davon an die Gesellschaft abtreten muß, und der Staat täte unrecht, diese günstige Gelegenheit zu einer Besteuerung fahren zu lassen, dies um so mehr, als sich der Gewinner selber ohne weiteres dazu verstehen wird, von einem Gewinn eine Steuer zu entrichten. Ja er wird im Grunde ebenso leicht einen hohen Satz von einem bedeutenden Gewinne zahlen, als er einen geringen Bruchteil von einem bescheidenen Gewinne bereitwillig abgibt; es ist daher ganz in Ordnung, wenn der Staat diese Gemütsverfassung für sich ausnützt und seine eigenen Ansprüche um so höher hinaufschraubt, je mehr ein Steuerträger vom Schicksale begünstigt wird. Ist dies auch das einzige fiskalische Argument, das man zugunsten progressiver Erbsteuern ins Treffen führen kann, so ist es darum nicht weniger brüchig. Wohl ist zuzugeben, daß jeder Gewinn in seiner Größe relativ ist. Besitzt jemand 200 000 Fr. zu denen er noch weitere 400 000 Fr. hinzuerbt, um so eine plötzliche Verdreifachung seines Vermögens zu erleben, so erfährt der Mann unseres Beispielen in der Tat eine größere Veränderung seiner gesamten wirtschaftlichen Lage als einer, der seinen Besitz auf dem gleichen Wege plötzlich von 1 Million auf 1 500 000 Fr. gewachsen sieht. Beharrt man demgegenüber auf dem rein psychologischen Gesichtspunkte der Betrachtung, so muß es freilich scheinen, daß der erste zu einer viel stärkeren Steuerleistung herangezogen werden müsse, da er ja faktisch einen viel größeren Gewinn erzielt hat.

Andererseits ist es gerade der Begriff des Glücksgewinnes, das heißt eines unerwarteten Vermögensanfalles, der sich nur mangelhaft dort anwenden läßt, wo sich die Erbfolge in direkter Linie vollzieht. Der Erbe mußte ja schon früher darauf gefaßt sein, daß ihm einst das Vermögen seiner Rechtsvorgänger zufallen würde. Zu ihren Lebzeiten sah er es schon vorweg als ein wenig ihm gehörend an. Wird ihm sodann sein Erbe durch die Steuer gekürzt, so befindet er sich keineswegs in der geistigen Verfassung desjenigen, der einen Haupttreffer gezogen hat und sich dann allerdings mit Freuden gegen den Fiskus großmütig erweist, weil er ja gar nicht von vornherein mit einem so glücklichen Zufall rechnen konnte. Der Erbe hingegen wird das Gefühl nicht los, dessen beraubt zu werden, worauf ihm ein legitimer Anspruch zustand. Ohne mit dem gesunden Menschenverstand in Widerspruch zu geraten, kann man andererseits sicherlich auch wiederum nicht die Ansicht vertreten, daß es nicht ungerechter, noch für den Erben schmerzlicher sei, wenn ihm von einer großen Erbschaft ein Drittel abgenommen wird, als es im Fall einer kleinen Erbschaft die Wegbesteuerung ihres zehnten Teiles für den Betroffenen ist. Letzten Endes stellt es ein Ding der Unmöglichkeit dar, vom rein fiskalischen Standpunkt aus durchschlagende Argumente für die Progression der Erbsteuern zu finden, es sei denn, daß man in ihnen einfach ein Mittel des Ausgleiches sieht, welches dazu berufen ist, für die — durch die ungleiche Belastung mit Verbrauchssteuern geschaffene — privilegierte Stellung der begüterten Klassen ein Gegengewicht zu schaffen.

Auf eine derartige Erwägung könnte sich allerdings nur eine mäßige Progression stützen, die recht weit von den wirklich konfiskatorischen Sätzen abstehen müßte, welche die Erbsteuer vieler moderner Großstaaten in ihren höheren Stufen erreicht.

Diese hohen Sätze lassen sich bloß mit sozialpolitischen Argumenten verständlich machen. Sie sind lediglich durch die falsche und gefährliche Idee

— deren nähere Erörterung im übrigen den Rahmen dieses Artikels überschreiten würde — motiviert, daß die Institution der Erbschaft nur eine künstliche Schöpfung des Rechtes sei, und der Staat, der die gesetzmäßige Erbfolge gewährleistet, diese Gelegenheit auch wahrnehmen müsse, um die ungleiche Vermögensverteilung dadurch zu bekämpfen, daß er große Erbschaften kräftig beschneidet. Es ist merkwürdig, feststellen zu müssen, daß die Erbsteuer die Steuer ist, deren progressive Ausgestaltung von der öffentlichen Meinung und den Parlamenten am liebsten zugelassen wird, und daß sich aber gleichzeitig bei keiner anderen Steuer die Progression so schwer rechtfertigen läßt, sofern man wenigstens auf dem Boden rein fiskalischer Erwägungen verbleiben will.

Aus dieser summarischen Übersicht über den Stand der Theorie von der progressiven Steuer kann eine allgemeine Schlußfolgerung gezogen werden: mag sie auch seit einem Jahrhundert unleugbare Fortschritte gemacht haben, so wird es doch noch großer Anstrengungen bedürfen, ehe diese Theorie endgültig ausgebaut ist und als ein Dogma der gesamten Finanzwissenschaft angesehen werden kann. Die Untersuchungen, die ihr zu unserer Zeit Vertreter der Finanzwissenschaft und Volkswirtschaftslehre in ihren Werken gewidmet haben, lehren vielmehr, daß es ihr unmöglich ist, zu quantitativen Bestimmungen zu gelangen, die eine wissenschaftliche Anwendung ermöglichen würden.

Solange man sich nur an die Kompensationstheorie hält, das heißt solange man in der Progression der direkten Steuern lediglich ein Korrektiv gegen die ungleichmäßige Wirkung indirekter Steuern sieht, hält man noch ein objektives Kriterium in Händen, da das zu erreichende Ziel darin besteht, die Gesamtsteuerlasten der einzelnen Steuerträger einander im Sinne strenger Verhältnismäßigkeit anzugleichen. Ein Vorbehalt wäre hiebei nur insofern zu machen, als es praktisch schwierig ist, die tatsächliche Ungleichheit in der Belastung mit Konsumsteuern zu erheben und umgekehrt den Progressionsgrad zu errechnen, der bei den direkten Steuern nötig wäre, um das Gleichgewicht wiederherzustellen.

Greift man hingegen die Theorie von der absoluten Progression auf und will man die Gleichheit aller Steueropfer verwirklichen, so gibt es keinen objektiven Anhaltspunkt mehr, um die zu wählende Progression exakt zu dosieren, und zwar aus dem entscheidenden Grunde, daß es ein Ding der Unmöglichkeit ist, für Vermögen und Einkommen eine konkrete Skala der Nutzenabnahme aufzustellen. Eine solche Skala ändert sich in Wirklichkeit von Steuerträger zu Steuerträger je nach dessen Mentalität, individuellen Bedürfnissen, Geschmacksrichtungen, Geiz oder Verschwendungssucht und ähnlichem mehr, so daß sich die algebraischen Größen, aus denen sie sich wohl in abstracto bilden läßt, nicht auch durch numerische Werte ersetzen lassen.

Entkleidet man die Theorie der progressiven Steuern aller ihrer einzelnen Ausgestaltungen und führt man sie auf ihre einfachste Formel zurück, so leitet sie sich im Grunde aus jenem moralischen Prinzip her, wonach es nur gerecht ist, von den begüterten Klassen zusätzliche Opfer zu fordern, weil sie diese leichter zu tragen vermögen als die übrigen Schichten. Die Festsetzung dieser Mehrbelastung bleibt aber notwendigerweise eine Sache empirischer Versuche und unterliegt — ebenso wie das System der proportionalen Besteuerung — der Gefahr von Irrtümern und Ungerechtigkeiten. Der unbedachte und kritiklose Kult, der aber mit der progressiven Steuer getrieben wird, ist ein Stück demokratischen Aberglaubens unseres gegenwärtigen Zeitabschnittes.

Moderne Tendenzen der italienischen Theorie und Praxis in der Erbschaftsbesteuerung

Von

Luigi Einaudi

Professor an der Universität Turin

Welchem Land auch immer ein Forscher angehören mag, er wird natürlicherweise geneigt sein, den Problemen eine besondere Wichtigkeit beizumessen, die in seinem Land erörtert wurden, und die Lösungen vorzuziehen, die seine Landsleute für die zweckmäßigsten gehalten haben. Diese Einstellung ist vor allem auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften verständlich, wo die größten theoretischen Errungenschaften gleichzeitig mit Erörterungen über konkrete Probleme, über tiefe Gegensätze zwischen sozialen Klassen und über lebhaft politische Kämpfe entstanden sind. Ja mancher wird vielleicht hinzufügen wollen, sie seien geradezu die Folge jener Erörterungen gewesen. Die Kolonialkriege, der amerikanische Unabhängigkeitskrieg, die Kriege gegen die Revolution und gegen Napoleon stehen mit dem Erscheinen der großen Werke von ADAM SMITH, ROBERT MALTUS und DAVID RICARDO in enger Verbindung. Ohne die Entwertung des Geldes als Folge des Weltkrieges würden wir heute wahrscheinlich nicht Werke von CASSEL, KEYNES, HAWTREY, FISHER besitzen, die in der Wirtschaftsliteratur ihren dauernden Platz finden werden. Ich möchte den Namen des Italieners BRESCIANI-TURRONI hinzufügen, dem man tiefschürfende Analysen der Phasen und der Folgen des Marksturzes verdankt.

Den in Italien herrschenden Verhältnissen ist, wie ich glaube, wenn auch nicht der erste Anlaß hiezu, so doch das lebhaft Echo zu verdanken, das einige Theorien über die Erbschaftsbesteuerung in Italien und anderswo gefunden haben. Es ist in der Tat nicht ohne Bedeutung, daß die Theorie RIGNANOS gerade in Italien den günstigsten Boden für ihre wissenschaftliche Erörterung und fast ihre Verwirklichung durch Gesetz gefunden hat. Der Zweck dieser Zeilen ist, ein Bild von dem dauernden Beitrag der italienischen Forscher zu der Erörterung des Problems der Erbschaftsordnung in ihrer Beziehung zur Erbschaftsbesteuerung zu geben. Dabei will ich von allen begleitenden, nicht innerlich mit der Frage verbundenen Elementen absehen.

Wenn Italien den Forschern anderer Länder auf diesem Gebiet Stoff zu Studien gegeben hat, so ist dies zwei Umständen zuzuschreiben: zuerst der Theorie von RIGNANO und dann der von Finanzminister Professor ALBERTO DE STEFANI im Jahre 1923 beschlossenen Aufhebung der Steuer auf Erbschaften innerhalb der Familie. Auf den ersten Blick scheinen die Ideen beider im vollen Gegensatz zu stehen. Wollte doch der eine einen neuen „Fangarm“ der Erbschaftssteuer schaffen, der das ererbte Vermögen in wenigen Generationen erfaßt hätte, während der zweite diese Steuer auf einem weiten Gebiet gänzlich abschaffte. Ich will jedoch zeigen, daß beide Theorien, wenn sie ihrer vergänglichen Elemente entkleidet werden, auf ein gemeinsames Ziel lossteuern. Dieses Ziel ist vielleicht das wichtigste, das sich ein verhältnismäßig armes und industriell junges Land wie Italien setzen sollte.

Wie es in einer wissenschaftlichen Erörterung natürlich ist, suche ich weder für die eine noch für die andere Theorie Zustimmung zu erlangen. Ich will einzig und allein Stoff zur Überlegung über Seiten des Erbschaftsbesteuerungsproblems liefern, auf deren Betrachtung die italienischen Forscher lange Mühe verwendet haben.

Der Beachtung, die RIGNANOS Theorie in englischen Büchern und Zeitschriften, hauptsächlich bei Sir JOSIAH STAMP und H. DALTON gefunden hat, verdankt sie zum guten Teil ihre Verbreitung. Sie wird von ihrem Urheber mit wirklich bemerkenswerter Beharrlichkeit verfochten. Die beiden herkömmlichen Maßstäbe für die Abstufung der Steuer, der Grad der Verwandtschaft und die Größe des Erbteils, sollen nach RIGNANO durch einen dritten ergänzt oder sogar ersetzt werden: die Zahl der Übertragungen des Vermögens seit seiner Entstehung. Der Eigentümer eines Vermögens, das er ganz aus Ersparnissen, aus dem Ertrag seiner Arbeit oder seines Kapitals gebildet hat, kann dieses Vermögen ungeschmälert durch Erbschaft oder Schenkung auf Kinder, Verwandte, Freunde oder juristische Personen, vorbehaltlich der gewöhnlichen Normen des Pflichtteils und der normalen Nachlaßsteuer, übertragen. Wenn er aber einen Teil seines Vermögens von seinem Vater oder von anderen erhalten hat, wenn er z. B. 100000 Lire geerbt und weitere 100000 Lire erspart hat, dann könnte er nur diese letzten frei auf seine Erben oder Legatäre übertragen, während die 100000 Lire, die er geerbt hatte, zur Hälfte auf den Staat als Miterben übergehen würden. Wenn weiter das Vermögen aus 100000 Lire besteht, die der Erblasser erspart hatte, aus 100000 Lire, die sein Vater erspart und auf ihn übertragen hat und aus 100000 Lire, die er über seinen Vater von seinem Großvater geerbt hat, dann würden bloß die ersten 100000 Lire den legitimen oder testamentarischen Erben oder Legatären anfallen, bei den zweiten 100000 Lire wäre der Staat, wie oben, zur Hälfte Miterbe und bei den letzten 100000 Lire wäre der Staat alleiniger Erbe. Selbstverständlich sind die angegebenen Verhältnisse nur Beispiele, und man könnte bis auf den Urgroßvater oder auf den Ururgroßvater zurückgehen, ehe der Staat alleiniger Erbe würde. Wesentlich ist, daß nach dem System RIGNANO jedes Vermögen nach zwei oder mehr Übertragungen durch Erbschaft oder Schenkung vollständig dem Staate zufällt.

Als dieser Gedanke im Jahre 1901 im Geiste seines Urhebers entstand, war der wesentliche Zweck des Systems, nach und nach eine kollektivistische Ordnung ohne heftige Erschütterungen und ohne einschüchternde Konfiskationen einzurichten. Der ursprüngliche Titel des Buches: „Über einen mit der liberalen Wirtschaftstheorie im Einklang stehenden Sozialismus“, setzt diesen Zweck geradezu treuherzig ins Licht. Welches der Punkt der Übereinstimmung zwischen der liberalen Theorie und dem Sozialismus sei, ist nicht sehr klar. Was man allein wird zugeben können ist, daß das System den Staat von der Notwendigkeit befreien sollte, von den Bürgern für seine Bedürfnisse Steuern einzuhoben, da er durch die nach und nach in seinem Besitz gelangenden Vermögen immer reicher würde. Der Staat sollte mit der Zeit dazu gelangen, von den Erträgen seines Vermögens zu leben. RIGNANO sagt: „Dies ist immer der große Traum der liberalen Wirtschaftstheorie gewesen¹⁾.“

Der von den Früchten seines Vermögens lebende Staat ist so ziemlich der Traum aller, die eine einzige Steuer auf Grund und Boden vorschlagen; seines Vermögens, sei es, weil er sich allein für den Eigentümer der natürlichen

1) Per una riforma socialista del diritto successorio. Für eine sozialistische Reform des Erbrechtes, Bologna, 1920, S. 39.

Produktionsfaktoren halten kann (Verfechter der einzigen Steuer auf Grund und Boden), sei es, weil er allein als der Erbe der Vermögen betrachtet werden kann, die nicht von den Verstorbenen persönlich erspart worden sind. Dieser Traum ist aber gewiß nicht im Einklang mit der liberalen Wirtschaftstheorie, denn der Liberalismus hat die Form des von seinem Vermögensertrage lebenden Staates niemals für die beste gehalten. Der Patrimonialstaat wird im Gegenteil mit dem absoluten Staat für gleichbedeutend gehalten. Er bedarf der Zustimmung seiner Bürger nicht, um leben und herrschen zu können, da er seine Existenzmittel aus seinen Vermögenserträgen zieht, ohne von Beschlüssen und Budgetbewilligungen abzuhängen. Aber der für die Bürger lebende Staat, der von ihrer Zustimmung abhängige, der mit ihnen identische Staat, kann keine selbständigen Hilfsmittel haben, die ihn von den Bürgern unabhängig machen. Er muß ex definitione von Steuern leben. Die Steuer ist das eigentliche Existenzmittel des modernen Staates, und ein System, das dahin strebt, den Staat vom Ertrag seines eigenen Vermögens leben zu lassen, das er durch Miterbschaft nach privaten Kapitalisten gebildet hat, kann nicht liberal genannt werden.

Außerdem kann man gegenwärtig kaum zugestehen, daß dieses System das tauglichste sei, die Privatvermögen zu nationalisieren und den Gedanken eines Staates zu verwirklichen, der Eigentümer und Verwender der Produktionsmittel wäre. Dies war der ursprüngliche Zweck des RIGNANOSCHEN Planes, aber zugleich auch sein schwächster Teil. Welche Meinung man auch immer über den Kollektivismus als Form der Organisation der wirtschaftlichen Produktion haben möge, man muß zugeben, daß die Teilhaberschaft des Staates an den Erbschaften und Schenkungen das denkbar untauglichste Mittel zur Durchführung einer fortschreitenden Kollektivierung des Privateigentums ist. Anstatt nach einem wohldurchdachten Plane zur Verstaatlichung der Unternehmungen zu schreiten, von denen man annimmt, sie seien wegen ihrer natürlichen Monopolstellung, wegen des öffentlichen Interesses an ihren Leistungen oder wegen ihrer Konzentration dafür am besten geeignet, würde der Staat in den Besitz von über das ganze Gebiet zerstreuten Grundstücken und Hausanteilen, von Aktien und Obligationen, von Tausenden der verschiedensten Unternehmungen und von öffentlichen Schuldtiteln gelangen. Ein gigantisches Amt mit lokalen Zweigstellen, mit Vollmachten an Organisationen von Bauern, Mietsparteien und Arbeitern müßte zur Verwaltung eines so zusammengewürfelten Vermögens geschaffen werden. Die privaten Miterben würden trachten, dem Staate die am wenigsten realisierbaren und den geringsten Ertrag liefernden Teile des Vermögens zuzuschieben. Die Kosten der gerichtlichen Teilungen würden bei einem so formalistischen Miterben, wie es der Staat notwendigerweise ist, sehr erheblich sein und ebenso hoch würden die Kosten der Verwaltung dieses Sammelsuriums von Sachen und Rechten sein, deren Miteigentümer der Staat würde. Überdies würde der Ertrag, den der Staat aus diesem Eigentum ziehen würde, ohne Zweifel geringer sein als der Ertrag, den eine Privatperson erzielen könnte. Diese Argumente scheinen so schwerwiegend zu sein, daß der Vorkämpfer dieser Theorie selbst und seine meistmaßgebenden Kommentatoren schließlich das Prinzip der Erbschaft in natura aufgegeben haben und sich das System in seiner letzten Formulierung darauf beschränkt, ein weiteres Kriterium für die Abstufung der Erbschaftssteuern zu bilden.

Der gewöhnlichen Steuer, die den Teil des Vermögens treffen würde, den der Verstorbene erworben hat, würden besondere Zuschläge auf die Vermögensteile hinzugefügt, die der Verstorbene seinerseits von einem Vater oder Groß-

vater geerbt hatte, z. B. 25% auf den vom Vater, 50% auf den vom Großvater geerbten Teil usw. Der Staat würde wie bei jeder anderen Steuer Geld erhalten und würde von diesen Beträgen den Gebrauch machen, der ihm mit Rücksicht auf seine Ziele angemessen erscheinen wird. Unter diesen Zielen könnte auch, müßte aber nicht, das Ziel der Verstaatlichung der Produktionsmittel sein.

Man wollte der RIGNANOSchen Reform noch ein anderes Ziel zuschreiben, obzwar es gleichfalls nichts mit dem Wesen des Systems zu tun hat, nämlich die Tilgung der ungeheuren Kriegsschulden zu fördern. Der Gedanke einer Verknüpfung der Erbschaftssteuer mit den öffentlichen Schulden ist nicht neu. Die Wegsteuerung eines Teiles des Volksvermögens, anlässlich seines Überganges von Generation auf Generation verringert, bemerkt man, den vom Volk investierten Kapitalsfonds, daher dürfe der Ertrag dieser Steuer nicht für laufende Staatsausgaben verwendet werden. Der Verringerung des Kapitals im Besitz der Privaten müsse eine Vergrößerung des Kapitals im Besitz des Staates entsprechen. Da nun die Verringerung der Schulden einem Vermögenszuwachs gleichkommt, so folgt daraus augenscheinlich, daß der Ertrag der Erbschaftssteuer der Tilgung der öffentlichen Schuld gewidmet werden sollte. Die ungewöhnliche Größe der öffentlichen Verschuldung infolge des Krieges hat dem gerechtfertigten Streben, die Last der öffentlichen Schulden durch besondere Eingänge zu verringern, neue Bedeutung gegeben. Hauptsächlich werden Vermögensabgaben und Erbschaftssteuern vorgeschlagen. Die Erbschaftsteuerzuschläge, die progressiv mit der Zahl der Vermögensübergänge wachsen, scheinen für diesen Zweck ganz besonders geeignet zu sein, da es sich darum handelt, dem Staate die Eigenschaft des Miterben eines Teiles des Privatvermögens zu verleihen, und es natürlich scheint, daß der Staat das Vermögen, in dessen Besitz er tritt, erhält und nicht zerstört. Es scheint weiters natürlich, daß die anderen Miterben in dem Bestreben, die Geschlossenheit des Besitzes an Gebäuden, Land und Industrien aufrechtzuerhalten, trachten werden, dem Staate vorzugsweise die in der Erbmasse vorhandenen beweglichen Werte und hauptsächlich öffentliche Schuldpapiere zu übergeben. Diese Papiere könnte der Staat vernichten und so nach und nach den Betrag der öffentlichen Schuld vermindern.

In Wirklichkeit aber ist dies eine der vielen Illusionen, mit denen man sich schmeichelte, die Last der öffentlichen Schulden zu verringern. Vor allem ist kein Grund vorhanden anzunehmen, daß die Erbschaftssteuer aus dem Vermögen entrichtet wird. Die Erbschaftssteuer ist ein aus Gründen der finanziellen Zweckmäßigkeit und Steuergerechtigkeit angewandtes technisches Mittel, einen Teil des jährlichen Stromes des Volkseinkommens für öffentliche Zwecke abzuziehen. Sie unterscheidet sich zwar von einer gewöhnlichen Einkommensteuer durch ihren Namen, ihre verschiedene Bemessungsgrundlage, die verschiedene Klassen von Steuerobjekten trifft, beschneidet aber dessenungeachtet das Jahreseinkommen. Wenn nicht schon der Verstorbene durch einen Versicherungsvertrag vorgesorgt hatte — eine typische Art, die Vermögenssteuer mit Willen des Steuerträgers in eine Einkommensteuer zu verwandeln —, dann werden die Erben die Last der Erbschaftssteuer durch Annuitäten aus dem Ertrag des geerbten Vermögens amortisieren. Es ist daher nicht wahr, daß die Zahlung der Erbschaftssteuer normalerweise eine Verringerung des Volksvermögens verursacht.

Damit wird auch die These, der Ertrag der Erbschaftssteuer müsse zur Verringerung der öffentlichen Schuld verwendet werden, unhaltbar. Hinzuzufügen ist, daß alle Vorkehrungen zur Verwendung bestimmter Einnahmen für bestimmte Ausgaben nur dann wirksam sind, wenn der Staat sie nicht bloß

durchführen will, sondern auch durchführen kann. Wenn die Staatskassen über einen wirklichen Überschuß verfügen, dann kann dieser für eine Verringerung der öffentlichen Schuld verwendet werden, ohne Rücksicht darauf, ob er aus einer für diesen Zweck bestimmten Einnahme oder aus dem allgemeinen Steuerfonds stammt. Wenn dieser Überschuß aber nicht vorhanden ist, dann ist die Verringerung der öffentlichen Schuld mit dieser gebundenen Einnahme illusorisch, da ja die Schuld um eben denselben Betrag wachsen muß, um der Leere der Staatskassen abzuhelfen.

Hundertjährige Erfahrung hat gezeigt, daß die Tilgung der öffentlichen Schuld durch künstliche Bindung von Einnahmen nicht erreicht werden kann. Damit wird manchmal nur die Zinsenlast erhöht, indem alte, leichtere Schulden durch neue drückende Schulden ersetzt werden. Die öffentliche Schuld kann nur dann verringert werden, wenn ein wirklicher Überschuß besteht und man diesen Überschuß zur Rückzahlung von Schulden verwenden will.

Wenn auf diese Art das Feld von diesen phantastischen und illusorischen Zwecken geräumt ist, fragt es sich, was denn die wirkliche Bedeutung einer Erbschaftssteuer sein kann, die nach der Zahl der Übergänge abgestuft wird.

Um eine Antwort auf diese Frage zu geben, empfiehlt es sich, sich das Schicksal der Erbschaftssteuer in Italien ins Gedächtnis zu rufen. Ursprünglich nur nach dem Grade der Verwandtschaft abgestuft, wird sie im Jahre 1902 auch nach der Höhe des Erbteiles progressiv. Aber mit 1914 beginnt das Steigen der Steuersätze, die von den ursprünglichen Höchstsätzen nach und nach auf die folgenden Höchstsätze des Gesetzes vom 28. August 1921 gebracht wurden: Für Erbschaften unter Eltern und Kindern von 3,22 auf 32,40%, für solche unter Eheleuten von 6,21 auf 43,20%, unter Geschwistern von 9,33 auf 50,40% und schließlich für Erbschaften unter Fremden von 20,60 auf 90%. Aber die Last der Erbschaftssteuer beschränkte sich nicht darauf, denn, wenn es sich um große, aus Grundbesitz bestehende Vermögen (über 20000000 Lire) und um Verwandte und Verschwägerter außerhalb des vierten Grades oder um Fremde handelte und der Erbe schon ein eigenes Vermögen hatte, dann konnte es eintreten, daß die Steuer 102,75% der Erbschaft ausmachte. Infolge des Nichtabzuges vieler Realschulden und der Strenge der Bewertung konnte es für diese Erben auch vor der Erreichung der Grenze von 20000000 Lire manchmal günstiger sein, auf die ganze Erbschaft zugunsten des Staates zu verzichten.

Es war dies die Zeit, wo in der italienischen Gesetzgebung demagogische Strömungen vorherrschten und der Besitznahme des Bodens und der Industrien auf sozialem Gebiet konfiskatorische Maßnahmen auf dem Gebiet der Steuern entsprachen. Angesichts einer Steuer, deren Folge der gänzliche Übergang aller Privatvermögen an den Staat in wenigen Generationen wäre, waren unter den Forschern und anderen Männern, denen das Schicksal der Volkswirtschaft am Herzen lag, schwere Besorgnisse entstanden. Die ungewöhnliche Höhe der Steuersätze, verstärkt durch die Entwertung des Geldes, wodurch hohe Sätze auf nominell hohe, in Wirklichkeit aber bescheidene Vermögen angewendet wurden, machte es den Erben unmöglich, die Steuer aus dem Einkommen zu entrichten, was, wie oben gesagt wurde, die Regel ist, und machte die Steuer zu einem wirklichen Instrument der Zerstörung der Privatvermögen.

Der Vorschlag RIGNANOS mochte den besonderen Zweck gehabt haben, den er von allem Anfang verfochten hatte; er gewann aber angesichts der neuen Sachlage eine ganz andere und zum Teil seiner Absicht entgegengesetzte Bedeutung.

Welche Wirkungen konnte aber die nach der Zahl der Erbübergänge progressiv abgestufte Steuer haben, wenn sie nicht als zusätzliche Steuer, sondern

selbständig an Stelle der in Kraft stehenden konfiskatorischen Steuern gedacht wurde? Die unheilvollen Wirkungen einer konfiskatorischen Erbschaftssteuer waren bekannt und nicht zu bezweifeln. Da man nun einmal bei der Konfiskation der Nachlaßvermögen angelangt war oder auf Grund der in Italien herrschenden Gesetze unweigerlich in wenigen Generationen anlangen mußte, so konnte man fragen, ob es nicht vorzuziehen wäre, die Beschlagnahme auf Vermögen zu beschränken, die von entfernteren Generationen ererbt waren, dagegen die von der vorhergehenden Generation herstammenden Vermögen unversehrt zu lassen. Das ist der Angelpunkt des RIGNANOSCHEN Vorschlages und darin liegt im wesentlichen auch seine wahre Bedeutung, wenn sie auch von ihm nicht gewollt oder nicht ganz gewollt war, da ja sein ursprüngliches Bestreben auf eine stufenweise Beschlagnahme des privaten Eigentumes gerichtet war. Die neue Art der Erbschaftssteuer hätte die Wirkung, die Spartätigkeit zu fördern. Wer ein Vermögen von 200000 Lire geerbt hat, von denen 100000 Lire von seinem Vater erspart wurden und 100000 Lire diesem wieder von seinem Vater zugefallen sind, weiß, daß er seinen Kindern von den 100000 Lire, die von seinem Großvater herkommen, nichts und von den 100000 Lire, die sein Vater erspart, nur 50000 Lire vermachen können. Er weiß, daß seine Kinder von ihm nur ein Kapital von 50000 Lire erhalten werden, wenn er sich darauf beschränkt, die Früchte seines Vermögens zu genießen. Will er also seinen Kindern eine Vermögenslage sichern, die seiner gleicht, dann muß er arbeiten und sparen, um wenigstens die 150000 Lire zu ersetzen, die durch die Steuer genommen werden. Er weiß, daß die Steuer für das Vermögen, das er von Vater und Großvater geerbt hatte, drückend und konfiskatorisch ist, aber milde für das Vermögen, das er durch seine Arbeit und Sparsamkeit gebildet hat, und er wird dadurch einen starken Anreiz zur Akkumulation erhalten. Der Reichtum des Staates wird durch den beständigen Anfall der von den früheren Generationen geschaffenen Vermögen wachsen, ohne daß das Privatvermögen abnehmen würde; denn jede Generation wäre gezwungen, das ererbte Vermögen wieder herzustellen, wenn sie die neue Generation nicht ins Elend versinken lassen will.

Man kann hier von der Kritik absehen, die allen Plänen gegenüber zu erheben wäre, die die Erhöhung der Produktion und Sparsamkeit durch Steuern erreichen wollen. Solche Pläne stützen sich in Wahrheit auf alte Irrtümer und immer wieder auflebende Illusionen, nach denen man ein geheimnisvolles Mittel gefunden hätte, die Arbeitslust und den Spartrieb durch Wegnahme eines Teiles des Arbeits- und Kapitalsertrages zu erhöhen. Es ist doch offenbar, daß die Arbeit mit zunehmender Dauer immer drückender wird und nur so lange fortgesetzt wird, bis die ihrerseits abnehmenden Befriedigungen aus dem Ertrag der Arbeit nicht geringer werden als die Last der Arbeit. Wenn man den Ertrag der Arbeit durch Steuern verringert, dann wird der Punkt, wo der Vorteil der Arbeit aufhört, schneller erreicht. Das gleiche kann man von der Spartätigkeit sagen. In entsprechenden Grenzen gehalten, wird sie nicht als Last empfunden und ist sogar ohne Aussicht auf Zinsen möglich. Sind diese Grenzen aber überschritten, dann wird auch sie immer beschwerlicher. Auch hier wird durch Wegsteuern eines Teiles der Belohnung der Punkt früher erreicht, wo die Spartätigkeit ein Ende nimmt.

Diese allgemeine Kritik wäre aber im gegebenen Falle nicht zutreffend, da ja die von uns betrachtete Steuer die neuen Ersparungen freiläßt und nur die alten trifft. Sie hätte daher eine normalen Steuern gerade entgegengesetzte Wirkung. Nichtsdestoweniger sind die Einwendungen gegen die vermeintlich wohltätigen Wirkungen dieser neuen Steuer zahlreich und ernst.

Stellen wir uns einmal die Lage jemandes vor, der ein ererbtes Vermögen von 200000 Lire besitzt und überlegt, ob es der Mühe wert ist, die 150000 Lire durch persönliches Sparen wieder zu schaffen, die die erörterte Steuer den Erben bei seinem Tode vorenthalten wird. In erster Linie muß er direkte Erben haben, für die er vorzusehen beabsichtigt. Wenn er ledig oder kinderlos ist, warum sollte er seine Genüsse einschränken, um mehr oder weniger entfernte Verwandte mit einem Vermögen zu versehen? Gewiß enthält das beschriebene System nichts in sich, das ihn zum Sparen aneifern könnte.

In zweiter Linie muß er ein Einkommen, sei es aus Besitz oder durch Arbeit, haben, das genügend groß ist, Sparen zu ermöglichen. Neun Zehntel der Vermögen sind so bescheiden, daß sie ihre Wiederherstellung innerhalb einer Zeit von einer oder zwei Generationen einfach nicht erlauben. Man nimmt an, daß die Hälfte des italienischen Privatvermögens zu 98% von Verstorbenen herrührt, die nicht mehr als 50000 Lire an Vermögen hatten. Es ist unmöglich, daß alle diese bescheidenen Steuerträger die Mittel hätten, die ererbten Vermögen zu verdoppeln. Wenn die Steuer diese Vermögen in zweiundeinhalb Generationen aufzehrte, dann wäre die Hälfte der intellektuellen und gewerblichen Bürgerschaft ruiniert und die mittleren und kleineren Grundbesitzer würden verschwinden, d. h. gerade jene Klassen, die das Rückgrat des sozialen und wirtschaftlichen Gefüges Italiens sind und die Stöße zwischen der Plutokratie und dem Stadtproletariat mildern.

Drittens ist es nötig, daß der Erbe nicht entmutigt werde, an diese Wiederherstellung des Vermögens seiner Familie durch Sparen zu schreiten, wenn er in der Vergangenheit Irrtümer begangen haben sollte. Wie viele Leute gibt es, die in ihrer Jugend unfähig waren, den Antrieben der Leidenschaften, den Freuden eines freien Lebens auf großem Fuße zu widerstehen und in wenigen Jahren das väterliche Vermögen durchbrachten, besonders, wenn sie es in jungen Jahren geerbt hatten! Wie viele von ihnen hatten nach den Erfahrungen ihrer in Saus und Braus verbrachten Jahre eine Familie gegründet und wollen das verschleuderte Vermögen wieder herstellen. Mit dem erörterten Steuersystem wird dieses Werk der Wiederherstellung viel schwerer. Sie sind unglücklicherweise mit einem Vermögen von 200000 Lire auf die Welt gekommen, das zu verschwenden der Staat ihnen erlaubt, das er aber mit einer Hypothek von 150000 Lire für den Tag ihres Todes belastet. Es ist ganz ohne Bedeutung, wenn das Vermögen, das sie ihren Kindern hinterlassen, ganz neu, ganz aus ihren Ersparnissen gebildet ist. Die Steuer nimmt auf bekehrte Verschwender in der Jugend keine Rücksicht. Das Vermögen, das sie besitzen, wird bis zu 200000 Lire als von ihren Vätern und Großvätern herstammend betrachtet und der Staat wird 150000 Lire wegsteuern. Am Ende ihrer Anstrengungen steht das Gespenst der Steuer und wenn sie 150000 Lire oder weniger ersparen, dann werden ihre Kinder keinen Centesimo erhalten. Sie werden aber den Überschuß über 150000 Lire erhalten, und wenn es ihrem Vater gelungen ist, das Vermögen bis zu dieser Höhe wieder herzustellen, dann wird er in der Gewißheit, nunmehr ausschließlich für seine Kinder zu wirken, einen mächtigen Ansporn zu weiterem Sparen sehen. Wer kann aber bestreiten, daß die Notwendigkeit, bis zur Gewinnung des Betrages von 150000 Lire, vor allem für den Staat zu arbeiten, ein unüberwindliches Hindernis für viele Menschen sein wird, wieder auf den rechten Weg zu gelangen? Wer im Ungestüm der Jugend gefehlt hat, kann sich wieder aufraffen und ein nützliches Mitglied der Gesellschaft werden. Ihm aber dabei das Gespenst eines hohen Wegegeldes an den Staat vor Augen zu stellen, wird wohl der Rückkehr auf den richtigen Weg keineswegs dienlich sein.

Wird der Erbe endlich die notwendigen Eigenschaften besitzen, das geerbte Vermögen wieder herzustellen? Nicht alle Menschen haben die Eignung zur Spartätigkeit und Vermögensbildung; deshalb ist es notwendig, daß die Steuergesetze in einer Weise aufgebaut seien, die den Spartrieb nicht abschreckt. Wenn man daher zwischen zwei Typen von Erbschaftssteuern zu wählen hat, von denen die eine die Spartätigkeit hindert und die andere sie fördert, dann wird man ohne Zweifel die wählen müssen, die sie fördert.

Aber nicht weniger wichtig als die Erwerbung ist die Erhaltung der schon gebildeten Vermögen. Es ist für die ganze Gesellschaft von Bedeutung, daß der schon kapitalisierte Reichtum von seinen Besitzern nicht vergeudet werde. Die Fähigkeit, ein geerbtes Vermögen zu erhalten, ist bei den Menschen noch seltener zu finden als die Fähigkeit, sich ein neues Vermögen zu erwerben. Die Familien, in denen sich das Vermögen der Ahnen durch viele Generationen hindurch erhält, sind selten. Das Unvermögen, dem Ungestüm der Leidenschaften in der Jugend zu widerstehen, die übertriebene Einschätzung der eigenen Fähigkeiten zur Verwaltung des Vermögens, die Gelegenheit zu unverhältnismäßig gefährlichen Operationen, schwere Familienlasten, Krisen usw. sind Gründe dafür, daß sich die Vermögen nicht lange erhalten. Den Generationen mit Spartrieb und wirtschaftlichem Schwung folgen Generationen, deren Stärke im Bewahren des Ererbten liegt, und diesen wieder Generationen, die verschwenden. Ist es zweckmäßig, den in diesem Steuergesetz enthaltenen künstlichen Anreiz zur Verschwendung auf Generationen wirken zu lassen, die zwar unfähig sind, neue Reichtümer zu sammeln, aber fähig wären, die der ganzen Gesellschaft nützliche Funktion der treuen Verwaltung des übernommenen Vermögens zu erfüllen? Eine Erbschaftsteuer, die dem gegenwärtigen Besitzer eines ererbten Vermögens sagt: „Dieses Vermögen wird bei deinem Tode nicht auf deine Kinder übergehen, sondern zum großen Teile vom Staate beschlagnahmt“, wird wahrscheinlich in vielen, nur allzuvielen Fällen nicht zu verstärkter Akkumulation antreiben — dazu würden in den meisten Fällen die Mittel und die Fähigkeiten fehlen —, sondern zu Konsum und zu Verschwendung. Die in den Worten „*Gaudeamus igitur, juvenes dum sumus*“ zusammengefaßten Gefühle, die in Europa einen so verhängnisvollen Einfluß während der Zeit der bolschewikischen Legislation und der Geldentwertung gehabt haben, würden neue Bedeutung gewinnen. Wenn man fürchten muß, daß das Vermögen oder die Ersparnisse nicht der Zeit des Alters oder der Familie zukommen, sondern vom Staate weggenommen werden oder durch einen mysteriösen Einfluß des Geldes verschwinden, dann werden weder neue Vermögen erspart, noch die alten erhalten. Das Sparen hat allerdings nicht nur individuellen Ursprung, doch sind die, wenn auch an Bedeutung wachsenden Formen des kollektiven Sparens bis jetzt eine dem privaten Sparen gegenüber zu vernachlässigende Größe. Die Wirtschaftsgesellschaft muß heute und für viele Jahre noch die individuellen Kräfte zur Erhaltung des Vermögens wahren und kann sich nicht den Luxus gestatten, diese Kräfte ungewissen fiskalischen Experimenten zuliebe zu opfern.

Es ist daher sehr zu bezweifeln, ob der einzige Umstand, der für die Annahme des neuen Typus der Erbschaftsteuer spricht, auf der Waage der wirtschaftlichen Motive schwerer wiegen wird als alle die dagegensprechenden Umstände. Alles in allem genommen, wird dieses System wahrscheinlich die Zunahme der Spartätigkeit und der erworbenen Vermögen eher hindern als fördern.

Die Erörterungen über die Gedanken RIGNANOS waren jedoch in Italien nicht unnütz. Zu einer Zeit, wo sich die Gesetzgebung der Konfiskation der

Vermögen anlässlich ihrer Übertragung von einer Generation auf die andere gefährlich genähert hatte, erhob sich eine Stimme im sozialistischen Lager selbst, die also der fortschreitenden Sozialisierung des Volksvermögens günstig war, und mahnte, bei dieser Konfiskation auf einen der Faktoren des wirtschaftlichen und sozialen Fortschrittes, die Spartätigkeit, Rücksicht zu nehmen. Keine wesentliche Bedeutung hat dabei die Tatsache, daß das vorgeschlagene Mittel nicht zweckentsprechend war, daß es wahrscheinlich der Erhaltung der überkommenen Vermögen schädlich sein und daher die Kraft der einer Bildung von neuem Reichtum günstigen Tendenzen lähmen würde. Dies alles hat ja die Verwirklichung dieses Systems durch Gesetze verhindert und wird es auch in Zukunft verhindern. Wesentlich ist, daß auch die Verneiner der Grundlagen der modernen Gesellschaft es für nötig hielten, ein Mittel zu finden, den Spartrieb zu erhalten und zu verstärken.

Die schädlichen Wirkungen des entgegengesetzten Verhaltens hatten einen so tiefen Eindruck auf die öffentliche Meinung gemacht, daß eine Reaktion gegen die konfiskatorischen Exzesse der Gesetze von 1920 und 1921 unausweichlich schien. Die Proteste gegen die fortschreitende Zerstörung des erworbenen Vermögens und die Auflösung der Familien wurden so stark, daß sich der Finanzminister der neuen faschistischen Regierung DE STEFANI entschloß, mit dem Dekret vom 20. August 1923 einen glatten Schnitt mit der Vergangenheit zu machen und die Steuer auf Erbschaften innerhalb der Familie ohne weiteres aufzuheben. Wie ich es schon bei der Darlegung des RIGNANOSchen Vorschlages gemacht habe, werde ich auch hier die begleitenden und nur Italien eigentümlichen Elemente vernachlässigen. Sie interessieren bloß die italienischen Steuerträger und Forscher. Ebensowenig wie ich beim Vorschlag RIGNANOS über die konkreten Möglichkeiten und die ernstesten monetären Schwierigkeiten einer Unterscheidung zwischen den vom Verstorbenen und den vom Vater und Großvater gebildeten Vermögen gesprochen habe, so will ich auch beim Dekret DE STEFANIS nicht die Argumentation über das durch die abgeschaffte Erbschaftssteuer zerstörte Gleichgewicht zwischen den verschiedenen Klassen und Gebieten Italiens erörtern. Dies ist ein rein italienisches Problem, das ohne eine entsprechende Kenntnis unseres Steuersystems und des sozialen und regionalen Gefüges Italiens nicht richtig eingeschätzt werden könnte. Ich werde dafür den universellen Gesichtspunkt betrachten, der Anlaß für die Abschaffung der Steuer war und der auch für fremde Forscher beachtenswert ist. Es sei vermerkt, daß das Dekret vom 20. August 1923 die Erbschaftssteuer innerhalb der Familiengruppe abschaffte, d. h. bei Erbschaften und Schenkungen unter Eltern und Kindern, Großeltern und Enkeln, Eheleuten, Geschwistern, Onkeln und Neffen und Nachkommen von verstorbenen Geschwistern, die auf Grund des Repräsentationsrechtes erben. Den Steuern bleiben Erbschaften von Vettern weiterer Grade, Verschwägerten und Freunden unterworfen. Die Sätze sind für diese Kategorien gleich und steigen von 12% für den unter weniger als 10000 Lire betragenden Teil der Erbschaft, bis 50% für den 10000000 Lire überschreitenden Teil der Erbschaft. Die Gründe für die Befreiung der, wie oben gezeigt, sehr weit gefaßten Familiengruppe wurden von DE STEFANI in klarer Weise, wie folgt, dargelegt:

„Die italienische Regierung, als treue Beschützerin des historischen Zusammenhanges der Nation, will ein Steuersystem vermeiden, das den Bürger verleitet, nur sein individuelles Leben zu berücksichtigen, nur für sich zu sparen, die Leibrente der Versicherung zugunsten seiner Nachfolger und die Konsumtion dem Sparen vorzuziehen, wodurch die Bildung des Kapitals und damit die Produktionskraft der Nation selbst geschädigt wird. Der Faschismus

ist daher auf finanziellen Gebiete ein politisches und ethisches System. Seine Auffassung und Praxis widersetzt sich jener Aufzehrung des Kapitals und seiner Umformung in konsumtionsbereite und konsumierte Einkommen als Folge einer ausschließlichen Berücksichtigung der unmittelbaren und Vernachlässigung der weiteren und dauernden Wirkungen. Entgegen den Voraussagen, die man 1920 und 1921 über ein rasches Verschwinden des Erbrechtes aus unserer Rechtsordnung infolge der Zuspreehung des Erbvermögens an den Staat machte, wird heute, nach so kurzer Zeit, die unbedingte Achtung des Familienvermögens zur Wirklichkeit. Die Regierung ist der Ansicht, daß die vorgeschlagene radikale Maßregel auch andere mittelbare Wirkungen auf die Volkswirtschaft und die Spartätigkeit haben wird und daher das damit verbundene unmittelbare finanzielle Opfer nicht nur durch Gründe der Ethik und der verteilenden Gerechtigkeit, sondern auch durch die indirekte wirtschaftliche Fruchtbarkeit dieser Maßregel gerechtfertigt wird.“

Dies ist, nach den Worten des das Gesetz vorschlagenden Ministers selbst, das Motiv von universeller Bedeutung für die Abschaffung der Erbschaftssteuer in der Familiengruppe. Es ist gleich dem Vorschlag RIGNANOS von der Sorge diktiert, die Spartätigkeit nicht zu hindern, sondern zu fördern. Dort aber war die Steuerfreiheit auf alle Verwandtschaftsgrade und selbst auf Freunde ausgedehnt, dabei aber — auf das Vermögen beschränkt, das von dem Verstorbenen selbst gebildet worden war. Die konfiskatorische Besteuerung der vom Vater oder Großvater des Verstorbenen stammenden Vermögen führte zur Zerstörung der Kontinuität der Familie und machte die Wirksamkeit der Steuerbefreiung zweifelhaft. Professor DE STEFANI hingegen hob durch die Beschränkung der Befreiung auf die Familiengruppe und durch deren Ausdehnung auf das ganze Vermögen in erster Linie hervor, daß die für die Gesamtheit vorteilhafteste Spartätigkeit nicht jene ist, die sich mit der lebenden Generation erschöpft und die Vorsorge für das Alter des Sparers oder seiner eigenen Bereicherung zum einzigen Zweck hat. Wenn also das Vermögen nicht für die Kinder, Ehegatten, Geschwister und Geschwisterkinder bestimmt ist, dann ist es mit der Erbschaftssteuer zu treffen. Deshalb treffen die gewöhnlichen Steuern auf das Einkommen, die in Italien trotz ihrer kürzlichen Ermäßigung sehr hoch sind, auch weiter das der Ersparung gewidmete Einkommen. Die italienische Gesetzgebung ist der Ansicht, daß die Besteuerung der Lebenden die Spartätigkeit weniger schädigt als die Besteuerung der Toten, dies aber mit der Beschränkung auf die Ersparnisse des Verstorbenen oder auf das von den Eltern oder Großeltern ererbte und für die Familie erhaltene Vermögen. Dies setzt das Vorhandensein von sehr starken Gefühlsbanden, nicht nur im Schoße der Familie, im engeren Sinne zwischen Eltern und Kindern, sondern auch im Schoße der patriarchalischen, aus den Großeltern, Eltern, Kindern und deren Ehegatten sowie ledigen Onkeln und Tanten bestehenden Familie voraus. Diese Auffassung des Familienlebens entspricht zum großen Teile bei der bäuerlichen Bevölkerung Italiens, sei es im Norden oder im Süden, der Wirklichkeit und ist auch in den Städten des Südens und auf den Inseln sehr ausgeprägt. Es wurde in der Tat beobachtet, daß die Aufhebung der Erbschaftssteuer innerhalb der Familiengruppe bei den industriellen und kaufmännischen Schichten auf Kritik stieß und nur aus rein finanziellen Gründen Anerkennung fand. Bei diesen Schichten erschreckte die Erbschaftssteuer nur wegen ihrer Höhe und nicht ihres inneren Wesens wegen. Sie wurde dagegen mit uneingeschränkter Zustimmung von der Schichte der Grund- und Hausbesitzer begrüßt.

In Italien sind von 41 Millionen Einwohnern ungefähr 6 Millionen Grundbesitzer. Für diese ist die Erbschaftssteuer gleichbedeutend mit einer physischen

Expropriation des Hauses, in dem die Familie wohnt, des Bodens, der die Grundlage des Familienlebens ist, und des wirtschaftlichen Betriebes, der der Arbeit der Familienmitglieder Sinn verleiht. Für diese Millionen von kleinen und mittleren Besitzern hat die Aufhebung der Erbschaftssteuer mehr eine moralische als finanzielle Bedeutung gehabt. Sie gab ihnen die Gewähr, die durch eine einfache Herabsetzung der Einkommensteuer um 4 oder 5% nicht gegeben werden könnte: daß ihr Haus und ihr Grund von der Gefahr einer Konfiskation gesichert und weiter als Zentrum des wirtschaftlichen und geistigen Lebens ihrer Familie bestehen bleibe.

Ich habe mit diesen Zeilen nicht die Absicht gehabt, die aufgeworfenen Argumente von allen Gesichtspunkten aus gründlich zu erörtern. Bei jedem Steuerproblem sind die in Betracht kommenden Erwägungen sehr zahlreich. Man könnte z. B. die Frage aufwerfen, ob die Aufhebung der Erbschaftssteuer innerhalb der Familie — wegen der Notwendigkeit, die hohen Sätze von gewissen drückenden Steuern auf Einkommen und Verbrauch aufrechtzuerhalten — nicht die Ursache einer fehlerhaften Verteilung der Steuerlast unter den verschiedenen Klassen der Steuerträger ist. Aber die Erörterung dieser Einwendung würde eine gründliche Prüfung des gesamten italienischen Steuersystems erfordern. Dies war hier nicht beabsichtigt. Mein Ziel war nicht, konkrete Probleme zu studieren und zu lösen, sondern über wichtige Gedankenrichtungen zu berichten. Auf dem Gebiet der Besteuerung und der bestehenden Wirtschaftsordnung erschien mir kein besonderes Streben so bemerkenswert wie der Nachdruck, mit dem Männer von ganz verschiedener Geistesrichtung — der eine (RIGNANO) aus dem marxistischen Lager kommend und der andere (DE STEFANI) ein Anhänger der klassischen Wirtschaftsdoktrin — und unter grundverschiedenen Verhältnissen — einerseits der sozialistischen Strömungen der Kriegs- und Nachkriegszeit, andererseits der Bestrebungen nach Aufrechterhaltung der bestehenden Wirtschaftsordnung — bei dem Aufbau der Erbschaftssteuer Bedacht auf die Förderung der Spartätigkeit genommen haben.

In dem einen Fall richtet sich die Aufmunterung an die Individuen und wird mit einer beständigen mühevollen Erneuerung der erworbenen Positionen durch jede neue Generation für vereinbar gehalten (Projekt RIGNANO). Die neuen aufsteigenden Klassen, die mit Ungeduld auf die Privilegien blicken, welche die Erben der in der Vergangenheit gesammelten Vermögen genießen, wollen, daß diese wenigstens verstünden, das Recht auf Erbvermögen für ihre Kinder wieder zu erwerben.

In dem anderen Falle (DE STEFANI'S Dekret) ist die Aufmunterung an die Familie gerichtet, als die Vertreterin der aufeinanderfolgenden Geschlechter, der Tradition des pietätvollen Gedenkens der Vorfahren und der Anhänglichkeit an das Haus und den Boden, die diese Vorfahren in Freud und Leid bei der Arbeit und beim Aufbau gesehen haben.

Ich glaube, daß beide Gedankenrichtungen verdienen, bekannt und erörtert zu werden und es daher nicht unnütz erscheint, wenn ich in dieser Sammlung von wirtschaftlichen Beiträgen die Aufmerksamkeit auf diese Gedanken und sozialen Versuche Italiens lenke.

Steuern, Anleihen und Vermehrung des Umlaufes als Mittel außerordentlicher Einnahmen

Von

Marco Fanno

Professor an der Universität Padua

1. Die hauptsächlichlichen außerordentlichen Einnahmen eines Staates sind die außerordentlichen Steuern, die Anleihen und die Vermehrung der Umlaufsmittel. Zu der einen oder der anderen dieser Einnahmen oder zu allen dreien zusammen kann ein Staat im Falle außerordentlicher Ausgaben Zuflucht nehmen. Durch sie gelingt es ihm, sich die Verfügung über die Güter zu verschaffen, die er zur Erreichung der Ziele benötigt, welche den Anlaß der Ausgabe bilden.

Hinsichtlich seiner Bestimmung teilt sich das Einkommen irgendeines Individuums im allgemeinen in drei Teile: Ein Teil ist zur Befriedigung der öffentlichen Bedürfnisse bestimmt, ein Teil für den privaten Verbrauch und ein Teil für die Ersparnis.

Der erste Teil wird vom Staat und den anderen Körperschaften durch Steuern weggenommen. Das, was übrig bleibt, wird von jedem Individuum in der Weise auf die anderen beiden Verwendungsbestimmungen aufgeteilt, daß nach Vornahme der Verteilung der Grenznutzen des für den gegenwärtigen Verbrauch bestimmten Einkommensteiles, d. h. des gegenwärtig verfügbaren Einkommens vermindert um die Ersparnis, gleich sei dem Grenznutzen des angenommenen künftigen, infolge der Ersparnis vermehrten Einkommens¹⁾. All dies natürlich, indem man die Intensität der gegenwärtigen und die voraussichtliche Intensität der künftigen Bedürfnisse²⁾, das Agio, welches für das Individuum die gegenwärtigen Güter im Verhältnis zu den künftigen haben³⁾, den Zinsfuß, zu welchem die Ersparnisse verwendet werden können⁴⁾, berücksichtigt. Die Aufteilung des verfügbaren Einkommensteiles auf den unmittelbaren Verbrauch und die Ersparnis erfolgt demnach auf Grund einer wirtschaftlichen Nutzenrechnung und verwirklicht für jedes Individuum das Gleichgewicht zwischen seinen gegenwärtigen und seinen künftigen wirtschaftlichen Verhältnissen. Das Volkseinkommen aber ist nur die Summe der einzelnen Individualeinkommen. Daher teilt auch dieses sich in die drei bezeichneten Teile. Und die Art, in der es sich in jedem Augenblick auf diese verteilt, kann roh als dem ökonomischen Gleichgewicht der einzelnen Verbraucher entsprechend angenommen werden.

¹⁾ WIESER: Der natürliche Wert, Wien, 1889, S. 17. JEVONS: La teoria dell'Economia Politica, in Biblioteca dell'Econ. Serie III, Vol. 2^o, S. 213. PANTALEONI: Principi di Economia pura, Firenze, 1889, S. 106. MARSHALL: Principles of Economics, V^o Ediz. IV 8, S. 231. MONTEMARTINI: Il risparmio nell'Economia pura, Milano. RICCI: L'offerta di risparmio, in Giornale degli Economisti, Februar 1926, S. 80.

²⁾ MENGER: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl. Leipzig, 1923, S. 74.

³⁾ BÖHM-BAWERK: Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien, Innsbruck, 1900. FISHER: The rate of interest, New York, 1907.

⁴⁾ MARSHALL: a. a. O., S. 234 ff. TAUSSIG: Principles of Economics, New York, 1923. Vol. II, S. 20 ff.

Eine außerordentliche Ausgabe, die den für die Befriedigung der öffentlichen Bedürfnisse bestimmten Teil des Nationaleinkommens erhöht, stört dieses Gleichgewicht und setzt an seine Stelle ein neues. Aber die Art, in der die Störung erfolgt und das neue Gleichgewicht sich stabilisiert, wechselt, je nachdem, ob der Staat zu außerordentlichen Steuern, zu Anleihen oder zur Vermehrung der Umlaufmittel greift.

Die außerordentlichen Steuern vermindern in den Grenzen, in denen sie ausschließlich als solche wirken, das verfügbare Einkommen aller Steuerzahler, ändern also dessen Verteilung auf den gegenwärtigen Verbrauch und die Ersparnis. Wenn der Steuerzahler die Steuer zur Gänze auf Kosten des für den Gegenwartskonsum bestimmten Einkommensteiles zahlte, würde dieser einen höheren Grenznutzen erreichen als den des voraussichtlichen zukünftigen Einkommens. Und umgekehrt: Wenn er die Steuer zur Gänze auf Kosten der Ersparnis zahlte, würde das angenommene künftige Einkommen einen Grenznutzen erreichen, der höher wäre als der des für den gegenwärtigen Verbrauch bestimmten Einkommensteiles. Wegen des Gleichgewichtes wird die Steuer sowohl auf Kosten dieses als auch auf Kosten der Ersparnis gezahlt. Durch die Einführung der Steuer bleiben die einen Teil des Nationaleinkommens bildenden Güter, die von den Steuerträgern dank der Verminderung ihres Verbrauches und der verminderten Investition ihrer Ersparnisse unverwendet gelassen wurden, in der Verfügung des Staates.

Die freiwilligen Anleihen (und nur von diesen sprechen wir) vermindern nicht das verfügbare Einkommen der Steuerzahler. Indem sie ihnen ein neues Mittel zur Anlage der Ersparnisse bieten, können die Steuerzahler diese einfach von den anderen Anlageformen wegnehmen; sie schränken den gegenwärtigen Verbrauch nur in dem Maß ein, in dem die günstigen Bedingungen, welche sie den Zeichnern bieten, zur Erhöhung der Ersparnisse anregen.

Aber die Anleihen zwingen die Steuerzahler — wenn sie ihnen auch die sofortige Zahlung einer dem Betrage der außerordentlichen Ausgabe gleichen Steuersumme ersparen — zur ständigen Zahlung künftiger, dem Zinsbetrage der Anleihe gleicher Steuern; einer ständigen Zahlung, die wirtschaftlich der einmaligen Zahlung einer den kapitalisierten Zinsen gleichen Summe äquivalent ist, d. h. der außerordentlichen Steuer, die man hätte zahlen müssen, für den Fall, als der Staat — an Stelle der Anleihe — eine Steuer zur Deckung der Ausgabe vorgesehen hätte. Unter diesen Umständen hätte es den Anschein, daß sich die Steuerzahler so verhalten müßten, wie wenn sie tatsächlich die außerordentliche Steuer zahlten; d. h. es hätte den Anschein, daß außerordentliche Steuern und Anleihen in gleichem Ausmaße den gegenwärtigen Verbrauch vermindern müßten. Aber während eine außerordentliche Steuer einen in seinem Betrage sicheren Ausfall bewirkt, dessen Gewicht man sofort fühlt, sind die künftigen ordentlichen Steuern, die ständig für den Zinsendienst geleistet werden, im Augenblicke der Emission der Anleihe in ihrem Betrag unsicher, in ihren Folgen nicht vorhergesehen und für viele Steuerzahler sogar unvermutet. Aus diesen Gründen beeinflussen sie das wirtschaftliche Verhalten der Steuerzahler weniger wirkungsvoll als eine außerordentliche Steuer, d. h. sie tragen in viel geringerem Ausmaße dazu bei, den gegenwärtigen Verbrauch zu vermindern. Aus alledem folgt, daß die Anleihen zum größten Teil auf Kosten der anderen Investitionsformen der Ersparnisse gezahlt werden und nur zum kleinen Teil auf Kosten des Gegenwartskonsums.

Die Vermehrung des Umlaufes, sei es durch die Ausgabe von Papiergeld, sei es durch die Ausdehnung des Kredits, vermindert nicht das nominale Einkommen der Steuerzahler; aber sie vermindert ihr Realeinkommen. Und

auf diesem Wege gibt sie dem Staate die Möglichkeit, sich die Güter zu verschaffen, deren er bedarf. Tatsächlich erhöht die Vermehrung des Umlaufes die Preise, indem sie den Wert des Umlaufmittels herabdrückt. Das von der allgemeinen Verteuerung gedrückte Publikum verbraucht weniger und hat auch aus Gleichgewichtsgründen das Bestreben, weniger zu ersparen. Ein Teil der schon produzierten oder im Produktionsprozeß befindlichen Güter bleibt für den Staat verfügbar. Dieser verschafft sie sich mittels der von ihm ausgegebenen oder leihweise von den Banken erhaltenen Noten. Und das angewendete Mittel löst sich in eine verschleierte allgemeine Aufwandsteuer¹⁾ auf, die dazu bestimmt ist, eine zwangsweise Verminderung des Konsums zu bewirken und — zumindest in gewissen Grenzen — sowohl den für den Verbrauch als auch den für Ersparnisse bestimmten Teil des Volkseinkommens zu treffen.

Die Nationalökonomien sind in der Beurteilung der Umlaufvermehrung als der schlechtesten der drei Arten von außerordentlichen Einnahmen einig; und zwar deshalb, weil sie die Verbraucher in zu ihrer Leistungsfähigkeit verkehrter Proportion trifft. Aber nicht alle sind sich über die Abgrenzung des Anwendungsbereiches dieser drei Arten von Einnahmen einig. Einige sprechen sogar davon, als ob die Wahl zwischen ihnen frei wäre und als ob daher — in den einzelnen konkreten Fällen — die Zuhilfenahme der einen oder der anderen vom Belieben der Regierenden abhinge²⁾. Ziel dieser Studie ist es, vom theoretischen Gesichtspunkt aus zu untersuchen, ob und innerhalb welcher Grenzen Freiheit der Wahl zwischen den drei in Diskussion stehenden Formen von Einnahmen besteht.

2. Die zur Durchführung außerordentlicher öffentlicher Ausgaben notwendige Verringerung des privaten Konsums stößt gewöhnlich auf Grenzen, die nur durch Zuhilfenahme außerordentlicher Mittel überstiegen werden können. Tatsächlich bedeutet jede Verringerung des Konsums ein Opfer für jedes Individuum; dieses Opfer wächst mit jeder folgenden Verringerung und von einer bestimmten Grenze an wird es so groß, d. h. der Grenznutzen des für den Verbrauch bestimmten Einkommenteiles nimmt in solchem Maße zu, daß nicht nur der Vorteil des Sparens für jedes Individuum aufhört, sondern daß es sogar vorteilhaft wird, wenn man einen Teil der früher angesammelten Ersparnisse — vorausgesetzt, daß solche da sind — verbraucht und eventuell eine Schuld aufnimmt, d. h. einen Teil des künftigen Einkommens verpfändet, wofern damit nur keine Einschränkung verbunden ist, welche die gegenwärtige übersteigt. Daraus folgt, daß eine Grenze besteht, bis zu der jedes Individuum geneigt ist, sich einer Einschränkung des eigenen Verbrauches zu unterwerfen, und unter welche es nicht heruntergeht, außer unter dem Druck äußerer Kräfte, die es dazu zwingen, denen es sich nicht entziehen und auf die es nicht reagieren kann. Gewiß ist eine solche Grenze von Individuum zu Individuum verschieden und variiert je nach der Lebenshaltung, der Elastizität der Bedürfnisse usw. eines jeden; aber eine Grenze besteht für alle. Und daraus folgt eine analoge Grenze für das ganze Land. Demnach läßt sich schließen, daß in jedem Land in jedem Augenblick eine Grenze besteht, über die hinaus der für den privaten Verbrauch bestimmte Teil des Nationaleinkommens sich nicht mehr durch freiwillige Anpassung der Verbraucher drücken läßt, und daß folglich eine

¹⁾ WAGNER: Die russische Papierwährung, Riga, 1865, S. 14.

²⁾ In dieser Hinsicht klar ist u. a. EINAUDI, demzufolge auch ein sehr kostspieliger Krieg, wenn nur die Regierenden es wollen, ausschließlich durch Steuern und Anleihen, d. h. ohne Inflation und daher ohne Preiserhöhung, finanziert werden kann. (EINAUDI: Corso dei cambi, bilancio commerciale e circolazione cartacea in „Riforma Sociale“, Jan.-Februar 1918, S. 69 ff.)

Grenze besteht, über die hinaus normalerweise der für andere Zwecke in Anspruch zu nehmende Teil dieses Einkommens nicht steigen kann. Das Bestehen solcher Grenzen ist für unser Problem von Bedeutung. Versuchen wir daher, es in Beziehung zu den drei Arten von außerordentlichen Einnahmen, die hier in Diskussion stehen, zu untersuchen.

3. Beginnen wir mit den Steuern. Den außerordentlichen Steuern wird, in den Grenzen, in denen sie gezahlt werden, d. h. in den Grenzen, in denen man sich ihnen nicht entzieht, wie man gesehen hat, im allgemeinen auf Kosten des Verbrauches und auf Kosten der Ersparnisse Rechnung getragen. Aber jeder Steuerzahler kann, wo er es für richtig hält, sich der sofortigen Einschränkung des eigenen Konsums entziehen, indem er ein Darlehen zur Bezahlung der Steuern aufnimmt. Da jedoch das Darlehen drückend ist und den künftigen Verbrauch beschneidet, nehmen die Steuerträger zu ihm nur dann Zuflucht, wenn die Steuern drohen, den Gegenwartsverbrauch sehr stark einzuschränken. Unter dieser Voraussetzung werden — wenn die außerordentliche Ausgabe unerheblich und daher der Betrag der Steuern, die eingehoben werden müssen, unerheblich ist — diese mit aller Wahrscheinlichkeit von jedem Steuerzahler in gewöhnlicher Weise gezahlt werden. Aber wenn der Bedarf des Staates bedeutend ist und er die Absicht hat, ihn nur durch Steuern zu decken, werden viele Steuerträger, die aus dem Titel einer Steuer eine größere Summe zahlen müssen als jene wäre, um die sie geneigt sein würden, den eigenen Konsum einzuschränken, es vorteilhafter finden, den Mehrbetrag mittels eines Darlehens zu bezahlen, das erst in den folgenden Jahren zu tilgen ist. Und die Aufnahme eines solchen Darlehens ist das Mittel, durch das sich die Steuerzahler, die dazu Zuflucht nehmen, der von ihnen für allzu drückend gehaltenen Einschränkung des Gegenwartsverbrauchs zu entziehen suchen. Doch die gegenwärtigen außerordentlichen Ausgaben können nur mit Gegenwartsgütern bestritten werden, d. h. mit Gütern, die im gegenwärtigen Augenblick dem Konsum entzogen werden. Wenn es daher Steuerzahler gibt, die den eigenen Verbrauch um weniger als die von ihnen geschuldete Steuer einschränken, muß es, damit die Ausgabe gemacht werden kann, andere geben, die dem eigenen Verbrauch mehr entziehen als das, was sie aus dem Steuertitel zahlen müßten. Zwei Fälle können sich dabei ergeben, und zwar, daß die außerordentliche Steuer kleiner oder daß sie größer ist als der Teil des Nationaleinkommens, der infolge Einschränkung des Verbrauches bis zur angezeigten Grenze verfügbar bleiben kann.

Im ersten Falle steht der ungenügenden Einschränkung des Verbrauches seitens einiger Steuerzahler ein freiwilliges Übermaß von Ersparnissen seitens anderer gegenüber. Die Last der Einschränkung des gegenwärtigen Konsums wird zum überwiegenden Teile von den letzteren getragen. Die Darlehen, welche die ersteren aufnehmen, werden zur Gänze von den Ersparnissen der letzteren geliefert. Die Steuer wird in ihrem ganzen Umfange mittels freiwilliger Ersparnis gezahlt, obgleich einige Steuerzahler sie — zumindest teilweise — durch Darlehen zahlen.

Im Falle, daß die Ausgaben den erwähnten Teil des Volkseinkommens übersteigen würden, werden doch Steuerzahler geneigt sein, wenigstens einen Teil der Steuer durch Darlehen zu bezahlen. Aber ihre Nachfrage danach wird, da sich kein genügendes Angebot von Ersparnissen vorfindet, zum Teil von den Banken durch Inflation des Kredites und des Umlaufes befriedigt werden müssen. Daraus wird sich eine allgemeine Preiserhöhung ableiten, welche alle Steuerzahler — die geldentleihenden inbegriffen — zwingen wird, den eigenen Konsum unter die Grenze zu reduzieren, bis zu der herunterzugehen sie geneigt waren. Eine solche Einschränkung des Verbrauches wird in dem Lande zur Bildung

von Zwangsparsnissen führen. Die unmittelbare Last einer solchen Ersparnis wird von jedem geldentleihenden Steuerzahler teilweise auf die Gesamtheit abgewälzt. Und diese Ersparnis ist es, d. h. diese dem Konsum zwangsweise entzogenen Güter sind es, die sich der Staat mittels des Papiers neuer Emission aneignet, das er zur Zahlung der Steuern erhält. So hat eine außerordentliche Steuer, die das Maß übersteigt, in dem die Gesamtheit der Steuerzahler geneigt ist, freiwillig den eigenen Verbrauch einzuschränken, die Tendenz, in dem übermäßigen Teil, eine Vermehrung des Umlaufes hervorzurufen, d. h. sich in eine jener Formen von Einnahmen zu verwandeln, die man durch Zuhilfenahme der Steuer vermeiden wollte¹⁾.

Die durch die außerordentlichen Steuern hervorgerufene Ausdehnung des Kredits kann jedoch gegebene Grenzen nicht überschreiten. Die Steuerträger, welche zwecks Bezahlung der Steuern zu Bankdarlehen Zuflucht nehmen, verpfänden damit einen Teil ihrer Einkommen, d. h. ihres künftigen Verbrauches. Die Steuerzahler schicken sich, zumindest in der Theorie, darein, das zu tun, solange ihre künftigen Einkünfte während der Zeit, in der die Bankkredite zurückgezahlt werden müssen, nicht unter eine bestimmte Grenze sinken. Sobald aber die Steuern darauf abzielen, diese Einkünfte unter eine solche Grenze zu drücken, wächst die Flucht vor ihnen in ungeheurem Ausmaße; und sie werden, über diese Grenze hinaus, unproduktiv. So gibt es nicht nur eine Grenze, über die hinaus die außerordentlichen Steuern nicht erhöht werden können, ohne eine Inflation hervorzurufen, sondern es gibt ebenso auch eine Grenze, über die hinaus ihr fiskalisches Erträgnis auch mittels der Inflation nicht steigen kann.

4. Analog ist der Fall der Anleihen. Man nehme einen Staat an, der zur Bestreitung außerordentlicher Ausgaben die Emission einer Anleihe beschließt. Um Erfolg zu haben, muß er diese zu solchen Bedingungen emittieren, welche die Subskription im nötigen Ausmaße gewährleisten. Unter dieser Voraussetzung sind zwei Fälle möglich. Wenn der Betrag der Emission geringer oder gleich ist dem Betrage der Ersparnisse, die, auch mit Hilfe der Anleihe, in den Grenzen der Zeit, in der die Rückzahlung dieser erfolgen muß, verfügbar bleiben können, wird die Anleihe zur Gänze durch freiwillige Ersparnisse gedeckt werden; und diese werden nicht nur formell, sondern auch tatsächlich die einzige und wahre Quelle der außerordentlichen Einnahmen sein. Aber wenn dagegen der Betrag der Emission die Höhe der freiwilligen Ersparnisse übersteigt, wird die Anleihe nicht zur Gänze von diesen gezeichnet werden können. Der sie übersteigende Teil wird mittels Bankdarlehen gezeichnet werden. Daraus wird, wie im Falle der außerordentlichen Steuern, eine Inflation des Kredits und des Umlaufes folgen, die Ursache einer allgemeinen Verteuerung und einer allgemeinen zwangsweisen Einschränkung des privaten Konsums. Die Anleihe wird formell von den Zeichnern gedeckt, welche dem Staate die Zahlungsmittel, die ihnen von den Banken zur Verfügung gestellt wurden, liefern, und zwar durch Kredite, die ihnen zum Zwecke der Subskription eröffnet wurden. Aber die unmittelbare Last der Anleihe wird nicht von ihnen getragen. Indem sie mit dem Bankkredit zeichnen, entziehen sie sich der unmittelbaren Last der zur Zeichnung nötigen Ersparnis und überwälzen diese Last auf die Masse der Verbraucher²⁾ in der

¹⁾ SELIGMAN: Loans versus taxes in war finance, in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Januar 1918, S. 74. SCOTT: La liquidazione dei debiti di guerra, in *Riforma sociale*, März-April 1919, S. 146. PIGOU: *The economy and finance of the war*, S. 76. CASSEL: *The world's monetary problems*, London, S. 22. EDGEWORTH: *A levy on capital*, Oxford, S. 17.

²⁾ PIGOU: *The economics of the war loan*, in the *Economic Journal*, März 1917, S. 23.

Erwartung, nach und nach durch langsame, günstig in der Zeit verteilte und daher weniger drückende, von ihnen selbst und von andern Sparern angesammelte Ersparnisse die eigenen Schulden tilgen zu können, indem sie die gezeichneten Titel auslösen oder sie anderen verkaufen. Und so verwandeln sich die öffentlichen Anleihen, wenn sie in einem Betrage gezeichnet werden, der höher ist als die freiwilligen Ersparnisse — gleich den außerordentlichen Steuern — in dem Maß ihres Mehrbetrages in ein Werkzeug der Bank- und Geldinflation¹⁾.

Aber auch die durch die Anleihe hervorgerufene Kreditinflation kann bestimmte Grenzen nicht überschreiten. Es zeichnen jene Individuen die Anleihe mit Bankkrediten, die, obwohl sie augenblicklich keine eigenen Ersparnisse besitzen, es immerhin für vorteilhaft halten, die von der Anleihe gebotenen Bedingungen auszunützen; sie sind der Ansicht, daß sich ihnen durch Zeichnen der Anleihe die Möglichkeit eines Gewinnes biete. Der Gewinn setzt sich zusammen 1. aus den Zinsen, welche die Anleihe abwirft; 2. aus dem Unterschied zwischen ihrem Emissionspreis und dem Preise, den sie vermutlich bis zu dem Augenblick erreichen wird, wo es möglich sein wird, die Bankschuld zu tilgen. Aber wer mit einem solchen Mittel zeichnet, trägt die Last der den Banken geschuldeten Zinsen. Daher ist die Zeichnung der Anleihe mittels Bankkrediten, wenn man alles zusammenfaßt, vorteilhaft, wenn und solange die Summe der durch sie erhältlichen Gewinne größer ist als die für die Zinsen den Banken geschuldete Summe während der ganzen Dauer der Schuld. Die Bankschuld kann erst getilgt werden, nachdem die Zeichner oder andere für sie die Ersparnisse angesammelt haben, die notwendig sind, um die gezeichneten Titel auszulösen; d. h., wenn man das Land als Ganzes betrachtet, nachdem es eine Summe von Ersparnissen angesammelt hat, die zumindest dem Betrage des mit den Bankkrediten gezeichneten Teiles der Anleihe gleich ist. Aber je bedeutender dieser Betrag und je beträchtlicher die Masse der zu diesem Zwecke von den Banken angesprochenen Kredite ist, desto mehr erhöht sich in erster Linie der von diesen verlangte Zinsfuß und desto mehr wird in zweiter Linie der Zeitpunkt verzögert, zu dem die so gezeichneten Titel ausgelöst werden können; d. h. um so mehr steigert sich, alles zusammengefaßt, die Last der Subskription. Wenn daher anfangs für wenig bedeutende Zeichnungen der Gewinn größer ist als die Last und es vorteilhaft ist, zu zeichnen, so vermindert sich — je mehr die gezeichneten Beträge steigen — der aktive Unterschied zwischen Gewinn und Last, bis er schließlich auf Null sinkt. Der Betrag der Zeichnungen, bei dem das geschieht, zeigt die Höchstgrenze an, bis zu der sie ausgedehnt werden können²⁾. Darüber

¹⁾ SELIGMAN: a. a. O., S. 70. MILLER: War finance and inflation, in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Januar 1918, S. 122. HOLLANDER: Do Government loans cause inflation? a. a. O., S. 108. SNYDER: War loans, inflation and the high cost of living, a. a. O., S. 140. PETHICK LAWRENCE: War economics, in the *Economic Journal*, Dez. 1915. SPRAGUE: The conscription of income; the *Economic Journal*, März 1917, S. 2. ROUSSIN: Some aspects of war finance — the *Economic Journal*, März 1919, S. 42.

²⁾ Aus dem Text entnimmt man, daß die Höchstgrenze, bis zu der sich die Zeichnungen auf eine öffentliche Anleihe in der Theorie mit Hilfe der Bankinflation erstrecken können, eine Funktion ist: 1. der Zinsen, die die Anleihe abwirft; 2. des Zinsfußes, den die Banken von den Zeichnenden verlangen; 3. des voraussichtlichen künftigen laufenden Zinsfußes; 4. des jährlichen Zuwachskoeffizienten der nationalen Ersparnis. Daraus folgt, daß es — wenn alle anderen Bedingungen gleich bleiben — einem Staate gelingen kann, die Anleihezeichnungen zu verstärken, sei es, indem er den Zeichnern einen hohen Zinsfuß anbietet, sei es, indem er die Banken zwingt, den Zins für die Kredite, die sie den Zeichnern geben, niedrig zu halten, sei es endlich durch diese beiden Maßnahmen zusammen. Aus diesen Gründen war die von vielen

hinaus hören sie auf, wirtschaftlich vorteilhaft zu sein, und werden nicht vorgenommen. Daher besteht nicht nur eine Grenze, über die hinaus öffentliche Anleihen nicht gezeichnet werden können, ohne eine Kreditinflation hervorzurufen, sondern es besteht auch eine Grenze, über die hinaus ihre Subskription selbst mittels der Bankkredite nicht steigen kann.

5. Aus der Tatsache, daß die außerordentlichen Steuern und Anleihen auch durch Kreditinflation nicht eine, einen bestimmten Betrag übersteigende Einnahme geben können, folgt als Konsequenz, daß, wenn die außerordentliche Ausgabe die Einnahme übersteigt, welche die außerordentlichen Steuern und Anleihen zusammen liefern können, das Übermaß nur durch die Geldinflation in Form direkter Ausgabe von Papiergeld finanziert werden kann. Und so wird in allen Fällen, in denen die Ausgaben einen bestimmten Betrag übersteigen, die direkte Ausgabe von Papiergeld zur Notwendigkeit.

6. Danach sind wir in der Lage, zu schließen. Die Steuern wirken, wie man gesehen hat, hauptsächlich, indem sie den Verbrauch drücken; die Anleihen, indem sie die freiwilligen Ersparnisse von ihren gewöhnlichen Anlageformen abziehen. Zusammengefaßt können deshalb sowohl Steuern als auch Anleihen als solche keine Einnahme ergeben, die den Betrag der freiwilligen Ersparnisse, die von den gewöhnlichen Verwendungen weggenommen werden können, und den Betrag, um den der private Konsum durch freiwillige Anpassung der Verbraucher reduziert werden kann, übersteigt. Wenn daher die außerordentlichen Ausgaben diese Summe nicht übersteigen, können sie mit Steuern und Anleihen vollkommen bedeckt werden. Wenn sie hingegen höher sind, wird die Inflation in der einen oder anderen ihrer beiden Formen zur Notwendigkeit. Sie wird zur Notwendigkeit, weil ihr in beiden Fällen das gelingt, was den Steuern und den Anleihen als solchen nicht gelingen kann: den privaten Konsum unter die bezeichnete Grenze zu drücken.

Um die Wahrheit zu sagen, hätte es den Anschein, daß die Verbraucher, von der allgemeinen, durch die Inflation hervorgerufenen Verteuerung gedrückt, die Möglichkeit hätten, sich der Verminderung des Verbrauches unter diese Grenze zu entziehen, indem sie bei den Banken Darlehen aufnehmen. Aber dem ist nicht so. Je mehr sie glauben, sich durch neue Kredite die Mittel verschaffen zu können, ihren gegenwärtigen Verbrauch unverändert zu erhalten,

Ländern — wie man sich erinnert — während des Krieges angenommene Politik des niedrigen Bankzinsfußes vernünftig. Dennoch unterdrückt eine solche Politik, wenn sie auch erlaubt, den Anleihen eine größere Ausdehnung zu geben, nicht die Grenzen für die Zeichnung dieser. Eine Grenze ist vor allem durch die Ausdehnungsfähigkeit des Bankkredits gegeben. Aber — abgesehen davon — könnte die Subskription auf die Anleihe in der Theorie ohne Grenzen erfolgen, einzig unter der Bedingung, daß der Bankzinsfuß nicht nur gleich oder niedriger wäre als der der Anleihe im Augenblick der Zeichnung, sondern daß auch die Sicherheit vorhanden wäre, daß er sich bis zum Augenblick der vollständigen Tilgung der Bankschulden auf dieser Höhe erhalten würde. Nun ist das nicht möglich, weil, wenn man auch zugeben mag, daß die Banken während der Subskription, von der Regierung gezwungen, zum bezeichneten Zinsfuß Kredite gewähren würden, man nicht annehmen kann, daß sie auch in der Folge fortfahren könnten, dies zu tun, noch dazu für eine in ihrem Betrag unbegrenzte Menge von Krediten. Der Bankzins muß — auch wenn er anfänglich niedrig gehalten wird — früher oder später steigen. Und die Unvermeidlichkeit seines Wiedersteigens schafft aus den im Text angeführten Gründen eine Grenze, über die hinaus die Subskriptionen aufhören, vorteilhaft zu sein. Daher unterdrückt die Politik des niederen Bankzinsfußes nicht diese Grenze, wenn sie sie auch ohne Zweifel verschiebt, indem sie Zeichnungen in größerem Maß ermöglicht.

desto mehr vermehren sie die Inflation und rufen daher eine neue allgemeine Verteuerung hervor. Diese zwingt die Verbraucher trotz der Kredite dazu, ihren eigenen Konsum nunmehr einzuschränken. Der Kredit vernichtet in seiner Wirkung sich selbst. Die zwischen die Schrauben der Inflation genommenen Verbraucher befinden sich in einem geschlossenen Kreise, in welchem sie, in welcher Richtung immer sie sich bewegen, zu der Ausgangsposition zurückgeführt werden. Und tatsächlich ist die Inflation das finanzielle Instrument, das imstande ist, den Verbrauchern — selbst zum Preise der ärgsten Leiden — die Verminderung ihres eigenen Konsums aufzuzwingen, in dem Maße, das notwendig ist, damit für den Staat die Güter, deren er zur Durchführung seiner Aufgaben bedarf, verfügbar bleiben.

Aber wenn auch die beiden Formen der Inflation das gleiche Ergebnis erreichen, so ist doch, alles zusammengenommen, die Kreditinflation der anderen vorzuziehen. Tatsächlich dauert die direkte Inflation so lange, bis der Staat imstande ist, das ausgegebene Papier wieder einzuziehen. Sie kann daher auch bis in die Unendlichkeit dauern. Hingegen dauert die Kreditinflation, die durch die außerordentlichen Steuern und Anleihen hervorgerufen wurde, nur so lange, bis die Schuldner der Banken genügende Ersparnisse angesammelt haben, um ihre Schulden zu bezahlen. Und da diese Schulden drückend sind, haben sie ein Interesse, den Rhythmus ihres Sparens zu beschleunigen, um sich davon zu befreien. Aus diesem Grunde ist die Kreditinflation rascher zu beseitigen als die direkte des Staates¹⁾. Und aus allen diesen Gründen ist es immer dann, wenn die außerordentlichen Ausgaben die aus den Steuern und Anleihen als solchen erhältlichen Beträge übersteigen, vorzuziehen, bevor man zur direkten Inflation Zuflucht nimmt, überdies die Steuern und Anleihen zu erhöhen, durch die man eine Kreditinflation hervorruft. Diese kann daher, wie man sieht, erst von einer bestimmten Ausgabesumme an in Aktion treten. Aber andererseits kann sie, wie man gesehen hat, nicht eine Einnahme ergeben, die höher ist als ein gegebener Betrag. Ihr Tätigkeitsfeld ist also durch wohlbestimmte Grenzen umschrieben. Hingegen kann die direkte Inflation nicht nur eine weit höhere Einnahme ergeben, sondern, was wohl zu beachten ist, man kann sie auch verwenden, um eine ganz kleine Einnahme zu verschaffen; d. h. man kann sie frei in jedem Augenblick ohne jede Einschränkung verwenden.

Nach diesen Betrachtungen bestimmen sich schließlich die Grenzen, innerhalb derer die Wahl zwischen den verschiedenen Formen von Einnahmen frei ist. Und diese Grenzen sind folgende: Wenn die außerordentlichen Ausgaben den Betrag, den die Steuern und Anleihen ohne die Hilfe der Kreditinflation liefern können, nicht übersteigen, kann die Wahl ebensowohl auf die Steuern, die Anleihen oder die direkte Inflation fallen. Wenn die Ausgaben diesen Betrag übersteigen, aber nicht das Höchstergebnis, das die Steuern und Anleihen mit Hilfe der Bankinflation abwerfen können, bleibt die Wahl für den Mehrbetrag begrenzt auf die direkte Inflation und die Kreditinflation mittels neuer Steuern und Anleihen. Schließlich, wenn die Ausgaben auch diese zweite Grenze überschreiten, bleibt keine Wahlmöglichkeit mehr und das einzig mögliche fiskalische Instrument bleibt die direkte Inflation.

Daher verringert sich, wie man sieht, die Freiheit der Wahl, je mehr die Ausgabe steigt. Mehr als der freie Wille der Menschen herrscht auch auf diesem Gebiete die Macht der ökonomischen Gesetze.

¹⁾ LORIA: Le peripezie monetarie della guerra. Milano, 1920, S. 30.

Einige strittige Fragen der Steuertheorie

Von

Erik Lindahl

Dozent an der Universität Upsala

Von nationalökonomischem Standpunkt aus betrachtet, erscheint die Tätigkeit des Staates und der Gemeinde wie ein Glied im Streben der Menschen nach der Befriedigung ihrer Bedürfnisse. Daß die Kosten dieser Tätigkeit durch Steuern gedeckt werden, bedeutet, daß privates Eigentum in öffentliches verwandelt wird, welches besser als das erstgenannte gewissen allgemeinen wirtschaftlichen Bedürfnissen dienen kann. So wie jede andere wirtschaftliche Tätigkeit, muß auch dieser Kollektivhaushalt von wirtschaftlichen Grundsätzen geleitet werden. Den Inhalt dieser Grundsätze klarzulegen und deren Beziehungen zu den für das privatwirtschaftliche Leben geltenden Grundsätzen festzustellen, ist die Aufgabe, welche sich die moderne Finanz- und Steuertheorie zu lösen bestrebt.

Die Grundlinien dieser Theorie sind nunmehr ziemlich genau bestimmt, vor allem dank der Einsätze, die Vertreter der österreichischen Schule geleistet haben. Aber was die Einzelheiten und die feineren Züge betrifft, gehen die Anschauungen noch immer auseinander. Ein Beleg hierfür ist die Kritik, welche gegen eine von mir veröffentlichte Arbeit¹⁾ gerichtet wurde, eine Arbeit, in der ich, von KNUT WICKSELLS Steuertheorie²⁾ ausgehend, eine Anwendung der Grenznutzentheorie auf das Gebiet der öffentlichen Finanzen zu geben versuchte. Einige der in der Kritik umstrittenen Fragen³⁾ sollen hier einer erneuten Betrachtung unterzogen werden.

Kann der Wert, den die Leistungen des Staates und der Gemeinde für die einzelnen Steuerträger besitzen, in Geld geschätzt werden?

¹⁾ Die Gerechtigkeit der Besteuerung, eine Analyse der Steuerprinzipien auf Grundlage der Grenznutzentheorie. Lund, 1919.

²⁾ Siehe insbesondere WICKSELL, K.: Finanztheoretische Untersuchungen, S. 76ff. Jena, 1896.

³⁾ Die ausführlichste deutsche Kritik stammt von VOGEL, E. H.: „Das Gerechtigkeitsproblem in der Besteuerung, eine kritische Untersuchung zur werttheoretischen Richtung innerhalb der Finanztheorie“, in Jahrb. f. Nat.-Ök. u. Stat., Bd. 118 (3. Folge, Bd. 63), S. 97ff. 1922, und von RITSCHL, H.: Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung (Bonner Staatswissenschaftliche Untersuchungen, H. 11). Bonn und Leipzig, 1925. Diese beiden Autoren vertreten eine organische Staatsauffassung und stellen sich daher überhaupt der werttheoretischen Richtung in der Finanztheorie skeptisch gegenüber. Jedoch hat auch EMIL SAX, der wichtigste Vertreter der genannten Richtung, in seiner beachtenswerten Abhandlung „Die Wertungstheorie der Steuer“, Zeitschr. f. Volksw. u. Sozialp., N. F., Bd. 4, S. 191ff., 1924, von der Anwendung der Grenznutzentheorie auf das Gebiet des Steuerwesens Abstand genommen. Ich will hier keine auf Einzelheiten eingehende Gegenkritik geben, sondern es dürfte genügen, wenn ich im Laufe meiner Darstellung die wichtigsten Einwendungen beantworte.

In meiner eben genannten Arbeit bejahte ich diese Frage und baute auf dieser Voraussetzung meine Analyse der Grundsätze des Steuerwesens auf. Die Kritik hat sich vor allem gegen diese grundlegende Prämisse gerichtet. Man hat somit geltend machen wollen, daß die Vorteile der öffentlichen Tätigkeit, die durch Steuern gedeckt wird, nicht einzelnen Individuen, sondern dem Gemeinwesen in seiner Gänze zugute kommen und daß, auch wenn man in vorliegendem Falle von individuellen Vorteilen sprechen könnte, diese sich dennoch einer quantitativen Schätzung entziehen.

Die erste Einwendung brauche ich nur kurz zu beantworten. Faßt man den Staat als einen über den Individuen stehenden Organismus auf, dessen wirtschaftliche Bedürfnisse durch die Steuerleistungen der Staatsbürger gedeckt werden, dann ist es gewiß völlig konsequent, den Anteil der einzelnen Individuen an dieser Befriedigung des Staatsbedarfes zu verneinen. Aber in diesem Falle geht man von einer metaphysischen Konstruktion aus, die in der Wirklichkeit keine Stütze findet. Wenn man andererseits mit „Staatsorganismus“ die Gesamtheit aller Staatsbürger meint, muß man dieselbe als Träger des Staatsbedarfes betrachten. Damit hat man auch zugegeben, daß die Befriedigung dieser Staatsbedürfnisse in letzter Hand den einzelnen Individuen, welche zusammen den Staat bilden, zugute kommt. Und für die Ausgestaltung einer individualistischen Steuertheorie genügt diese Prämisse vollkommen. Man kann dann freilich verschiedenerlei Ansichten darüber hegen, ob ein eigentlicher Artunterschied zwischen den Bedürfnissen, die durch staatliche Fürsorge befriedigt werden, und den privatwirtschaftlichen Bedürfnissen vorliege oder ob der Unterschied eigentlich nur in der Art und Weise, diesen Bedürfnissen zu entsprechen, zu finden sei¹⁾. Voneinander in diesem Problem abweichende Meinungen dürfen jedoch nicht die gemeinsame Grundanschauung verdecken, daß die Erfüllung der Staats- oder Kollektivbedürfnisse auch dem einzelnen eine Art Befriedigung bieten muß. Wenn man die Fiktion des Staates als eines über den Individuen stehenden Organismus fahren läßt, darf man nicht von den „allgemeinen Vorteilen“ der staatlichen Tätigkeit wie von in der Luft schwebenden guten Geistern reden, sondern man muß anerkennen, daß diese Vorteile in einer gewissen Interessenförderung der physischen Personen, die den Staat bilden, bestehen.

Die andere Einwendung, daß die Vorteile, die dem einzelnen durch die Tätigkeit des Staates zugute kommen, sich einer exakten quantitativen Schätzung entziehen, scheint mehr für sich zu haben. Denn fragt man irgendeinen Steuerträger, wie hoch er die Vorteile schätzt, die er durch die Staatsleistungen im allgemeinen oder besonderen genießt, so wird er wahrscheinlich die Antwort schuldig bleiben. Trotzdem darf behauptet werden, daß eine derartige individuelle Bewertung nicht nur möglich ist, sondern gradeso wie anderen wirtschaftlichen Handlungen auch der Besteuerung zugrunde liegt.

In diesem sowie in allen übrigen Fällen kann jedoch nicht der Totalnutzen, sondern nur der Grenznutzen zum Gegenstand einer exakten Schätzung werden. Wäre die staatliche Tätigkeit derart unteilbar, daß ihre Kosten weder vermindert noch erhöht werden könnten — bei einer Verminderung würde sie aufhören, bei einer Erhöhung dagegen würde sie auch nicht besser fungieren —, dann könnte man nur von dem Totalnutzen der Staatstätigkeit sprechen. Und dieser

¹⁾ Vgl. Die Gerechtigkeit der Besteuerung, S. 51ff., in welcher Arbeit ich als Stütze der letztgenannten Auffassung u. a. angeführt habe, daß etlichen wirtschaftlichen Bedürfnissen bisweilen durch staatliche, bisweilen aber durch private Fürsorge entsprochen wird, ohne daß sich der Charakter dieser Bedürfnisse verändert. Meine Kritiker dagegen haben sich im allgemeinen zu der erstgenannten Auffassung bekannt.

Nutzen ist in den meisten Fällen so groß, daß das einzelne Individuum für denselben sogar alles, was es besitzt, auch sein Leben, zu opfern gewillt ist. Der Nutzen kann also nicht mit einem exakten Geldbetrage bewertet werden. In diesem Falle würde eine rein ökonomische Analyse der Besteuerung nach privatwirtschaftlichem Muster nur zu sehr unbestimmten Ergebnissen gelangen. Es ist deswegen für die Steuertheorie von außerordentlicher Bedeutung, daß die Kosten der staatlichen Leistungen einen variablen Faktor darstellen. Wenn in einem gegebenen Falle die staatlichen Ausgaben um 10 % herabgesetzt würden, brauchte der Staat deswegen noch nicht mit seiner Tätigkeit aufzuhören, sondern könnte dieselbe nur in weniger wirksamer Weise organisieren. Wenn aber anderseits der Staat eine Aufbesserung seines Budgets um 10 % erhielte, so wäre natürlich dieses Geld nicht nutzlos hinausgeworfen, sondern würde zu allerlei Verbesserungen der Staatsverwaltung angewendet werden. Diese bei einer sukzessiven Erhöhung der Staatsausgaben verhältnismäßig geringen Nutzenzuschüsse machen den Grenznutzen der Staatsleistungen aus und können von dem einzelnen Individuum einigermaßen in Geld bewertet werden¹⁾.

Daß eine derartige Schätzung möglich ist, wird am besten durch ein konkretes Beispiel veranschaulicht. Lege demselben Manne, der auf die Frage, wie hoch er die Staatsleistungen schätze, keine Antwort geben konnte, eine Reihe verschiedener Vorschläge zur Ordnung irgendeines Zweiges der öffentlichen Tätigkeit, z. B. der Armenpflege, vor. Der billigste dieser Vorschläge würde dem Manne eine Steuer von 50 Mark auferlegen, ein etwas besserer eine Steuer von 60 Mark und jeder weitere noch bessere Vorschlag würde ihn eine Mehrausgabe von 10 Mark kosten. Mache ihm die Vorteile jedes Vorschlages klar und laß ihn überlegen, für welche Lösung er sich entscheiden wolle. Er wird zwar nur schwer die Frage beantworten können, sich aber doch schließlich für einen bestimmten Vorschlag aussprechen, von dem er sich im Verhältnis zu den Kosten die größten Vorteile erhofft. Der von ihm gewählte Vorschlag möge z. B. derjenige sein, welcher ihn 70 Mark kostet. Kann man da nicht voraussetzen, daß der betreffende Mann den Nutzenzuschuß, den ihm der Vorschlag à 70 Mark gegenüber dem à 60 Mark bietet, höher als 10 Mark einschätzt, während er den Unterschied zwischen den Vorschlägen à 80 und à 70 Mark niedriger als 10 Mark bewertet? Natürlich will ich damit nicht sagen, daß er den Wert der Vorschläge wirklich objektiv beurteile. Unser Mann läßt sich dabei vielleicht von politischen Vorurteilen leiten oder steht zu sehr unter dem Einflusse seiner Mitbürger. Wäre er völlig mit der Frage vertraut, so würde er vermutlich anders urteilen. Es ist hier nur von dem Werte die Rede, den er unter gewissen gegebenen Voraussetzungen den betreffenden Staatsleistungen beimißt.

Wenn Anhänger einer individualistischen Steuertheorie von den Vorteilen der Staatsleistungen für die einzelnen Steuerträger wie von bestimmten Quantitäten sprechen, so meinen sie diese eben erwähnten Grenzwerte, die man im

¹⁾ Vgl. SAX: Die Wertungstheorie der Steuer, S. 230: „Man kann wohl verschiedene Grade der Zwecksetzungen unterscheiden je nach dem größeren oder geringeren Maße von Wohlfahrt, das erreicht wird, und man kann diesen die verschiedenen Mengen der erforderlichen Leistungsgüter gegenüberstellen. Aber es besteht dann doch immer nur die Beziehung je zwischen einem Zweck und einem bestimmten Mittel. Das führt zu einer Erkenntnis, daß die Sachlage, welche die Basis der Grenznutzentheorie bildet, hier nicht vorhanden ist. Und das bedeutet: Es kann nicht von Grenznutzen, sondern nur von Totalnutzen die Rede sein.“ SAX hat hier übersehen, daß der Zuschuß an Totalnutzen, den eine alternative Lösung herbeiführt, im Verhältnis zu einer anderen, etwas billigeren, eben als der Grenznutzen der Staatsausgaben bezeichnet werden kann.

Urteile der einzelnen erkennt, falls man ihnen unter gegebenen Voraussetzungen verschiedene Lösungen einer Steuerfrage zur Wahl vorlegt. Trotzdem die meisten Steuerträger niemals in Gelegenheit kommen, eine derartige Wahl zu treffen, und sich daher der Bewertung, die sie gegebenenfalls ihrem Urteile zugrunde legen würden, nicht bewußt sind, stellen diese Werte dennoch nicht ganz unbekannte Quantitäten dar. Sie können nämlich theoretisch als ein Resultat derjenigen Faktoren konstruiert werden, die in jedem gegebenen Falle die Wertung bestimmen würden¹⁾. Man findet diese Faktoren durch eine Analyse des Wertungsvorganges.

Die meisten öffentlichen Ausgaben bringen in erster Hand dem Steuerträger und seiner Familie rein persönliche Vorteile. Das Rechtswesen schützt sein Leben und Eigentum und bietet ihm die Voraussetzung zum Betrieb eines geordneten Erwerbes. Auch die meisten Kulturausgaben bedeuten für ihn in vieler Hinsicht einen unmittelbaren Nutzen; so kommt z. B. das Unterrichtswesen sowohl ihm selbst als auch seiner Familie zugute, erleichtert ihm durch die Hebung der allgemeinen Volksbildung die Möglichkeit, seine kulturellen Bedürfnisse zu befriedigen, und fördert sogar seine Erwerbstätigkeit. Meistens kann man, wie gesagt, einen derartigen rein persönlichen Nutzen, den alle Staatsbürger genießen, konstatieren. Aber in gewissen Fällen kommt der persönliche Nutzen nur der einen oder anderen Bevölkerungsgruppe zugute. Eine kleine, aber mächtige Gruppe kann ja, wie dereinst in den Zeiten der Autokratie, die Staatsmittel zur Deckung ihrer eigenen Auslagen (teure Hofhaltung u. dgl.) anwenden, welche Bedürfnisbefriedigung keineswegs der überwiegenden Mehrzahl der Staatsbürger zum Vorteile gereicht. Aber auch die Bedürfnisse einer wirtschaftlich schlecht gestellten Klasse können auf Kosten der Allgemeinheit gedeckt werden. Die Ausgaben für die Armenpflege bieten deren Nutznießern eine unmittelbare persönliche Befriedigung, während dadurch die Wohlfahrt der übrigen Staatsbürger nicht direkt berührt wird.

Die Vorteile, welche die Staatsleistungen dem einzelnen bringen, sind jedoch nicht ausschließlich von derartig persönlicher Art, sondern bestehen auch darin, daß sein altruistisches Interesse, auch andere Menschen im Genusse gewisser materieller oder geistiger Wohltaten zu sehen, berücksichtigt wird. Als Beispiel können wir wieder die Ausgaben für die Armenpflege heranziehen. Diese Ausgaben sind auch für diejenigen Mitglieder der Gesellschaft von Vorteil, die nicht Armenunterstützung genießen, indem sie nämlich den Willen der Wohlhabenderen erfüllen, ihre vom Glück stiefmütterlich behandelten Mitbürger nicht verhungern zu lassen. Diese altruistischen Beweggründe, die sich stets mehr oder weniger geltend machen, schmelzen oft mit den egoistischen zusammen, wobei ein ziemlich undifferenziertes Interesse für die „allgemeine Wohlfahrt“ der Nation oder der Gemeinde entsteht. Die individuelle Bewertung der Staatsleistungen besteht dann darin, daß der einzelne sein Interesse an dem von ihnen bewirkten Zuschusse zur allgemeinen Wohlfahrt in Geld schätzt. Wenn die Gegner der individualistischen Steuertheorie hervorheben, die Vorteile der staatlichen Tätigkeit

¹⁾ Die Grundlage der individualistischen Steuertheorie besteht jedoch nicht, wie deren Kritiker geltend machen wollten (vgl. z. B. Sax: Die Wertungstheorie, S. 227), in einer so wirklichkeitsfremden Annahme, jeder Steuerträger sei sich persönlich des Wertes bewußt, den jeder Zweig der Staatstätigkeit für ihn besitzt. Der Grundgedanke ist, wie gesagt, nur der, daß der Steuerträger, wenn man ihm verschiedene Vorschläge vorlegt, imstande ist, dieselben dermaßen zu bewerten, daß er einen von ihnen als den vorteilhaftesten wählt, und daß man, von gewissen äußeren Faktoren ausgehend, einigermaßen beurteilen kann, wie hoch sich dieser Wert unter gegebenen Voraussetzungen belaufen würde.

seien allgemeiner Natur, dann dürften sie gerade die eben besprochene Tatsache meinen, daß den Vorteilen des einzelnen nicht nur rein persönlicher, sondern auch altruistischer und idealer Charakter zukommt. Gegenüber der Auslegung der individualistischen Theorie, die ich hier gegeben habe¹⁾, hält also die genannte Einwendung nicht stand²⁾. Die Theorie ist tatsächlich nicht in dem Sinne individualistisch, daß sie nur mit greifbaren persönlichen Vorteilen aus der allgemeinen Tätigkeit rechnen würde, sondern in dem Sinne, daß sie bei der Analyse der Handlungen, die diese Tätigkeit ausmachen, physische Individuen zum Ausgangspunkt wählt³⁾.

Wir können nun feststellen, welche Faktoren die individuelle Wertung der öffentlichen Leistungen bestimmen. In dem Maße, in welchem der einzelne daraus materielle Vorteile, d. h. eine Vergrößerung seines Einkommens oder Vermögens, bezieht, beruht der Wert der Leistungen auf ihrer Grenzproduktivität, je nachdem sie vom Individuum geschätzt wird. Um gewisse materielle Vorteile zu erhalten, ist der einzelne sicherlich nicht willig, mehr Geld zu opfern, als diese wert sind. In dem Maße andererseits, in dem die staatliche Tätigkeit dem einzelnen subjektive Vorteile bringt — entweder solche unmittelbare persönliche Vorteile, die er durch den Besuch von Kirchen, Museen, öffentlichen Gärten u. dgl. genießt, oder solche ideale und altruistische Vorteile, die seinem Wunsche, die Staatsleistungen möchten auch anderen Individuen nützen oder gemeinsame höhere Interessen verfolgen, Rechnung tragen —, beruht seine in Geld auszudrückende Schätzung der Staatstätigkeit teils auf seinem eigenen Interesse für die betreffenden Nutzleistungen, teils auf der Möglichkeit, ein gewisses Interesse in Geld umzusetzen, also auf seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Bei gleichem Interesse steht die Schätzung in direktem Verhältnis zur Leistungsfähigkeit und bei gleicher Leistungsfähigkeit in direktem Verhältnis zum Interesse. Aber da die Unterschiede zwischen den Interessen der einzelnen Individuen weniger bedeuten als die zwischen ihrer Leistungsfähigkeit, muß dieselbe als der wichtigste wertbestimmende Faktor und das Interesse als ein in gewissem Maße modifizierender Faktor betrachtet werden. Die Geldbewertung der materiellen und der subjektiven Vorteile erfolgt also nach ganz verschiedenen Grundsätzen. In beiden Fällen kommt außerdem noch ein gemeinsamer variabler

¹⁾ In meiner genannten Arbeit habe ich, wie aus dem Mißverständnis meiner Kritiker zu schließen ist, vielleicht nicht genügend scharf hervorgehoben, daß die Vorteile des einzelnen aus der staatlichen Tätigkeit auch die Förderung seiner altruistischen und idealen Interessen in sich bergen. Ich habe jedoch diese Tatsache klar angedeutet. Vgl. z. B. S. 142: „Offenbar soll bei der Besteuerung nicht (nur) das egoistische Interesse für das Einzelwohl, sondern auch das altruistische Interesse für das Wohl der Gesamtheit berücksichtigt werden.“

²⁾ Vgl. PECK, W. H.: *Taxation and Welfare*, New York, 1925, wo im Zusammenhang mit einer wohlwollenden Erwähnung meiner Arbeit gegen dieselbe folgender Einwand erhoben wird (S. 33): „LINDAHL'S conclusions are stated in the form of individual benefit, but as we shall attempt to explain later, his arguments are valid only to the end of group benefit.“ Die Frage ist, ob hier wirklicher Unterschied zwischen den Begriffen „Individual benefit“ und „Group benefit“ vorliege. Mit „Individual benefit“ meine ich in den meisten Fällen den Wert, den das Individuum den allgemeinen Vorteilen beimißt, und PECK dürfte mit „Group benefit“ genau dasselbe gemeint haben.

³⁾ Die Individuen werden dabei nicht als isolierte Einzelwesen betrachtet, sondern als Gesellschaftsmitglieder mit all dem, was dieser Begriff hinsichtlich ihrer gemeinschaftlichen Beziehungen in sich schließt. Daß die Gesellschaft noch mehr als die Summe derartiger Gesellschaftsmitglieder darstellen solle, ist das mystische Postulat, das die Grundlage der organischen Staatstheorie bildet.

Faktor hinzu, nämlich die größere oder geringere Fähigkeit des einzelnen, die wirklichen Vorteile irgendeiner staatlichen Leistung zu beurteilen. Da er den verwickelten Zusammenhang der Dinge nicht zu durchschauen vermag, muß er sich gewöhnlich darauf beschränken, den Wert der Vorteile aufs Geratewohl zu beurteilen. Dabei läßt er sich außerordentlich von seinen Mitmenschen beeinflussen. Die individuelle Bewertung ist also eine sehr komplizierte Sache. Sie ist eine Funktion vieler Faktoren. Wenn aber diese in einem gegebenen Falle bekannt sind, kann man die Größe des individuellen Wertes berechnen. In diesem Sinne hat man also recht, von den individuellen Vorteilen der staatlichen Tätigkeit wie von bestimmten Wertbeträgen zu reden.

Daß diese individuellen Werte nicht als fingierte Quantitäten ohne reale Bedeutung betrachtet werden dürfen, sondern daß ihnen für die Ausgestaltung des Steuerwesens entscheidende Wichtigkeit zukommt, geht teils daraus hervor, daß die Verteilungsnorm, die bei der Besteuerung angewendet wird, im großen und ganzen in Übereinstimmung mit ihnen ausgearbeitet ist, teils daraus, daß sie letzterhand den tatsächlichen Beschlüssen über die Größe der Staatsausgaben und die Totalsumme der Steuern zugrunde liegen müssen. Diese beiden Fragen sind noch umstritten und bedürfen einer näheren Untersuchung. Die erste wird im nächsten Abschnitte behandelt; über die zweite lasse ich hier einige Betrachtungen folgen.

Die Höhe der Staatsausgaben ist, wie ich früher gezeigt habe, nicht eine im vorhinein gegebene Sache, sondern bildet tatsächlich eines der wichtigsten Probleme des Staatshaushaltes. Insofern sich die Anhänger der organischen Staatstheorie mit diesem Problem befassen, stellt sich dessen Lösung auf folgende Weise dar: Gewisse Organe der Staatsverwaltung beurteilen die Größe der staatlichen Bedürfnisse im Verhältnis zu derjenigen der privatwirtschaftlichen und lassen die Deckung der erstgenannten so weit gehen, als die allgemeinen Vorteile dieser Bedarfsdeckung die individuellen Opfer kompensieren, welche die Einschränkung der privaten Bedürfnisse durch die Besteuerung mit sich bringt. Das läßt sich natürlich sagen, aber die Frage ist nun, was diese wirtschaftliche Erwägung eigentlich bedeuten soll. Die gewöhnliche Anschauung ist wohl die, daß in jedem gegebenen Falle, wenn es sich um eine Erweiterung irgendeines Zweiges der Staatstätigkeit handelt, die allgemeinen Vorteile in die eine Wagschale gelegt werden und alle individuellen Opfer, welche die Besteuerung auferlegt, in die andere. Eine nähere Überlegung dürfte jedoch zu dem Ergebnisse führen, daß eine derartige Abwägung zumeist schon deshalb als Unding angesehen werden muß, weil es kaum möglich ist, alle individuellen subjektiven Steueropfer zu summieren: Die Summe dieser vielen schwer bestimmbareren Opfer hat kaum einen faßbaren Sinn. Die Schätzung des Steuerdruckes dürfte in der Regel nur vom Standpunkte des einzelnen Individuums aus geschehen. Aber daraus folgt, daß auch die „allgemeinen Vorteile“, die dem Steuerdruck entsprechen sollen, nur vom Standpunkte des einzelnen bewertet werden. So erhält der wirtschaftliche Kalkül in vorliegendem Fall einen überwiegend individuellen Charakter, der Wert der Staatstätigkeit, vom Standpunkt eines einzelnen Steuerträgers aus geschätzt, wird dem individuellen Steueropfer gegenübergestellt¹⁾.

¹⁾ Dies muß um so mehr hervorgehoben werden, als SAX, von der Darstellung WICKSELLS ausgehend, zu der Auffassung gelangt ist, die individuelle Steuertheorie setze eine Schätzung des Gesamtnutzens und des Gesamtopfers voraus! Vgl. „Die Wertungstheorie“, S. 228: „Das führt zu einem Selbstwiderspruch der Theorie: Der Beweis für die individuelle Meßbarkeit des Nutzens der Staatstätigkeit beruht auf der Annahme der Notwendigkeit einer Schätzung von Gesamtnutzen und Gesamt-

Damit ist nicht gesagt, daß die Männer, die bei der Ausübung des Besteuerungsrechtes die Entscheidung in der Hand haben — z. B. die Mitglieder des betreffenden Reichstagsausschusses — in erster Linie die Vorteile mit ihren eigenen Steueropfern vergleichen. Wahrscheinlich werden sie den finanziellen Kalkül von dem Standpunkt irgendeines Durchschnittsbürgers aus vornehmen. An der Hand der Faktoren, welche die Bewertung beeinflussen, versuchen sie eine Vorstellung davon zu erhalten, inwieweit ihm die Vorteile der Staatsleistungen für sein Steueropfer eine Kompensation darbieten. Daß diese Schätzung nicht von kraß egoistischer Art ist, sondern außerordentlich unter dem Einflusse verschiedener altruistischer und idealer Beweggründe steht, geht aus der vorhergehenden Erörterung hervor. Welche Person man sich als Subjekt der betreffenden Schätzung denkt, spielt eigentlich keine so große Rolle, da die Verteilung der Steuerlast wenigstens für gewisse Gruppen der Bevölkerung einigermaßen im Verhältnisse zu der individuellen Bewertung erfolgen dürfte; soweit dies der Fall ist, führt nämlich der finanzielle Kalkül zu demselben Resultat hinsichtlich der Höhe der Staatsausgaben, von welchem individuellen Standpunkt aus man denselben auch vornehmen mag.

Wenn unsere Überlegung richtig ist, würden also die individuellen Werte, die wir früher analysiert haben, auf die Weise für die tatsächliche Höhe der

opfer; die wirtschaftliche Konsequenz der Meßbarkeit des individuellen Nutzens, das ist die individuelle Preisbestimmung nach dem Grenznutzen, hebt jedoch die vorausgesetzte Gesamtschätzung auf.“ Der Sinn der betreffenden Ausführungen WICKSELLS (Finanztheoretische Untersuchungen, S. 82 ff.) ist wohl eigentlich nur der, die Inkonsequenz zu zeigen, die man begeht, wenn man die Meßbarkeit des individuellen Nutzens leugnet, aber gleichzeitig annimmt, die allgemeinen Vorteile seien meßbar. WICKSELL hat aber damit nicht gesagt, daß eine derartige allgemeine Abschätzung eine notwendige Voraussetzung für die Meßbarkeit des individuellen Nutzens sei, welcher für ihn im Gegenteil das primär Gegebene ist. Und ich selbst glaube, wie gesagt, nicht einmal an die Möglichkeit einer derartigen Gesamtschätzung.

Dieses Mißverständnis hat SAX zu einer fehlerhaften Auslegung verleitet. Er fährt nämlich fort: „Es muß aber doch wohl einen Grund gegeben haben, aus welchem von der Gesamtschätzung ausgegangen wird. Wir finden ihn in der von den Autoren festgehaltenen Meinung, daß erst von der auf diese Weise bestimmten Gesamtsteuersumme die Steuer des einzelnen im Wege der gerechten Verteilung gefunden werde. Man wird nicht umhin können, darin eine Unvereinbarkeit der Gedanken zu erblicken. Wenn in dem erkennbaren und erkannten Grenznutzen ein bestimmtes wirtschaftliches Maß für die Steuer jedes einzelnen gegeben ist, so bedarf es doch der relativen Steuerauteilung überhaupt nicht, da die absolute Höhe der Steuer schon durch jenes Maß bestimmt ist. In einer Grenznutzentheorie der Steuer ist für die relative Steuerauteilung kein Platz!“ Die Ansichten, die SAX hier WICKSELL und mir zuschreibt, kann ich nicht anerkennen, sondern ich stimme völlig mit dem Gedanken überein, den die letzten zwei Sätze ausdrücken, nämlich daß es, wenn die Frage nach der absoluten Höhe der Besteuerung in Übereinstimmung mit dem individuellen Grenznutzen gelöst worden ist, keiner besonderen Gerechtigkeitsgrundsätze für die Verteilung der Besteuerung bedarf. Der eigentliche Grundgedanke in WICKSELLS und meiner Darstellung ist, wie in folgendem Abschnitte näher gezeigt werden soll, gerade der, daß die Lösung der Frage nach der Höhe der Besteuerung auch die Lösung des Problems ihrer Verteilung mit sich bringt. Jedoch hindert dies nicht, daß die Verteilung, die dabei zustande gekommen ist, in einem Grundsatz ausgedrückt werden kann, der als praktisches Hilfsmittel bei der Durchführung der richtigen individuellen Steuerhöhe in den übrigen Fällen zu dienen vermag. Die praktische Lösung der Frage nach der Höhe der Besteuerung wird nämlich erleichtert, wenn man schon im vorhinein die Steuerverteilung kennt, die mit dieser Lösung verknüpft ist.

Besteuerung Bedeutung erlangen, daß diejenigen Personen, welche die entscheidenden Beschlüsse fassen, ihre Auffassung dieser Werte ihrem finanziellen Kalkül zugrunde legen. Natürlich können die Betreffenden dabei auch unrichtig abschätzen. Sie können z. B. ein größeres Interesse an irgendeiner Erweiterung der Staatstätigkeit annehmen, als tatsächlich vorhanden ist. Aber in diesem Falle lehnt sich die Allgemeinheit dagegen auf und die tatsächlichen Bewertungen treten auf die eine oder andere Weise zutage. So werden die betreffenden Staatsmänner auf ihre Irrtümer aufmerksam gemacht. Von großer Bedeutung ist hierbei der Druck, der durch die öffentliche Meinung, die sich in der Presse ausspricht, ausgeübt wird. Und den letzten Ausschlag geben die Stimmen der Wähler. Bisweilen kann ja die Lösung einer bestimmten Budgetfrage — z. B. die Verteidigung betreffend — bei den allgemeinen Wahlen für den Reichstag den wichtigsten Programmpunkt der Parteien ausmachen. Wenn in diesem Fall ein Wähler eine bestimmte Lösung der Frage durch seine Stimme unterstützt, gibt er dadurch gewissermaßen seine eigene Bewertung kund und da das Wahlergebnis natürlich die tatsächliche Lösung der Budgetfrage beeinflusst, wird diese also auf den individuellen Bewertungen direkt aufgebaut. Wir findensomit, daß es zwischen den individuellen Wertschätzungen der Staatsleistungen und den tatsächlichen Beschlüssen über die Höhe der Besteuerung sowohl indirekte als auch direkte Bindeglieder gibt.

Die angeführten Konstruktionen werden vielleicht manchem wirklichkeitsfremd erscheinen. Es liegt ja die Einwendung nahe, daß, wenn über die Ausdehnung der Staatstätigkeit beschlossen wird, derartige Kalküle meistens nicht vorkommen. Und es ist ja auch wahr, daß die Budgetfragen tatsächlich oft nur auf der Grundlage eines allgemeinen Empfindens entschieden werden, inwieweit die Vorteile größer als die Steueropfer seien. Analog verhält es sich in der Privatwirtschaft. Auch da wägt der einzelne nicht den Grenznutzen jeder Ausgabe ab, sondern er handelt mehr nach einem allgemeinen Empfinden, wieviel er sich in jedem Falle leisten könne. Aber geradeso wie dieses Gefühl im großen und ganzen auf hergebrachter Erfahrung beruht, wie man sein Einkommen zur Erzielung des größtmöglichen Nutzens verwenden könne, also von Überlegungen hinsichtlich der Größe des Nutzens in den betreffenden Fällen ausgeht, so trifft es auch im Staatshaushalte zu, daß das Empfinden, wie weit man in jedem Falle gehen dürfe, in letzter Linie auf individuellen Kalkülen von Nutzen und Opfer basiert. Daß diese Kalküle oft außerordentlich von politischen Ideen und Vorurteilen abhängen — genau so wie sich der einzelne bei seinen privaten Ausgaben sehr von der Handlungsweise seiner Mitmenschen leiten läßt —, beeinträchtigt nicht die Gültigkeit des Gesagten.

Bei einer gründlichen Analyse dieser Frage muß man daher auf die früher erörterten individuellen Bewertungen als die letzten bestimmenden Faktoren stoßen.

Inwieweit können Höhe und Verteilung der Besteuerung aus allgemeinen wirtschaftlichen Grundsätzen erklärt werden?

Die Grundprobleme des Staatshaushaltes sind, streng genommen, folgende vier: Welche Bedürfnisse werden durch öffentliche Güter gedeckt? Wenn eine zur Deckung eines bestimmten Bedarfes vorgesehene Summe zu demselben Zweck auf verschiedene Weisen verwendet werden kann, welche derselben wird man wählen? Wie hoch belaufen sich die Totalkosten jedes Zweiges der Staatswirtschaft? Und wie verteilen sich diese Kosten auf die Steuerträger?

Wenn die letzten zwei Fragen gelöst worden sind, dann bietet die Lösung der ersten zwei keine größeren prinzipiellen Schwierigkeiten mehr. Kann irgend-

eine Staatsaufgabe auf mehrere verschiedene Weisen verwirklicht werden, so wird die Wahl zwischen ihnen prinzipiell folgendermaßen getroffen: Man konstruiert für jede derselben die Gleichgewichtslage für die Höhe und Verteilung der Besteuerung; diejenige Lösung, welche sämtlichen Parteien die größten Vorteile bringt — wobei diese mit dem Maßstabe gemessen werden, der der herrschenden Machtkonstellation entspricht —, wird dann natürlich den übrigen Alternativen vorgezogen werden. Und die Frage, welche Bedürfnisse durch staatliche Fürsorge befriedigt werden sollen, kann in analoger Weise gelöst werden: Wenn diejenige Lösung, welche sich in einem gegebenen Fall als die beste Art der Bedarfsdeckung auf Staatskosten erweisen würde, größere Nettovorteile bietet als durch privatwirtschaftliche Tätigkeit erreicht werden können, dann wird der betreffende Bedarf durch staatliche Fürsorge gedeckt, sonst nicht.

Wir sehen daher von diesen zwei Fragen ab, mit denen gewiß viele interessante Probleme verknüpft sind, und nehmen an, daß es sich um eine gegebene Staatstätigkeit handelt, deren Totalkosten festgestellt und auf die Steuerträger verteilt werden sollen. Da die Verteilungsfrage die meist umstrittene ist, erwähnen wir sie zum Ausgangspunkt unserer Betrachtung. Und hinsichtlich der Steuerverteilung wenden wir unsere Aufmerksamkeit sogleich ihrem am meisten auffallenden Charakteristikum zu: Die Steuerbeträge sind nicht für alle Steuerträger die gleichen, sondern stehen gewöhnlich in gewissem Verhältnis zum Einkommen. Worauf beruht dies?

Die Frage ist auf verschiedene Weise beantwortet worden. Gewöhnlich weist man auf das Moment im Staatshaushalt hin, das dessen wichtigsten Unterschied gegenüber der Privatwirtschaft bedeutet, nämlich auf das Zwangsmoment. Demzufolge können die Beiträge der Staatsbürger zu der Deckung der Staatsausgaben nach der Leistungsfähigkeit abgestuft werden. Diese Antwort ist zwar nicht direkt fehlerhaft, da das Zwangsmoment zweifellos der tatsächlichen Steuerverteilung seinen Stempel aufdrückt; aber sie ist zumindest unvollständig. Dies geht daraus hervor, daß man auch von rein wirtschaftlichem Standpunkt aus zu einer Erklärung der Preisdifferenzierung gelangen kann, welche die Besteuerung darstellt. Wichtige Parallelerscheinungen zu derselben können nämlich auch im privatwirtschaftlichen Leben nachgewiesen werden, wo das Zwangsmoment fehlt.

Hiemit ist die Tatsache gemeint, daß in den meisten privatwirtschaftlichen Unternehmungen gewisse Kosten nicht auf die erzeugten Produkte spezifiziert werden können, also nicht „Grenzkosten“ im gewöhnlichen Sinne des Wortes sind, sondern als gemeinsame Kosten der gesamten erzeugten Produktmenge aufgefaßt werden müssen. Diese Kosten werden freilich in manchen Fällen gleichmäßig auf alle Produkte verteilt. Aber in allen Fällen, in welchen man es tun kann, bricht man mit diesem Prinzip und wendet statt dessen ein anderes an, nämlich das, jede Ware oder Leistung, so viel als diese zu tragen vermag, zu belasten, d. h. die Wertschätzungen der Konsumenten für den Anteil der Produkte an den gemeinsamen Kosten den Ausschlag geben zu lassen¹⁾. Starke wirtschaftliche Kräfte wirken in dieser Richtung. Durch die Preisdifferenzierung wird eine Erweiterung der Produktion ermöglicht, durch welche man die Vorteile des Großbetriebes genießt. Und in manchen Fällen, in denen verschiedene Produkte in durch die technischen Verhältnisse bedingten, zueinander proportionierten Mengen erzeugt werden, ist die Preisdifferenzierung außerdem eine notwendige Voraussetzung für das Zustande-

¹⁾ Für eine eingehende Analyse hierhergehörender Probleme siehe CLARK, J. M.: *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago, 1923.

kommen des Gleichgewichtes zwischen Angebot und Nachfrage betreffend sämtlicher Produkte.

Da der letztgenannte Fall in diesem Zusammenhang der wichtigste ist, will ich ihn durch ein konkretes Beispiel veranschaulichen¹⁾. Das Ergebnis der Baumwollproduktion besteht, in Gewicht gerechnet, ungefähr aus einem Drittel Rohbaumwolle und zwei Dritteln Baumwollsamens. Die gesamte jährliche Baumwollproduktion der Vereinigten Staaten wird auf etwa 10 Millionen Tonnen geschätzt, nämlich $3\frac{1}{3}$ Millionen Tonnen Rohbaumwolle und $6\frac{2}{3}$ Millionen Tonnen Baumwollsamens, und die Gesamtkosten hierfür können auf 960 Millionen Dollar veranschlagt werden. Bei der Preisbildung der Produkte verteilt sich diese Kostensumme nicht gleichmäßig auf jede erzeugte Tonne — was, ohne Rücksicht darauf, ob es sich um Rohbaumwolle oder Baumwollsamens handelt, 96 Dollar pro Tonne ausmachen würde —, sondern auf jede Tonne Rohbaumwolle entfällt ein ungefähr zehnmal so großer Anteil der gemeinsamen Kosten als auf jede Tonne Baumwollsamens. Der Preis beträgt also für die Rohbaumwolle zirka 240 Dollar pro Tonne, für den Baumwollsamens dagegen nur zirka 24 Dollar pro Tonne; auf $3\frac{1}{3}$ Millionen Tonnen Rohbaumwolle entfallen also beiläufig 800 Millionen Dollar und auf $6\frac{2}{3}$ Millionen Tonnen Baumwollsamens ungefähr 160 Millionen Dollar. Dies beruht natürlich darauf, daß die Rohbaumwolle für die Konsumenten höheren Wert als der Baumwollsamens besitzt. Setzte man den Preis für beide Produkte gleich hoch an, so überstiege die Nachfrage nach der Rohbaumwolle deren Angebot, während das Angebot an Baumwollsamens über die Nachfrage nach diesem hinauswüchse, wenn nicht die Gesamtproduktion beider Produkte wesentlich eingeschränkt werden würde. Nur durch eine Preisdifferenzierung wird es möglich sein, das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage betreffs beider Produkte herzustellen.

Auch bei der Besteuerung liegt ein Fall gemeinsamer Kosten vor. Die öffentlichen Ausgaben, die durch Steuern gedeckt werden, können ja nicht auf jedes Individuum spezifiziert werden, sondern sie stellen Leistungen dar, die allen oder wenigstens einer Mehrzahl Staatsbürger zugute kommen. Diese Ausgaben bezeichnen also gemeinsame Kosten zur Deckung bestimmter Bedürfnisse der Gesellschaftsmitglieder. Wir haben früher gezeigt, daß der in Geld ausgedrückte Wert dieser Bedarfsdeckung nicht für alle gleich ist, sondern auf Faktoren beruht, deren wichtigste — die objektiven Vorteile und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit — zur Größe des Einkommens in gewissem Verhältnis stehen: Im großen und ganzen steigt also dieser Wert mit höherem Einkommen. Wird die Besteuerung nach dem Einkommen in einer Weise abgestuft, welche der Bewertung entspricht, so erhalten wir klar und deutlich ein Analogon zu dem eben angeführten privatwirtschaftlichen Beispiel. In beiden Fällen handelt es sich nämlich um die Verteilung gemeinsamer Kosten und in beiden Fällen geschieht diese Verteilung in Übereinstimmung mit der Bewertung der Leistungen von seiten der Konsumenten. Diese Tatsachen vor Augen kann man es wohl kaum als zu kühn bezeichnen, wenn man die Abstufung der Besteuerung nach dem Einkommen — in dem Maße, in dem diese Abstufung mit der Bewertung übereinstimmt — als Ergebnis derselben Preisbildungsgesetze, die auf dem privatwirtschaftlichen Gebiete gelten, betrachtet. In Wirklichkeit zeigt freilich die tatsächliche Steuerverteilung gegenüber der eben angedeuteten mancherlei Abweichungen, und zwar vor allem deswegen, weil eine mächtige Partei die Zwangsgewalt des Staates benützt, um sich

¹⁾ AUS HENDERSON, H. D.: Supply and Demand (Cambridge Economic Handbooks, I); deutsch: J. Springer, Berlin 1924.

auf Kosten der anderen Parteien Vorteile zu verschaffen. Die wirtschaftliche Erklärung der Preisdifferenzierung, welche die Besteuerung darstellt, ist daher nicht vollkommen, sondern muß durch Rücksichtnahme auf die Bedeutung des Zwangsmomentes vervollständigt werden. Aber diese Erklärung darf nicht übersehen werden und sie dürfte tatsächlich den geeignetsten Ausgangspunkt für eine Analyse des Problems darbieten.

FRIEDRICH v. WIESER gebührt meines Wissens die Ehre, zuerst diese Parallele zwischen den privat- und staatswirtschaftlichen Erscheinungen gezogen zu haben¹). In meiner früher genannten Arbeit habe ich versucht, dieselbe Parallele ausführlicher zu behandeln, und habe dabei die Verschiedenheiten beachtet, die dadurch bedingt sind, daß es sich im Staatshaushalte nicht nur um gemeinsame Kosten, sondern um gemeinsame Güter handelt, welche durch die mittels Zwang aufrechterhaltene Zusammenarbeit aller Staatsbürger zustande kommen. Dieser Darstellung will ich hier noch einige verdeutlichende Bemerkungen beifügen.

Die Parallele ist am leichtesten zu ziehen, wenn man sich zunächst die Besteuerung auf die Weise ausgeübt denkt, daß die verschiedenen Kategorien von Steuerträgern (durch ihre Vertreter im Reichstage) durch freie Verhandlungen eine gleichzeitige Lösung der Höhe und der Verteilung der Besteuerung zu erzielen suchen und daß sie dabei ihre Interessen in gleichem Maße wahren.

In unserem Beispiel mit der Baumwollproduktion war die größere Nachfrage nach der Rohbaumwolle die unmittelbare Ursache, daß auf diese Ware ein weitaus größerer Anteil der gemeinsamen Kosten als auf den Baumwollsamens entfiel. Im Staatshaushalt entsprechen diesem Nachfragemoment die Wünsche der verschiedenen Steuerträgerkategorien nach der Erweiterung der staatlichen Tätigkeit. Die Gesamthöhe der Staatsausgaben ist ja nicht bestimmt, sondern man hat stets zwischen billigeren und teureren Lösungen zu wählen. Dieser Umstand, der, wie früher erwähnt, die Berechnung des Wertes der staatlichen Leistungen für die einzelnen Individuen ermöglichte, gibt uns auch eine Lösung der Verteilungsfrage nach rein wirtschaftlichen Gründen in die Hand. Man nehme an, daß man anfänglich von der am nächsten liegenden Lösung ausgegangen sei, nämlich von der, daß alle Staatsbürger, sowohl reiche als arme, mit gleichgroßen Beträgen zur Deckung der Staatsausgaben beitragen sollten. Die ärmere Kategorie der Steuerträger würde sich dabei natürlich für die Anschauung einsetzen, die Staatsausgaben sollten auf ein Minimum eingeschränkt werden, da sie ihren Anteil an einem verhältnismäßig auch nur geringen Gesamtbetrage von Ausgaben sehr drückend empfinden würden. Dagegen würde die besserbemittelte Gruppe von Staatsbürgern, denen eine derartige Steuerlast nicht schwer fiel, energisch fordern, der Staat möge seine Pflichten in weiter gehendem Maße erfüllen. Dieser Konflikt kann durch die Wahl einer anderen Verteilungsnorm gelöst werden. Und obgleich die Einwirkung der „Nachfrage“ auf den „Preis“ hier nicht unter so geringen Reibungen wie in der Volkswirtschaft vor sich geht, können wir dennoch annehmen, die reichere Kategorie der Steuerträger werde in einem derartigen Fall aus eigenem Antrieb einen größeren Anteil an den Staatsausgaben auf sich nehmen, um auf diese Weise den „Preis“ der Staatsleistungen für die übrigen zu ermäßigen und dadurch deren Einwilligung zu einer Erweiterung der staatlichen Tätigkeit zu gewinnen²).

¹) „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft“ (in Grundriß der Sozialökonomik, I, Tübingen 1914), S. 426, auf welche in meiner „Gerechtigkeit der Besteuerung“, S. 83 und 84, Bezug genommen ist.

²) RITSCHL hat in seiner Kritik der werttheoretischen Finanztheorie dieses Verhältnis nicht beachtet. Siehe z. B. seinen Aufsatz „Zum Abschluß der SAXschen

Je größer dieser Kostenanteil der Reichen ist, desto teurer kommen ihnen die Staatsleistungen zu stehen und desto mehr läßt ihr Streben nach, diese Leistungen zu erhöhen, desto williger aber werden andererseits die Minderbemittelten zu einer solchen Erweiterung beitragen. Bei einer gewissen Verteilungsnorm ist der „Preis“ der Staatsleistungen für die betreffenden Parteien derartig differenziert, daß die Wünsche aller hinsichtlich der Höhe der Staatsausgaben miteinander übereinstimmen. Die Besteuerung kann dann, den verschiedenen Wertungen entsprechend, die jede Partei den Staatsleistungen beimißt, geregelt werden. Die im privatwirtschaftlichen Leben herrschende Übereinstimmung zwischen Grenznutzen und Preis kann man also auch hier durchführen. Unter der gemachten Voraussetzung, daß die Parteien ihre Interessen in gleichem Maße zu wahren vermögen¹⁾, werden sie sich für diese Lösung entscheiden²⁾.

Steuerwertlehre“, SCHMOLLERS Jahrb., 50. Jahrg., S. 117. 1926: „Das Festhalten an der Bestimmung des Kostenanteils nach dem Individualwertstande bei ausscheidbarem Nutzanteil scheint mir auch weiter dem Einwand zu unterliegen, daß der einzelne nicht bereit sein wird, für seinen Nutzenanteil einen höheren Preis zuzubilligen als der Grenzkäufer. Er wird nur dann einen höheren Kostenanteil nach seinem Individualwertstand übernehmen, wenn er dafür einen größeren Nutzenanteil zu erkaufen vermag. Auf keinen Fall ist dies möglich, wenn die Kollektivtätigkeit ununterscheidbar den einzelnen zugute kommt. Ist der Nutzenanteil des einzelnen nicht auszusondern, so kann die Kollektivtätigkeit jedem auf die Dauer nur in gleichem Verhältnis zugute kommen, d. h. die Nutzenanteile müssen praktisch als gleich angenommen werden.“ Auch wenn die Nutzenanteile aller als gleich angenommen werden, so kann wohl der Nutzen jedes einzelnen durch eine Erhöhung der Staatsleistungen vermehrt werden. Damit dieses Ziel erreicht werde, kann offenbar eine wohlhabendere Klasse durch ihre Vertreter im Reichstag einen so hohen Kostenanteil auf sich nehmen, daß die Steuern einigermaßen dem Individualwertstande eines jeden entsprechen.

¹⁾ Der vorliegende Fall zeigt, wie ich in „Gerechtigkeit der Besteuerung“, S. 86ff., dargetan habe, streng genommen mehr Analogie mit dem isolierten Tausch als mit jenem Falle freier Konkurrenz, den wir oben aus dem privatwirtschaftlichen Leben angeführt haben. Würde man nicht voraussetzen, daß die Parteien in gleich hohem Maße ihre Interessen wahren, dann wäre das Problem innerhalb gewisser Grenzen unbestimmt. In gewissen Fällen würde es nämlich für eine Partei einen Vorteil bedeuten, ihren Wunsch nach Erweiterung der staatlichen Tätigkeit zurückzuhalten, wenn diese eine Verschiebung der Verteilungsnorm voraussetzt. (Variiert man das Beispiel mit der Baumwollkultur so, daß man annimmt, die Konsumenten der Rohbaumwolle bzw. des Baumwollsamens seien als zwei große Käufermonopole organisiert, dann würde hier die Lage dieselbe bleiben. Die Käufer der Rohbaumwolle würden dabei vielleicht einen größeren Nettogewinn als bei freier Preisbildung erzielen, wenn sie durch eine künstliche Einschränkung der Nachfrage eine erhebliche Preisreduktion der Rohbaumwolle erreichten.) Wenn derartige Aktionen glücken — was ja nicht sicher ist, da beide Parteien in derselben Weise verfahren können —, würde jedoch der totale, in Geld ausgedrückte Nettogewinn aller Parteien sinken. Und dies kann als ein Zeichen dafür betrachtet werden, daß eine Partei ihre Interessen auf Kosten der anderen bereichert hat.

²⁾ Zur weiteren Veranschaulichung meiner Überlegung führe ich folgendes einfache Beispiel an: Eine Ortsgemeinde ist im Begriff, einen öffentlichen Garten anzulegen, dessen Nutzen allen Steuerträgern ohne Unterschied zugute kommt. Die jährlichen Kosten des Gartens sind mindestens 10000 Mark. Um je mehr die Kosten erhöht werden, desto besser entwickelt sich der Garten, einen desto höheren Güterbetrag sind die Steuerzahler nötigenfalls bereit, für den betreffenden Zweck zu widmen. Von den Steuerträgern ist aber die eine Hälfte (A) ziemlich wohlhabend, die andere Hälfte (B) dagegen minder bemittelt. Obwohl der subjektive Nutzen des Gartens für alle als ungefähr gleich angenommen werden kann, stellt sich jedoch

In der Wirklichkeit aber liegen die genannten Voraussetzungen nicht vor; man muß daher untersuchen, inwieweit dadurch die Analogie zwischen den privatwirtschaftlichen und den staatswirtschaftlichen Erscheinungen gestört wird.

Nur ausnahmsweise wird die Frage nach der Höhe der Besteuerung in direkten Zusammenhang mit der Frage nach ihrer Verteilung gestellt. Im allgemeinen geht man ja so zu Werke, daß man zuerst die Höhe der Staatsausgaben bestimmt und dann die geeignetsten Methoden zur Anschaffung der erforderlichen Steuermittel zu finden versucht. Daß die erste Frage von der zweiten formell unabhängig gelöst werden kann, beruht jedoch darauf, daß man bei Beratungen über die Höhe der Besteuerung im großen und ganzen eine Verteilung derselben voraussetzt, die durch deren Höhe bedingt wird, nämlich eine Verteilung, die alle einigermaßen im Verhältnis zu ihrer Bewertung der Staatsleistungen trifft. Die Verteilungsfrage kann also von vornherein als auf die Weise gelöst betrachtet werden, daß man über die Höhe der Staatsausgaben einen einstimmigen Beschluß erzielt. Im vorliegenden Falle handelt es sich aber eben darum, wie die betreffende Verteilungsnorm entstanden ist. Und es stimmt vollkommen mit den gewöhnlichen Methoden der Theorie überein, wenn man bei der Analyse einer derartigen Gleichgewichtslage zunächst hypothetische Fälle untersucht und sich dann darzulegen bestrebt, welche Kräfte sich in anderen Fällen geltend gemacht hätten. In diesem Sinne muß man also die vorhergehende Erörterung über die Bestimmung der Verteilung der Besteuerung durch ihre Höhe auslegen.

Es bleibt nunmehr noch der sehr wichtige Umstand zu erörtern übrig, daß die verschiedenen Kategorien von Steuerträgern auf Grund der in irgendeinem konkreten Falle herrschenden politischen Machtverteilung in sehr verschiedenem

der in Geld ausgedrückte Nutzen für die Reichen beträchtlich höher als für die Armen, da es den Reichen leichter als den Armen fällt, eine und dieselbe Summe zu bezahlen. Wir nehmen folgende Zahlen an:

Gesamtkosten des Gartens:	Höchster Steuerbetrag der A-Gruppe:	Höchster Steuerbetrag der B-Gruppe:	Höchstmögliche totale Steuersumme:
10 000	10 000	5 000	15 000
15 000	14 000	7 000	21 000
20 000	17 000	8 500	23 500
25 000	19 000	9 500	28 500
30 000	20 000	10 000	30 000
35 000	20 750	10 250	31 000

Beide Parteien verhandeln nun über Höhe und Verteilung der Gartenkosten. Damit ein Vorschlag angenommen werden kann, müssen sich die Parteien zuerst darüber geeinigt haben. Sollen alle gleichhohe Beträge bezahlen, dann stimmt die B-Gruppe nur für den billigsten Garten à 10 000 Mark. Wie aus den angegebenen Zahlen leicht zu ersehen ist, kann die A-Gruppe jedoch ihren Nettogewinn dadurch erhöhen, daß sie sich er bietet, für einen Garten à 15 000 Mark 8 000 Mark, also etwas mehr als die Hälfte, zu bezahlen. Zu diesem Vorschlage gibt dann die B-Gruppe ihre Einwilligung. Allen Steuerträgern gleichhohe Beträge aufzuerlegen, streitet also in vorliegendem Falle gegen die wirtschaftliche Vernunft. Die konsequenteste Lösung ist offenbar eine Differenzierung der Steuerbeträge. Welcher von den dabei möglichen Vorschlägen durchdringt, beruht auf der Geschicklichkeit der Parteien bei den Verhandlungen. Jede Partei versucht mit möglichst geringen Kosten davonzukommen, ist aber zugleich am Zustandekommen eines möglichst großen Gartens interessiert. Ein Kompromiß muß also zustande kommen. Wenn dieses darin besteht, daß A mit einer doppelt so großen Summe wie B zu den Gartenkosten beiträgt, so haben die Parteien ihre Interessen in gleichem Maße gewahrt. Denn nur bei dieser Verteilungsnorm herrscht zwischen den Wünschen beider Parteien hinsichtlich der Größe des Gartens völlige Übereinstimmung.

Grad ihre Wünsche hinsichtlich der Handhabung des Besteuerungsrechtes geltend machen können. Dadurch wird ohne Zweifel die erwähnte Analogie beeinträchtigt, da ja in gewissen Fällen die politische Macht formell in den Händen einer einzigen Partei, z. B. in denen der Kapitalisten, liegen kann, die es nicht für nötig erachtet, sich mit anderen Parteien in Verhandlungen einzulassen. Ich habe jedoch versucht, klarzulegen, daß auch für diese Fälle die oben gegebene Konstruktion, wenn auch nur in modifizierter Form, prinzipiell angewendet werden kann, da die herrschende Partei immer mehr oder weniger unter dem Einflusse der übrigen Parteien steht¹⁾. Auch unter der Voraussetzung ungleicher Machtverteilung kann also die tatsächliche Steuerregelung als Ergebnis der von sämtlichen Parteien erfolgten Bewertung der Staatsleistungen erklärt werden. Die Ungleichheit der Machtverteilung hat eigentlich nur zur Folge, daß die oben skizzierte Gleichgewichtslage zum Vorteile der Machtbesitzenden eine Verschiebung erfährt, welche als der Größe des Machtübergewichtes direkt proportional bezeichnet werden kann.

Damit die erwähnte Analogie zwischen den privat- und den staatswirtschaftlichen Erscheinungen nicht allzusehr gestört werde, muß die Besteuerung doch im großen und ganzen mit den individuellen Bewertungen in Zusammenhang stehen. Wie verhält es sich hiermit in der Wirklichkeit?

Die Abweichungen der tatsächlichen Besteuerung von den individuellen Bewertungen können in folgenden Sätzen zusammengefaßt werden: 1. Wie immer sich auch die politische Machtverteilung gestalten möge, so kann dennoch schon aus rein technischen Gründen davon nicht die Rede sein, die Besteuerung in jedem einzelnen Fall in einem genauen Verhältnis zu der Bewertung der Staatstätigkeit von seiten des einzelnen zu ordnen. Bestenfalls kann eine solche Ordnung des Steuerwesens bloß in großen Zügen durchgeführt werden. 2. Nur in Ausnahmefällen nimmt man Rücksicht auf rein subjektive Interessenunterschiede sowie auf verschieden subjektive Auffassungen der Größe der allgemeinen Vorteile. Gewöhnlich wird daher nicht der wirkliche, sondern, wie wir später zeigen werden, der nach den Anschauungen der machtbesitzenden Gruppe geschätzte Wert der Staatsleistungen für die einzelnen zur Norm der Besteuerung. 3. Eine mächtige Partei kann ferner eine allgemeine und annähernd gleichmäßige Verschiebung des Steuerdruckes zu ihrem eigenen Vorteil bewirken. Ein Beispiel hiefür bildet der in den letzten Jahr-

¹⁾ Vgl. „Die Gerechtigkeit der Besteuerung“, S. 49 und 50: „Die Kapitalistenklasse ist nie vollständig allmächtig gewesen. Wenn sie einseitig ihre eigenen Wünsche zu verwirklichen versucht hat, ist sie stets auf den Widerstand der anderen Parteien gestoßen, einen Widerstand, der zwar größer oder kleiner sein kann, der aber von einer gewissen Grenze an sich nicht ohne erhebliche Ungelegenheiten überwinden läßt. Die Herrschenden haben deshalb mit ihren Übergriffen gegen die anderen Klassen zurückhalten müssen. In Übereinstimmung mit dem Gesetz des kleinsten Widerstandes sind sie den Wünschen der letzteren möglichst weit nachgekommen und haben ihre Übermacht nur dann angewendet, wenn sie in der vorteilhaftesten Weise davon Gebrauch machen konnten. In dieser Weise haben sie — um einen Ausdruck CONIGLIANIS zu verwenden — mit gegebenen ‚politischen Kosten‘ möglichst große Vorteile zu gewinnen versucht.... Je größeres Interesse die Steuerträger für gewisse Staatsprästationen hegen, desto größer ist in diesem Fall ihre ‚Steuerfähigkeit‘ aus dem Gesichtspunkt der herrschenden Partei, einen um so größeren Anteil der Totalkosten kann diese mit gegebenen politischen Kosten ihnen abfordern... Sowohl die Verteilung der Steuerlast als auch die positive Anwendung der Steuern beruht also zum Teil auch auf den finanziellen Dispositionen der beherrschten Parteien und je näher sie der herrschenden Partei an politischem Gewicht kommen, desto größeren Einfluß übt ihre Wertschätzung auf den finanziellen Prozeß aus.“

zehnten im Zusammenhang mit dem steigenden politischen Einfluß der Arbeiterklasse vor sich gehende sukzessive Übergang von indirekten zu direkten Steuern sowie die gleichzeitige Verschärfung der progressiven Steuersätze für höhere Einkommen. 4. Die Steuerverteilung kann außerdem auf ein im Verhältnis zu den individuellen Werten weniger regelmäßige Weise verschoben werden. Die wichtigste Ursache hierfür ist die hohe Sonderbelastung gewisser Arten von Einkommen und Vermögen, welche nach der herrschenden Auffassung als weniger berechtigt erscheinen. Die Wertzuwachssteuern können dafür als Beispiel dienen. Doch sind auch andere Verschiebungen denkbar. Eine überlegene Gruppe, die in die oft schwer zu berechnende Steuerinzidenz größeren Einblick als andere besitzt, kann aus dieser Kenntnis Nutzen ziehen, indem sie den anderen Mitbürgern eine Steuerlast auferlegt, deren sich dieselben nicht ohne weiteres bewußt werden. 5. Schließlich verschiebt sich wahrscheinlich die Gesamthöhe der Besteuerung im Zusammenhang mit ihrer Verteilung. Theoretisch betrachtet, kann sich diese Verschiebung entweder nach unten oder nach oben vollziehen. Aber das wahrscheinliche Ergebnis dürfte in einer Erhöhung der Gesamtbesteuerung bestehen¹⁾. Diese Tendenz nach Erweiterung der staatlichen Tätigkeit, die, wie gesagt, mit einer ungleichen Machtverteilung verknüpft zu sein scheint, verdient offenbar die größte Beachtung der Nationalökonomien.

Aus dieser Übersicht geht hervor, daß die meisten Abweichungen der Besteuerung von den individuellen Bewertungen dennoch in einem gewissen Verhältnisse zu diesen erfolgen, sei es, daß hierbei diese Werte nur nach allgemeinen Leitlinien zur Norm der Besteuerung werden oder daß eine

¹⁾ Wenn eine Partei, die ein politisches Machtübergewicht von einer bestimmten gegebenen Größe besitzt, sich darauf konzentriert, eine für sie möglichst günstige Steuerverteilung zu erreichen, so würde sie freilich selbst diese günstige Verteilung mit einer beträchtlichen Erhöhung der Staatsausgaben und der gesamten Steuersumme verknüpfen wollen. Aber da sie schon sozusagen das Machtübergewicht „verbraucht“ hat, muß sie ihre Ansprüche in dieser Beziehung herabsetzen und sich vielleicht in die Notwendigkeit finden, den Wünschen der übrigen steuerbelasteten Parteien durch eine Einschränkung der Staatsleistungen entgegenzukommen. Wenn sich dagegen die betreffende Partei mit einer geringeren Verschiebung der Steuerverteilung zu ihrem Vorteile begnügt, kann sie um so größere Kraft einsetzen, um jene Erweiterung der Staatstätigkeit zu erreichen, welche ihr bei der bezüglichen Verteilungsnorm wünschenswert erscheint. Das Ergebnis wird also im ersten Fall eine Senkung und im zweiten eine Erhöhung der Staatsausgaben darstellen, und zwar im Verhältnis zu deren Größe bei gleicher Machtverteilung. (Ein naheliegendes Beispiel: Wenn eine machtbesitzende Arbeiterklasse in größtmöglichem Maße den Druck der Steuerlast auf die reichere Schicht der Bevölkerung zu verschieben versuchte, so müßte sie infolge des starken Widerstandes dieser Schicht gleichzeitig das gesamte Ausmaß der Besteuerung vermindern. Bei einer mäßigen Verschiebung dagegen kann die Partei ihre Wünsche hinsichtlich der Erweiterung der staatlichen Tätigkeit durchsetzen.) Daß wir die letztgenannte Lösung als die wahrscheinliche angegeben haben, beruht auf zwei Umständen: erstens darauf, daß der Nettogewinn der herrschenden Partei in diesem Falle durch eine für sie günstige Verschiebung sowohl der Verteilung als auch der Höhe der Besteuerung steigt, während die bei der erstgenannten Lösung stattfindende Verminderung der Staatsausgaben den Nettogewinn herabdrückt; zweitens darauf, daß rein psychologisch der Widerstand gegen eine so greifbare Tatsache, wie eine Veränderung der Steuerverteilung, natürlich größer werden muß als derjenige gegen eine Erhöhung der Staatsausgaben, deren Berechtigung schwerer zu beurteilen ist. Da die Partei nur einen gewissen Widerstand zu bezwingen vermag, dürfte sie deshalb auf diesem letzteren Wege einen größeren Nettogewinn erhalten können.

allgemeine Verschiebung des Steuerdruckes von einer Einkommensklasse zu einer anderen stattfindet. Diese Abweichungen hindern nicht, daß die individuelle Bewertung, wenn auch in modifizierter Form, in der Besteuerung zum Ausdruck kommt. Wenigstens in den meisten Fällen sind Verschiebungen dieser Art von beträchtlich größerer Bedeutung als die unregelmäßigen Abweichungen, deren wichtigsten Typus Sondersteuern mit konfiskatorischem Charakter darstellen. Deshalb dürfte man behaupten können, daß die durch die ungleiche Machtverteilung und andere Faktoren bewirkte Verschiebung der Besteuerung aus der oben skizzierten Gleichgewichtslage dennoch die Analogie mit der Preisbildung in der Privatwirtschaft nicht allzusehr beeinträchtigt.

Wie aus dem Ausgeführten hervorgehen dürfte, habe ich damit jedoch nicht verneint, daß zwischen der staatlichen und der privaten Wirtschaft greifbare und wesentliche Unterschiede bestehen. Meine Absicht war nur, hervorzuheben, daß auch gewisse, den beiden Wirtschaftsformen gemeinsame Grundsätze nicht vergessen werden dürfen.

Kann das Interessenprinzip als Steuerprinzip von allgemeingültiger Bedeutung aufgestellt werden?

Eine theoretische Analyse wie die eben durchgeführte, welche die in der Besteuerung wirksamen Triebkräfte klarlegt, darf nicht als unfruchtbare Spekulation betrachtet werden. Sie wird auch von praktischem Nutzen sein, indem sie Licht auf den wirklichen Inhalt der Grundsätze wirft, die für die Besteuerung aufgestellt worden sind und bei derselben tatsächlich zur Anwendung kommen. Von der theoretischen Analyse ausgehend, kann man diese Prinzipien klarer formulieren, wodurch eine rationellere Regelung der Besteuerung ermöglicht wird.

Da die Besteuerung, wie wir gesehen haben, im großen und ganzen auf individuellen Wertungsvorgängen basiert, ist es schon a priori wahrscheinlich, daß die meisten historisch gegebenen Steuerprinzipien den Grundgedanken ausdrücken, die Besteuerung möge in Übereinstimmung mit diesen individuellen Bewertungen geregelt werden. Mit Hinsicht auf die komplizierte Natur der Besteuerung ist es jedoch auch wahrscheinlich, daß dieser Grundgedanke nicht allzeit in völlig korrekter Weise formuliert worden ist. Eine nähere Analyse der Steuerprinzipien bestärkt uns in dieser Vermutung. Daher ist es eine Aufgabe der Wissenschaft, die älteren, unklaren Fassungen dieses Gedankens durch eine solche Formulierung zu ersetzen, die, in vertiefter Kenntnis der Natur des Steuerwesens fußend, als völlig einwandfrei gelten kann.

Von den traditionellen Steuergrundsätzen kann man am leichtesten das Interessenprinzip mit dem erwähnten Grundgedanken in Übereinstimmung bringen. Das Interesse des einzelnen an der staatlichen Tätigkeit muß nämlich, um als Norm bei der Besteuerung zur Anwendung kommen zu können, in Geld ausgedrückt werden. Und dieses in Geld geschätzte Interesse ist offenbar mit der oben besprochenen individuellen Bewertung der Staatsleistungen identisch.

Betrachtungen dieser Art veranlaßten WICKSELL, in seiner früher zitierten Arbeit das Interessenprinzip als das primäre hinzustellen. Von einer Analyse der Gerechtigkeitsforderung in der Besteuerung ausgehend, habe ich dann versucht, diesen Gedanken weiter zu entwickeln. Die Forderung nach einer gerechten Besteuerung ist nämlich, überlegte ich, mit der Forderung nach einer gerechten Verteilung des Eigentums unauflöslich verbunden, da es natürlich keinen Sinn hat, „einen gerechten Teil von einem ungerechten Ganzen zu fordern“. Eine gerechte Besteuerung bedeutet daher, daß sich bei gerechter Eigentumsordnung die Steuern in Übereinstimmung mit derselben verteilen und daß

bei ungerechter Eigentumsordnung diese erst, wenn nicht durch andere Mittel, so durch Steuermaßregeln, verbessert und dann die (übrige) Steuerlast in Übereinstimmung mit der so reformierten Eigentumsverteilung geregelt wird. Die Regelung der Besteuerung in Übereinstimmung mit einer gewissen Eigentumsordnung muß aber im großen und ganzen die individuellen Bewertungen respektieren, die auf dieser Ordnung basieren. Unabhängig von der Auffassung, die man hinsichtlich der Gerechtigkeit der bestehenden Eigentumsverteilung hegt, muß daher eine Interessenbesteuerung in dem eben angegebenen Sinne einen wesentlichen Teil jedes rationell ausgestalteten gerechten Steuerprogramms ausmachen.

Dieser Versuch, das Interessenprinzip als einen Steuergrundsatz von allgemeiner Bedeutung wieder zu beleben, ist jedoch verschiedentlich auf Widerstand gestoßen. „Wir erblicken in der Lehre überhaupt nichts anderes als eine moderne Variante der alten relativen oder Tauschtheorie der Steuer, die doch wahrscheinlich als endgültig abgetan angesehen werden kann. Sie wird auch in dem neuen Gewande nicht wieder aufleben.“ So schrieb SAX¹⁾ und gab damit einer auch bei anderen Finanztheoretikern ziemlich verbreiteten Auffassung Ausdruck.

SAX' eigener Mißbilligung kommt aber nicht eine so große sachliche Bedeutung zu, da sich in diesem Punkte, soweit ich finden kann, unsere Ansichten eigentlich nur durch die Terminologie voneinander unterscheiden. Die von SAX gemeinte Gleichgewichtslage, welche eine gleichmäßige Befriedigung der kollektiven und der individuellen Bedürfnisse der einzelnen bedeutet²⁾, ist nämlich im großen und ganzen mit meiner „Interessenbesteuerung“ identisch. Der sachliche Unterschied zwischen unseren Auffassungen bezieht sich hauptsächlich auf die Erklärung dieser Verteilungsnorm³⁾.

¹⁾ Die Wertungstheorie der Steuer, S. 231.

²⁾ Vgl. a. a. O., S. 217: „Die wirtschaftlich richtige Steuerhöhe besteht für jeden einzelnen in dem Güterbetrage, welchen er den die unterste Stelle der Rangordnung einnehmenden Bedürfnisbefriedigungen zu entziehen bereit wäre, um ihn zur Befriedigung höherstehender Bedürfnisse (ausgehend von der Spitze der Rangordnung) zu verwenden. Die ‚höherstehenden‘ Bedürfnisse sind hier die in Frage kommenden Kollektivbedürfnisse. . . . Es darf für die jeweils in Frage kommenden Kollektivbedürfnisse nur ein Güterquantum von der Höhe aufgewendet werden, daß die die einzelnen treffenden Steuern, deren Summierung jenes Güterquantum erbringt, nur Individualbedürfnisse von der Befriedbarkeit ausschließen, die von geringerer Wichtigkeit sind als die zur Befriedigung gelangenden Kollektivbedürfnisse.“

³⁾ SAX' Auffassung geht aus folgendem Zitat hervor: „Es zeigt sich Willensübereinstimmung darin, daß der gemeinsame, für alle gleiche Zweck mit dem mindesten Güteraufwand eines jeden im möglich höchsten Maß erreicht werde, zugleich aber auch darin, daß, da es sich um ein für alle gleiches Bedürfnis handelt, die Kostenanteile aller dem mutualistischen Verhältnis entsprechend wertgleich seien; es versteht sich: subjektiv wertgleich.“ (Die Wertungstheorie, S. 216 und 217.) Neben dem Postulat, daß die gemeinsamen Zwecke so weit wie möglich erreicht werden sollen, stellt SAX also die Verteilungsnorm — subjektiv wertgleiche Opfer (Äquivalenz der Kostenanteile) bei für alle gleichen Bedürfnissen — als eine selbständige Forderung auf und leitet diese aus dem mutualistischen Verhältnis der Verbandsmitglieder ab. Nach meiner Anschauung ist es möglich, diesem Dualismus auszuweichen, da die angegebene Verteilungsnorm schon als ein Resultat der Verwirklichung des ersten Postulats betrachtet werden kann. Wenn die gemeinsamen Zwecke in höchstmöglichem Maße erreicht werden, d. h. wenn die Frage nach der Höhe der Staatsausgaben von dem Standpunkt jedes einzelnen eine wirtschaftlich richtige Lösung erhalten hat, dann ist schon die betreffende Verteilung verwirklicht. Daß diese Erklärung nicht zu SAX' System in Widerspruch steht, geht aus seiner Erörterung

Auch meine übrigen Kritiker stehen zum Interessenprinzip in einem mehr scheinbaren als wirklichen Gegensatz. Der Streit betrifft also mehr Fragen der Formulierung als reale Probleme. Ich werde dies durch eine kurze Darstellung der beiden Steuerprogramme beweisen, die der Interessentheorie gegenübergestellt worden sind. Das eine dieser Programme lautet „Besteuerung nach Leistungsfähigkeit“, das andere „wirtschaftlich richtige Besteuerung“.

Wir haben gezeigt, daß die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit wahrscheinlich der wichtigste der Faktoren ist, welche die individuelle Bewertung der Staatsleistungen, d. h. das in Geld ausgedrückte Interesse daran, beeinflussen. Die Vorteile derselben dürften nämlich überwiegend subjektiver Art sein, und die Wertung beruht ja in diesem Falle vor allem auf den Mitteln, die der Steuerzahler zu dergleichen Zwecken zur Verfügung stellen kann. Da diese individuellen Bewertungen, wie gesagt, letzter Hand der tatsächlichen Gestaltung der Besteuerung zugrunde liegen, scheinen gute Gründe für die Ansicht zu sprechen, die erstrebte und tatsächlich auch vorkommende Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit könne als ein wichtiger Zweig der Interessenbesteuerung charakterisiert werden. Ist dies richtig, dann liegt zwischen den beiden Prinzipien offenbar kein Gegensatz, sondern eher ein Verhältnis von Über- und Unterordnung vor: das Interessenprinzip ist der allgemeine Grundsatz; das Prinzip der Leistungsfähigkeit ist eine praktische Norm für die Kostendeckung der subjektiven Vorteile und kann daher dem anderen Interessenprinzip, nämlich dem Prinzip der objektiven Vorteile, beigeordnet werden. Auf diese Weise habe ich in meiner genannten Arbeit versucht, den alten Konflikt zwischen diesen beiden Prinzipien aus der Welt zu schaffen.

Demgegenüber kann aber darauf hingewiesen werden, daß dennoch einige Streitfragen realer Art bestehen, die man als die Alternative aussprechen kann: Besteuerung nach dem Interesse oder nach der Leistungsfähigkeit? Es ist daher zu prüfen, ob nicht diese realen Gegensätze dem Konflikt zwischen den beiden Prinzipien zugrunde liegen.

Zuerst darf man sich somit fragen, ob nicht die Anhänger des Leistungsfähigkeitsprinzips als Gegner desjenigen Folgesatzes des Interessenprinzips aufzufassen sind, welcher besagt, daß in dem Maße, als die Vorteile objektiv sind, deren Größe und nicht die Leistungsfähigkeit der Steuerträger die Norm der Besteuerung ausmachen solle. Daß dem nicht so ist, geht daraus hervor, daß die Anhänger des Leistungsfähigkeitsprinzips eine Steuerregelung auf der Basis der Vorteile in den Fällen gebilligt haben, in welchen sich diese Vorteile als greifbar und leicht schätzbar erwiesen, z. B. bei den Gemeindesteuern. Übrigens ist zu bemerken, daß die materiellen Vorteile, die schwerer exakt zu schätzen sind (z. B. diejenigen, die aus der staatlichen Tätigkeit resultieren), als in einem gewissen Verhältnisse zu Einkommen und Vermögen stehend angenommen werden können. Deshalb nimmt auch eine Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit in gewissem Maße auf jene Vorteile Rücksicht¹⁾.

des Wesens des Mutualismus hervor (a. a. O., S. 214), woselbst sich ein analoger Gedankengang findet. Der Unterschied zwischen unseren Grundanschauungen ist also nicht groß. Meine Ausführungen dürften somit ein Komplement zu denen von Sax darstellen.

¹⁾ Andererseits kann behauptet werden, daß die älteren Anhänger des Interessenprinzips, als sie (trotz ihrer objektiven Auslegung desselben) dessen Anwendbarkeit auf die gesamte Besteuerung forderten, dadurch in gewissem Maß eine Besteuerung nach Leistungsfähigkeit erstrebten. „Tatsächlich ist das Prinzip der objektiven Vorteile nur eine äußere Form gewesen, in der man den subjektiven Gesichtspunkten, die bei der Steuerverteilung zur Geltung kommen müssen, Rechnung getragen hat.“

Ferner möge auf die Tatsache hingewiesen werden, daß die gegenwärtigen Anhänger des Leistungsfähigkeitsprinzips ihr stärkstes Argument gegen die Interessenbesteuerung in dem Gedanken sehen, daß subjektive Meinungsunterschiede über die Vorteile der staatlichen Leistungen die Pflicht, zu deren Bestand beizutragen, nicht beeinträchtigen dürfen. Kommt also nicht in verschiedenen Lösungen des Problems, inwiefern subjektive Interessendifferenzen bei der Besteuerung berücksichtigt werden dürfen, der Gegensatz zwischen beiden Prinzipien zum Ausdruck? Die Frage ist mit Nein zu beantworten¹⁾. Das Interessenprinzip kann ja so ausgelegt werden, daß nicht die tatsächlichen, sondern die nach den Gesichtspunkten der herrschenden Majorität geschätzten individuellen Vorteile der Besteuerung zugrunde gelegt werden sollen. Wenn die Majorität der Ansicht ist, daß die aus der staatlichen Tätigkeit resultierenden Vorteile allen in gleichem Maße zugute kommen, wird also eine in direktem Verhältnis zur Tragkraft stehende Besteuerung das Ergebnis des Interessenprinzips sein. In gewissen Fällen ist eine solche Auslegung dieses Prinzips notwendig, in anderen Fällen wiederum (z. B. hinsichtlich der Ausgaben für die Kirche) kann man verschiedener Meinung darüber sein, ob die Interessendifferenzen auf die Kostendeckung der bezüglichen Ausgaben einwirken dürfen. „Wie weit die Interessen der einzelnen dem Interesse der Gesamtheit geopfert werden dürfen, das ist eine ethische Prinzipienfrage, bei deren Beantwortung es darauf ankommt, ob man sich zu einer mehr individualistischen oder einer mehr anti-individualistischen Anschauung bekennt. Objektiv kann hier nur festgestellt werden, daß auf den Gebieten der Staatstätigkeit, auf welchen das staatsrechtliche Moment besonders hervortritt, der Wille der Minorität weniger berücksichtigt werden kann, als auf anderen Gebieten mehr wirtschaftlichen Charakters²⁾.“ Auch wenn die Interessenbesteuerung in einer mehr individualistischen Richtung interpretiert wird, kann dieselbe kaum als in einem gegensätzlichen Verhältnis zu einer Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit stehend betrachtet werden. Denn auch in diesem Falle kommt ja der Leistungsfähigkeit der Steuerträger eine entscheidende Bedeutung zu: Die Besteuerung soll ja in demjenigen Verhältnis zur Leistungsfähigkeit derselben verteilt werden, wie es der Größe des subjektiven Interesses entspricht. Der Konflikt zwischen Individualismus und Anti-Individualismus, dem die Wissenschaft keine objektive Lösung geben kann, sondern den sie als eine gegebene Tatsache hinnehmen muß, darf also auf dem Gebiete der Besteuerung nicht zu einem Gegensatze zwischen dem Prinzip des Interesses und dem der Leistungsfähigkeit zugespitzt werden.

(Ger. d. Best., S. 24.) Reale Gegensätze dürften daher zwischen den älteren Auslegungen der beiden Prinzipien kaum bestanden haben, sondern der Streit drehte sich mehr um die Formulierung des Programms, die von keiner Seite aus deutlich erfolgte. (Vgl. a. a. O., S. 16, Note 2.)

¹⁾ Daß der Streit zwischen den älteren Anhängern dieser Prinzipien nicht die Lösung des bezüglichen Problems zum Gegenstande hatte, dürfte ein jeder einsehen, der mit der Geschichte der Steuertheorie vertraut ist. Wie in der vorigen Note hervorgehoben wurde, war ja das praktische Ergebnis der beiden Prinzipien im großen und ganzen ein und dasselbe, nämlich eine Besteuerung in direktem Verhältnis zu der Leistungsfähigkeit. Überhaupt war ja das Problem der Berücksichtigung der subjektiven Interessendifferenzen für die älteren Ausleger der genannten Prinzipien nicht aktuell. Diese Prinzipien dürfen nämlich als die Waffen der unterdrückten Klassen in ihrem Kampf für eine gerechtere Steuerverteilung betrachtet werden. Und da diese Klassen über ihre Leistungsfähigkeit hinaus belastet gewesen sind, steht wohl ihnen in erster Linie das Ziel vor Augen, in demselben Verhältnis zu ihrem Leistungsvermögen besteuert zu werden wie die übrigen Mitbürger.

²⁾ Die Gerechtigkeit der Besteuerung, S. 140 und 141.

Der genannte Konflikt kommt vielmehr in verschiedenen Auslegungen der beiden Prinzipien zum Ausdruck.

Auch wenn man der Ansicht beistimmt, daß der Gegensatz zwischen den Prinzipien des Interesses und der Leistungsfähigkeit mehr formeller als realer Natur ist, kann man aber anlässlich des obigen Versuches, das Interessenprinzip wieder zu Ehren zu bringen, folgende Betrachtung anstellen: Die mit diesem Prinzip gemeinte Besteuerung ist ja im wesentlichen mit einer solchen nach der Leistungsfähigkeit identisch; was gewinnt man denn, wenn man sie als „Interessenbesteuerung“ anstatt mit dem nunmehr gewöhnlichen Ausdruck „Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit“ bezeichnet?

Die Antwort darauf kann in drei Sätzen ausgesprochen werden: 1. Man kann dem Leistungsfähigkeitsprinzip eine klarere Motivierung geben und erhält dadurch für dessen Auslegung eine festere Basis. Die „Leistungsfähigkeit“ ist, wie man mit Recht hervorgehoben hat, an und für sich ein leerer Begriff. Betrachtet man sie aber als einen die Größe des in Geld ausgedrückten Interesses beeinflussenden Faktor, dann erhält sie einen bestimmten Inhalt. Man kann auch in zufriedenstellender Weise erklären, warum die von dem Gerechtigkeitsgefühl angestrebte Gleichheit gerade eine gleichmäßige Inanspruchnahme der Leistungsfähigkeit und nicht z. B. gleiche Steuerbeträge oder dgl. erfordert. 2. Man vermeidet den Dualismus, der darin liegt, die Besteuerung in gewissen Fällen durch die Vorteile — wenn diese greifbarer, objektiver Art sind — und in anderen Fällen durch die Bürgerpflicht zu begründen. Beide Steuerformen können als Mittel zur Verwirklichung eines und desselben Prinzips, nämlich des Interessenprinzips in weiterem Sinne, betrachtet werden. 3. Die Frage nach der richtigen Höhe der Besteuerung wird zwanglos in Zusammenhang mit der Verteilungsfrage gelöst, was ja nicht möglich ist, wenn man das Leistungsfähigkeitsprinzip als autonome Steuernorm auffaßt.

Es erübrigt noch, die Frage zu erörtern, wie sich eine Interessenbesteuerung zu einer wirtschaftlich richtigen Besteuerung verhalte.

Die Forderung nach einer ökonomisch richtigen Besteuerung wird oft der Forderung nach gerechten Steuern mit der Motivierung gegenübergestellt, daß die Besteuerung, da sie doch eine wirtschaftliche Erscheinung ist, auch in erster Linie nach wirtschaftlichen Grundsätzen geordnet werden solle¹⁾. Man übersieht dabei offenbar, daß wirtschaftliche und ethische Prinzipien zueinander nicht in Widerspruch zu stehen brauchen. Die Wirtschaftlichkeit der Besteuerung ist ja eigentlich eine leere Phrase, die erst Inhalt erhält, wenn die Besteuerung einem gewissen Zwecke dienen soll, z. B. der Erhöhung der allgemeinen Bedürfnisbefriedigung. Und bei der näheren Bestimmung dieses Zieles können die Gerechtigkeitsgrundsätze gewiß entscheidende Bedeutung erlangen.

Richtiger ist die Begründung der wirtschaftlichen Besteuerung durch folgenden Gedankengang: Gerechtigkeit in der Besteuerung ist zwar ein sehr gewöhnliches, aber dennoch kein logisch absolut zwingendes Postulat. Das Rechtsgefühl, auf dem diese Forderung basiert, hat seine historischen Ursachen und bildet nicht die notwendige Grundlage unserer Auffassung der Besteuerung. Man kann daher die Gerechtigkeitsgrundsätze beiseite stellen, wenn es sich darum handelt, die Zwecke zu bestimmen, welchen die Besteuerung und andere Zweige der wirtschaftlichen Tätigkeit dienen sollen. Man kann ja als Forderung die größtmögliche Bedürfnisbefriedigung des gesamten Gemeinwesens aufstellen, wobei die Bedürfnisse des einen mit demselben Maßstabe wie die des

¹⁾ Vgl. z. B. RITSCHL: Theorie der Staatswirtschaft und Besteuerung.

anderen gemessen werden sollen. Die Frage, ob diese Lösung gerecht oder ungerecht sei, kommt dabei nicht in Betracht. Eine Besteuerung, die in erster Linie der genannten Forderung entspricht, ist „wirtschaftlich richtig“.

Diese Auffassung des Steuerproblems hat während der letzten Jahrzehnte bei den Nationalökonomern mehr und mehr Beifall gewonnen¹⁾. Dies ist leicht zu erklären, da sie eine einfache und den Theoretiker ansprechende Weise darbietet, das Steuerproblem anzupacken. Im großen und ganzen bedeutet die Entwicklung der Finanztheorie in dieser Richtung gegenüber den früheren willkürlichen Auslegungen der Steuerprinzipien auch einen wissenschaftlichen Fortschritt.

Formell ist die Forderung der wirtschaftlich richtigen Besteuerung unangreifbar, da die höchsten Postulate, die in diesem Falle gerade so wie in anderen aufgestellt werden, wohl kaum wissenschaftlich nachgeprüft werden können²⁾. Hier soll aber erörtert werden, ob die ablehnende Haltung berechtigt ist, welche die Anhänger dieses wirtschaftlichen Steuerprogramms gegenüber den traditionellen Gerechtigkeitsgrundsätzen in der Besteuerung einnehmen. Kann nicht das Interessenprinzip auch als integrierender Bestandteil des wirtschaftlichen Programms aufgestellt werden?

Hinsichtlich dieser Frage kann man im großen und ganzen eine der früheren analoge Überlegung durchführen, nach welcher die Besteuerung in ein bestimmtes Verhältnis zu einer gegebenen Eigentumsordnung gesetzt wird. Wenn man sich also eine Eigentumsverteilung vorstellt, welche in bezug auf soziale Zweckmäßigkeit nichts zu wünschen übrig läßt, dann wird das wirtschaftliche Postulat auf dem finanziellen Gebiet offenbar zu einer wirklichen Interessenbesteuerung führen. Denn diese wird, wie gesagt, eben dadurch charakterisiert, daß sie ein Maximum von Bedürfnisbefriedigung mit sich bringt, soweit diese bei der herrschenden Eigentumsordnung in Geld geschätzt wird. In diesem Punkte liegt also zwischen der Forderung nach gerechter und der nach wirtschaftlich richtiger Besteuerung völlige Übereinstimmung vor.

Wenn andererseits, was mehr wahrscheinlich ist, die herrschende Eigentumsverteilung nicht als die bestmögliche angesehen wird, dann kann wenigstens theoretisch auch in diesem Falle das Steuerpostulat in zwei Forderungen aufgeteilt werden: Die Eigentumsordnung soll durch die Besteuerung verbessert und die restliche Steuerlast soll in Übereinstimmung mit dieser Eigentumsverteilung geregelt werden, also im Verhältnis zu dieser eine Interessenbesteuerung darstellen. Daß eine solche Zerlegung des Postulats auch die praktische Durchführung des bezüglichen Steuerprogramms erleichtert, geht aus den folgenden Überlegungen hervor.

Erstens kann sich die erstrebte Verbesserung der Eigentumsordnung nur schwerlich durch Maßregeln irgendwelcher Steuerbehörden verwirklichen lassen. Es würde ja ein völliges Chaos eintreten, wenn sowohl die staatlichen als auch die kommunalen Steuerbehörden — jede auf ihre eigene Weise — an dieser Verbesserung mitarbeiten wollten. Die natürlichste Lösung besteht darin,

¹⁾ Nach EDGEWORTH und CARVER, die als die ersten dieses Steuerprogramm theoretisch durchdacht haben, wird dasselbe bisweilen „Prinzip des Opferminimums“ genannt. Der neueste Vertreter des „wirtschaftlichen Prinzips“ in Deutschland ist RITSCHL in seiner oben angeführten Arbeit.

²⁾ Früher habe ich mich vielleicht etwas zu kategorisch zugunsten der Gerechtigkeit der Besteuerung ausgesprochen; vgl. meine oben angeführte Arbeit, S. 6. Ich habe seither meine Anschauung dermaßen geändert, daß ich nunmehr die theoretische Möglichkeit auch des wirtschaftlichen Postulats anerkenne.

daß der Staat allein durch ein wohlorganisiertes Steuersystem die Eigentumsverteilung in der gewünschten Richtung zu beeinflussen versucht, während die Gemeinden die bestehenden Verhältnisse respektieren und also die Besteuerung nach dem Interessenprinzip regeln müssen. Da dieses Prinzip wenigstens für die Gemeindefinanzen volle Gültigkeit hat, muß schon aus dem Grunde die Interessenbesteuerung einen wesentlichen Teil des wirtschaftlichen Steuerprogramms ausmachen.

Zweitens ist auch bei den Staatssteuern das wirtschaftliche Prinzip als praktische Steuernorm wenig brauchbar, da es bei den vielen Spezialproblemen so gut wie unmöglich ist, direkt zu entscheiden, durch welche Lösung die gesamte Bedürfnisbefriedigung am meisten erhöht wird. Es genügt ja in diesem Falle nicht, die direkten subjektiven Steueropfer und die direkten Vorteile aus der Staatstätigkeit gegeneinander abzuwägen, sondern man muß vor allem die vielen Nebenwirkungen berücksichtigen, die die Besteuerung auf die Größe des Nationaleinkommens ausübt. Wenn man sich nicht mit rein willkürlichen Annahmen begnügen will, muß man sich darauf beschränken, dieses Problem nur nach allgemeinen Richtlinien zu lösen. Das natürliche Ergebnis des wirtschaftlichen Prinzips ist daher eine Modifizierung der Interessenbesteuerung in gewisser Hinsicht, z. B. durch stärkere Belastung verschiedener, von wirtschaftlichem Gesichtspunkt aus weniger berechtigt erscheinender Einkommensarten. Da man annehmen kann, daß diese sozialpolitische Mehrbelastung in der Regel bloß einen verhältnismäßig geringen Teil des gesamten Steuerbedarfes deckt, wird die Interessenbesteuerung tatsächlich stets den eigentlichen Kern des Steuerwesens bilden.

Drittens ist auch in einer anderen Hinsicht die Scheidung zwischen der Interessenbesteuerung und den Steuern sozialpolitischen Charakters dazu geeignet, zur Verwirklichung des wirtschaftlichen Postulats beizutragen. Denn wie ich früher hervorgehoben habe, müssen die nachteiligen Nebenwirkungen der Besteuerung, die in deren hemmendem Einfluß auf die wirtschaftlichen Kräfte liegen, bei sozialpolitischen Steuermaßnahmen, die stets einen konfiskatorischen Charakter erhalten, als beträchtlich größer angenommen werden als bei einer tatsächlichen Interessenbesteuerung. Diese hat ja einzig und allein den Zweck, Ausgaben zu decken, die im eigenen Interesse der Betroffenen liegen, und stellt also eigentlich nur einen Ausdruck für deren Verfügungsrecht über ihr erworbenes Gut dar. Wenn die sozialpolitischen Anschauungen der gesamten Besteuerung ihren Stempel aufdrücken dürfen, dann ist zu befürchten, daß der Unwille gegen die Steuern und somit auch die nachteiligen Nebenwirkungen größer werden, als wenn der Hauptteil der Steuerlast deutlich als reine Interessenbesteuerung auftritt, hinsichtlich welcher die Steuerträger zugeben müssen, daß sie im Grunde genommen ihren eigenen Wünschen entspricht, d. h. ihnen größere Vorteile als Opfer bringt. Die Besteuerung wird, mit anderen Worten gesagt, unwirtschaftlich, wenn sie nicht in gewissem Grade die Rechtsgefühle berücksichtigt, die im Volke leben. Auch von rein wirtschaftlichem Standpunkt ausgehend, gelangt man daher zu der traditionellen Forderung nach Gerechtigkeit in der Besteuerung. Und die Prinzipien, die diese Forderung ausdrücken, insbesondere das Interessenprinzip, sind daher bei der Verwirklichung des wirtschaftlichen Problems nicht zu entbehren.

Im großen und ganzen dürfte daher der Unterschied zwischen der Forderung nach einer gerechten und der nach einer wirtschaftlichen Besteuerung nur in einer etwas verschiedentlichen Auffassung der sogenannten sozialpolitischen Seite des Steuerprogramms liegen, zu deren Ausgestaltung die „wirtschaftlichen“

Anschauungen gewiß mit neuen und fruchtbringenden Anregungen beigetragen haben. Den Kern muß in beiden Fällen eine Art Interessenbesteuerung bilden, d. h. eine Steuerregelung in Übereinstimmung mit einer gewissen Eigentumsverteilung. Dies beruht darauf, daß eine bestimmte Eigentumsordnung die Grundlage für jene individuellen Bewertungen bilden muß, welche in der Besteuerung tatsächlich als Triebkräfte wirken.

In diesem Sinne erscheint also das Interessenprinzip als Steuergrundsatz von allgemeingültiger Bedeutung. Die Möglichkeit einer rationellen Ausgestaltung der Steuern auf Grundlage dieses Prinzips dürfte das wichtigste praktische Ergebnis der werttheoretischen Forschungen über das Wesen der Besteuerung darstellen.

Der heutige Stand der Theorie des Sozialismus in Deutschland

Von

Franz Oppenheimer

Professor an der Universität Frankfurt a. M.

Wenn man unter „Sozialismus“, wie üblich, ausschließlich den Marxismus versteht, so sieht man sich sofort gezwungen, das Thema: „Der Stand des theoretischen Sozialismus in Deutschland“ geographisch und nicht national zu begrenzen. Andernfalls bliebe für eine Darstellung kaum Stoff übrig. Der lange Jahre führende Theoretiker des Marxismus, KARL KAUTSKY, ist ein Österreicher. Ein Österreicher ist RUDOLF HILFERDING, fast der einzige, der in seinem „Finanzkapital“ (1910) den Marxismus theoretisch weitergeführt hat. Neben diesem vortrefflichen Werke, an dem sich, soweit wir sehen können, die bürgerliche Fachpresse geradeso durch Sekretierung versündigt hat wie die marxistische Presse von jeher an ihren Widersachern, steht nur noch ein zweites Buch von gleichem Rang — und das stammt von einer geborenen Russin: ROSA LUXEMBURG „Die Akkumulation des Kapitals, ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus“ (1913). Einige Verdienste um die Theorie haben fernerhin noch EMIL LEDERER, wieder ein Österreicher, LADISLAUS VON BORTKIEWICZ, ein gebürtiger Pole; und allenfalls kann hier noch TUGAN-BARANOWSKI genannt werden, ein Russe, dessen Schriften in Deutschland stark verbreitet und sozusagen eingebürgert sind. Er ist, wie HILFERDING (a. a. O., S. 355, Anm.) sagt, Marxist, freilich sei es „verrückt gewordener Marxismus“.

Also lauter Ausländer! Ob es einen deutschen Theoretiker gibt, der als waschechter Marxist bezeichnet zu werden verdient, ist mir zweifelhaft. EDUARD HEIMANN bescheinigt mir ausdrücklich, daß mein Anspruch berechtigt ist, „als ein treuer Marxist anerkannt zu werden, der auf den von MARX gelegten Grundlagen weiterbaut“¹⁾. Er hat insofern recht, als ich mich überall der MARXschen Methode bediene und in den meisten grundlegenden Dingen auf seinem Boden stehe. Dennoch werden die „Marxisten“ mich niemals als solchen anerkennen. Ich habe das einmal so formuliert, daß sie „Jünger“, ich aber „Schüler“ des Meisters bin. Dann ist noch KONRAD SCHMIDT, der seit Jahrzehnten in den „Sozialistischen Monatsheften“ das kritische Richtbeil schwingt: er selbst wird sich mit Entschiedenheit dagegen verwahren, als reiner Marxist bezeichnet zu werden. Schließlich ist noch ROBERT WILBRANDT zu nennen, der aber kaum als Theoretiker, sondern vielmehr als Volkswirtschaftspolitiker registriert werden muß²⁾. Und damit ist die Reihe ungefähr zu Ende.

¹⁾ Mehrwert und Gemeinwirtschaft. Kritische und positive Beiträge zur Theorie des Sozialismus. Berlin 1922, Seite 44.

²⁾ Aus diesem Grunde müssen wir es uns versagen, diesem sympathischen Wahrheitsucher hier eine Besprechung zu widmen. Ich kann nur sagen, daß er — zu meiner Freude — mir immer näherrückt. Vgl. unsere kleine Debatte in der „Soziale Praxis“, 1927.

Doch nein: soeben ist ein neuer, völlig waschechter Marxist erstanden in JÜRGEN KUCZYNSKI¹). Wir werden von diesem erstaunlichen Geistesprodukt eines offenbar noch sehr jungen und seinem Alter entsprechend überaus selbstsicheren Schriftstellers noch zu sprechen haben.

Nun ist aber der Marxismus nicht der einzige theoretische Sozialismus in der Welt. Es zeigen sich überall Anzeichen dafür, daß namentlich die vom Saint-Simonismus ausgehenden Theorien, die KARL MARX selbst, gegen PROUDHON in seinem „Elend der Philosophie“ und FRIEDRICH ENGELS, gegen EUGEN DÜHRING in seinem „Antidürring“ — ich muß den unedlen Ausdruck anwenden — niedergeknüppelt haben, ihre Auferstehung feiern. Namentlich in Frankreich ist der Stern PROUDHONS geradeso im Aufsteigen wie der MARXENS im Absteigen, und der geniale Franzose gewinnt sich langsam auch in Deutschland wieder eine Gemeinde²); aber das gehört nicht zu unserem gegenwärtigen Thema, da die ökonomische Theorie PROUDHONS bisher von keinem Deutschen zum Ausgangspunkt neuer Untersuchungen gemacht worden ist; er wird mehr als Rechts- und Geschichtsphilosoph gewürdigt — und hier liegt denn ja auch das Schwergewicht seiner Bedeutung.

Dagegen kämpft sich in Deutschland der von mir selbst in Ausgestaltung der Theorien von DÜHRING und HERTZKA entwickelte liberale Sozialismus zu immer größerer Beachtung durch in einem Kampf nach zwei Fronten hin, gegen den bürgerlichen Liberalismus und den Kommunismus in seinen sämtlichen Gestalten, auch als Marxismus. Fast alle die jüngeren Männer, die sich heute in Deutschland überhaupt wieder um die ökonomische Theorie bemühen, die von der „historischen Schule“ und dem Marxismus³), fast restlos von der Tafel gewischt worden war, sind mehr oder weniger durch meine Schule gegangen, wenn sie ihr auch nicht sämtlich durchaus treu geblieben sind. Oder vielmehr: ihre Treue besteht gerade in dieser Untreue. Denn ich habe niemals „Jünger“ erziehen wollen, die in Verba magistri schwören, sondern „Schüler“, die über den Meister hinausstreben. Zu diesen Männern gehören unter anderen EDUARD HEIMANN, ADOLF LÖWE, KARL LANDAUER, ALEXANDER RÜSTOW, KURT STERNBERG, ERICH PREISER, FRIEDA WUNDERLICH, HEINRICH RITZMANN, BRUNO SCHULTZ, der Holländer A. SPANJER u. a.⁴).

Damit ist die Disposition der kurzen Skizze gegeben, die ich hier zu Ehren eines Mannes beizusteuern in der glücklichen Lage bin, dessen ganzes erfolgreiches Streben durch ein langes, ehrenvolles Gelehrtenleben hindurch darin aufgegangen ist, der verfemten und fast ausgerotteten ökonomischen Theorie ihren Lebensraum kämpfend zurückzugewinnen. Ich bin in vielen Beziehungen sein und seiner Schule Gegner; aber in der Hauptsache haben wir alle Zeit

¹) Zurück zu MARX. Antikritische Studien zur Theorie des Marxismus, Leipzig, 1926.

²) Vgl. den Aufsatz von LUDWIG OPPENHEIMER: „Die geistigen Grundlagen des Anarchismus“. Die Dioskuren, Jahrbuch der Geisteswissenschaften, III, S. 254 ff.

³) Die erstere glaubte, keiner Theorie zu bedürfen (und fürchtete sie, weil keine andere als eine sozialistische Theorie, und sei es auch nur der Kathedersozialismus, mehr möglich war); der Marxismus glaubte die vollendete Theorie bereits zu besitzen, konnte also nichts anderes als Apologetik treiben — die das Gegenteil von Wissenschaft ist. Man lese bei TH. CASSEN („Die Gewerkschaftsbewegung“, Halberstadt, 1925) nach, wie die Feindschaft gegen die Theorie die Gewerkschaftsbewegung gelähmt hat; ihren Führern „fehlt wirkliche Kenntnis der Wirtschaft“ (314). „Die sozialistische Gedankenwelt hat . . . ihre alte Autorität eingebüßt“ (343/44). „Eine neue Theorie, ein neues Wirtschaftsideal tun not“ (344).

⁴) Vgl. die Beiträge in der Festschrift zu FRANZ OPPENHEIMERS 60. Geburtstage, Wirtschaft und Gesellschaft, Frankfurt a. M., 1927.

Schulter an Schulter gegen die gemeinsamen Gegner gestanden: in der Methode, in dem Glauben an die Kraft des logischen Denkens, ohne das alle noch so scharfe und weitspannende Beobachtung fruchtlos bleiben muß.

Es erübrigt sich, in einer für Fachmänner bestimmten Darlegung den Inhalt der beiden vortrefflichen Bücher von HILFERDING und LUXEMBURG darzustellen. Das erste ist eine der besten Abhandlungen über die Geldtheorie und das Bankwesen, die existieren; und ROSA LUXEMBURG hat in meisterhafter Weise die Widersprüche des Kapitalismus, ja seine vollkommene Unmöglichkeit klarer herausgearbeitet, als es je zuvor geschehen ist. Eine Gesellschaftsordnung ist offenbar nur dann möglich, wenn sie, rein gedacht, auf die Dauer Bestand hat. Vor dieser Prüfung kann der Kapitalismus nicht bestehen; eine nur aus „Kapitalisten“, d. h. Besitzern der produzierten und unproduzierten Produktionsmittel einerseits und aus Arbeitern andererseits bestehende Gesellschaft ist unmöglich. Denn unser Lohnsystem gipfelt darin, daß alle Arbeitenden¹⁾ zusammen mit ihrem Arbeitseinkommen das Produkt ihrer Arbeit nicht zurückkaufen können. Nun zwingt der feindliche Wettkampf die Kapitalisten, rastlos zu akkumulieren, d. h. nur einen Teil ihres Besitzeinkommens als „Revenue“ zu verbrauchen, einen anderen bedeutenden Teil aber in neuen Produktionsmitteln anzulegen und dadurch die Masse der gesellschaftlichen Güterproduktion zweifach zu vermehren: einmal, weil der Ertrag der vergrößerten Unternehmungen schon unter sonst gleichen Umständen proportional der Vermehrung des Kapitals wachsen muß, dann aber auch und vor allem, weil das vermehrte Kapital höhere maschinelle Ausrüstung und daher mehr als proportionale Vermehrung der Gütererzeugung bedeutet. Diese rastlos ins Ungeheure vermehrte Gütermasse bleibt zu einem immer größeren Teile zur Verfügung der Kapitalisten. Diese aber können die nicht verbrauchen, weil die Konsumtionskraft ihre Grenzen hat und weil das Maschinenprodukt allzu „demokratisch“ ist.

Bestünde nicht jener Zwang der Konkurrenz zur Akkumulation, so könnte sich der Kapitalismus in eine Art von Feudalgesellschaft verwandeln, in der die Oberklasse ihr Einkommen durchaus als Revenue für Luxusgüter, die nicht Maschinenprodukt sind, wie z. B. Schlösser, Parks, Lustjachten, Perlen, Edelsteine, Galerien und Kunstsammlungen und für Luxusdienste von Gesinde und Parasiten aller Art ausgibt. Auch damit wäre der Kapitalismus tot. Da aber jener Zwang besteht, so kann er sich nur halten, solange er imstande ist, in einen sozusagen „akapitalistischen Raum“ einzubrechen. Er entzieht im Auslande und im Inlande den vorkapitalistischen Gewerbetreibenden, d. h. den Handwerkern, ihre Kunden, er „wirft sie durch Verwohlfeilerung der Ware aus dem Marke“, und er kann nur so lange bestehen, wie er noch akapitalistische Räume auf dem Weltmarkt vorfindet, die er bisher sich nicht erschlossen hat, oder die sich inzwischen neu gebildet haben. In dem Maße, wie die kapitalistische Produktion eine große Volkswirtschaft nach der anderen umgestaltet, wird der „Weltmarkt“ immer enger; das Ergebnis ist der Kampf um ihn mit allen Mitteln, von der Reklame aufwärts bis zum Handelskrieg und zum Weltkriege. Der „Imperialismus“ ist damit als eine absolute, vitale Notwendigkeit des Kapitalismus dargetan, der sich auf gar keine andere Weise am Leben erhalten kann. Mit dem letzten akapitalistischen Raum muß er selbst verschwinden.

Diese Deduktion scheint uns in der Hauptsache völlig unangreifbar zu stehen. Wir betrachten es nicht als unsere Aufgabe, das von uns im allgemeinen

¹⁾ Nicht: alle „Arbeiter“! Auch der mitarbeitende Unternehmer und der Geistesarbeiter haben Anspruch auf Entgelt. Wir werden sehen, wohin die Vernachlässigung dieser Tatsache z. B. C. SCHMIDT geführt hat.

freudig Anerkannte der Leistung noch im einzelnen darzustellen, wohl aber, auf die Schwächen der Deduktion hinzuweisen, die wir aufzufinden glauben. Die erste erblicken wir darin, daß die Gegenkraft nicht gewürdigt wird, die bisher neue, starke, aufnahmefähige, akapitalistische Räume geschaffen hat: in der Erhöhung der Kaufkraft der altbestehenden und der Begründung neuer Kaufkraft in Gestalt neuentstandener Bauernschaften. Das erste kann der Marxismus nicht zugeben; er steht ex professo immer noch auf dem längst widerlegten Standpunkt, daß der Bauer geradeso vom agrarischen „Großkapital“ zuerst verelendet und dann „expropriert“ wird wie der Handwerker vom industriellen. Und die Neuschöpfung großer neuer bäuerlicher Volkswirtschaften in den Kolonien kann er im allgemeinen nicht nach ihrer vollen Bedeutung einschätzen, weil er prinzipiell „industrienzentrisch“ ist, d. h. die Landwirtschaft, wenn er sie überhaupt ins Auge faßt, immer nur als einen Zweig der Gesamtindustrie betrachtet und nicht als das, was sie in der Tat ist, der Stamm, an dem Industrie und Handel nur die Zweige darstellen.

Die zweite Schwäche erblicke ich in der immer wiederkehrenden Redensart von der „Anarchie der Produktion“. LUXEMBURG spricht z. B. (S. 16) von „der Willkür und Anarchie, die auf dem Warenmarkt herrschen“. Auch HILFERDING braucht den Ausdruck (13), aber er braucht ihn in einer von der bisherigen verschiedenen Bedeutung oder wenigstens Färbung. Im allgemeinen versteht man darunter nichts anderes als ein Chaos, aber H. versteht das Wort mehr im PROUDHONSCHEN Sinne, als etwas nicht von außen her autoritativ Geregelt; und das ist offenbar etwas anderes. Er weiß, daß der Markt heute wesentlich übersichtlicher ist, daß die Orders, die er den einzelnen Unternehmern durch seine Preisgestaltung erteilt, viel prompter und unzweideutiger sind als je zuvor (366/67)¹⁾. Hier stellt sich das Problem, warum die Produzenten diesen Orders nicht folgen. Wir haben zeigen können, daß sie ihnen nicht folgen dürfen, und daß hierin der eigentliche Widerspruch der kapitalistischen Gesellschaft besteht, daß hier die Krisen, der feindliche Wettkampf und der Imperialismus ihre letzte Wurzel haben. Alle bisherige Theoretik, auch im Grunde die marxistische, gehen ex professo oder stillschweigend von der Voraussetzung aus, daß die Produzenten ihre Produktion bei steigenden Gewinnen ausdehnen, bei sinkenden Gewinnen aber einschränken. Aber in der kapitalistischen Wirtschaft sind die Kapitalisten gezwungen, auch bei sinkenden Gewinnen weiter auszudehnen, da sie nur auf diese Weise hoffen können, ihren Gesamtprofit auf der Höhe zu halten oder gar noch zu steigern, indem sie mehr Wareneinheiten mit geringerem Einzelgewinn verkaufen. Würde ein einzelner einschränken, so hätte er alle Aussicht, weniger Einheiten als zuvor mit geringerem Gewinn abzusetzen und derart in seinem Gesamtgewinn schwer zu leiden. Nur die Syndizierung, Kartellierung oder Vertrustung des Gewerbes gibt ihm die Gewähr, daß seine Mitbewerber ebenfalls einschränken; hier liegt das stärkste Motiv zur „Kapitalvereinigung“.

Diese Dinge hat MARX gelegentlich im fernsten Umriß gesehen²⁾. Aber er hat die Hauptsache nicht gesehen, daß diese Motivation ausschließlich besteht für den industriellen (und kommerziellen) Unternehmer der kapitalistischen Gesellschaft, aber nicht für den landwirtschaftlichen Unternehmer und ebenso wenig für den industriellen Produzenten der vorkapitalistischen Zeit. Alle diese haben weder die psychologische Motivation noch auch die dem industriellen

¹⁾ Ähnlich LEDERER: „Konjunktur und Krisen“, S. 384, der (nur zu stark) auf den Überblick der zentralen Kreditorganisationen hinweist.

²⁾ Kapital III, 1 S. 174 vgl. HILFERDING S. 233.

Unternehmer des Kapitalismus in dem Vorhandensein der „Reservearmee“ gegebene äußere Möglichkeit, ihre Produktion auch bei sinkenden Gewinnen auszudehnen; sie handeln sämtlich wie die Käufer aller Gesellschaften, auch der kapitalistischen, die prompt bei steigenden Preisen ihrer Bedarfsartikel ihre Konsumtion einengen; sie tun also genau das, was die Gesamtheit der Käufer wünschen muß, das einzige, was sie tun können, um die Marktlage für sie günstiger zu gestalten, sie stehen zueinander im „friedlichen Wettbewerb“, während die industriellen Kapitalisten gezwungen sind, genau das Gegenteil von dem zu tun, was die Gesamtheit ihrer Fachgenossen wünschen muß, damit die Marktlage wieder günstiger werde; statt ihr Angebot einzuschränken, dehnen sie es aus, verschlechtern damit sehenden Auges ihre eigene Marktlage und können nur die Hoffnung haben, in dem nun entbrennenden „feindlichen Wettkampf“ bis aufs Messer die Konkurrenten aus dem Markt zu werfen und sich das Monopol zu erobern, um dann die Kriegskosten vom Publikum einzuziehen. So entsteht die „Disproportionalität“ zwischen den aufgewendeten Selbstkosten und dem realisierbaren Verkaufspreise, der zuletzt unabwendbar zur Krisis führen muß. Somit beruht die Anarchie der Produktion nicht auf mangelhafter Technik der Marktbeherrschung, sondern auf dem tiefsten Widerspruch der kapitalistischen Ordnung selbst.

Die dritte Schwäche, die diesen beiden ausgezeichneten Büchern eigen ist, ist die ungeheure terminologische und begriffliche Verwirrung in bezug auf das „Kapital“. MARX hat sich das gewaltige Verdienst erworben, zuerst das Kapital als das verstanden zu haben, was es in der Tat ist, als ein „gesellschaftliches Verhältnis zwischen Personen, vermittelt durch Sachen“. Aber wie uns allen die Eierschalen unserer theoretischen Herkunft sehr lange und oft bis an unser Lebensende auf der Nase oder dem Schnabel hängen bleiben, so hat auch MARX es nicht fertigbekommen, sich vollkommen von dem hervorgebrachten Begriff des Kapitals als eines Stammes produzierter Produktionsmittel freizumachen. Auch die zuerst von ROBBERTUS vorgenommene, von ADOLF WAGNER übernommene Scheidung des „volkswirtschaftlichen“ und des „privatwirtschaftlichen“ Kapitals hat nicht hingereicht, um die Konfusion zu beseitigen. Wie weit sie reicht, geht aus nichts klarer hervor, als daß in der Sprache der Praxis und leider auch der Wissenschaft das Angebot von Kapital (z. B. als Aktie oder Hypothek) als Nachfrage und die Nachfrage nach Kapital (z. B. in Gestalt ersparten baren Geldes) als Angebot bezeichnet wird. Hier kann nur die entschlossenste terminologische Scheidung helfen, die es dann freilich so manchem unmöglich machen würde, noch weiter im Trüben doppeldeutiger Worte zu fischen (ich habe hier niemand weniger im Auge als die beiden Gelehrten, von denen jetzt gehandelt wird). So schreibt z. B. LUXEMBURG (404): „Das englische Kapital, das in Argentinien Eisenbahnen baut, ist nicht nur in seiner reinen Wertgestalt, als Geldkapital, englischer Provenienz, sondern auch seine sachliche Gestalt: Eisen, Kohle, Maschinen usw., stammt aus England.“ Wie schwerfällig ist das! Der Sachverhalt ist doch einfach der, daß der englische Unternehmer einen Teil der ihm von seinen Arbeitern geleisteten „Mehrarbeit“ dazu verwendet, nicht Konsumtionsgüter für den Verbrauch, sondern Werksgüter herzustellen, die er nach Argentinien verkauft, um dafür Kapitalsstücke in Gestalt von Staatsanleihen oder Obligationen oder Aktien der Bahn in Tausch zu empfangen, die nichts anderes sind als Rechtstitel zum Bezug eines arbeitslosen Einkommens, das zum großen Teil aus der Mehrarbeit argentinischer Proletarier fließt. Und dabei weiß LUXEMBURG (152): „Erstens sind die Produktionsmittel nicht an sich, sondern nur unter ganz bestimmten historischen Verhältnissen Kapital, zweitens ist der Begriff des Kapitals mit Produktionsmitteln nicht

erschöpft.“ (Ganz scharf gesehen, ist auch das mindestens schief, wenn nicht ganz falsch. Güter sind niemals Kapital, sondern sie tragen unter bestimmten gesellschaftlichen Umständen ein Kapital in echtem MARXschen Sinn als „Mehrwert heckenden Wert“: unter solchen Umständen ist nämlich das rechtliche Eigentum an einem Stamme produzierter Produktionsmittel, groß genug, um freie Arbeiter daran beschäftigen zu können, ein „Kapital“; der Stamm ist die „das gesellschaftliche Verhältnis vermittelnde Sache“, aber er ist nicht das Verhältnis selbst.)

Ähnlich HILFERDING. Er spricht (295) von „Kapitalexport“ und meint damit den Export von Werkütern und den Gegenexport von privatwirtschaftlichem Kapital. Und er ist gezwungen, das eigentliche Kapital in seinem Ursinn, als einen Zins oder Profit abwerfenden Eigentumstitel, als „fiktives“ Kapital zu bezeichnen (wie schon QUESNAY vor ihm): „Der größte Teil dieses Bankkapitals ist natürlich fiktiv, nur Geldausdruck für wirklich produktiv fungierendes Kapital oder nur kapitalisierter Mehrwertstitel“ (213). Rechter Hand, linker Hand, alles vertauscht!¹⁾ Die begriffliche Schärfe dieser beiden Autoren ist groß genug, um sie im allgemeinen dennoch auf der rechten Linie zu halten; aber die Darstellung wird notwendig von ungeheurer Komplikation und muß Leser von geringerer Fachkenntnis und Logik fast unfehlbar in die schwerste Verwirrung stürzen.

Die vierte Schwäche, die diese beiden prominenten Marxisten von MARX übernommen haben, hängt mit der vorigen zusammen. MARX hat, um den Mehrwert abzuleiten, die schon von RICARDO vorgenommene Unterscheidung des Kapitals in fixes und zirkulierendes übernommen und in bekannter Weise derart umgestaltet, daß er alles nicht für Löhne (variables Kapital) verwendete Geldkapital als „konstantes“ Kapital ausschied. Dieses umfaßt also den Wert nicht nur der Gebäude und Maschinen, sondern auch der Roh- und Hilfsstoffe.

Die ganze Scheidung ist nie etwas anderes gewesen als eine Hilfskonstruktion für die Deduktion des Mehrwertes. Die Deduktion ist mißglückt, wie zu zeigen sein wird. Aber MARX hat sich bemüht, mit ihrer Hilfe den gesamten Prozeß der kapitalistischen Produktion und vor allem der Zirkulation in einer Art von „tableau économique“ aufzuhellen. Er löst jeden „Produktionspreis“ auf in die drei Größen $c + v + m$. Hier bedeutet c den während des Produktionsprozesses verbrauchten Wertanteil des konstanten Kapitals, v das aufgewendete Lohnkapital und m den Mehrwert. Die hinterlassenen Papiere des Meisters, die FRIEDRICH ENGELS als zweiten und dritten Band des „Kapitals“ herausgegeben hat, enthalten die mühsamsten Versuche der Selbstbesinnung, um mit dieser Formel den Reichtum der Erscheinungen zu beherrschen. Immer wiederholte Versuche! Daß sie fast auf jeder Seite von grundlegenden theoretischen Erkenntnissen strotzen, ist nicht nötig noch besonders hervorzuheben; dennoch kann zweifelhaft sein, ob man dem großen Denker damit einen wirklichen Dienst erwiesen hat, diese Versuche in einer Redaktion herauszugeben, die den Anschein erweckt, als handle es sich um abgeschlossene Ergebnisse.

LUXEMBURG sagt: „Schon die äußere Form namentlich der letzten Kapitel dieses (zweiten) Bandes zeigt, daß es mehr Aufzeichnungen zur Selbstverständigung des Denkers sind, als fertige Ergebnisse, bestimmt zur Aufklärung des Lesers“ (137). Und sie erklärt offen und ehrlich: „Die Fragestellung selbst ist also bei MARX

¹⁾ Ebenso LEDERER („Sozialisierung und Gesellschaftsverfassung“, S. 9. (Kapitalexport) S. 58: „Die Produktionsmittel bleiben zwar noch im Lande . . . der Kapitalsertrag hingegen muß exportiert werden . . . das Kapital ist also volkswirtschaftlich verschwunden.“ Vgl. auch „Konjunktur und Krisen“, S. 408.

die ganze Zeit schief gewesen. Es hat keinen ersichtlichen Zweck, zu fragen: Wo kommt das Geld her, um den Mehrwert zu realisieren?, sondern die Frage muß lauten: Wo kommt die Nachfrage her, wo ist das zahlungsfähige Bedürfnis für den Mehrwert?“ (136, vgl. auch 269, 320). Sie sieht, daß man sich die Proportionen, die er aufstellt, wohl vorstellen kann, aber sie sieht auch, daß man dabei „immer noch auf dem Papier bleibt“.

Wohin die Dinge führen können, sieht man an TUGAN-BARANOWSKI, der ebenfalls fast ausschließlich mit diesem papiernen Schema gearbeitet hat. Wir haben schon gesagt, daß HILFERDING seine Lehre als „verrückt gewordenen Marxismus“ bezeichnet. LUXEMBURG schreibt: „Seine Kapitalisten sind also Fanatiker der Produktionserweiterung um der Produktionserweiterung willen. Sie lassen immer neue Maschinen bauen, um damit immer wieder neue Maschinen zu bauen. Was sie aber auf diese Weise bekommen, ist nicht eine Kapitalakkumulation, sondern eine wachsende Produktion von Produktionsmitteln ohne jeden Zweck, und es gehört die TUGAN-BARANOWSKISCHE Kühnheit und Freude am Paradoxen dazu, um anzunehmen, dieses unermüdliche Karussell im leeren Luftraum könne ein treues theoretisches Spiegelbild der kapitalistischen Wirklichkeit und eine wirkliche Konsequenz der MARXschen Lehre sein“ (305).

Wir wollen hinzufügen, daß die TUGANSche Berechnung aus diesen Formeln, wonach der variable Kapitalbestandteil dauernd absolut sinken und demzufolge dauernd eine „Freisetzung“ von Arbeitern stattfinden müsse, sich ohne weiteres von selbst widerlegt, wenn man seine Formeln ein paar Glieder weiter ausrechnet. Und damit können wir von diesem theoretischen Marxisten ein für allemal Abschied nehmen.

Um sofort noch einen zweiten mitzuerledigen, sei gesagt, daß JÜRGEN KUCZYNSKI im selben Spital sehr schwer krank liegt. Er polemisiert gegen LUXEMBURG und hat so wenig wie TUGAN begriffen, daß Akkumulation nur möglich ist, wenn der im Produktionsprozeß erpreßte Mehrwert durch Verkauf des Produktes realisiert werden kann. Wir wollen im übrigen den Schleier der Liebe über dieses überaus jugendliche Werk breiten.

Um nun zu den beiden sehr respektablen Denkern abschließend zurückzukehren, von denen wir hier vor allem zu handeln haben, so quälen auch sie sich ungeheuer mit dem unglückseligen Schema ab, und es kann nicht gesagt werden, daß ihre Darstellung dadurch an Klarheit gewinnt. Die Dinge, um die es sich hier handelt, könnten alle viel kürzer, viel einfacher und viel verständlicher dargestellt werden. Es ist wahrlich an der Zeit, daß diese Hilfskonstruktion samt ihren Folgen aus der ökonomischen Theorie verschwinde¹⁾. Manche der geringeren Schriftsteller dieser Richtung sprechen vom konstanten und variablen Kapital gradeso, als wären das anschaulich gegebene Dinge. Es sind aber nur Abstraktionen ad hoc.

Von EMIL LEDERER kann hier kaum mehr gesagt werden, als daß er lange versucht hat, die MARXsche Lehre mit der Grenznutzentheorie zu synthetisieren,

¹⁾ In einer Arbeit von KURT STERNBERG, die mir bisher nur im Manuskriptentwurf vorgelegen hat, wirkt das Schema ebenfalls geradezu verheerend. Hier wurden mit dem Aufgebot eines außerordentlichen Scharfsinns die extremsten kommunistischen Folgerungen und Forderungen abgeleitet. Auch bei LEDERER („Grundzüge der ökonomischen Theorie“, 1922), S. 101 ff. taucht das Schema auf, bleibt hier aber völlig harmlos, weil es nur illustrativ zur Veranschaulichung der Ausgleichung der Profitraten verwendet wird. Die Arbeit von Sternberg ist inzwischen als „Der Imperialismus“ (Malik-Verlag v. J.) erschienen. Ich habe ihr eine sehr ausführliche Anzeige im „Archiv für Sozialwissenschaft“ gewidmet.

namentlich in der Gestalt, die ihr JOSEF SCHUMPETER in seinen beiden bekannten Hauptwerken gegeben hat. Neuerdings hat er sich davon überzeugt, daß die Analyse der Marktwirtschaft, namentlich der Gestaltung der Preise, mit den Mitteln der Wiener Schule unmöglich ist. („Der Zirkulationsprozeß als zentrales Problem der ökonomischen Theorie“, Tokyo, o. J.)¹⁾ Man wird billigerweise abwarten müssen, wie sich seine theoretische Gesamtauffassung in Zukunft darstellen wird. Von seinem theoretischen Hauptwerk, den soeben erwähnten „Grundzügen“²⁾, ist zu sagen, daß er sich den Weg zur letzten Aufklärung selbst dadurch versperrt, daß er die kapitalistische Verkehrswirtschaft als „gegeben“ annimmt. „Dabei lassen wir die Frage ganz außer Betracht, ob es ‚von Natur‘ notwendig ist, daß bei freiem Eigentum der Besitz an Produktionsmitteln unter die Menschen ungleich verteilt ist, ob es notwendig ist, daß Menschen von den Produktionsmitteln ganz getrennt sind... Wir lassen ferner außer Betracht, wie sich dieser Zustand herausgebildet hat: ob auf dem Wege der Ausmünzung politischer Herrschaft in ökonomische, also auf dem Wege der Gewalt, oder in einer rein ‚ökonomischen‘ Entwicklung“ (47). Es ist klar, daß hiermit voreilig von Daten des Problems abstrahiert wird, von denen erst der Gang der Untersuchung ergeben kann, ob sie essentiell sind oder nicht³⁾, ob also die Abstraktion gestattet ist oder nicht. LEDERER hat bereits die „Unschuld“ eingebüßt, in deren Besitz die bürgerliche Ökonomik dieses Problem überhaupt nicht sieht (das ein THÜNEN doch schon sehr klar sah). Wer es aber sieht, wie das bei LEDERER offenbar der Fall ist, und zwar wahrscheinlich angeregt durch meine eigenen Untersuchungen (spricht er doch von „rein ökonomischer Entwicklung“!), der hat auch nicht einmal mehr die Entschuldigung der Naivität, wenn er es aus seinen Berechnungen ausschaltet.

Von diesem Ausgangspunkt aus gelangt LEDERER erstens zu einer überaus bedenklichen Annäherung an das MALTHUSsche Bevölkerungsgesetz: „Bei wachsender Bevölkerung ist die Konkurrenz der Arbeiter um die Subsistenzmittel und Arbeitsstellen immer notwendigerweise stärker als die der Unternehmer untereinander, welche den Profit auszumerzen streben“ (170). Der Beweis für diese Behauptung ist völlig mißglückt. LEDERER nimmt an, daß die Erzeugung zusätzlicher Produktionsmittel, die selbstverständlich in einer wachsenden Gesellschaft unentbehrlich sind, nicht geschehen könnte, wenn die Arbeiter in der Lage wären, „das Gesamtprodukt (abzüglich der Wiedererstattung der vernutzten Produktionsmittel, Roh- und Hilfsstoffe und der von den Unternehmern und Beamten konsumierten Einkommen) zurückzukaufen“ (168). Denn es ist nicht abzusehen, warum dieses „Gesamtprodukt“ nicht außer vermehrten Konsumtionsmitteln auch vermehrte Produktionsmittel enthalten sollte, die die Arbeiterschaft für sich herstellte, um in der folgenden Wirtschaftsperiode bei gleicher Arbeit größeres oder bei geringerer Arbeit gleiches Produkt zu erzeugen. Wenn wir uns vorstellen, daß die gesamte Produktion in den Händen von Arbeiterproduktivgenossenschaften liegt, so werden sie mit genau der gleichen Selbstverständlichkeit wie heute die Unternehmer einen Teil ihres Reineinkommens zur Kapitalisierung oder „Akkumulation“ verwenden, kraft des „ökonomischen Prinzips“. LEDERER geht überall (12 ff.) von der Fiktion aus, daß die Wirtschafts-

¹⁾ Vgl. unser „Wert und Kapitalprofit“, 3. Auflage, S. 70.

²⁾ Vgl. noch von diesem Autor: „Die wirtschaftlichen Organisationen“ (1913); „Deutschlands Wiederaufbau und weltwirtschaftliche Neueingliederung durch Sozialisierung“ (1920); „Sozialisierung und Gesellschaftsverfassung“ (Archiv f. Soz. Wiss., Bd. 48, Heft 2); „Konjunktur und Krisen“ (Grundriß der Soz. Ökon., Bd. IV, Hlb. 1).

³⁾ Derselbe Grundfehler bei LANDAUER, „Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes“ (Jena, 1923), S. 14, und bei Sternberg, a. a. O.).

gesellschaft aus lauter „Homines oeconomici“ bestehe; eine, wie wir gezeigt haben, höchst überflüssige Fiktion, da jeder normale Mensch fast immer, nämlich immer dann, wenn er rationell handelt, dem ökonomischen Prinzip folgt (vgl. 105). Aber: sind denn trotz seiner Versicherung nur die Unternehmer, aber nicht auch die Arbeiter „Homines oeconomici“ ?!

LEDERER steht hier SCHUMPETER besonders nahe, der ja den „Unternehmer“ in seinem engen Sinne, den „Pionier“, als den eigentlichen und einzigen Wirtschaftsmenschen, im Gegensatz zu den „Statikern“ präkonisiert. Und er kommt von hier aus auch zu der SCHUMPETERSchen Auffassung, daß der Kapitalprofit kein statisches, sondern ein kinetisches Problem ist. Das ist erstens ein Akt der Verzweiflung; denn das Problem ist als statisches gestellt; und zweitens ist es falsch, wie sich leicht zeigen läßt. Nimm an, Robinsons Insel enthalte eine Million Hektar des fruchtbarsten Ackerlandes; wenn FREITAG das Recht der ersten Okkupation als gültig anerkennt, kraft dessen ROBINSON die ganze Insel für sich in Anspruch nimmt, so kann ihm der rechtliche Grundeigentümer den „Mehrwert“ in jeder beliebigen Form, auch als Kapitalprofit, auf alle Dauer abpressen.

Dabei steht LEDERER direkt an der Schwelle der Wahrheit. Er weiß, daß der Kapitalismus ein „Zwangssystem ist, das nicht weniger streng ist, nicht weniger bindet als die Hörigkeit oder die Sklavenwirtschaft und auch nicht weniger mechanisch wirkt. . . . Die Besitzlosigkeit, Trennung von den Produktionsmitteln bedeutet einen absoluten unentrinnbaren Zwang zur Eingehung von Arbeitsverträgen“ (86). Er weiß, daß infolgedessen „die Verkäufer von Arbeitsleistungen sich, mindestens auf die Dauer betrachtet, in einer Zwangslage befinden. . . , daß bei dem Proletarier infolgedessen die Wertschätzung der Tauschmittel, des Geldes, das ihm die Deckung seiner Bedürfnisse ermöglicht, sehr hoch ist. . . Vom Gesichtspunkt der subjektiven Wertlehre aus ist es also möglich und widerspricht nicht dem Wertgesetz, daß der Arbeiter bereit ist, seine Arbeitskraft unter ihrem ‚produktiven Beitrag‘ zu verkaufen. Das heißt so viel, daß der Arbeiter dann bereit oder genötigt ist, einen Lohn zu akzeptieren, welcher geringer ist als der Zuwachs an Ertrag, den der ‚letzte Arbeiter‘ in jeder Unternehmung bedeutet“ (156/57). Hier ist das Monopolverhältnis, unter dem der Arbeiter steht, vollkommen klar geschildert; aber genannt wird es nicht so, und darum kann nicht erkannt werden, daß der Profit weiter nichts ist als der Gewinn des Kapitalisten, der bei jedem Monopolverhältnis herauspringen muß. Und ein Monopolverhältnis besteht eben überall dort, wo auf die Dauer „einseitige Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“ besteht. Wenn LEDERER hier nicht zum letzten Ziele gekommen ist, so nur darum, weil er erstens kein anderes als das Verkaufsmonopol kennt (109) und zweitens nicht berücksichtigt, daß an nicht beliebig produzierbaren Gütern ein Monopol („Oligopol“) auch dann bestehen kann, wenn nicht „die Konzentration des Angebots aller Produzenten einer Ware in einer Hand oder die wirksame Verabredung aller Produzenten zur Erzwingung höherer Preise als der Konkurrenzpreise“ (183) gegeben ist, sondern beschränkte Konkurrenz zwischen den Oligopolisten stattfindet.

Mit dieser Kritik ist bereits positiv ein Hauptteil der in letzter Linie auf Saint-Simon zurückgehenden Theorie des liberalen Sozialismus entwickelt worden, die ich selbst verfechte, und die in der Darstellung des deutschen Sozialismus ihren Platz beanspruchen darf.

Sie unterscheidet sich von der bürgerlichen Ökonomik dadurch, daß sie jene „Unschuld“ völlig eingebüßt hat, die das Problem nicht einmal sieht, „ob es von Natur notwendig ist, daß bei freiem Eigentum der Besitz an Produktionsmitteln unter die Menschen ungleich verteilt ist“. Und sie unterscheidet sich

von dem Marxismus, auch in der Gestalt, die er bei LEDERER gewonnen hat, dadurch, daß sie das hiermit aufgerollte Problem, „wie sich dieser Zustand herausgebildet hat: ob auf dem Wege der Ausmünzung politischer Herrschaft in ökonomische, also auf dem Wege der Gewalt, oder in einer ‚rein ökonomischen‘ Entwicklung“, nicht nur auf das ernstlichste untersucht, sondern daß sie die gesamte Ökonomik auf Grund ihres Ergebnisses neu aufbaut.

Die bürgerliche Ökonomik steht, um es mit paradoxaler Schärfe auszudrücken, auf dem Standpunkt, daß die Geschichte nicht gewesen ist oder wenigstens nicht gewirkt hat. Selbstverständlich wird nicht gelehnet, daß sie auf jeder Seite ihrer Bücher von kaum etwas anderem als von Gewalt und ihren Folgen in der Gestalt von Raub, Sklaverei, Leibeigenschaft, Kriegsbeute usw. usw. zu erzählen hat. Aber es wird angenommen, daß all das auf die essentielle Struktur der gegenwärtigen Gesellschaft nicht den mindesten Einfluß ausgeübt hat. Sie würde genau so aussehen, wie sie heute aussieht, wenn die ganze bisherige Geschichte ein frommes „Idyll“ (MARX) gewesen wäre. Das ist das „Gesetz der ursprünglichen Akkumulation“, seinerzeit entstanden aus stoischer und epikureischer Wurzel, um dem emporkommenden Bürgertum in seinem Kampfe gegen den Feudalismus zur Legitimation zu dienen: durch wirtschaftliche Tugenden, durch Fleiß, Sparsamkeit, Nüchternheit usw. haben sich die Besitzenden aus der Masse der weniger Tugendhaften herausgehoben; so sind die Klassen und so ist das Klassenverhältnis entstanden.

Niemand hat diese „Kinderfibel“ grimmiger und erfolgreicher zerfetzt als MARX in dem berühmten Kapitel des ersten Bandes seines „Kapital“. Und dennoch ist er nicht von ihr losgekommen. Sein Kommunismus wurzelt, wie aller Kommunismus, logisch in nichts anderem als in jenem Pseudogesetz; nur wenn die Prämisse gegeben ist (oder scheint), daß die freie Konkurrenz von jedem neu geschaffenen Ausgangspunkt der Gleichheit her immer wieder alsbald zu der gleichen Klassenscheidung und Einkommensverteilung führen muß, ist der Kommunismus zu deduzieren. Es ist mir zuletzt in meinem „Staat“ geglückt, die tiefste psychologische Wurzel des Irrtums aufzudecken, in dem MARX sein Leben lang befangen blieb. Er sah, als Romantiker der er war, völlig richtig die Gesellschaft als einen Organismus an, aber leider als einen individuellen Organismus. Ein solcher aber hat seine „Entelechie“; man kann ihn verstümmeln, hemmen, töten; aber wenn er sich entwickelt, so entwickelt er sich durch ganz bestimmte Stufen zu einem ganz bestimmten Endzustande hin. Keine äußere Gewalt kann aus einer Eiche eine Buche machen. Also kann, so scheint es, auch keine äußere Gewalt eine Gesellschaft in eine Form bringen, die nicht durch ihre Entelechie vorher bestimmt ist. Der Irrtum liegt darin, daß die Gesellschaft kein individualer, sondern ein kollektiver Organismus ist; und ein solcher hat keine Entelechie! Aus einem Walde z. B. kann eine Steppe, eine Tundra, ein Sumpf usw. werden, ohne daß der Komplex jemals aufhörte, ein Kollektivorganismus zu sein, das heißt ein Inbegriff von Lebewesen, die zueinander in engeren Beziehungen stehen als zu den außenstehenden.

Saint-Simon hat als fast erster¹⁾ die „soziologische Staatsidee“ ausgesprochen, die sich seitdem, namentlich in der ihr von GUMFLOWICZ gegebenen Formulierung, immer breiteren Raum gewonnen hat und heute kaum noch von ernsthaften Denkern bestritten wird. Er sah, daß der Aufbau des französischen Staates auf nichts anderem beruhte als auf der Tatsache der Unterwerfung der Kelten durch die Germanen. Inzwischen hat uns die Ethnologie gelehrt, daß die menschliche Entwicklung bis zum „Zeitalter der Wanderung und Eroberung“ (WUNDT),

¹⁾ Der erste war IBN CHALDUN, dann folgte WINSTANLEY in der Zeit CROMWELLS.

das heißt bis zum Stammesverbände von schon bedeutender Kopffzahl, abläuft, ohne daß aus inneren Gründen auch nur der erste Ansatz zu einer Klassengliederung auftauchte. Aber in jenem Zeitalter entsteht der Staat, und zwar sofort als Klassenstaat, durch Unterwerfung einer Gruppe unter die andere, also nicht aus innerstammlichen, sondern aus zwischenstammlichen Beziehungen; und diese Schöpfung setzt ökonomisch sofort das große Grundeigentum (Adel, Odal heißt nichts anderes als Großgrundeigentum) und politisch die arbeitspflichtige Unterklasse, ohne die es nicht nutzbar gemacht werden könnte, voraus.

Allmählich bilden sich die Städte und Gewerbe. Sie stehen dem Eroberungsstaat antagonistisch gegenüber und erzwingen zuletzt die persönliche Freiheit und Freizügigkeit auch der Landbevölkerung. Aber die Revolution läßt die geltende Eigentumsverteilung und damit die Klassenscheidung unberührt. Alle Produktionsmittel befinden sich in der Hand einer Minorität in Stadt und Land; die Majorität sind „freie Arbeiter“ in MARX'SINNE, nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich „frei“, das heißt „los und ledig von allen zur Verwirklichung ihrer Arbeitskraft nötigen Sachen“. Diese Lagerung bedingt ein Monopolverhältnis zwischen den Klassen, weil die Arbeiter sich, wie LEDERER sagt, in einer Zwangslage befinden. Es besteht bei ihnen „einseitige Dringlichkeit des Austauschbedürfnisses“, und daher sind sie gezwungen, ihre Dienste dem Monopolisten unter ihrem statischen Konkurrenzpreis, unter dem „Wert ihres produktiven Beitrages“ zu verkaufen. Das ist der überaus einfache Sachverhalt. Er läßt sich Satz für Satz mit MARX'SCHEN Kernsätzen darstellen:

1. „Die Expropriation der Volksmasse von Grund und Boden bildet die Grundlage der kapitalistischen Produktionsweise.“ (Kapital, I, 4. Aufl., S. 733.)

2. „In der heutigen Gesellschaft sind die Arbeitsmittel Monopol der Grundeigentümer (das Monopol des Grundeigentums ist sogar Basis des Kapitalmonopols) und der Kapitalisten.“ (Kritik des sozialdemokratischen Parteiprogramms, Neue Zeit IX, 1, Seite 561 ff.)

3. „Damit die Preise, wozu Waren sich gegenseitig austauschen, ihren Werten annähernd entsprechen, ist nichts nötig, als daß kein natürliches oder künstliches Monopol eine der kontrahierenden Seiten befähige, über den Wert zu verkaufen, oder sie zwingt, unter ihm loszuschlagen.“ (Kapital III, 1, Seite 156.)

Unter diesen Umständen wird man es begreifen, daß es mir unmöglich gewesen ist, in den dreißig Jahren, die seit meiner ersten Fortbildung der marxistischen Lehre verflossen sind, einen ihrer wirklich verantwortlichen Vertreter zu einer ernsthaften Diskussion zu bewegen. KAUTSKY hat alle Welt im allgemeinen und mich im besonderen früher dazu herausgefordert, die MARX'SCHEN Beweise zu widerlegen; als ich dann zuerst in meinem „Grundgesetz der MARX'SCHEN Gesellschaftslehre“ (zuerst 1903, seitdem vielfach neu aufgelegt), dann in meinem „Die soziale Frage und der Sozialismus“ (zuerst 1912), in meiner „Theorie der reinen und politischen Ökonomie“ (zuerst 1910, 5. Aufl. 1924) und in meinem „Kapitalismus, Kommunismus, wissenschaftlicher Sozialismus“ (zuerst 1919) die geforderten Beweise erbrachte, hat weder er noch einer der höheren Würdenträger der marxistischen Kirche sich zum Kampfe gestellt, trotzdem ich immer wieder und wieder, zuerst in aller gebotenen Höflichkeit, dann in schneidendem Hohn dazu herausgefordert habe. Die Herren stellen sich immer noch, als wäre alle Weisheit und Wahrheit auf ihrer Seite, jeder Gegner sozusagen a priori ein „Idiot oder Sykophant“ (HELLPACH)¹⁾, und ich speziell immer noch der unbekannte Anfänger von 1896. Jeder macht sich so lächerlich, wie er kann!

¹⁾ Vgl. dazu SCHUMPETER: „Epochen der Dogmen- und Methodengeschichte“ (Grundriß der Sozialökonomik, I, S. 81).

Meine Kritik der MARXschen Doktrin bedient sich der MARXschen Methode im strengsten Sinne, das heißt der Deduktion aus dem ökonomischen Prinzip. Sie läßt sich in äußerster Kürze folgendermaßen zusammenfassen.

1. Die Wertlehre ist, wie bei PETTY und RICARDO, postuliert statt deduziert. Sie ist einigermaßen richtig als Teiltheorie, aber vollkommen falsch, weil sie sich als Volltheorie auffaßt und ausgibt. Alle Theorie interessiert sich lediglich für die statischen Preise; deren gibt es zwei, nämlich die Konkurrenz- und die Monopolpreise, und zwar für die vier Objekte des Marktverkehrs: Güter, Dienste, die Substanz der gesellschaftlichen Machtpositionen („Rechte und Verhältnisse“) und deren Nutzungen. Von diesen acht Preisen betrifft und erklärt die MARXsche Wertlehre nur einen: den statischen Konkurrenzpreis der beliebig reproduzierbaren Güter. Sie verfehlt daher bereits die richtige Lohntheorie, worauf sofort unter Punkt 2 eingegangen werden wird; sie muß ferner die Ausflucht machen, die Machtpositionen hätten zwar Preis, aber keinen Wert, und sie übersieht schließlich vollkommen die Möglichkeit, daß irgendeiner der zu deduzierenden Preise unter einem Monopolverhältnis zustande kommen könnte. Die Hauptwurzel des Irrtums liegt in folgendem: MARX erkennt mit voller Klarheit (eines seiner großen Verdienste), daß der Wert ein „Verhältnis zwischen Personen, vermittelt durch Sachen“ ist; er sieht also korrekt soziologisch. Aber er sieht an der Gesellschaft nur ihren wirtschaftlichen Zusammenhang, die Kooperation, und vergißt, daß jede Gesellschaft per definitionem auch Rechtsgesellschaft, und daß jede Ware und jedes Produktionsmittel nicht nur das Produkt, sondern auch das Eigentum von irgend jemandem ist. Die theoretische Möglichkeit liegt also vor (und die Wirklichkeit zeigt, daß es in der Tat so ist), daß auf den „Wert“ der Dinge auch die Rechtsverhältnisse zwischen den Personen einwirken, mit anderen Worten, daß der Arbeitswert durch Monopolstellungen modifiziert wird.

Ich habe nun neuerdings den Wert deduzieren können, indem ich von der Tatsache ausging, daß die Konkurrenz auf die Ausgleichung der Einkommen hinstrebt, insofern nicht Monopole und Verschiedenheiten der Qualifikation diese Tendenz aufhalten. Ich habe von hier aus die Formel gefunden, die den Wert aller Produkte niederer Ordnung (Güter und Dienste) angibt. Ich habe ferner zeigen können, daß die PETTY-RICARDO-MARXsche Formel des Arbeitswertes richtig ist für alle beliebig reproduzierbaren Güter, die nicht kapitalistisch erzeugt werden, und habe ferner die Wertrelation der kapitalistisch hergestellten, beliebig reproduzierbaren Güter ableiten können: MARX „Produktionspreise“ („Wert und Kapitalprofit“, 3. Aufl. 1926).

2. Die Mehrwertlehre beruht auf einer Quaternio terminorum, der Äquivokation mit dem doppeldeutigen Worte „Arbeitskraft“.

Korrekt ist es, zu sagen, daß die Arbeiter ihre „Dienste“ zu Markte bringen, d. h. Aufwände von Körperenergie von bestimmter Qualifikation für bestimmte Zeit auf fremde Rechnung und Gefahr. Den Produzenten von Diensten müssen, genau wie denen von Gütern, im Preise ihrer Ware zwei deutlich verschiedene Komponenten vergütet werden: ihre „Selbstkosten“ und der zusätzliche Wert ihrer Arbeit. Die Selbstkosten bestehen z. B. in Fahrtkosten, Beistellung eigenen Arbeitsgerätes usw. Der Gewinn, d. h. die Vergütung für die zusätzliche Arbeit, fällt bei RICARDO wie bei MARX völlig unter den Tisch. Der ganze Lohn erscheint als Ersatz der Selbstkosten. Und zwar nicht der Selbstkosten für die Produktion des Dienstes, sondern der „Arbeitskraft“. Dieser Begriff wird bald gedeutet als das „Arbeitsvermögen“, d. h. der „Inbegriff der geistigen und leiblichen Eigenschaften, die es dem Arbeiter ermöglichen, Arbeit zu leisten“, bald als der Dienst; die Vermietung des Arbeitsvermögens durch den Arbeiter erscheint

als sein Verkauf an den Unternehmer, kurz, hier wird die Vermietung der Substanz oder der Verkauf ihrer Nutzung gleichgesetzt dem Verkauf der Substanz. Aber der Preis eines Pferdes ist etwas ganz anderes als der Mietpreis eines Tagesrittens, der Preis einer Dreschmaschine ein ganz anderer als der Dreschlohn eines Tages, der Preis eines Grundstückes etwas ganz anderes als der Preis einer Ernte!

3. Das Gesetz der kapitalistischen Akkumulation ist deduziert aus der falschen Stellung einer logischen Alternative. MARX nimmt an, daß nur zwei Fälle möglich seien, wo drei Fälle möglich sind. Der Lohn könne steigen, wenn das Lohnkapital schneller akkumuliert wird, als die Arbeiterbevölkerung wächst. Dann sei es möglich, daß trotz der Lohnsteigerung die Akkumulation weitergehe, weil die Profitmasse immer noch groß genug sei. Oder die Akkumulation erschlafe, „weil der Stachel des Gewinnes abstumpft“. Das Lohnkapital wachse langsamer als die Arbeiterbevölkerung, der Lohn sinke wieder.

Hier ist beide Male die Möglichkeit übersehen, daß der Lohn hoch genug steigen kann, um den Arbeitern ausreichende Akkumulation für ihre eigenen Zwecke zu ermöglichen. Wenn das aber der Fall ist, so hören sie auf, „freie Arbeiter“ zu sein — und das „Kapitalverhältnis“ ist nach MARX selbst gesprengt. Wir befinden uns hier im Reiche der reinen Deduktion, wo jede in sich widerspruchsfreie Annahme gestattet ist; hier ist jede Berufung auf die angeblich widersprechende Wirklichkeit logisch verboten. Kein Zweifel, daß MARX sein Beweisziel verfehlt hat, indem er stillschweigend unterstellte, daß der Lohn niemals jene Linie des Schicksals übersteigen könne. Bewiesen hat er es nicht, nicht einmal versucht, es zu beweisen. Logisch eine glatte Erschleichung, selbstverständlich *optima fide*.

4. MARX läßt den kollektivistischen Zukunftsstaat „*naturnotwendig*“ hervorgehen aus einer radikalen Simplifikation und Unifikation der gesamten Volkswirtschaft. Zuerst werden die einfachen Warenproduzenten, dann die kleinen, dann die großen Unternehmer niederkonkurriert, bis sämtliche Produktionsmittel im Eigentum einer winzigen Schar von Kapitalmagnaten stehen. Die gesamte übrige Bevölkerung ist Proletariat. Seine Bedürfnisse sind gleichförmig und genau bekannt und werden bereits von einigen ungeheuren Betrieben befriedigt. Diese einfache Produktionswirtschaft kann das siegreiche Proletariat übernehmen.

Die Deduktion steht und fällt mit der Annahme, daß sie für die Landwirtschaft geradeso gilt wie für die Industrie. Das ist aber schon theoretisch ausgeschlossen. In der Landwirtschaft gilt das Gesetz der sinkenden Erträge und daher der steigenden Preise; nun aber findet die Niederkonkurrierung nur statt durch „Verwohlfeilerung der Ware“ (MARX). Da es diese in der Landwirtschaft nicht gibt, kann es auch keine Niederkonkurrierung geben. Dem entsprechen die Tatsachen durchaus. Das große Faktum unserer Zeit ist der Aufschwung der Bauernschaften in aller Welt¹⁾, während das Großgrundeigentum überall da schwer leidet und zurückgeht, wo keine Staatshilfe einsetzt (wir sprachen schon oben bei der Kritik der LUXEMBURGischen Deduktion davon). Und MARX hat nicht eine einzige Tatsache beigebracht, weder für seine Behauptung, daß das agrarische Kapital, ebenso wie angeblich das industrielle, „Arbeiter freisetzt“, noch dafür, daß irgendwo der einfache Warenproduzent der Landwirtschaft vom kapitalistischen Großproduzenten „niederkonkurriert“ worden ist. Sein berühmtes Beispiel, England und Irland, betrifft nicht den einfachen „Warenproduzenten“, d. h. den Bauern, den er ausdrücklich definiert als den Eigen-

¹⁾ Vgl. die sehr gescheiterten Aufsätze von FRITZ BAADE in den Soz. Monatsheften, z. B. 1924, S. 81, 355, 553.

tümer seiner Produktionsmittel, sondern den Pächter, der eben nicht Eigentümer seiner Produktionsmittel, also auch nicht einfacher Warenproduzent ist. Und der ist freilich „expropriert“ worden, aber, wie MARX selbst angibt, nicht durch Verwohlfleigerung des Urproduktes, sondern bei steigenden Preisen durch Kündigung seines Pachtvertrages: Exmission durch die Polizei, nicht Expropriation durch die Preisgestaltung!

Das ist in äußerster Kürze der Hauptinhalt meiner Kritik an MARX. Ich stimme mit ihm in den allerwichtigsten Punkten überein: in der Methode, in der Zugrundelegung einer objektivistischen Wertlehre, in der Begriffsbestimmung des Kapitals, in der Widerlegung der bürgerlichen Profittheorien, in der Lehre von der Produktion des Kapitalverhältnisses. Ich weiche von ihm entschieden ab nur in der Lehre von der Reproduktion dieses Verhältnisses: es ist nicht die Maschine, die in ihrer Gestalt als konstantes Kapital den Arbeiter freisetzt (die industrielle Arbeiterbevölkerung wächst überall drei- bis viermal so stark als die Gesamtbevölkerung), sondern es ist nach wie vor die zur Rechtsinstitution gewordene außerökonomische Gewalt in Gestalt der Bodensperre durch das massenhafte Großgrundeigentum; es ist die Tatsache, daß der besitzlose Mann nirgends mehr „ein Stück Boden in sein privates Eigentum und Produktionsmitteln verwandeln kann, ohne den späteren Pionier an der gleichen Operation zu verhindern,“ wie es in nicht gesperrten freien Kolonien der Fall ist. Hier aber sind, nach MARX und KAUTSKY selbst, Geld und Produktionsmittel nicht „Kapital“, gibt es keinen Kapitalismus, weil die Arbeiter „vom Arbeitsmarkt verschwinden, aber nicht ins Work-house“. Ohne die Bodensperre wäre jedes europäische Land noch heute in diesem Sinne eine freie „Kolonie“; die zur Verfügung stehende Nutzfläche ist überall mehr als doppelt so groß, wie die vorhandene Agrarbevölkerung mit der heute gebotenen Intensität bewirtschaften könnte, wenn es keine „freien Arbeiter“ gäbe. Und so ergibt sich mir denn eine ganz andere Praxis als dem Meister. Wenn das Gesetz der ursprünglichen Akkumulation nicht gilt, so hat es bisher noch niemals freie Konkurrenz gegeben; denn alle Staatsvölker standen unter dem Klassenmonopol, und wo ein Monopol besteht, besteht per definitionem keine freie Konkurrenz. Man hat sie erst herzustellen, indem man das Monopol abträgt; dann wird sie kraft ihrer Tendenz, die Einkommen so weit auszugleichen, wie das gegen ihre „Hemmungen“ möglich ist, nachdem die Monopole verschwunden sind, nur noch die Qualifikation sich auswirken lassen. Nur nach ihr werden sich die Einkommen noch unterscheiden, und das ist der Zustand der „rationellen Gleichheit“, die zugleich die Gerechtigkeit verwirklicht und der Gesellschaft am nützlichsten ist, weil sie den Sporn des Selbstinteresses wirken läßt, der im Kommunismus verschwunden wäre. Das wäre der Zustand, den PROUDHON in heißem Bemühen suchte, in dessen Billigung „Science et conscience“ voll übereinstimmen dürfen; das wäre, ich scheue mich nicht, es auszusprechen, die „Harmonie der Interessen“, die ein ADAM SMITH von der Beseitigung aller Monopole voraussagte; das ist die Synthese von Liberalismus und Sozialismus.

Ein, wenn auch nicht marxistischer, so doch von MARX ausgegangener sozialistischer Kritiker meiner Lehre ist hier noch zu erwähnen, CONRAD SCHMIDT.

SCHMIDT verspricht seit 17 Jahren ein nagelneues System der Ökonomik, dessen Grundlegung er in fünf kurzen Aufsätzen veröffentlicht hat¹⁾. Man braucht

¹⁾ Sozialistische Monatshefte, 1909, III, S. 1197 und 1317: Grundriß zu einem System der theoretischen Nationalökonomie. Ebendort 1910, II, S. 604: Positive Kritik des MARXschen Wertbegriffs. Ebendort 1915, I, S. 492: Zur Methode der theoretischen Nationalökonomie; und ebendort 1916, II, S. 563: Vom Begriff des Warenwertes.

nur einen davon zu lesen, denn es steht in allen, mit fast genau den gleichen Worten, immer genau das gleiche. Die Aufsätze sind, wie gesagt, sehr klein an Umfang, aber ihr Inhalt ist dem Umfang nicht umgekehrt, sondern direkt proportional.

SCHMIDT ist von MARX abgefallen, weil seine Wertlehre ihm nicht genügte. Was darüber zu sagen ist, ist oben gesagt worden; hier kann nur festgestellt werden, daß SCHMIDT es für vollkommen unmöglich erklärt, den Wert zu deduzieren, und daß wir diese Unmöglichkeit möglich gemacht haben. Insofern hat er ja recht, als MARX seine Wertlehre eben postuliert hat. Aber was er ihm vorwirft, ist grotesk. Erstens verwechselt er fortwährend den „Wert“, unter dem die klassische Ökonomik immer den Preis auf die Dauer und im Durchschnitt verstanden hat, mit dem laufenden Marktpreise und wirft MARX lächerlicher Weise vor, daß die Marktpreise den Werten nicht entsprechen, während doch alle gute Theorie sich, wie gesagt, immer nur um die statischen Preise gekümmert hat und zu kümmern brauchte. Ferner macht er ein ungeheures Geschrei darüber, daß MARX selbst sein Wertgesetz aufgegeben habe, weil kraft der Ausgleichung der Profitrate die kapitalistisch hergestellten Waren sich nicht nach ihrem Arbeitsgehalt, sondern nach einer etwas veränderten Relation tauschen. Er sieht nicht, daß das für MARX ohne Bedeutung war. Er hatte nicht die Absicht, eine bis ins letzte ausgefeilte Werttheorie zu geben, sondern wollte lediglich aus ihr eine Theorie des Mehrwertes ableiten. Dafür aber hätte seine Wertlehre vollkommen genügt. Wenn der „Gesamtarbeiter“ an den „Gesamtkapitalisten“ den „Gesamtmehrwert“ abzutreten hat, so ist es vom Standpunkt der MARXschen Beweisführung aus vollkommen gleichgültig, wie sich dieser Mehrwert im einzelnen unter die Kapitalisten verteilt.

Um nun zu SCHMIDTs eigener Theorie zu kommen, so rennt er zunächst mit geradezu hieratischer Feierlichkeit eine Anzahl offener Türen ein. Mit schwierigen Vokabeln und in den künstlichsten Konstruktionen, die offenbar die Präzision eines Gesetzbuches erstreben, wird uns zunächst klargemacht, daß in der Verkehrswirtschaft Güter nicht zu eigenem Gebrauch, sondern zum Zwecke des Verkaufes, d. h. als „Waren“, produziert werden. Das war uns nicht ganz neu, ebensowenig die Tatsache, daß eine entwickelte Verkehrswirtschaft Geldwirtschaft ist, und daß die Waren sich nur durch Vermittlung des Geldes als des Generalnenners quantitativ miteinander vergleichen lassen. Neu ist nur der priesterliche Aplomb, mit dem diese platten Selbstverständlichkeiten vorgetragen werden; man weiß bei der Lektüre nicht, was überwiegt; der Ärger über diese Langeweilerei oder die herzliche Heiterkeit über diese auf Stelzen einherschreitenden Simplismen.

Neu ist auch gerade nicht, daß, gemessen am Gelde, die Waren sich in jeweils bestimmter Proportion miteinander austauschen. Wir wollen nur gern wissen, warum auf die Dauer und im Durchschnitt gerade diese Menge der Ware a sich gerade gegen diese der Ware b, nicht mehr und nicht weniger, austauscht. Und die Antwort, die wir erhalten, ist wieder nicht neu; es ist das alte, ehrliche „Verhältnis von Angebot und Nachfrage“, das uns hier, wieder sehr feierlich und mit vielstöckigen Vokabeln aufgedonnert, serviert wird. (Einmal, in der Positiven Kritik, Seite 608, scheint SCHMIDT für einen Augenblick zu bemerken, daß mit dieser Antwort unsere Frage noch nicht einmal gestellt, geschweige denn beantwortet ist. Aber das bleibt folgenlos.) Die einzige Ergänzung, die wir bekommen, ist die, daß die Ausgleichung der Profitrate die Preise beeinflusst: wo sie aber in ihrem Gleichgewichtszustand stehen, das erfahren wir in diesem merkwürdigen „System“ nicht im mindesten.

Ganz prachtvoll ist, wie er nun von seinen Voraussetzungen aus die ewige Notwendigkeit der kapitalistischen Gesellschaft deduziert. Zunächst setzt er die Klassenscheidung glatt voraus, die er abzuleiten hat. In seiner Gesellschaft gibt es Leute mit Geld, die er „Veranstalter“ nennt, und Leute ohne Geld, die Arbeiter. Wir sehen ohne weiteres, daß dort, wo ein solches Verhältnis besteht, die Arbeiter sich in schlechterer Marktposition befinden, d. h. einem Monopol gegenüberstehen und daher ihre Dienste unter ihrem Werte verkaufen müssen. Aber fern sei es von SCHMIDT, irgendwelche einfache Dinge einfach zu erklären. Sondern er macht folgende herrliche Deduktion, ganz ähnlich wie der alte ehrliche SENIOR¹⁾: Die Veranstalter stecken Geld in die Produktion, wollen natürlich Gewinn machen, würden nichts veranstalten, wenn sie keinen Gewinn machen würden: ergo! Worauf man zu erwidern hat, daß viele Leute den Wunsch haben, Geld zu verdienen, daß es aber hier nicht darauf ankommt, was die Leute wünschen, sondern wie sie es anfangen, ihren Wunsch zu verwirklichen, oder: welche gesellschaftlichen Bedingungen gegeben sein müssen, und wie diese sich auswirken. Die Bedingungen hat SCHMIDT in unschuldigster Naivität erschlichen, indem er das Klassenverhältnis als gegeben annahm, dessen Ableitung gerade die Aufgabe ist; den Mechanismus, durch den sie sich auswirken, hat er nicht einmal versucht, zu erklären.

Es sei denn, daß folgende Argumentation hier herangezogen werden müßte: Gesetzt der Fall, der Unternehmer zahle allen seinen Arbeitern den vollen Wert ihrer Arbeit als Lohn, so gelte erstens einmal das MARXsche Arbeitswertgesetz, zweitens aber bliebe dem Unternehmer selbst nichts übrig. SCHMIDT stellt sich offenbar vor, daß dieser arme Teufel dann glatt zu verhungern hätte, mangels eines Einkommens. Er übersieht die Kleinigkeit, daß der „Veranstalter“ auch in diesem Falle das Arbeitseinkommen seiner hochqualifizierten Arbeitskraft haben würde, und vergißt daher, uns auseinanderzusetzen, warum denn unter gar keinen erdenklichen Umständen die Aussicht auf diesen Lohn für seine „zusätzliche Arbeit“, d. h. in unserer Sprache: auf einen „Gewinn“, sollte ausreichen können, um den Mann zur „Veranstaltung“ zu bewegen. Hier ist in der allernaivsten Weise der Profit des Kapitalisten mit dem Gewinn jedes Arbeitenden verwirrt worden.

Und so kommt denn SCHMIDT zu jener Theorie des Preises und des Kapitalprofits, die MARX ein für allemal mit ein paar spöttischen Sätzen erledigt hat: Der Preis enthält außer dem Ersatz für das verwendete Kapital und die sonstigen Selbstkosten und dem Lohn der Arbeiter einen Aufschlag von Profit. Das heißt: alle Kapitalisten verkaufen sich gegenseitig, um mit MARX zu sprechen, ihre Waren 10% über ihrem Werte; da aber jeder Käufer war oder wird, bevor oder nachdem er Verkäufer war, so hebt sich dieser Zuschlag per Saldo auf, und es bleibt ebensowenig ein Profit übrig, als wenn sich die Kapitalisten die Ware ohne Profitaufschlag verkauft hätten. Wenn bürgerliche Theoretiker diese einfache Widerlegung der sämtlichen bürgerlichen (und der KONRAD SCHMIDTSchen) Kapitalstheorie nicht kennen, so ist ihnen das nachzusehen; wenn aber ein ehemaliger Marxist und would-be MARX-Überwinder das nicht weiß, so — wir überlassen die Folgerung dem geneigten Leser.

Wir versagen es uns, die ebenso wundersame Lohntheorie dieses Meisters aller Meister darzustellen. Wir haben nur noch hinzuzufügen, daß er von seinem erhabenen Standpunkt aus unsere eigene Theorie in jeder ihrer Erscheinungen in Grund und Boden kritisiert hat.

¹⁾ Und nach ihm so viele andere, z. B. GUSTAV CASSEL.

Der letzte Autor, den wir in dieser kurzen Übersicht glauben nennen zu müssen, ist der oben bereits erwähnte EDUARD HEIMANN, der wohl als Sozialist mehr ethischer oder religiöser Färbung bezeichnet werden kann. Er war Mitglied der Sozialisierungskommission, stand RATHENAU persönlich nahe, ist theoretisch ebenso stark von MARX wie von mir angeregt und hat auch Beträchtliches von der Grenznutzenschule übernommen. Hier mag sein Buch „Mehrwert und Gemeinwirtschaft“ kurz besprochen werden:

HEIMANN hat meine Kritik an den entscheidenden MARXschen Sätzen in wichtigen Punkten akzeptiert (S. 32/33). Aber auch mir steht er kritisch gegenüber. Dabei hat er mich vielfach mißverstanden; es wird sich vielleicht einmal eine Gelegenheit ergeben, ihm im einzelnen antikritisch zu begegnen; hier will ich das Gegenteil tun, so ungewöhnlich es in aller Wissenschaft überhaupt und in unserer Wissenschaft im besonderen ist, und will seiner ehrlichen und liebevoll eindringenden Kritik die Einräumungen machen, die ich zu machen habe. Ich habe schon mehrfach, so in meiner Polemik mit DIEHL, mit SCHUM-PETER und mit AMONN versucht, das gute Beispiel zu geben; viel Erfolg habe ich bisher davon nicht gesehen.

Ich sprach oben davon, daß wir alle die „Eierschalen“ unseres Werdeganges mit uns herumschleppen. Meine Wenigkeit macht selbstverständlich keine Ausnahme von dieser Regel. HEIMANN hat in meiner „Theorie der reinen und politischen Ökonomie“ Unklarheiten und vielleicht sogar Inkonsequenzen bemerkt, die ich freilich inzwischen selbst bemerkt und in der fünften Auflage des Werkes (ihm lag nur die in vier Auflagen nicht veränderte Fassung vor) und in der dritten, völlig umgearbeiteten Auflage von „Wert und Kapitalprofit“ vollkommen abgestellt zu haben hoffe.

Die Unklarheit betrifft meine Lehre von der Grundrente. Hier handelt es sich um nichts als um eine unglückliche Terminologie. Das Wort hat im Sprachgebrauch die verschiedensten Bedeutungen. Man spricht von „Grundrente“, wenn man das Einkommen des feudalen Magnaten bezeichnen will: ein historischer Begriff. Man spricht ökonomisch von Grundrente, wenn man das Einkommen des modernen Großgrundbesitzers bezeichnen will, aber leider auch, obgleich der Sprachgebrauch unsinnig ist (weil Acker kein Einkommen haben kann), wenn man die Differentialgewinne bezeichnen will, die auf Äcker guter Marktlage und Bonität, verglichen mit dem „Grenzboden“, entfallen. Es ist mir nicht immer geglückt, diese verschiedenen Bedeutungen völlig klar auseinanderzuhalten. So ist es zum Schein von Inkonsequenzen gekommen, die in Wahrheit nicht bestehen. Wenn ich z. B. sage, daß es in der reinen Ökonomie statisch keine „Grundrente“ von Belang geben kann, so heißt das, daß niemand ein erhebliches Einkommen aus Grundrente beziehen kann, weil die „Tendenz zur natürlichen Hufengröße“ besteht, derart, daß Bauernhufen besserer Lage und Bonität proportional ungefähr um so viel kleiner sein werden als Grenzhufen, daß das Gesamteinkommen der Inhaber ungefähr gleich groß sein wird. Aber es ist mir natürlich niemals eingefallen, sagen zu wollen, daß die Differentialrente pro Hektar verschwindet. (Die Einwände, die HEIMANN gerade gegen diesen Teil meiner Theorie erhebt, sind überaus schwach und zum Teil geradezu kleinlich.) (91, Anm.)

Wirkliche Inkonsequenz ist dagegen mit einigem Recht meiner Lehre von Bodenmonopol in ihrer ersten Fassung nachzusagen. Hier trug ich die erwähnten „Eierschalen“. Ich kam noch nicht los von der eingewurzelten Vorstellung, daß bei einem Monopol immer eine „das Verhältnis vermittelnde Sache“ vorhanden sein müsse. Das gilt aber nur vom Verkaufsmonopol, wenn man nicht, was schließlich theoretisch möglich ist, das Geld des Einkaufsmonopolisten als diese

„Sache“ betrachten will, da bei diesem Monopol irgend ein natürliches oder rechtliches Hindernis besteht, daß andere als eben die Einkaufsmonopolisten beliebig viel Geld auf diesem Markt anbieten. In meiner neuesten Darstellung ist diese Inkonsequenz hoffentlich völlig ausgeglichen. Dazu kam noch ein anderes. Wo Land verkauft wird, bringt heutzutage auch Grenzboden einen Preis, und zwar, weil aller Boden mit einer gewissen „Spekulationsrate“ belastet ist, die aus der Gewißheit stammt, daß angesichts des Wachstums der Bevölkerung auch dieses Stück Boden für Produktions- oder Wohnzwecke in absehbarer Zeit gebraucht werden wird. Diese Erscheinung gehört aber nicht essentiell in die Betrachtung der Statik, die sonst überall festgehalten wird; ich habe nicht klar genug ausgesprochen, daß ich mit dieser Erörterung für einen Augenblick aus der statischen in die komparativ-statische Betrachtung eingeschwenkt war.

Mit dieser Übersicht glaube ich, die wesentlichen Leistungen des theoretischen Sozialismus in Deutschland einigermaßen gewürdigt zu haben. Vollständigkeit der Aufzählung war von vornherein nicht beabsichtigt und in dem engen, mir gesteckten Raume auch unmöglich. Die eigentliche Fortbildung der Theorie des Marxismus ist nach Rußland übergesiedelt, während Deutschland außer LUXEMBURG und HILFERDING nur Apologeten wie KAUTSKY aufzuweisen hat.

Es ist charakteristisch, daß von 22 Beiträgen, die in der Festgabe zu KARL KAUTSKYS 70. Geburtstage vereinigt sind, nur vier „Zur ökonomischen Theorie der Nachkriegszeit“ sich überhaupt mit Theorie als solcher zu beschäftigen behaupten. Davon stammt einer von einem Holländer (DE WOLFF), mindestens einer von einem Österreicher (OTTO LEICHTER); die beiden anderen von BENEDIKT KAUTSKY, der meines Wissens ebenfalls Österreicher ist, und ALFRED BRAUNTHAL, dessen Nationalität nicht angegeben ist.

Zwei dieser Aufsätze, die beiden erstgenannten, enthalten kaum Theoretisches, sondern nur wertvolles statistisches Material für eine Theorie der Krisen; BRAUNTHALS Beitrag ist eine (wohlverdiente) Anerkennung für KAUTSKYS Leistung als Interpret und Popularisator der MARXschen Lehre, insbesondere seiner Geldlehre; eine eigene Weiterbildung versucht BRAUNTHAL nicht. Der einzige wirkliche theoretische Beitrag ist der von BENEDIKT KAUTSKY: „Einige Bemerkungen über den Mechanismus der kapitalistischen Produktionsweise.“ Nun, auch dieser Kronprinz der Theorie ist eine Zeit hindurch mein Schüler gewesen und ich fürchte fast, konstatieren zu müssen (S. 106, 112, 119), daß er nicht ganz gegen das OPPENHEIMERSche Virus immun gewesen ist. Die bürgerliche Kritik an MARX, die sich in jedem Lehrbuch und in vielen einzelnen Artikeln findet, konnte hier nicht dargestellt werden, ist auch in der Regel von der bedauerlichen Schwäche¹⁾, die die bürgerliche Ökonomik von heute überhaupt kennzeichnet.

¹⁾ Eine rühmliche Ausnahme macht SCHUMPETER („Epochen“ usw., S. 81ff.); dort auch Angaben über bürgerliche MARX-Kritiker.

Die ökonomischen Theorien des französischen Sozialismus der Gegenwart

Von

Edmond Laskine

Agrégé der Universität Paris

Die in diesem Werke geplante methodische Darlegung des ökonomischen Ideengehaltes der Gegenwart wäre unvollständig, wenn sie sich nicht auch der Mühe unterziehen wollte, die ökonomischen Theorien herauszuarbeiten, die mehr oder weniger bewußt, mehr oder weniger klar Theorie und Praxis des Sozialismus beeinflussen und richtunggebend bestimmen.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß der Sozialismus einen breiten Strom von Ideen, Doktrinen, Gefühlsmomenten, Verhaltensmaßnahmen darstellt, welcher die Dämme einer bloß ökonomischen Theorie zu sprengen sucht.

In keiner Epoche seiner langen und wirren Geschichte und in keinem Lande war — wie ich an anderem Ort nachzuweisen versucht habe — der Sozialismus lediglich ein Komplex ökonomischer Theoreme, ein System wissenschaftlicher Prinzipien. Selbst der sogenannte „wissenschaftliche“ Sozialismus war — darüber ist sich heute alle Welt einig — etwas ganz anderes. Wenn man ihn daher als „proletarischen Sozialismus“ bezeichnet, wie es WERNER SOMBART getan hat, so hat man damit den eigentlichen Sinn seiner Geschichte in einer viel exakteren, tieferen und typischeren Weise erfaßt.

Ebenso wichtig ist es aber auch, daß die sozialistischen Ideen seit ihrer Entstehung sich mit der Stellung und Lösung spezifisch ökonomischer Probleme auseinandergesetzt haben und daß die Geschichte ökonomischer Ideen nicht darauf verzichten könnte, des literarischen Beitrages der sozialistischen Lehren Erwähnung zu tun. Diese Behauptung gewinnt an Richtigkeit, seitdem der Saint-Simonismus den Begriff der Organisation des Eigentums in den Vordergrund des sozialen Problems gerückt und seitdem der Marxismus sein Bestreben darauf gerichtet hat, die Gesetze der kapitalistischen Produktion und die ihr immanenten Gegenströmungen ins rechte Licht zu setzen, jene Gegenströmungen, aus welchen die Produktion durch einen Prozeß der Selbstzerstörung die neue Produktionsweise und die neue sozialistische Verteilung zur Entstehung bringen soll.

Es muß jedoch gesagt werden, daß der zeitgenössische Sozialismus in Frankreich zur Fortbildung der ökonomischen Theorie nur wenig beigetragen hat.

Scheinbar liegt hier ein sonderbares Paradoxon vor: Während doch zu allen Zeiten das französische Denken sich glänzend auf dem Gebiet der sozialistischen Gesellschaftskonstruktion und der sozialistischen Praxis bewährt hat, wird aus der vorliegenden Studie erhellen, daß das französische sozialistische Geistesleben zur ökonomischen Theorie im eigentlichen Sinne wenig beigetragen hat. Das ist um so bemerkenswerter, als in anderen Ländern — was von den unserer Studie vorausgehenden und den auf sie folgenden Untersuchungen ins rechte Licht gerückt wird — das sozialistische Denken die Wirtschaftswissenschaft sachlich

durch wertvolle, sich auf einen fest umrissenen Problemkreis erstreckende Arbeiten bereichert, ja sogar belebt und erneuert hat.

Man kann es ohne Ungerechtigkeit sagen: Nichts innerhalb des modernen französischen Sozialismus kann den großen theoretischen Werken, nichts der ökonomischen Kritik eines FRANZ OPPENHEIMER, eines RUDOLF HILFERDING, einer ROSA LUXEMBURG, eines ARTURO LABRIOLA zur Seite gestellt werden.

Es liegen auch keinerlei Anzeichen vor, daß die französischen Marxisten Werken, wie dem „Finanzkapital“ oder der „Akkumulation des Kapitals“, welche den traditionellen Marxismus durch neue Gesichtspunkte bereichert und befähigt hatten, sich gegen die durch die neueste Entwicklung der kapitalistischen Ökonomie entfachte Kritik zur Wehr zu setzen, ihre besondere Aufmerksamkeit zugewendet hätten,

Die im strengen Sinne wissenschaftliche Produktion des zeitgenössischen französischen Sozialismus ist im übrigen eher als schwach zu bezeichnen und zeigt weder Kraft noch Originalität. Die Ursachen für diese relative Sterilität müssen einerseits in der spezifischen Eigenart des französischen Sozialismus, andererseits in dem Einfluß der traditionellen marxistischen Doktrin in diesem Lande gesucht werden.

Der Sozialismus in Frankreich, dessen physiognomische Besonderheiten ich an anderem Orte zu charakterisieren versucht habe, hat sein Augenmerk immer mehr den religiösen, moralischen, politischen Gesichtspunkten der sozialen Fortentwicklung, als deren wirtschaftlichen Bedingungen und Voraussetzungen, zugewendet. Das gilt nicht nur für die großen Vorläufer und deren Schüler von 1848, sondern auch von P. J. PROUDHON, der in erster Linie ein großer Ethiker und Politiker war. Es gilt aber auch von denen, die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und zu Beginn des 20. Jahrhunderts manchmal mit Eklat den französischen Sozialismus repräsentiert haben. Die Technik der ökonomischen Wissenschaft hat in den Werken eines BENOIT MALON, eines JULES GUESDE, eines JEAN JAURÈS, eines GEORGES SOREL, um nur einige Namen der bedeutendsten Schriftsteller anzuführen, eine eher nebensächliche Rolle gespielt.

Andererseits waren die praktischen wirtschaftlichen Kontroversen der sozialistischen Parteien, die in anderen Ländern Anregung zu wichtigen Untersuchungen, zur Entstehung statistischer Forschungen boten, niemals imstande, die Leidenschaften der militanten französischen Sozialisten zu erregen. In der Geschichte der sozialistischen Kongresse in Frankreich würde man vergebens ein Analogon suchen zu den großen Debatten der deutschen Kongresse über Zollfragen, Agrarpolitik, Kolonialpolitik, industrielle Konzentration.

In der Zeit der durch den Revisionismus in allen Ländern angeregten Debatten, in der Zeit der in Deutschland geführten heftigen Diskussionen über die Bedingungen und den Rhythmus der industriellen und agrarischen Konzentration, in dieser Zeit war das ganze Interesse der französischen Sozialisten konzentriert auf das rein politische und taktische Problem der Teilnahme der Sozialisten an der Macht in einer bürgerlichen Regierung. Und das war es auch, was den eigentlichen Inhalt der Kontroversen zwischen Guesdisten und Jauréssisten bildet. In den folgenden Jahren war es das Problem des Antimilitarismus und das Problem der Beziehungen zwischen der sozialistischen Partei und den Gewerkschaften, welche JAURÈS, GUESDE und EDOUARD VAILLANT und die Theoretiker des revolutionären Syndikalismus, GEORGES SOREL, HUBERT LAGARDELLE und EDOUARD BERTH hauptsächlich beschäftigt hat.

Obwohl der revolutionäre Syndikalismus energisch den Primat des Ökonomischen gegenüber dem Politischen, der syndikalistischen Aktion gegenüber

der parlamentarischen Aktion betont hat, hat er dennoch mehr Gewicht auf die Erweckung der revolutionären Energien, auf die Mobilisierung der geistigen Kräfte des Proletariats zugunsten der Mythe des Generalstreiks als auf die Präzisierung ökonomischer Begriffe gelegt.

Während des Weltkrieges haben natürlich die Probleme der internationalen Politik alles beherrscht. Nach dem Kriege allerdings war Zeit und Gelegenheit zur Vertiefung der ökonomischen Studien, zur Aufstellung eines präzisen ökonomischen, sich auf wissenschaftliche Untersuchungen stützenden Programmes: und dennoch hat die Idee einer industrialisierten Nationalisierung in syndikalistischen Kreisen viel wärmere Sympathien gefunden als in den Kreisen der eigentlichen Sozialisten.

Keinesfalls aber gibt es in Frankreich ein Äquivalent für die so reichhaltige, wissenschaftlich manchmal so interessante Literatur, die in Deutschland das Problem der Sozialisierung, in England die Bewegung des Gildensozialismus (Guild Socialism) hervorgerufen hatte, die wir zum erstenmal zur Kenntnis des französischen Publikums gebracht haben. Und auch jetzt beziehen sich die Kontroversen und Diskussionen, die die sozialistische Partei in Frankreich in Atem halten, ausschließlich auf die Taktik, auf Fragen der Teilnahme an einer Linksinregierung, auf das Problem eines „Kartells der Linken“.

Trotz diesem sehr ausgeprägten Vorherrschen des Interesses für politische Fragen hätte übrigens dennoch die rein ökonomische Gedankenrichtung unter den französischen Sozialisten an Bedeutung gewonnen, wenn der Einfluß des traditionellen Marxismus nicht in der Richtung des energischen Ausschlusses jeder nichtmarxistischen Wissenschaftskritik gewirkt hätte. Wohl wäre es denkbar gewesen, daß der Marxismus, anstatt unfruchtbar zu wirken, einen befruchtenden Einfluß ausgeübt hätte; wäre nämlich bei den französischen Sozialisten das Interesse und der Sinn für wissenschaftliche Untersuchungen stark genug entwickelt gewesen, so hätte Geist und Methode des Marxismus die wissenschaftliche Arbeit sehr stark beeinflussen können. Der Mangel an geistiger Freiheit einerseits, der Mangel an Sinn für wissenschaftliche Arbeit andererseits hatten zur Folge, daß in Frankreich lediglich der Vulgärmarxismus in seiner primitivsten Form eine Rolle spielte.

Seit der Veröffentlichung von GUSTAVE DEVILLES Abriß des ersten Bandes des Kapitals von KARL MARX, der unausgesetzt reproduziert und in unzähligen Reden und Propagandaartikeln bis zur Unkenntlichkeit entstellt wurde, kann von einem nennenswerten Fortschritt der Doktrin in Frankreich aus den eben erwähnten Gründen keine Rede sein. Und auch in dem jüngst erschienenen Buche von ROBERT LOUZON („L'Economie Capitaliste: Principes d'Economie Politique“, 1925) stößt man auf dieselben schematischen Formeln, überflüssigerweise künstlich etwas modernisiert durch die Darstellung einiger neuer Ergebnisse der sozialen Revolution.

Die französischen Sozialisten haben mit ganz seltenen Ausnahmen gar kein Interesse gezeigt für die Veröffentlichung des zweiten und dritten Bandes des Kapitals von KARL MARX, ebensowenig Interesse auch für die so großen Schwierigkeiten der Interpretation, die sich bei der Gegenüberstellung des ersten und dritten Bandes ergeben. Das französische Publikum hat übrigens bis zum Jahre 1925 warten müssen, ehe ihm — dank den Bemühungen von M. MOLITOR — eine gute Übersetzung des ersten Bandes des Kapitals und der folgenden Bände zur Verfügung gestellt wurde.

Daraus geht hervor, daß die ökonomische Theorie sich auf die traditionelle Theorie des Marxismus in sehr vereinfachter Fassung stützt, jene ökonomische Theorie, wie sie sich heute aus einer großen Menge von periodischen Ver-

öffentlichungen sozialistischer Tendenz herauskristallisieren läßt, Veröffentlichungen, deren Gegenstand nicht wissenschaftlich und nur teilweise ökonomisch ist. Diese traditionelle Theorie des Marxismus wird — so wie es schon bei GUESDE der Fall war — mit gewissen Reminiszenzen aus LASSALLE untermischt und, besonders von den Syndikalisten der allgemeinen Arbeiterkonföderation (C. G. T.), mit Traditionen aus PROUDHON versetzt, die in der Masse der französischen Arbeiter immer noch lebendig sind.

Damit soll jedoch nicht gesagt sein, daß die sozialistische Bewegung in Frankreich für die ökonomische Theorie vollständig steril war. Aber es muß festgehalten werden, daß sie verhältnismäßig wenig rege war und daß besonders jene im folgenden in Rede stehenden Forschungen und Studien nur wenig praktischen Einfluß auf die Politik und die Aktivität des französischen Sozialismus ausgeübt haben.

Wenn wir zuerst das Zentralproblem des ökonomischen Denkens, das Wertproblem, ins Auge fassen, so müssen wir konstatieren, wie es im obigen schon geschehen ist, daß die große Majorität der französischen Sozialisten sich damit begnügt hat, die Arbeitswertlehre, Wert gemessen durch die Gesamtsumme der gesellschaftlichen Arbeit, ohne nennenswerte Abänderungen und ohne tieferes Eingehen zu übernehmen. Selbst JAURÈS, der in mancher Beziehung Eklektiker und niemals orthodoxer Marxist war, hat zu wiederholten Malen die Arbeitswertlehre verteidigt. (*Armée nouvelle*, S. 382 u. 383, vgl. *Pages choisies* ed. Rieder, Paris, 1922, S. 377.)

Hingegen hat, vom Jahre 1890 angefangen, CHARLES ANDLER in seinen Vorträgen über die Zersetzung des Marxismus auf die Lücken und Unzulänglichkeiten der Arbeitswertlehre hingewiesen.

Später, unmittelbar vor dem Kriege, hat dann eine kleine Gruppe von Gelehrten und sozialistischen Akademikern in ihrem Organ „*Cahiers du Socialiste*“ sich die Revision der sozialistischen Doktrin zum Ziel gesetzt. Diese Revisionisten, die zum Teil vom experimentellen Sozialismus der Fabian Society beeinflußt waren, suchten die ökonomischen Daten mit Präzision zu erfassen; sie verfuhrten nach konkreten, objektiven und durchaus wissenschaftlichen Gesichtspunkten. Der Krieg hat in diese kleine Gruppe große Lücken gerissen, so daß sie, von 1914 angefangen, ihren Gruppencharakter verloren hat. Ihre wichtigsten Mitglieder waren: ROBERT HERTZ, der tiefe Kenner der Doktrinen der Fabier; FRANÇOIS SIMIAND, bekannt durch seine wissenschaftlich so wertvollen Studien über den Lohn und den Preis; einige Akademiker, wie MARCEL MAUSS; Theoretiker und Praktiker der Konsumgenossenschaften ROGER PICARD, MAURICE HALBWACHS, EDMOND LASKINE; Anhänger der Genossenschaftsbewegung, wie ERNEST POISSON und H'ELIÈS; Praktiker des Syndikalismus, wie MERRHEIM. Auf sie alle hatten die wissenschaftlichen Lücken der marxistischen Werttheorie einen starken Eindruck gemacht, ebenso auch die Versuche SIDNEY WEBBS und anderer Fabier, die darauf ausgingen, der sozialistischen Aktion eine ernste theoretische Basis zu geben, indem sie sich auf die so wertvollen Untersuchungen der österreichischen Schule (VON WIESER, BÖHM-BAWERK), ferner JEVONS und MARSHALLS stützten. Manche von ihnen hatten auch mit großem Interesse die wissenschaftliche Arbeit von EMILE VANDERVELDE verfolgt und dabei konstatiert, daß dieser in seinen ökonomischen Werken von der marxistischen Arbeitswertlehre beinahe keinen Gebrauch gemacht habe.

Neuere Arbeiten, besonders aber das so wichtige Buch von ALBERT AFTALION über „*Les Fondements du Socialisme*“, bilden gewissermaßen eine Fort-

setzung der wissenschaftlichen Untersuchungen dieser Gruppe von Gelehrten. Das Buch von A. AFTALION ist zweifellos das bedeutendste Werk, das auf dem Gebiet der ökonomischen Theorie in den letzten Jahren in Frankreich in sozialistisch interessierten Kreisen erschienen ist. Das muß besonders betont werden, weil es bis heute eigentlich mehr das Interesse der Nationalökomen als das der Sozialisten erregt hat. Und doch hätte es gerade dem französischen Sozialismus sehr fruchtbare Anregungen geben können.

ALBERT AFTALION hat es sich zum Ziele gesetzt, zu zeigen, daß der Sozialismus auf der Mehrwerttheorie, die wissenschaftlich ins Verderben führen muß, nicht aufgebaut werden könne: „Die moderne Entwicklung der Wissenschaft“, schreibt er, „die so aufschlußreichen Analysen, die die zeitgenössische theoretische Ökonomie bereichert haben, wenden sich zum größten Teil gegen die marxistische These, indem sie sie ausdrücklich oder stillschweigend widerlegen.“ Die marxistische Mehrwertlehre erscheint als logische Folge jener Theorie, welche die Arbeit als die Grundlage der Werts substanz hinstellt. Sie hat anderseits die Ausbeutung des Arbeiters im Produktionsprozeß zur Voraussetzung, dessen Bedingungen sie im Kauf der Arbeitskraft gegeben sieht. Hier handelt es sich aber, bemerkt AFTALION, um eine Theorie, die nicht nur von der zeitgenössischen Wissenschaft siegreich geschlagen worden ist, sondern die sogar von MARX selbst mehr oder weniger verlassen wurde, „der im dritten Band des Kapitals die Theorie zu einem Punkt der Entwicklung brachte, der eigentlich deren Negation gleichkommt“.

In ungefähr derselben Richtung wie die Fabier untersucht AFTALION die Rechtfertigung der Ausbeutung und folglich auch die Rechtfertigung der sozialistischen Bewegung. Die marxistische Mehrwertlehre vergißt oder erklärt jedenfalls nur sehr unzureichend jene Vorgänge, welche im sozialistischen Sinn ebenfalls als Ausbeutung aufgefaßt werden müssen: so z. B. die Rente, die von Besitzern verbauten oder zu verbauenden Grund und Bodens bezogen wird, die von der Spekulation durch den Wertzuwachs der Waren realisierten Gewinne, die Erträge, die aus der gewaltsamen Aneignung von Produkten fließen, die Wucherzinsen im Darlehensverkehr. Das kapitalistische Einkommen stammt ja nicht nur aus dem ungerechten Lohn, sondern auch aus der ungerechten Miete, aus dem ungerechten Zins. Die Ausbeutung verletzt ja nicht nur den Arbeitsvertrag, sondern auch andere zwischen Besitzern und Nichtbesitzern geschlossene Verträge.

„Aber dieser Irrtum der Arbeitswertlehre, auf welchen sie sich stützt, muß, — nach AFTALION — die marxistische These vom Mehrwert erschüttern. Die Untersuchungen der zeitgenössischen Nationalökonomie haben durch ihre von wachsendem Erfolg begleitete Feststellung, daß der Wert auf dem Nutzen beruhe, zu einer definitiven Widerlegung dieser Werttheorie geführt. Die Lehre vom Nutzen als Grund des Wertes scheint eine der wertvollsten Errungenschaften der ökonomischen Wissenschaft zu sein. Eine Grundlegung des Sozialismus, die mit dieser Doktrin im Widerspruch steht, bricht unfehlbar zusammen.“

Deshalb ist es angezeigt, sich des toten Gewichtes der Arbeitswertlehre zu entledigen und, auf theoretische Anregungen SAINT-SIMONS, PROUDHONS und gelegentlich auch ROBBERTUS' zurückgehend, eine Theorie der Ausbeutung in der Tauschwirtschaft zu begründen, die mit der modernen, den Wert im Nutzen verankernden Lehre vereinbar ist. Die Ausbeutung tritt nach dieser neuen Theorie nicht nur im Arbeitsvertrag in Erscheinung. Jeder wirtschaftliche Akt zwischen Besitzenden und Besitzlosen, jeder Akt, der das Monopol des Privateigentums spielen läßt, steht im Zeichen der Ausbeutung. Die Ausbeutung ist

dieser Theorie nach nicht das Resultat des Produktionsprozesses und seiner modernen Gestaltung, sondern lediglich des Privateigentums selbst.

Die Ausbeutungstheorie verkennt nämlich eine Konsequenz, die wissenschaftlich ebenso feststeht wie die Lehre von der Nützlichkeit: sie verkennt die innere Legitimität der kapitalistischen Einkommen, wie sie in den Untersuchungen von WIESER, von CLARK, von MARSHALL und von CARVER zutage tritt. „Wenn die Produktivitätstheorie von WIESER und von J. B. CLARK richtig ist, so muß sich der aus produktiver Kapitalsverwendung fließende Zins ebenso rechtfertigen lassen wie die Grundrente oder der Arbeitslohn, nämlich durch die Versorgung der Produktion durch das Kapital.“

Der Zins ist keinesfalls ein Wertexzeß, der dem Kapitalisten zufließt. Nicht jedes kapitalistische Einkommen ist eine Ausbeutung. Im Gegensatz zur Theorie von ROBERTUS sind die kapitalistischen Einkommen nicht lediglich eine Wirkung des positiven Rechtes, sie sind in der ökonomischen Realität begründet und sind — abgesehen von mißbräuchlichen Übertreibungen — vollkommen legitim.

AFTALION ist sogar der Ansicht, daß die sogenannten kapitalistischen Einkommen das kapitalistische Regime notwendig überleben und auch im sozialistischen Regime beibehalten werden müssen, und befindet sich in diesem Punkt in Übereinstimmung mit WIESER und BÖHM-BAWERK (Positive Theorie des Kapitals).

Führt der Zusammenbruch der Ausbeutungstheorien auch zu einem Zusammenbruch des Sozialismus?

AFTALION ist nicht dieser Ansicht. Wenn die Ausbeutungstheorie sich nicht halten läßt, so bleibt doch jedenfalls die Rechtsverletzung durch Ausschließung in voller Geltung: die Besitzlosen sind zwar der Frucht ihrer Arbeit nicht beraubt, wohl aber sind sie ausgeschlossen vom Vorteil der Anteilnahme an einem Güterfonds, der sich ungerechterweise im Besitz einiger weniger befindet, während er doch allen offenstehen sollte.

Die Rententheorie im engeren Sinne gibt der Rechtfertigung des Sozialismus keine sichere Basis: aber die Theorie der Rechtsverletzung und Schädigung durch Ausschließung bietet dem Sozialismus einen neuen Unterbau, der sich mit der modernen Verteilungstheorie in Einklang bringen läßt. Die kapitalistischen Einkommen sind an sich keineswegs ungerecht: aber das bedeutet keineswegs ein unverletzliches Recht an den kapitalistischen Einkommen für ihre gegenwärtigen Empfänger. Die kapitalistischen Einkommen bieten dieser Auffassung nach einen Wertzuwachs, der der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit zufließen sollte.

Wenn sich das so verhält, so steht der Sozialismus, der sich auf die Theorie vom sozialen Mehrwert stützt, im Gegensatz zum Sozialismus der Arbeiterbewegung, nicht nur zum Marxismus, sondern auch im Gegensatz zum revolutionären Syndikalismus: denn keine Schichte der Gesellschaft, weder die Arbeiterklasse noch irgend eine andere, kann ein ausschließliches Recht auf den kapitalistischen Mehrwert, noch auf die Leitung der Produktion beanspruchen.

Nachdem jedoch AFTALION auf diese Weise die Unterlage für einen Sozialismus geschaffen hat, der sich mit der modernen wissenschaftlichen Wertlehre in Einklang bringen läßt, weist er ausdrücklich auf die Gefahren des Sozialismus hin und gelangt schließlich zur Verwerfung des Sozialismus. Die von ihm ausführlich dargelegte Theorie vom sozialen Mehrwert könne seiner Ansicht nach nur einer Politik der sozialen Reform, niemals aber einer sozialistischen Politik im engeren Sinn als Basis dienen.

Diese negative Schlußfolgerung erklärt auch ohne Zweifel zum Teile den geringen praktischen Einfluß, den bis heute dieses kühne und tief sinnige Werk ausgeübt hat und vermutlich auch in Zukunft ausüben wird.

Vom Grundproblem des Wertes abgesehen, hat der französische Sozialismus die ökonomische Theorie nur in Spezialfragen gestreift.

Hauptsächlich im Anschluß an die Auffassung von OTTO EFFERTZ und dessen ponophysiokratische Lehre hat ADOLPHE LANDRY in mehreren seiner Werke eine Theorie der Produktion und der Produktionsfaktoren, wie auch eine Zins- und Rententheorie entwickelt.

Durch genaue statistische Erhebungen und durch eine geistvolle Anwendung der von EMILE DURKHEIM definierten Regeln der soziologischen Methode ist es FRANÇOIS SIMIAND gelungen, die Theorie der Entstehung und Höhe der Löhne um ein gewaltiges Stück vorwärts zu bringen: es muß hiezu bemerkt werden, daß es diesen Autoren gelungen ist, ein streng wissenschaftliches Werk zu vollenden, obwohl sie seinerzeit den Ideen des reformistischen Sozialismus gewisse Sympathien entgegengebracht haben, wie auch festgestellt werden muß, daß ihre Arbeiten nicht zur sozialistischen Literatur im strengen Sinne gehören.

Auch das System der Verteilung in der kapitalistischen Wirtschaftsordnung hat die französischen Sozialisten kaum zu tieferen Forschungen angeregt. Mit Ausnahme der eben erwähnten Studien haben sich die französischen Sozialisten eher mit der „utopischen“, jedenfalls außerwissenschaftlichen Sphäre des Geltungsgebietes der Verteilung beschäftigt: so mit der Organisation der Verteilung in der sozialistischen Wirtschaftsordnung. In dieser Beziehung ist auf das Buch von GEORGES RENARD über die sozialistische Wirtschaftsordnung und auf einige sozialistische Studien von JAURÈS und von EUGÈNE FOURNIÈRE hinzuweisen.

Die marxistische Theorie der ökonomischen Krisen und die marxistische Analyse des Ineinandergreifens der sozialen Kräfte, die sich auf die gewaltsam vereinfachende einseitige Theorie vom Klassenkampf reduziert, sie beide sind zum Gegenstand der Kritik gemacht worden. So besonders von EDMOND LASKINE, der in seinem Werk „Le socialisme national“, Paris 1916, die wirtschaftlichen Grundlagen des nationalen Sozialismus einer Untersuchung unterzieht.

Die Handelspolitik hat den französischen Sozialisten niemals Anlaß zu Detailkontroversen, geschweige denn zu tieferen wissenschaftlichen Untersuchungen gegeben: die hin und wieder auftauchenden Diskussionen haben sich keinesfalls auf wissenschaftlichem Niveau gehalten. Sie sind bestenfalls empirische Forderungen, keine Theorien über das Wesen der Handelspolitik, die auf Grund theoretisch bewiesener Daten entwickelt wurden.

Die Finanzpolitik hat zu wiederholtenmalen vor dem Krieg wie auch nach dem Krieg die Aufmerksamkeit der politischen Führer des Sozialismus auf sich gelenkt. Aber auch hier tritt das Vorherrschen empirischer Formeln vor der wissenschaftlichen Untersuchung sehr deutlich in Erscheinung. Kein sozialistischer Gelehrter oder Publizist in Frankreich war imstande, den klassischen Werken der Finanzwissenschaft irgendeine gleichwertige finanzwissenschaftliche oder finanzpolitische Arbeit an die Seite zu stellen, weder den von der liberalen Doktrin inspirierten klassischen Werken, wie den bekannten Grundrissen von LEROY-BEAULIEU und von STOURM, noch dem Grundriß von GASTON JÈZE, der unter dem Einfluß eines bürgerlichen Radikalismus steht. Auch für die mehr praktisch orientierten, aber dennoch methodischen und

systematischen Arbeiten eines KARL RENNER oder RUDOLF GOLDSCHIED läßt sich in Frankreich schwer ein Äquivalent finden.

Die sozialistische Finanzpolitik in Frankreich beschränkt sich auf die immer wiederkehrende Behauptung der Superiorität der direkten Steuern und auf den Kampf gegen die indirekten Steuern. Nirgends aber in diesen Reden und Studien findet sich ein Versuch einer wissenschaftlichen und vernunftgemäßen Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Steuern, noch ein streng wissenschaftlicher Versuch, die wirkliche Überwälzung der sogenannten direkten Steuern zu bestimmen.

Wohl haben die Finanzdebatten der Jahre 1924, 1925 und 1926 den bedeutendsten Rednern der sozialistischen Partei Anlaß zu inhaltsreichen und manchmal wirklich bemerkenswerten Ausführungen gegeben. So wäre vor allem hinzuweisen auf die Reden von LÉON BLUM, von VINCENT AURIOL und von BEDOUCÉ. Aber sie sind doch eher das Echo der traditionellen außerwissenschaftlichen Theorien als das Resultat tieferer Studien über die jüngsten Erfahrungen auf dem Gebiet des Geld- und Steuerwesens.

Ein interessanter Versuch der Erweiterung der finanzpolitischen Theorien durch eine Verbindung mit der Währungspolitik kann in den jüngsten Debatten konstatiert werden. Indem nämlich die Sozialisten nicht nur das Übermaß der Inflation, sondern ihr Prinzip selbst verdammen, indem sie den Steuern, auch den direkten Steuern, zum Vorwurf machen, daß sie „hinter der Inflation einherlaufen“, stellen sie die Behauptung auf, daß die Lösung der Finanzprobleme Frankreichs nur in der Formel einer Vermögenssteuer gefunden werden könne. Sie allein wäre imstande, eine wirkliche Deflation herbeizuführen, indem sie mit einem Schlag alle Posten der Staatsschuld, wie auch alle Posten der Steuer- und Wirtschaftsbilanz des Landes amortisieren könnte. Die ewige Schuld müsse durch die allgemeine Konversion geregelt werden, die kurzfristigen Werte durch die Konsolidierung, die schwebende Schuld durch eine gründliche Amortisierung. LÉON BLUM hat diese wissenschaftlich sehr anfechtbaren Theorien glänzend, wenn auch etwas oberflächlich, in seiner Rede vom 10. August 1926 in der Nationalversammlung von Versailles entwickelt.

Aber es geht doch nicht gut an, Ausführungen dieser Art als bleibende Beiträge zur ökonomischen Theorie des Sozialismus anzusehen: sie können ebensowenig als Elemente der Wirtschaftswissenschaft gewertet werden wie die denkwürdigen finanzpolitischen Reden, die ein GLADSTONE oder ein DISRAELI im Unterhaus oder ein BISMARCK im Reichstag gehalten hat.

Es ist gewiß zu bedauern, daß der französische Sozialismus der Gegenwart zum Aufbau der Wirtschaftswissenschaft so wenig beigetragen hat und man in diesem Sinne die vorhergehende Übersicht schließen muß. In dieses Bedauern mischt sich eine gewisse Unruhe, die zukünftige Gestaltung und Entwicklungsmöglichkeit des Sozialismus selbst betreffend: denn es kann nicht oft genug betont werden, daß jeder erfolgreichen Einwirkung auf soziale Faktoren wie auf die Natur selbst eine auf Grund objektiver wissenschaftlicher Forschung aufgebaute genaue Kenntnis der Entwicklungsgesetze vorausgehen müsse.

Jede soziale Therapie hat ganz genaue Begriffe der Anatomie und der Physiologie der Wirtschaft zur Voraussetzung: daß sie dieser nicht eingedenk war, das rächt sich wohl am härtesten an der sozialistischen Bewegung selbst.

Studien über den Sozialismus

Von

Arturo Labriola

Professor an der Universität Neapel

I

AUGUSTE THIERRÉ behauptet von der Nationalökonomie: „cette science bourgeoise surgie dans les villes d'Italie“, und das mit Recht, wenigstens in dem Sinne, daß Italien bis zum 13. Jahrhundert in THOMAS VON AQUIN, in AEGIDIUS COLONNA, in St. ANTONIUS, Bischof von Florenz, Schriftsteller hervorgebracht hat, welche sich mit der Wirtschaftswissenschaft zugehörigen Gegenständen befassen. Auch später, im 14. Jahrhundert, hat Italien mit GUICCIARDINI, BOTERO, SCARUFFI, DAVANZZATI, PAGNINI und vielen anderen einen entscheidenden Anteil am Aufbau der künftigen Wirtschaftswissenschaft genommen und bis auf unsere Tage in der Entwicklung und Pflege dieser Wissenschaft einen hervorragenden Rang behauptet. Nicht dasselbe kann jedoch vom Sozialismus behauptet werden. Das ist um so bemerkenswerter, als Italien in einem gewissen Sinn der klassische Boden des Klassenkampfes gewesen ist, das Land, welches zuerst die Leibeigenschaft abgeschafft¹⁾ und den Adel gezwungen hat, seine Schlösser zu verlassen und sich in den Städten niederzulassen. In diesen Städten herrschte ein mittleres Bürgertum, dem Handwerk verbündet und dem Adel feindlich gesinnt, welches später mit dem Adel gegen das „niedrige Volk“ ein Bündnis einging und dasselbe unter einem systematischen Drucke hielt. Aber der Gedanke folgt immer der Tat. Während also die Entwicklung des Bürgertums zur herrschenden Klasse der Stadt zu Reflexionen über eben dieses Bürgertum betreffende nationalökonomische Probleme den Anlaß gegeben hatte, so war andererseits die systematische Zersetzung des Handwerks im 13. und 14. Jahrhundert, welche auf seine schüchternen Versuche, sich der Stadtverwaltung zu bemächtigen, gefolgt war, nicht imstande, selbständige sozialistische Gedankengänge zu entwickeln, obwohl seine Herrschaftsaspirationen sich von denen des Bürgertums und des Adels nicht unterschieden. Dazu kommt der gebrochene, nicht geradlinige Verlauf der italienischen Geschichte, derzufolge dieses Land undifferenziert von einem Entwicklungssystem zum anderen übergeht, ohne jemals die von ihm erzeugten Keime zur Reife zu bringen, dermaßen, daß einerseits im 14. und 15. Jahrhundert das System der Zeitpacht, das auf die Erbpacht gefolgt war, in Italien die moderne Agrikultur begründet und allmählich die letzten Reste der Sklaverei beseitigt hat, während andererseits im 16. Jahrhundert die spanischen und österreichischen Eroberungen im Norden, die Kirche im Zentrum, die gleiche spanische Eroberung im Süden, die dort von den Aragoniern geschaffene Situation noch verschlechternd, die Verknechtung des italienischen Bauern wiederherstellten, den feudalen Großgrundbesitz in seine ehemaligen Rechte einsetzten und die extensive Kultur wieder einführten. Die römische Campagna, ansehnliche Teile Siziliens, der festländische Süden und selbst Toskana haben dadurch einen Rückfall in die

¹⁾ Die Gemeinde Bologna hat die Leibeigenschaft im Jahre 1256 abgeschafft, es scheint dies der erste Gesetzgebungsakt dieser Art gewesen zu sein.

Barbarei erlitten. Jeder Bruch der Entwicklung verhindert die Ausarbeitung jener Reflexionen, welche das System, dessen Entwicklung jäh unterbrochen wurde, spontan ausgelöst hatte, und ebenderselbe Umstand kann vielleicht als Erklärungsgrund dafür herangezogen werden, daß das italienische Denken die ersten Ansätze zu sozialistischen Reflexionen so schwach befruchtet hat, obwohl die Klassenkämpfe des 13. und 14. Jahrhunderts hiezu Gelegenheit geboten haben.

Diese Reflexionen fanden in der franziskanischen Bewegung eine deutliche Auslegung im „proletarischen“ Sinne, wenn auch, dem Charakter jener Zeit entsprechend, im Gewande evangelischer und geistlicher Formeln. ANTONIUS VON PADUA sieht die ganze Welt von einem Fieber nach Gold beherrscht (*Expositio in psalmos, Sermo CCXXXIX*). Man verschmäht es, sich mit Theologie zu befassen, weil sie keinen Gewinn bringt. Der Teufel ist die Inkarnation des Gewinnstrebens (*Sermones I, 85a*). Er schmäht mit Ungestüm die Kaufleute, welche die Käufer mit einem falschen Schein ihrer Waren verführen. Er schmäht die Wucherer, insbesondere aber die Legisten und Dekretisten, die Advokaten und die Notare, welche das Volk verelenden, um ihre Eltern und Kinder zu bereichern (*Sermones dominicales, edit. Venet., p. 468*). Derselbe Gedanke kehrt dann bei BONAVENTURA wieder, der das Streben nach irdischen Gütern als Habgier betrachtet und als unredlichen Gewinn das durch Wucher oder durch Handel Erworbene (*Opera omnia, edit. ad Claras aquas, vol. VIII, p. 632*). Er verdammt daher den Wucher in allen seinen Formen sowie er auch den Handel vom Betrug nicht zu unterscheiden vermag. Der Reichtum entfernt von der Tugend, er ist aber für das Leben nicht unerlässlich, da viele ohne jeden Besitz leben können. Gott gibt manchen Menschen Reichtum, ohne ihnen gleichzeitig die segensvolle Ruhe seines Genusses zu geben. Von allen Reichtümern ist das Geld der allergefährlichste, denn es verführt nicht nur unvollkommene, sondern auch vollkommene Menschen. Und weil Habgier und Liebe zum Reichtum Ursprung und Wurzel alles Bösen ist und zur Verderbnis des Menschen führt, muß dieses Gefühl ausgerottet werden, damit es nicht selbst den Menschen ausrotte. Auch der Arbeit gegenüber hat BONAVENTURA ein gewisses Mißtrauen, denn Arbeit, zwecks Erlangung irdischer Güter, ist eitel und nichtig. Nicht einmal das Naturgesetz verpflichtet den Menschen zur Arbeit, denn in diesem Falle müßten alle Menschen hiezu verpflichtet sein, was ein absonderlicher Gedanke wäre (*De perfectione evangelica, V, p. 162*).

Nicht bei diesen Autoren kann daher der wahre Geist proletarischer Ablehnung gegen die neue kapitalistische Gesellschaftsordnung gefunden werden, sondern vielmehr bei SEGARELLI und bei Fra DOLCINO, welche ebenfalls dem franziskanischen Orden angehörten. Abgesehen von dem fortwährenden Appell an das Leben der Evangelisten, ist das Streben dieser Sektierer unter der Hülle religiöser Formeln, auf die Wiederherstellung eines reinen christlichen Lebens gerichtet. Mit geradezu bebender Verachtung bekämpften sie die der Reichtumsanhäufung inhärenten Übel, welche die neue kapitalistische Gesellschaftsordnung im Gefolge hat. Dieser primitive Sozialismus suchte mit seinen Märtyrern, Opfern und heroischen Beichtvätern die durch die neue soziale Ordnung bedrückten Massen zum Gegenstoß aufzustacheln. Das war ihr Ordnungsruf, dies ihre Flagge. Sie unterlagen jedoch, wie es auch später oft geschah, dem mächtigen Übergewicht des Feindes¹⁾. Diese Formel der Askese

¹⁾ Es ist eine äußerst interessante Erscheinung der Menschheitsgeschichte, daß sich Aufstände der bedrückten Klassen sehr schwer durchsetzen und nach ihrem Gelingen sehr leicht wieder niedergeworfen werden. Könnte diese Feststellung nicht die Methoden rechtfertigen, deren sich die russische Revolution zu ihrer Behauptung bedient?

und der allgemeinen Armut, welche er den Menschen predigte, stand in einem krassen Gegensatz zu allen ernstlichen Forderungen einer gesellschaftlichen Ordnung. Daher auch deren Unfruchtbarkeit, ja sogar Schädlichkeit. Auch auf theoretischem und kulturellem Gebiete hat er nichts hervorgebracht und konnte auch nichts hervorbringen. Deshalb ging auch von ihm keine theoretische Bewegung aus, welche der Idee einen gewissen Impuls hätte verleihen können. Die vorzeitige, von ihr hervorgerufene Volkserhebung hinterließ den Nachfolgern keine Lehre. Jahrhunderte vergingen, ehe Italien ein für die Geschichte des Sozialismus belangreiches Wort zu sagen hatte. Man muß bis zu THOMAS CAMPANELLA (1568 bis 1639) und seinem „Sonnenstaat“ (in den ersten Monaten des Jahres 1602 im Kerker verfaßt) vorstoßen. Die wahre Bedeutung dieses Sonnenstaates liegt nicht so sehr darin, was dort geschrieben steht, als viel mehr darin, daß CAMPANELLA dort den Nachkommen das Programm für jenen Aufstand gegen Spanien und für die Errichtung einer kommunistischen Republik in Süditalien entwickelt hat. Dafür wurde er eingekerkert, gefoltert und drei Dezennien hindurch in Kerkerhaft gehalten¹⁾. Sein Sonnenstaat ist das Programm einer kommunistischen Republik, in welcher die private Familie sich zu einer staatlichen gewandelt hat, deren Regierung einen stark autoritären, theokratischen Charakter trägt, wenn auch nicht im christlichen Sinne theokratisch, weil die Sonnenbewohner einen Sonnenkultus treiben, der als die Inkarnation der Schöpferkraft aufgefaßt werden muß. Zwischen Fra DOLCINO (1307 auf dem Scheiterhaufen verbrannt) und THOMAS CAMPANELLA lagen nicht viel weniger als drei Jahrhunderte. Zwischen THOMAS CAMPANELLA und VINCENZO RUSSO ungefähr ebensoviele. Der einzige Vertreter des naturalistischen, kommunistischen, von der französischen Revolution zur Reife gebrachten Sozialismus, den Italien hervorgebracht, ist VINCENZO RUSSO (1770 bis 1799). Wie Fra DOLCINO, wie CAMPANELLA, war er Gläubiger und Märtyrer derselben Idee, er, dessen Haupt in der neapolitanischen Revolution des Jahres 1799 auf dem Richtblock fiel²⁾. In ihm fand der italienische Sozialismus zum erstenmal einen vollen und ganzen Vertreter. Seine „Politischen Gedanken“ (in erster Auflage in Rom 1798 erschienen) zeigen Russo als konsequenten

¹⁾ Das Vorhandensein einer Verschwörung zwecks Aufrichtung einer kommunistischen Republik in Süditalien zwischen 1598 und 1599 wird von antiken Historikern (CYPRIANUS, ECHARD, GIANNONE) der Angelegenheiten Neapels als von CAMPANELLA hervorgerufen dargestellt. Diese Ansicht wurde von späteren Historikern des CAMPANELLA (CENTOFACCI, BERTI und D'ANNO) bestritten oder eingeschränkt. Die Studien von AMABILE und von KOVACALA haben nunmehr drei Tatsachen festgestellt: 1. daß die Verschwörung tatsächlich bestanden hat, 2. daß CAMPANELLA ihr Haupt war, 3. daß der Sonnenstaat, obwohl später verfaßt (1602), als das Programm der Verschwörung angesehen werden muß. — Übrigens ist es jedermann bekannt, daß die klassischen Utopisten alle auf konkretem historischen Boden fußen.

²⁾ VINCENZO COCO spricht in seiner historischen Skizze der Revolution von Neapel (der von 1799) von Russo folgendermaßen: „Es ist unmöglich, die Vaterlandsliebe, die Liebe zur Tugend weiter zu treiben, als er es getan. Sein Werk, die „Politischen Gedanken“, ist eines der stärksten, das je gelesen wurde . . . Seine Kunst, zum Volk zu sprechen, war erhaben, unerhört. Er donnerte und blitzte: niemand konnte sich der Kraft seiner Worte entziehen. Es wäre nützlich gewesen, Erinnerungen an sein Verhalten im Kerker zu sammeln. Er war immer ein Held“ (Kap. L). Es ist sonderbar, daß der italienische Sozialismus so lange Zeit seines großen Vorläufers vergessen hat, den die liberale Geschichtsschreibung so lange als einfachen „Patrioten“ mit Beschlag belegte, während Russo doch ein entschlossener Internationalist war, keinesfalls aber ein Lobspreecher der Einheit Italiens.

Kommunisten, der sich von jedem sich zum Staate bekennenden Aberglauben befreit hat, eine allmähliche Zersetzung desselben im Schoß einer Gesellschaft freier Menschen anstrebt, von Menschen, welche der gleichen religiösen Illusion ergeben sind und deren Streben lediglich auf die Lösung des Problems der moralischen und kulturellen Erhebung gerichtet ist. Sein Sozialismus ist deshalb besonders interessant, weil er auf einem streng italienischen Boden, als eine natürliche Fortbildung der schon von GAETANO FILANGIERI (1752 bis 1788) in seiner „Wissenschaft der Gesetzgebung“ entwickelten Ideen, entstanden ist. Im Gegensatz zu anderen fehlt bei ihm jener Reflex der Ideen von ROUSSEAU — er hat ihn sogar bekämpft — oder der Ideen der Institutions republicaines von SAINT-JUST, welche überdies zum erstenmal von BRIOT im Jahre 1800 veröffentlicht wurden, d. h. zwei Jahre nach der Veröffentlichung der „Politischen Gedanken“ von RUSSO. Aber wie er selbst sich an keine Tradition des sozialistischen Gedankens anschließt, den es in Italien übrigens niemals gab, so bildete er auch keinen Ausgangspunkt für weitere Forschungen sozialistischer Tendenz. Als CARLO PISACANE während der Erhebung zur nationalen Vereinheitlichung des Landes seinerseits eine sozialistische Doktrin verkündete, war ihm der Name von RUSSO tatsächlich unbekannt und PISACANE wiederum hat seinerseits weder Schüler noch Anhänger seines Werkes hinterlassen.

II

Während aber die „Politischen Gedanken“ des RUSSO Männer wie MARIO PAGANO und VINCENZO COCO¹⁾ lebhaft anregten und, wie uns COCO selbst erzählt, ziemlich viel gelesen wurden, so daß RUSSO eine zweite Auflage im Jahre 1799, d. i. ein Jahr später, als die römische Auflage erschienen ist, veranstaltete, so fielen die Skizzen des PISACANE während der letzten Phase der Renaissance-Epoche, in welche ihre Veröffentlichung fiel, der allgemeinen Vergessenheit anheim. In seinem „Politischen Testament“, datiert mit 24. Juni 1857, wenige Tage vor seinem Aufbruch zu dem unglückseligen Unternehmen von Sapri, wo er den Tod eines antiken Heros finden sollte, verfaßt, schrieb CARLO PISACANE: „Meine politischen Grundsätze sind zur Genüge bekannt. Ich glaube, daß der Sozialismus die einzige nicht allzu ferne Zukunft ist, der Italien, ja ganz Europa entgegengeht. . . . Ich bin überzeugt, daß Eisenbahnen, Telegraph, die Verbesserung der industriellen Technik, die reibungslose Abwicklung des Handelsverkehrs, das Maschinenwesen usw. durch schicksalshafte ökonomische Gesetze das Sozialprodukt so lange, als dieses Produkt aus der freien Konkurrenz hervorgeht, vermehren, aber in immer weniger und weniger Händen akkumulieren und dadurch die Massen verelenden. Und deshalb ist dieser vielgerühmte Fortschritt nichts anderes als ein Rückschritt. Wenn man ihn trotzdem als einen Fortschritt betrachten will, so kann es nur in dem Sinne geschehen, daß in dem Maße, als er das Elend der Massen steigert, er sie dadurch gleichzeitig auch zu einer schrecklichen Revolution anstachelt, welche mit einem Schlage die Gesellschaftsordnung ändern und das, was jetzt nur den Vorteil einer Minderheit bildet, zum Vorteil der Mehrheit machen wird.“ Und er verweist auf eines seiner zwei Bände umfassenden „stilistisch nicht hinreichend durchgefeilten“ Werke, in welchen er diesem Gedanken Ausdruck gegeben hat. Dasselbe sei empfehlenswert, weil „sich wohl irgendein Freund finden werde, der diesem Fehler (des Stiles und der Form) abhelfen und es veröffentlichen werde“. Die Skizzen von PISACANE bestehen aus vier Teilen: I. Historische

¹⁾ Sein wahrer Name ist CUOCO, den er weniger vulgär gestalten wollte, indem er den Namen Coco annahm, der deshalb in Ansehen steht.

Skizze Italiens, II. die Kriegskunst Italiens, III. die Revolution, IV. Aufstellung und Ordnung der italienischen Heeresmacht. Die Skizze, in welcher er seine Gedanken über das soziale Problem entwickelt, ist die über die Revolution, wenn auch Anspielungen auf dieses Problem auch in seinen anderen Werken nicht fehlen. Sie finden sich insbesondere in seiner Schrift „Die Kriege Italiens in den Jahren 1848/49“¹⁾.

Der Sozialismus PISACANES ist geschlossen und konsequent. Er sagt: „Die Gesellschaft ist in zwei Teile geteilt: in Besitzende und Besitzlose, welche das Eigentumsrecht bestimmt. Die Staatswirtschaft übernimmt den Anstoß dieses Rechtes, entwickelt seine Gesetze auf Basis dieses Rechtes. Diese Gesetze regeln unerbittlich die Beziehungen zwischen den beiden Klassen und führen zu unvermeidlichen und schicksalsschweren Konsequenzen. Das ungeheuerliche Eigentumsrecht ist es, welches alle Reformen zum Schaden der bedrückten Klassen wendet, unaufhörlich das Elend steigert, zur Zersetzung der Gesellschaft führt und sich dadurch dem eigentlichen Endzweck des Gesellschaftslebens, des Glückes aller oder wenigstens der Mehrheit, entgegenstellt. Die Logik erfordert es demnach, dieses Hindernis unbekümmert um die Konsequenzen zu beseitigen. Die Gesellschaft wird von selbst ihr Gleichgewicht erlangen, aus dem Chaos wird sich auf natürlichem Wege ein Kosmos entwickeln“ (Skizze über die Revolution, III. Kapitel, § 9). PISACANE unternimmt also den Versuch, seine Ansichten auf streng italienischer Grundlage zu rechtfertigen. Er hält sich an die Tradition der italienischen Juristen der der französischen Revolution unmittelbar vorangehenden oder ihr unmittelbar folgenden Epoche. BECCARIA, MARIO PAGANO, ROMAGNOSI, früher noch FILANGIERI und auch VICO haben seine Gedanken angeregt, welche sich zu einer heftigen und energischen Kritik des Privateigentums verdichteten. Die Tradition der italienischen Juristen und Philosophen²⁾ führt ihn keineswegs zu einem Rechtfertigungsversuch der Ansprüche der wissenschaftlichen Vertreter des Kapitalismus. Wenn er PROUDHON zitiert, so geschieht es, um in Erinnerung zu bringen, daß man „diese Grundsätze unserer Väter“ (dem Privateigentum und der staatlichen Autorität entgegengesetzt) damals auch in Frankreich in Diskussion zu ziehen begann. Als guten Patrioten, energischen Bekämpfer der Einheit Italiens, gleichzeitig auch als Sozialisten war es ihm erwünscht, sich lediglich auf eine rein italienische Tradition zu berufen und auf diese Weise seine nationale, mit seiner sozialen Leidenschaft in Einklang zu bringen. Und tatsächlich ist der Gedanke dieser Autoren nicht von ihm erzwungen worden. In einer Epoche, in welcher Klassenkämpfe fehlen, gefällt sich Theorie und „Kultur“ darin, mit radikalen Ideen zu kokettieren. Sie kann das auch ohne Gefahr tun. Wenn aber der Klassenkampf heftig hervorbricht,

¹⁾ Die Skizzen wurden nach dem heroischen Tod PISACANES veröffentlicht, die ersten in Genua im Jahre 1858, die zwei letzten in Mailand im Jahre 1860. Die sozialistische Partei Italiens, die in einem gegebenen Zeitpunkt so mächtig war und so arm an literarischer Tradition, hat sich niemals um eine kritische Ausgabe der Werke von PISACANE gekümmert. Nur von seiner Skizze über die „Revolution“ wurde zu Bologna ein Neudruck angefertigt (1894), dank der Bemühung einiger Sozialisten, von denen zwei (OLIVETTI und MELAGODI) später Fascisten wurden und der dritte (GRAZIADEI) Kommunist.

²⁾ Der größte von ihnen, GIORDANO BRUNO, erscheint uns im Brief der triumphierenden Bestie und im Acrotismus als Republikaner, Sozialist und Befürworter der Freiheit der Geschlechter, immerhin scheint er in der „heroischen Leidenschaft“ die soziale Ungleichheit als Naturgesetz anzusehen.

wird bekanntlich die Theorie wieder schüchtern und rechtfertigt die Ansprüche der reichen Klassen.

Jedoch die wirtschaftliche Verfassung Italiens war in der Zeit von 1848 bis 1860 noch äußerst rückständig. ENGELS hat in seinem gewohnten verächtlichen und schneidenden Stil über Italien dieser Zeit gesagt, daß es dort „statt Proletarier fast nur Lazzaroni gibt“¹⁾. Das einzige Sozialproblem, das er dort zu sehen vermochte, war dasjenige der bäuerlichen Schichten. Aber die „nationalen“ Parteien, welche im Grunde durch das gebildete intellektuelle Bürgertum des Landes repräsentiert wurden, hüteten sich wohl dieses Bauerntum politisch zu erwecken. Hätte das dann nicht zu einer „Spaltung“ geführt, während es sich doch darum handelte, das Land „zu einer Einheit zusammenzuschließen“? Auf einer Seite nun fehlte ein wirkliches Industrieproletariat, der Fabriksbetrieb war fast zur Gänze auf die handwerksmäßige Erzeugung eingestellt. Auf der anderen Seite wiederum gab es eine Schicht von Bauern, die (mit Ausnahme der Halbpächter) an der äußeren Grenze des Elends und der Barbarei vegetierten und deshalb politischen Angelegenheiten vollkommen apathisch und interesselos gegenüberstanden. Wer hätte also unter diesen Umständen die sozialistischen Ideen des PISACANE aufgreifen sollen? Das revolutionäre Element wurde fast ausschließlich von den Mazzinianern vertreten, die PISACANE auf das heftigste bekämpfte, wie er sich ja auch gegen MAZZINI selbst energisch gewendet hatte, dessen nationale Politik und dessen mystischen und autoritären Gedanken er entschieden verwarf²⁾. Wenn also den Ideen des PISACANE das wirksame Instrument eines Industrieproletariats fehlte, so bot auch die gleiche Atmosphäre der bürgerlichen Parteien keinerlei Hoffnung auf eine günstige Aufnahme dieser Gedanken. Der große Name und die überschäumende Geschäftigkeit MAZZINIS bildeten offenbar ein Hindernis dafür, daß die Aufmerksamkeit sich dem Gedanken und dem Werke PISACANES zuwende. Deshalb fand dieses Werk auch keinerlei Rückhalt in den Diskussionen und blieb auf die Entwicklung einer politischen Bewegung ohne jeden Einfluß. Der Sozialismus hat bis zum Fascismus immer wenig Glück in Italien gehabt. Das kann offensichtlich nur durch jene Verhältnisse erklärt werden, welche aus Italien ein so rückständiges Land machen.

¹⁾ Briefwechsel zwischen ENGELS und MARX, Bd. I, S. 245. 1913. Nicht einmal MARX ließ sich täuschen durch den Brustton der Überzeugung, den die italienischen Revolutionäre in ihren Manifestationen anschlügen, weil der Nationalcharakter der Italiener für ihn aus „Melodramatischem“ (ebenda, Bd. III, S. 324) zu bestehen schien. Wer den Fascismus kennt, wird dieses Urteil zu würdigen verstehen.

²⁾ BAKUNIN war von 1864 bis 1867 nahezu ununterbrochen in Italien, später im Jahre 1874, um die so elend gescheiterte Bewegung von Bologna vorzubereiten. Von der italienischen Jugend sprach er folgendermaßen: „Es gibt in Italien das, was anderen Ländern fehlt, eine energische, glühende, vollkommen deklassierte Jugend, ohne Karriere, ohne Ausweg, welche, trotz ihres bürgerlichen Ursprungs, in moralischer und intellektueller Beziehung nicht so erschöpft ist wie die bürgerliche Jugend anderer Länder. Heutzutage stürzt sie sich Hals über Kopf in den revolutionären Sozialismus mit unserem ganzen Programm MAZZINI, unser genialer und mächtiger Gegner ist tot, die mazzinianische Partei ist in vollständiger Auflösung begriffen und GARIBALDI läßt sich immer nach und nach von der Jugend, die seinen Namen trägt, nachschleppen“ (Brief an FRANCESCO MORA, 5. April 1872). Diese Urteile BAKUNINS über die italienische Jugend erklären auch Erscheinungen des Fascismus.

Erst unter der Erschütterung der mit der politischen Vereinheitlichung des Landes abgeschlossenen Revolution als Folgeerscheinung der Krise, welche diese Umwälzung mit sich brachte, der Verelendung, welcher dieser Kreis von Bürokraten, Gerichts- und Lehrpersonen anheimfiel, der in der Atmosphäre der alten Regierungen gelebt hatte und welchen die Einheit des Landes aufs Pflaster gesetzt hatte, als Folgeerscheinung weiter der Umwälzungen in der Schicht des Großgrundbesitzes, dessen Privilegien die liberale Revolution, ob sie es wollte oder nicht, untergraben hatte, in diesem Zeitpunkt erst begannen sozialistische Ideen einen gewissen Aufschwung zu nehmen und auch eine gewisse Gefolgschaft zu finden. Die Männer, welche diese Revolution durchführten, waren, wenn auch sehr lauwarmer Liberale — „Gemäßigte“ nannten sie sich selbst im Gegensatz zu den „Radikalen“ der Oppositionsparteien —, aber es waren zugleich Männer von großer Rechtschaffenheit und bemerkenswerter Aufrichtigkeit. Sie praktizierten keineswegs jenen Handel mit Gewissen, den Erwerb von Menschen mit klingender Münze, jenen Terrorismus dem Gegner gegenüber, wie es heute geschieht. Sie warteten, bis die Zeit die Wunden heilen werde, welche die Revolution den Interessen geschlagen hatte. Aber inzwischen machte sich die Krise fühlbar und dauerte fort, sie mähte Opfer gerade in jenem Kreis des mittleren Bürgertums, welcher in der Atmosphäre der Regierungen lebt. Als daher BAKUNIN nach Italien kam, um dort eine gewisse Tätigkeit zu entfalten (welche überdies sehr stark übertrieben wurde), fand er dort ein „akademisches“ Element, wie es die Deutschen nennen, gewisse der Universität angehörige Elemente, die nicht abgeneigt waren, auf ihn zu hören. Er fand auch eine gewisse Gefolgschaft unter der kleinen und mittleren Bourgeoisie. Das bot BAKUNIN Veranlassung, sich in dithyrambischer Weise über die italienische Jugend zu äußern und deren leichte Begeisterungsfähigkeit zur bedächtigen Klugheit der deutschen und zur heitern Frivolität der französischen Jugend in Gegensatz zu stellen¹⁾.

BAKUNIN verminderte das Ansehen MAZZINIS und GARIBALDIS²⁾ und trug dazu bei, den begeisterungsfähigen und idealistischen Elementen der Jugend einen Weg zu weisen in der Richtung einer neuen Hoffnung und eines neuen Ideals. Diese Elemente waren im allgemeinen Sozialisten und schwenkten dann energisch zum Anarchismus ab. Die Generation der Sozialisten zwischen 1865 und 1875 stand ziemlich stark unter diesem bakunianischen Einfluß. Jedoch die freiheitlichen und antistaatlichen Tendenzen seines Sozialismus, jene Tendenzen, die man damals als nichtmarxistische bezeichnete, entsprachen andererseits den Bedingungen des nationalen Temperaments, wenn sie sich sowohl in RUSSO als auch in PISACANE Weg gebahnt und hier den Ausgangspunkt zu einer antistaatlichen, dem Anarchismus nahestehenden Doktrin gebildet

¹⁾ In einem Brief vom 5. November 1865 schrieb BAKUNIN: „quelle mélancolique chose que cette démocratie italienne! C'est à peine si en réunissant toutes ces richesses intellectuelles, elle mettra au jour une idée“

Mais dans ce pays, donnant la main au pape, on semble avoir mis la pensée à l'index.“ — ENGELS sagte über ihn dasselbe, wenn er schrieb: „Die italienische Revolution übertrifft sogar die deutsche an Gedankenarmut und Phrasenreichtum“ (Briefwechsel zwischen ENGELS und MARX, I, S. 245. 1913).

²⁾ Nur bei FILIPPO BONAROTTI, dem Geschichtsschreiber und wahrscheinlichen Urheber der Verschwörung BABEUFs, finden sich derartige Tendenzen, aus welchen später der Blanquismus hervorging. Aber trotz seiner italienischen Abstammung gehört BONAROTTI der Geschichte des französischen Sozialismus an.

hatten¹⁾. Es war das auch eine Generation, welche auf dem Gebiete der Kultur keine schlechte Figur machte, denn aus ihr ging CAFIERO, MALATESTA, COSTA und MERLINO hervor, von welchen jeder einzelne auf seine Weise an der Vertiefung der Doktrinen des anarchistischen Sozialismus arbeitete. Auf diesem italienischen Element des Bakunianismus hat lange Zeit hindurch ein strenges Urteil von MARX gelastet. In seinem Bericht an den internationalen Kongreß von Aja über die „Allianz der sozialistischen (bakunianischen) Demokratie mit der Arbeiterinternationale“ (1873) schrieb MARX: „Die Allianz in Italien ist nicht ein Bündel von Arbeitern, sondern ein Haufen von Deklassierten. All die angeblichen Sektionen der italienischen Internationale werden geführt von Advokaten ohne Kausen, von Ärzten ohne Patienten und ohne Kenntnisse, von Studenten, die nichts anderes tun, als Billard spielen, von Commis voyageurs und andern Handelsbeflissenen und insbesondere von Winkeljournalisten von mehr oder weniger zweideutigem Ruf.“ Er folgerte, daß Deklassierte dieser Art „in der Internationale Karriere machen und einen Ausweg finden“. Dieses Urteil bedarf vom ersten bis zum letzten Wort einer Revision. Die Sektionen der Internationale waren immer (in Italien) eine ärmliche Angelegenheit. Die Männer, die sich ihr widmeten, waren keineswegs Deklassierte; einige von ihnen kamen aus der guten, mittleren Bourgeoisie, alle waren Idealisten, bereit ihren Grundsätzen Opfer zu bringen. Die Internationale war für sie weder eine „Karriere“, noch ein „Ausweg“, sondern ein dornenreicher, mit Mühen gespickter Leidensweg. Die Polizei spürte diesen Elementen nach, welche Familie, Karriere und häufig auch das Leben einbüßten. CAFIERO verlor den Verstand, nachdem er dem Sozialismus ein bemerkenswertes Vermögen geopfert hatte. Auch die anderen sahen nichts anderes als Kerker, Verbannung und Hunger. Um so bewunderungswerter ist es, wenn sie angesichts ihres großen Elends den idealen Zwecken der Forschung beachtenswerte Kräfte widmeten. Diese Generation von Idealisten wurde gebrochen und zerstreut durch die grausamen Verfolgungen, denen sie seitens der Regierungen ausgesetzt wurden. Sie hat auch keine Nachfolger gefunden, die sie an Opferfähigkeit erreicht hätte. Die tänzerische Leichtigkeit, mit welcher in wenigen Monaten der Fascismus über den italienischen Sozialismus recht behalten hat, der vom Kopf bis zum Fuß „marxistisch“ geworden war, zeigt deutlich, welcher Unterschied zwischen den Sozialisten von heute und jenen Männern besteht, welche gestern den Sozialismus repräsentierten.

Aber auch jene Sozialisten, welche zu einer anarchistischen Idee übergegangen waren, tragen keine Verantwortung für die individuellen Handlungen, welche die öffentliche Meinung beschäftigten. Die Propaganda der Tat wurde von MALATESTA und MERLINO verworfen. Die italienischen Anarchisten, welche sie in ihren Werken vertraten (CASERIO, BRESCI usw.), waren alle in einem ausländischen Milieu gereift und standen unter dem Einfluß von Elementen, die dem Wesen des italienischen Anarchismus fremd waren. Ihrer Aktion fehlt der Stempel einer in italienischer Atmosphäre vollendeten Erziehung. Übrigens haben sie für ihre Tat mit dem Leben gebüßt.

¹⁾ Die Russen sahen sich genötigt, das in dieser Schrift über NETSCHAJEFF gefällte Urteil richtigzustellen, den MARX mehr oder weniger für einen russischen Spion hält, während die jetzt von den Kommunisten überlieferten Schriften beweisen, daß NETSCHAJEFF die edle Gestalt eines Revolutionärs und Mitkämpfers war. Die Stärke des moralischen Urteils seitens MARX wirkt überraschend, wenn man sich vor Augen hält, daß er, wenigstens in den letzten fünfzehn Jahren seines Lebens, nahezu ausschließlich auf Kosten von ENGELS gelebt hat, ohne sich um das Eigenartige dieses Verhältnisses zu kümmern.

Diese ursprünglich bakunianische, später anarchistische, aber immer im Grunde sozialistische Bewegung hat um das Jahr 1889 herum trotz heftigen Verfolgungen seitens der Regierung einen gewissen vorübergehenden Aufschwung genommen. Nachher begann sie allmählich abzuflauen, teils weil die Verfolgungen der Regierung ihre Mitglieder in die ganze Welt zerstreut hatte, teils als Folgeerscheinung einer Belebung der marxistischen Studien in unserem Lande. Diese Studien sind übrigens (und das erklärt ihre geringe Zähigkeit) in einer sehr merkwürdigen Form entstanden und stehen im Widerspruch mit ihrem eigentlichen Charakter.

III

Wir müssen uns nunmehr dem großen Einfluß zuwenden, welchen die positivistische Strömung in Italien nach 1870 erlangt hat. Der „Syllabus“, 1864 erschienen, verurteilte alle modernen Ideen: Gewissensfreiheit, den Naturalismus, den Rationalismus, und rief die Geister zu den Unterweisungen der scholastischen Theologie zurück. Im Jahre 1879 hat Papst Leo XIII. in einer Enzyklika die Erklärung abgegeben, daß die Philosophie des THOMAS VON AQUIN als ein göttliches Hilfsmittel betrachtet werden müsse, welches als Grundlage jeglicher Unterweisung zu dienen habe¹⁾. Die geistige Harmonie, welche die italienischen Philosophen um die Mitte des 19. Jahrhunderts (GIOBERTI, ROSMINI, MAMIANI) zwischen den von ihnen vorgetragenen idealistischen Doktrinen und dem traditionellen Unterricht herzustellen vermeint haben, erlitt einen Bruch. Der Positivismus eines COMTE und eines STUART MILL, der in Italien niemals einzudringen vermocht hatte, schien nunmehr den Verhältnissen angemessen. Er erfuhr einen gewaltigen Impuls durch ARDIGÒ und ANGIULLI, der eine an der Universität von Padua, der andere an jener von Neapel. Beide bearbeiteten die positivistische Doktrin auf einer neuen und zum großen Teil originellen Basis. Insbesondere ARDIGÒ, der ein wirklicher und hochgesinnter Philosoph war. Ihr Einfluß hat eine Reihe von Forschungen auf den verschiedenen Gebieten der Erfahrungswissenschaft hervorgebracht, welche im Gegensatz zu den alten, idealistischen Strömungen von einer ernsten Untersuchung der Tatsachen ihren Ausgang nahm. Und als VILLARI den Versuch unternahm, widmeten sich viele Gelehrte der Erforschung des Phänomens des Verbrechens. Das hat seinen Ursprung sowohl in der in Italien niemals verlassenen Tradition juristischen Studiums als auch in der Tatsache, daß ein Land von hoher Kriminalität der Analyse und Kenntnis der Ursachen dieser Erscheinung eine große Bedeutung beimessen muß. Daraus erklären sich die Forschungen der positivistischen Schule des LOMBROSO und später des FERRI, ebenso auch die des TURATI und des COLAJANNI über den gleichen Gegenstand.

Das Verbrechen, jene Erscheinung der menschlichen Pathologie, führt automatisch zum Studium des Zusammenhanges, in welchem es mit der Gesellschaftsordnung steht, es führt weiter auch zur Untersuchung, auf welche Weise der Prozeß der Gütererzeugung und -verteilung auf das Verbrechen selbst einwirkt. Eine Untersuchung über diese Erscheinung wird sich kaum der Feststellung enthalten können, daß eine Reform der Gesetze, die zu einer Reform der Sitten führt, die Erscheinung der Kriminalität selbst und daher

¹⁾ Der Fascismus hat den Syllabus wieder in Mode gebracht, und Rocco, zitiert sogar den heiligen Thomas (aus fünfter oder sechster Hand).

alle andern Erscheinungen der menschlichen Pathologie in engere Grenzen verweisen würde. Aus einer Studie über „Das Verbrechen und die soziale Frage“ heraus ist FILIPPO TURATI zum Sozialismus gelangt. Auch NAPOLEONE COLAJANNI ist durch eine Untersuchung der Kriminalitätserscheinungen zu Gedankengängen veranlaßt worden, die als sozialistische bezeichnet werden können. Übrigens hat er sich selbst häufig als Sozialisten bezeichnet¹⁾. Obgleich LOMBROSO und FERRI sich durch konsequente, langjährige Beschäftigung mit zoologischen, d. h. streng genommen anthropologischen und individuellen Erscheinungen des Verbrechens beschäftigt hatten, so sind sie endlich doch zu dem Sozialismus verwandten Gedankenreihen gelangt. Wie sollte man auch gegenüber der Tatsache, daß eine Veränderung der Preise der Subsistenzmittel einen unmittelbaren Einfluß auf die Anzahl der Verbrechen hat, die Augen verschließen? Viele Anhänger ihrer Methode positiver Forschung veröffentlichten eine beträchtliche Anzahl von Studien über das Verbrechen und die Wirtschaftslage. Daher kam es, daß in einer Periode eines großen Aufschwungs des politischen Sozialismus sowohl FERRI als auch LOMBROSO sich zum Sozialismus bekannten und sich bei der Partei einschrieben, deren Schicksal sie eine Zeitlang verfolgten. Das stärkere Element der philosophischen Richtung des Positivismus neigte eine Zeitlang den sozialistischen Ideen zu. So gehörten EINAUDI wie auch GUGLIELMO FERREIRO der sozialistischen Partei an, von welcher sie sich jedoch später wieder entfernten. Der Marxismus wird von ihnen allen als ein Spezialfall des Positivismus, d. h. als eine Doktrin experimentellen Charakters aufgefaßt. Das ist in einem gewissen Sinne wahr, da er sich aus derselben ideologischen Wurzel ableitet, wie der Marxismus. Und da MARX bei der Erforschung der Tatsachen bis ins Kleinste und Genaueste vorgeht, erklärt es sich, daß diese italienischen Positivisten, welche sich Studien des historischen und sozialen Charakters von MARX zugewendet hatten, der Versuchung unterlagen und ihn als einen der Ihren behandelten, ja sogar die gleichen Schlußfolgerungen annahmen. Der Leser möge sich vor Augen halten, daß zwischen 1870 und 1890 Klassenkämpfe in Italien noch nicht ins volle Bewußtsein der Regierungen getreten waren. Die Regierungen bekämpften den Sozialismus mehr aus einer berufsmäßigen Polizeispitzelfurcht heraus, nicht aber als Gebot einer sozialen Notwendigkeit. Das Land war ihm feindlich gesinnt, jedoch mehr unter dem Einfluß seines reaktionären Instinktes als unter der Last der sozialen Strömungen, welche dessen Voraussetzungen bildeten. Daraus erklärt sich die Leichtigkeit, mit welcher manche Männer von Kultur sich dem Sozialismus zugewendet haben²⁾. Aber die Tatsache, daß sie zum großen Teil von positivistischen Gedankengängen herkamen, führte zu manchen Unzukömmlichkeiten. Der Positivismus ist nicht nur eine experimentelle, sondern vor allem eine statische Doktrin, d. h. eine Lehre, welche eine Bewegung erst dann als Tatsache registriert, wenn sie schon eingetreten ist. Sie antizipiert sie nicht, sie sieht sie nicht voraus, sie läuft ihr nicht entgegen. Der Positivist kann auf dem Gebiete der praktischen Politik fortschrittlich gesinnt sein. Er ist es auch fast

¹⁾ COLAJANNI hat sich selbst als Sozialisten bezeichnet, wenigstens eine lange Zeit hindurch, und hat vom Sozialismus die wichtigsten Grundsätze übernommen. Aber er endete als Mazzinianer.

²⁾ Auf der ganzen Linie hat man streng zu verhindern gewußt, daß sich offen zum Sozialismus bekennende Professoren Universitätskanzeln besetzen. ANTONIO LABRIOLA war schon ordentlicher Professor der Moralphilosophie, als er Sozialist geworden ist. GRAZIADEI ist es gelungen, eine Kanzel für Nationalökonomie an einer zweitklassigen Universität zu bekommen; er wurde aber nach Eintritt der fascistischen Reaktion verabschiedet.

immer, aber unter der Bedingung, daß die Bewegung ihm durch Tatsachen geboten werde, daß sie von außen an ihn herankomme, und wenn er an dieser Bewegung teilnimmt, wenn er diese Tatsachen hervorbringt, so wird das niemals in Übereinstimmung mit allgemeinen Zwecken, mit Idealen geschehen, sondern in Beziehungen, die an die Notwendigkeit des Tages führen, aus unmittelbaren Umständen entsprungen sind. Ein Positivist, der eine fortschrittliche Politik treibt, wird nie etwas anderes als ein Reformist sein. Dies der Grund, warum FERRI und TURATI, BISSOLATI und LOMBROSO niemals etwas anderes als Reformisten waren, d. h. Positivisten, die eine fortschrittliche Politik trieben. Und da sie entweder MARX gelesen oder einige Formeln der marxistischen Parteien Mitteleuropas angenommen hatten, vertraten sie die Ansicht, daß dieser Reformismus sich von MARX ableite, ja sogar der eigentliche Marxismus wäre, und daß ihre Gegner — wer weiß warum? — entweder Blanquisten oder Bakunianer wären. Hingegen ist es wahrscheinlich, daß in Italien von BLANQUI selbst unter den militanten Sozialisten kaum der Name bekannt ist, die Tradition des BAKUNIN jedoch ist vollkommen erloschen¹⁾.

Der Marxismus der Reformisten war offensichtlich nichts anderes als das System einer positivistischen Politik in der Richtung der kulturellen und wirtschaftlichen Interessen der zahlreichsten Klasse des Landes, der Arbeiterklasse. Er hat eine beträchtliche Anzahl von Forschungen hervorgebracht, so von BONOMI, von MONTEMARTINI und von GRIZIOTTI, welche die Prüfung von den die Arbeiterschutzgesetzgebung (IVANOE BONOMI), die Eingemeindung (MONTEMARTINI), die Staatsfinanzen (GRIZIOTTI) betreffenden Problemen zum Gegenstande hatten. Aber auch die Reaktion im Namen des Marxismus hat sich in einer eigenartigen und ganz speziellen Form geltend gemacht. Der revolutionäre Syndikalismus in seinem innersten Kern antipositivistisch, d. h. in seiner Theorie voluntaristisch und dynamisch eingestellt, in seiner Politik revolutionär orientiert und daher nicht imstande, sich vollendeten Tatsachen anzupassen, leugnet die kapitalistische und staatliche Realität und stellt dem Reformismus Gedankenelemente gegenüber, die einer Auffassung entstammen, welche sich den lebensfähigen Teil des Marxismus einverleibt hatte, ohne sich bei den Einzelheiten einer wirtschaftlichen Doktrin aufzuhalten, welche manchen Zweifel erregen²⁾. Aber es wäre töricht, leugnen zu wollen, daß diese Reaktion sich nicht auf ureigenem Boden bewegt, welcher sich in mehr als einem Punkt vom wahren und eigentlichen Marxismus grundlegend unterscheidet. Im Wesen liegen in Italien die Verhältnisse so, daß der Marxismus dort durch eine offensichtliche Entstellung hindurch, den Positivismus, vorgedrungen ist. Und die Anomalie will man angeblich durch eine andere besondere Auslegung des Marxismus: durch den Sorelismus, korrigieren. Der einzige italienische Schrift-

¹⁾ Als die einzige Fortschrittspartei Italiens muß die Partei der sozialistischen Reformisten (Turatianer) angesehen werden, welche trotz der von ihr angewendeten marxistischen Formeln im Wesen nichts anderes ist als eine Partei wirtschaftlicher und sozialer Reformen auf dem Boden der bestehenden kapitalistischen Gesellschaftsordnung.

²⁾ Die Doktrin des revolutionären Syndikalismus wurde von SOREL nach der syndikalistischen Praxis der französischen Anarchisten (PELLOUTIER) gepflegt, welche sie den staatlichen Doktrinen, sowohl der Reformisten als der Revolutionäre der sozialen Demokratie, entgegengestellt. Es wäre verblüffend, wenn die Fascisten es wagen würden, sich unter die Führung SORELS zu begeben, aber Italien ist auf kulturellem Gebiete seit ungefähr zwanzig Jahren in dieser Beziehung das Land der unwahrscheinlichsten Extravaganzen und der eigenartigsten Improvisationen geworden.

steller von einigem Verdienst, welcher sich der kommunistischen Partei der dritten Internationale anschließt, nämlich GRAZIADEI, hat in einer ganz merkwürdigen Art der marxistischen Aussaat der Russen seine Huldigung dargebracht: durch die Veröffentlichung einer Reihe bemerkenswerter Studien, in welchen er den Nachweis führte, daß die Theorie des Mehrwerts von MARX auf einen Irrtum beruhe! Es ist klar, der italienische Boden ist der Entwicklung des Marxismus nicht günstig

IV

Die Diskussion über die streng ökonomischen Lehrsätze von MARX ist erst gelegentlich der Veröffentlichung des dritten Bandes des „Kapitals“ Ende 1894 in ein lebhafteres Fahrwasser gekommen.

ENGELS hat in der Vorrede zum zweiten Band des „Kapitals“ (1885) das Problem gestellt, wie auf den Boden der Theorie RICARDOS, welcher den Wert auf die Arbeitsmenge reduziert, sich mit Ausschluß des Prinzips der Konkurrenz eine Durchschnittsprofitrate bilden könne, welche die kapitalistische Produktion beherrscht. Eine Reihe von Kontroversen, die sich in der Zeitschrift „Soziale Kritik“, dem Organ des wissenschaftlichen Sozialismus, gemäß der besonderen Bedeutung, welche ENGELS dem Worte „wissenschaftlich“ gegeben hatte, gelegentlich der Ankündigung der bevorstehenden Veröffentlichung von MARX abspielten, hatte unter den jüngeren Anhängern der marxistischen Idee in Italien großes Interesse erregt. Die Veröffentlichung des Werkes rief eine Studie von ACHILLE LORIA hervor, der sich mit der marxistischen Problemlösung nicht ganz einverstanden erklärte.

MARX selbst trug vielleicht an dem ganzen Lärm am wenigsten Schuld. Der umfangreichste Teil des großen Manuskripts, das in Zukunft als dritter Band des „Kapitals“ veröffentlicht werden sollte, war von MARX vor dem ersten Band verfaßt worden. Damals hat man das Problem der kapitalistischen Wirtschaft nicht vom Gesichtspunkt des Einzelkapitals in der Hand eines einzelnen Kapitalisten aufgefaßt, sondern von jenem des Kollektivkapitals in der Hand der Gesellschaft. Das muß jedem klar sein, der die zwei Bände seines Werkes ernstlich studiert hat, daß er also das Problem vom Gesichtspunkt des Kollektivkapitals der Gesellschaft als eine Zusammenfassung aller individuellen Einzelkapitalien gelöst hat, kann den wahren Kenner des MARXschen Werkes nicht wundernehmen. ENGELS war es, der den Fehler begangen hat, indem er die Auffassung vertrat, daß das Problem vom Gesichtspunkt der einzelnen Kapitalisten, ja sogar der kapitalistischen Einzelunternehmer, des bekannten Studienobjektes der bürgerlichen Ökonomie, gelöst worden ist. Die Überraschung LORIAS war daher vollkommen berechtigt, wenn man sie auf die Zweideutigkeit ENGELS zurückführt. Natürlich hat sie das ganze theoretische Problem der marxistischen Wirtschaft aufgerollt, und so folgten einander in den Zeitschriften und Büchern bemerkenswerte Diskussionen, welche fast alle Probleme der marxistischen Lehre aufgriffen. Von diesen bleiben zwei Werke, eines von GIUFFRIDA und das andere von dem Schreiber dieser Zeilen, über den dritten Band des „Kapitals“, in welchem das Problem der Übereinstimmung der Wert- und Preistheorie bei MARX einer Untersuchung unterzogen wurden. (Beide im Jahre 1899 veröffentlicht.) Ihnen war die Veröffentlichung einer Schrift PARETOS als Einleitung zu einem Auszug aus dem ersten Buch des „Kapitals“ vorausgegangen (1894). Hier wurde das Problem der marxistischen Lehre von den besonderen Gesichtspunkten PARETOS aus einer Prüfung unterzogen.

Im Zusammenhang mit diesen Problemen entstand eine Anzahl von Veröffentlichungen, welche sich auf die zwei Punkte bezogen, die gewöhnlich (und irrtümlicherweise, je nachdem wer darüber schreibt) als der Extrakt marxistischer Forschung hervorgehoben werden: auf die Theorie der Konzentration kapitalistischen Reichtums und auf die Verelendungstheorie. In rascher Aufeinanderfolge erschienen in den ökonomischen und sozialistischen Zeitschriften, die damals in Italien veröffentlicht wurden¹⁾, Studien von LEONE, von MERLINO (der vom theoretischen Anarchismus zu einer eklektischen Auffassung des Sozialismus übergegangen war), von NEGRO, ja sogar von CROCE, der sich ebenfalls zu diesen Problemen äußerte. All diese Arbeiten sind mit der Bestimmung entstanden, den objektiven Wert der marxistischen Thesen festzuhalten und sie durch statistische Beweise von Tatsachen zu bekräftigen. Viele dieser Kontroversen und dieser Untersuchungen machen ihren Verfassern alle Ehre. Im Ausland war hievon nicht viel bekannt. Zunächst wohl deshalb, weil die großen sozialistischen Parteien Europas der italienischen Sache nur geringes Interesse entgegenbrachten, und später, weil die lebhaften theoretischen Diskussionen um den Marxismus in Italien allmählich zum Stillstand gelangt sind. Die Unversöhnlichkeit, mit welcher die italienischen Ökonomen die Kanzeln der Nationalökonomie gegen eine mögliche Invasion von Sozialisten verteidigt haben, die feindselige und aggressive Polemik PANTALEONIS und PARETOS zuerst gegen die sozialistische Partei, dann gegen den Sozialismus selbst, die Notwendigkeiten des täglichen Lebens, welche diesen Kern von strebsamen jungen Leuten in alle Winde zerstreut hatten, die feindselige und kritische Richtung dieser ihrer Bestrebungen, welche den italienischen marxistischen Gelehrten die Sympathie und den Schutz der damals allmächtigen deutschen Sozialdemokratie entzogen, alle diese Umstände hatten zur Folge, daß es um diese Richtung bald stille wurde. Das eher trockene, den kleinen Nützlichkeiten des täglichen Lebens zugewandte Temperament der Italiener legte es seiner Jugend nicht nahe, sich an den Erfolg und Karriere so wenig ergiebigen Studien zuzuwenden; so ist auch die prächtige Blüte marxistischer Nationalökonomie, welche in die Zeit von 1895 bis 1905 fiel und als ein schönes Versprechen angesehen werden kann, bald verdorrt. Die Erscheinung des Imperialismus ist vom Standpunkt des Sozialismus nicht untersucht worden, es sei denn in meinen Arbeiten: „Die ökonomische Spekulation“ (1907) und „Die Diktatur der Bourgeoisie“ (1922).

Im ganzen erklärt sich die Spärlichkeit an technischen Arbeiten des Sozialismus in Italien, abgesehen vom Jahrzehnt 1895 bis 1906, aus zwei einander ganz entgegengesetzten Ursachen: 1. Die spärliche industrielle und bürgerliche Entwicklung des Landes konnte bis ungefähr 1890 nicht recht zu derartigen Bestrebungen anregen, welche immer eines vom Klassenkampf ausgehenden Impulses bedürfen. 2. Nach 1900 hat die Reaktion der Bourgeoisie gegen den damals aufkommenden politischen Sozialismus und gegen die ersten Wechselfälle des Klassenkampfes, welche von dem damals zur Organisation berufenen Proletariat hervorgerufen wurden, eine Reaktion, deren tragischste und düsterste Episode der Fascismus ist, diese Reaktion hat der Jugend bürgerlicher Provenienz Geschmack und Lust zu sozialistischen Studien genommen, welche für jeden strebenden Jüngling mit dem Verlust seiner Karriere identisch

¹⁾ Eine gewisse Zeit hindurch galt es den wissenschaftlichen Zeitschriften als gute Tradition, auch sozialistische Arbeiten aufzunehmen. Heute würde man sich wohl hüten, das zu tun.

war. Und in Italien wendet sich die Jugend, trotz ihrer nationalistischen Possen, oder vielleicht eben deshalb, den praktischen Dingen zu. Das sich aus dem Sozialismus entwickelnde Kulturelement von handwerksmäßiger oder proletarischer Provenienz bot Gelegenheit zur Bekleidung von Ämtern überwiegend bürokratischen Charakters oder zu Studien, welche sich auf Fragen der Organisation und der Technik der Arbeiterbewegung bezogen. Die gegenwärtige Epoche der agrarischen und plutokratischen Reaktion fand im italienischen Sozialismus ein eher spärliches und veraltetes Kulturelement. Aber diese Tatsache beschränkt sich nicht auf den Sozialismus.

Der gegenwärtige Stand der ökonomischen Theorie des Sozialismus in Rußland

Von

Dymitri N. Iwantzoff

Professor an dem russischen Institut für das landw. Genossenschaftswesen Prag
(vorm. Moskau)

Die heutige russische sozialistische Wirtschaftstheorie kann als Neomarxismus bezeichnet werden. Es gibt im theoretischen System MARXENS keinen Satz, von dem die russischen Sozialisten nicht den Kern übernommen hätten; und zugleich würde es schwer fallen, darin eine Idee zu finden, die in der russischen Literatur nicht so oder anders verarbeitet, sei es, daß sie neubegründet oder weiterentwickelt, sei es, daß sie ergänzt oder eingeengt worden wäre¹).

Allein diese Abweichungen vom kanonischen Marxismus sind nicht immer bedeutend und gehen über die individuelle Eigenart der Weltanschauung der sie vertretenden Autoren kaum hinaus. Nur auf zwei Gebieten wenden sich die russischen Theoretiker so schroff von der eigentlichen MARXSchen Lehre ab, daß man hier von einer eigenartigen russischen Richtung sprechen kann.

Diese Gebiete sind: 1. Die Lehre von der Agrarentwicklung und 2. die Lehre von den konkreten ökonomischen Voraussetzungen und grundlegenden Entwicklungsstufen des unmittelbaren sozialistischen Aufbaues.

I

Für die russische Agrartheorie ist die Einsicht charakteristisch, daß die Entwicklung der Landwirtschaft nicht unbedingt mit einer Verstärkung der kapitalistischen Unternehmungen auf Kosten der nichtkapitalistischen verbunden ist, und daß als wichtigste Ursache dieser Erscheinung die Eigenart der sozialökonomischen Natur der bäuerlichen Wirtschaft zu betrachten ist.

Die bäuerliche Wirtschaft ist eine Organisation sui generis, die in ihrer Tätigkeit durch eigentümliche, der kapitalistischen Wirtschaft fremde Prinzipien geleitet wird. Dieser Gedanke ist der übliche Ausgangspunkt der russischen Agrartheoretiker. Zwei Momenten soll dabei die entscheidende Bedeutung zukommen.

Einerseits der inneren Harmonie der bäuerlichen Wirtschaft. Da in ihr eine regelmäßige Miete der Arbeitskraft fehlt, sind die Interessen der einzelnen Mitarbeiter einander nicht entgegengesetzt und es kommt auch keine Teilung der produzierten Werte vor. Die Harmonie der bäuerlichen

¹) Von den Werken, die für die kritische Erfassung der MARXSchen Theorie durch die russischen Marxisten kennzeichnend sind, sollen (abgesehen von den im Laufe der Darstellung noch zu erwähnenden Autoren) folgende genannt werden: PROKOPOWITSCH, S. N.: Zur Kritik Marxens. 1901. TUGAN-BARANOWSKI, M. J.: Die theoretischen Grundlagen des Marxismus. 1906. Ferner: Der heutige Sozialismus in seiner geschichtlichen Entwicklung. 1906. MASSLOW, P. P.: Theorie der Entwicklung der Volkswirtschaft. 1910. Der Kapitalismus. 1914. Die Volkswirtschaftslehre. 1920—1922.

Wirtschaft bedeutet nach der Auffassung der russischen Agrartheoretiker eine ganz besondere Ordnung der Beziehungen der in ihr arbeitenden Personen zueinander und zur äußeren Welt. Da sie eine Verteilung des Produktes unter die Besitzer des Bodens, des Kapitals und der Arbeitskraft ausschließt, sind in der bäuerlichen Wirtschaft sowohl die Grundrente und der Kapitalzins als auch der Lohn unmöglich¹⁾. Das Einkommen des Bauern (ebenso wie das des Handwerkers) stellt eine eigenartige „nichtkapitalistische Kategorie“ eines selbständigen Einkommens des („lohnarbeiterlosen“) Arbeitsunternehmers dar. Da der Bauer weder Grundrente noch Kapitalzins erhält, steht er den gewöhnlichen Interessen von Grundrentnern und Kapitalisten ferne; das einzig treibende Motiv in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit sind die „Interessen der Arbeit“, d. h. das Streben, seine Arbeit in seiner Wirtschaft auf eine möglichst vorteilhafte Weise anzuwenden. Da der Bauer, wenn er seine Arbeit verbraucht, sie naturgemäß nicht an den Ausgaben, sondern an den Einnahmen mißt und bei der Berechnung der Selbstkosten des Produktes die Bezahlung der Arbeit nicht in die Summe der Produktionskosten einschließt, hat seine Vorstellung von der Rentabilität einen ganz besonderen Sinn und zeichnet sich durch ihre Anspruchslosigkeit aus... Die russischen Agrartheoretiker schreiben dieser letzteren Eigentümlichkeit der Bauernwirtschaft eine besondere Bedeutung zu; denn sie führt gerade in Konstellationen, die für den Bauern ungünstig erscheinen, zu ganz paradoxalen Ergebnissen. „Der Arbeitsunternehmer“, schreibt Prof. W. A. KOSSINSKI²⁾, „steht fortwährend vor dem Dilemma: soll er in eigener Wirtschaft arbeiten oder zum Kapitalisten in die Arbeit gehen... Er wird jenen Weg der Verwertung seiner Arbeit und der seiner Angehörigen einschlagen, der sich als der vorteilhaftere erweist. Daher wird er die Arbeit in seiner eigenen Wirtschaft dann anwenden, wenn diese ihm ein Einkommen gibt... dem Arbeitslohn zumindest gleichkommt... Unter außergewöhnlich schweren Bedingungen kann der ‚Arbeitsunternehmer‘ gezwungen sein, auch dann in eigener Wirtschaft zu arbeiten, wenn sein Einkommen die Höhe des Arbeitslohnes nicht erreicht!“

Andererseits heben die russischen Agrartheoretiker die ungeheure Bedeutung der unmittelbaren Verknüpfung der bäuerlichen Produktion mit der Lage der bäuerlichen Familie hervor. Die bäuerliche Wirtschaft ist nach ihrer Ansicht eine Organisation zur Ausnützung der Familienkräfte zwecks Befriedigung der Familienbedürfnisse. Das grundlegende Organisationsprinzip des bäuerlichen Wirtschaftens erblicken sie in der sogenannten „Konsumarbeitsbilanz“, d. h. in der Tendenz zu einem labilen Gleichgewicht zwischen den subjektiven Lasten der Arbeitsausgaben der bäuerlichen Familie und der subjektiven Wertschätzung der Wirtschaftserfolge. Bei dem gegebenen Umfang der Bedürfnisse hat die bäuerliche Familie, der Ansicht der Autoren nach, so viel Arbeit

¹⁾ „Kapitalzins ist nur dort möglich, wo das Produkt mit Hilfe fremder, gekaufter Arbeitskraft hergestellt wird, der Lohn aber setzt das Vorhandensein der Klasse der Lohnarbeiter und der ihr entgegengesetzten Unternehmerklasse....“

Behaupten, daß der („lohnarbeiterlose“) Arbeitsunternehmer sein eigener Arbeitsgeber oder eigener Arbeitnehmer ist — heißt eine haltlose Analogie aufstellen, die die ganz eindeutigen Relationen im Bereiche der Arbeitswirtschaft nur zu verdunkeln und zu verwickeln geeignet ist.“ Prof. KOSSINSKI, W. A.: Die Grundtendenzen der Mobilisierung des Grundeigentums, II. Folge, S. 247. Prag, 1925. Vgl. ferner LJASTCHENKO, P. J.: Skizzen zur Theorie der Agrarentwicklung, I. Kap. Petersburg, 1908. TSCHELINZEW, A. N.: Gibt es in der bäuerlichen Wirtschaft eine Rente? Charkow, 1917.

²⁾ A. a. O., S. 247.

aufzuwenden, als zu ihrer Befriedigung notwendig ist. Solange die Bedürfnisse nicht befriedigt sind, scheut der Bauer vor keiner Arbeit zurück und „hält oft selbst solche Beschäftigungen für annehmbar, die bei einer Berechnung mit dem Bleistift auf dem Papier — eine Bewertung der Arbeit der Familie nach den üblichen Löhnen vorausgesetzt — nicht nur keinen Nutzen bringen, sondern, wie es scheint, unzweifelhaft mit Verlusten verbunden sind“. „Ist der Bauer und seine Familie satt, so wird eine Beschäftigung mit einer hohen, die üblichen Lohntarife um Bedeutendes übersteigenden Bezahlung der Arbeit von ihnen gar nicht angestrebt¹⁾.“ Bei der gegebenen Größe der Arbeitskräfte, deren eine Familie bedarf, bestimmt sich die Intensität der Arbeitsanstrengung der einzelnen Familienmitglieder nach ihrer Anzahl: sie sinkt bei ihrer Vergrößerung und steigt bei Verringerung. Jedenfalls können im vollen Gegensatz zur kapitalistischen Wirtschaft, die zur grenzenlosen Expansion neigt, „in der bäuerlichen Wirtschaft jederzeit die Grenzen... der Selbst-exploitation festgestellt werden, die zu überschreiten die bäuerliche Wirtschaft nicht gewillt ist“²⁾.

In der Bewertung der relativen Bedeutung der angeführten zwei Momente gehen die einzelnen Autoren auseinander. Während die früheren Forscher (P. P. MASSLOW³⁾, W. A. KOSSINSKI⁴⁾, P. J. LJASTCHENKO⁵⁾, N. N. SUCHANOW⁶⁾ und andere) mehr die Harmonie der bäuerlichen Wirtschaft in den Vordergrund rücken, heben die späteren Schriftsteller ihren Familiencharakter hervor (N. N. TSCHERRENKOW⁷⁾, A. N. TSCHELINZEW⁸⁾, A. W. TSCHAJANOW⁹⁾, N. P. MAKAROFF¹⁰⁾, A. A. RYBNIKOW¹¹⁾). Die konkrete Schilderung der einzelnen Momente ist ebenfalls bei einzelnen Autoren ziemlich verschieden. Allein die Einsicht, daß die bäuerliche „Arbeitswirtschaft“ eine ganz andere Welt von Interessen, Kräften, Mitteln und sozialen Beziehungen als die kapitalistische ist,

¹⁾ TSCHAJANOW, A.: Organisation der bäuerlichen Wirtschaft des Nordens, S. 33. Wologda, 1918.

²⁾ TSCHELINZEW, A. N.: Die theoretischen Grundlagen der Organisation der bäuerlichen Wirtschaft, S. 126. Charkow, 1919.

³⁾ MASSLOW, P. P.: Die Agrarfrage, Bd. I, 6. Aufl. Petrograd, 1917. Bd. II. Petrograd, 1907.

⁴⁾ KOSSINSKI, W. A.: Zur Agrarfrage. Odessa, 1906. Ferner: Die Grundtendenzen der Mobilisierung des Grundeigentums, I. Folge: Die Verschuldung des Grundbesitzes. Kijew, 1917. II. Folge: Die Mobilisierung des Grundbesitzes. Prag, 1925.

⁵⁾ LJASTCHENKO, P. J.: Skizzen zur Theorie der Agrarrevolution. Petersburg, 1908.

⁶⁾ SUCHANOW, N. N.: Zur Frage der Entwicklung der Landwirtschaft. Moskau, 1910.

⁷⁾ TSCHERRENKOW, N. N.: Zur Charakteristik der bäuerlichen Wirtschaft, 2. Aufl., 1918.

⁸⁾ TSCHELINZEW, A. N.: Die theoretischen Grundlagen der Organisation der bäuerlichen Wirtschaft. Charkow, 1919.

Versuch der Erforschung der Organisation der bäuerlichen Wirtschaft auf Grund bäuerlicher Budgets im Tambowschen Gouvernement. Charkow, 1919.

⁹⁾ TSCHAJANOW, A. W.: Skizzen zur Theorie der Arbeitswirtschaft, Folge I. Moskau, 1911; Folge II. Moskau, 1912; Versuch einer Verarbeitung der Budgetmaterialien nach dem 101. Budget des starobielskischen Kreises des Gouvernements Charkow. Moskau, 1915. Das Optimum des Umfanges der landwirtschaftlichen Unternehmungen. Moskau, 1921. Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. Berlin, 1923.

¹⁰⁾ MAKAROFF, N. P.: Die bäuerliche Wirtschaft und ihre Interessen. Moskau, 1917. Die bäuerliche Wirtschaft und ihre Entwicklung. Moskau, 1920.

¹¹⁾ RYBNIKOW, A. A.: Skizzen zum bäuerlichen industriellen Flachsbaue.

bildet die gemeinsame Überzeugung aller angeführten Forscher und findet nirgends Widerspruch¹⁾).

Diese Besonderheiten der bäuerlichen Wirtschaft sind nach der Auffassung der russischen Agrartheoretiker die eigentliche Ursache ihrer Lebensfähigkeit, indem sie sowohl den inneren Zerfall des Bauerntums in zwei feindliche Klassen, der landwirtschaftlichen Kapitalisten und der landwirtschaftlichen Arbeiter als auch die wirtschaftliche Unterwerfung der bäuerlichen Wirtschaft unter die neben ihr existierenden großkapitalistischen landwirtschaftlichen Unternehmungen im weiten Maße verhindert haben.

Die innere sozialökonomische Differenzierung des Bauerntums ist als eine Massenerscheinung unmöglich. Denn erstens schließt das Prinzip der „Konsumarbeitsbilanz“ eine Änderung der Wirtschaftsgesinnung in kapitalistischer Richtung bei Bauern, deren Wohlstand im Wachsen begriffen ist, aus und verhindert das Wachwerden des inneren Strebens nach grenzenloser Expansion der Produktion. Die überwiegende Mehrheit zieht vor, entweder den Verbrauch zu erhöhen oder den Arbeitsaufwand zu verringern, als ihre Wirtschaft von Grund auf umzubauen. Was aber die sich tatsächlich in Kapitalisten verwandelnde Minderheit anlangt, so erscheint diese nicht geeignet, einen bedeutenden Einfluß auf die Agrarverfassung auszuüben. Da nämlich die kapitalistisch betriebene Landwirtschaft relativ wenig gewinnbringend ist, „hört das Unternehmen“ solcher „neuer Kapitalisten“ bald auf, ihren Gewinnansprüchen zu genügen, und sie „verlassen das Dorf“, sei es tatsächlich, indem sie in die Stadt ziehen, oder nur wirtschaftlich, indem sie den Beruf des Landwirtes mit dem des Händlers oder des kapitalistischen Kleinindustriellen vertauschen.

Die sozialökonomische Differenzierung des Bauerntums ist auch aus einem anderen Grunde wenig wahrscheinlich; denn unter dem Einfluß desselben Bilanzprinzipes stößt die Proletarisierung der ärmsten Schichte des Bauerntums, die vor keinen Opfern und Anstrengungen zurückscheut, um ihren Boden zu behalten, auf unüberwindliche Schwierigkeiten. Sofern aber die ärmsten Bauern tatsächlich proletarisiert werden, zwingt sie die Unmöglichkeit, ihre Existenz mit dem üblichen Lohn des landwirtschaftlichen Arbeiters zu fristen, entweder in die Stadt zu ziehen oder ins Ausland auszuwandern.

Wenn das Bauerntum faktisch eine sehr bunte Masse darstellt, in dessen Mitte Unternehmungen von sehr verschiedener Größe und wirtschaftlicher Macht Platz finden, so hat diese Erscheinung mit der sozialökonomischen Differenzierung nichts zu tun und darf nicht als Beweis ihrer Möglichkeit angesehen werden. Sie wird vielmehr in voller Übereinstimmung mit der besonderen Natur der Bauernwirtschaft hauptsächlich durch die Verschiedenartigkeit der Zusammensetzung der bäuerlichen Familien bedingt. Eine große Bauernwirtschaft stützt sich in der Regel auf eine große Anzahl erwachsener Arbeiter, kleine Bauernwirtschaften auf eine kleine Familie mit wenigen Arbeitern; so daß, wenn hier von einer Differenzierung die Rede sein kann, es keine sozialökonomische, sondern „demographische“²⁾

¹⁾ Es ist begreiflich, daß das Dargelegte sich nur auf den rein theoretischen Typus der bäuerlichen Wirtschaft bezieht. Faktisch läßt sich ein Teil der bäuerlichen Wirtschaften in ihrer Tätigkeit nicht durch die „Ernährungsidee“ leiten, sondern vielmehr durch das kapitalistische Streben nach Profit und wirtschaftliche Expansion. Solche Wirtschaften betrachten die russischen Theoretiker als „halbkapitalistische“ oder „kapitalistische“.

²⁾ Eine zusammenfassende Skizze der gegenwärtigen Lage der Differenzierungsfrage gibt A. W. PjESCHECHONOW in der Artikelreihe: Zur sozialen Natur des Bauerntums, Nr. 4 und 5 (Wolja Rossii, 1925), und Die Dynamik des Bauerntums im Laufe der Revolution, Die Arbeiten des Institutes für Rußlandsforschung, Bd. II. Prag, 1925.

Differenzierung ist. Zugleich ist aber diese, zum Unterschied von den Beobachtungen im Handel und in der Industrie, eine flüssige, unbeständige Differenzierung, deren charakteristische Eigenart die fortwährende Änderung der Zusammensetzung einzelner Wirtschaftsgruppen ist. Die Abweichungen in der Größe und Vermögensmacht der bäuerlichen Wirtschaften bleiben weder von Geschlecht zu Geschlecht, noch während der Lebensdauer einzelner Familien erhalten. Es sind „augenblickliche“ Differenzen, die jederzeit ganz andersgearteten Platz machen können. In den einzelnen Perioden ihrer Entwicklung gerät die bäuerliche Wirtschaft bald in diese, bald in jene Gruppe entsprechend der Änderung ihrer Familienzusammensetzung¹⁾.

Die Verdrängung der bäuerlichen Wirtschaft durch die großkapitalistische findet ihre Grenze in der außerordentlichen Konkurrenzfähigkeit des Bauerntums und diese wird ihrerseits durch die Eigenart der Kostenberechnung und der Vorstellung vom wirtschaftlichen Nutzen bedingt. Überall, wo ein Zusammenstoß zwischen der kapitalistischen und der bäuerlichen Wirtschaft möglich wäre, ist diese gegen alle Schläge gefeit. Im Kampf um den Pachtfonds verwendet sie als Waffe ihre Fähigkeit, *ceteris paribus* eine Pacht zu zahlen, die die Grenze, bis zu der der Kapitalist wirtschaftlicher Weise gehen kann, weit überschreitet. Während der Kapitalist höchstens einen Pachtzins bis zur Höhe der Grundrente anbieten kann, vermag der Bauer den Pachtvertrag auch dann abzuschließen, wenn er dem Grundbesitzer („kapitalistisch“ berechnet) außer der Rente und des Kapitalzinses auch einen Teil des Lohnes abliefern muß. Dieselbe Erscheinung kann auch beim Kampf um den Bodenerwerb festgestellt werden. Für den Kapitalisten hat es einen Sinn, für das zu erwerbende Grundstück nur die nach dem landesüblichen Zinsfuß kapitalisierte Grundrente zu zahlen; sonst würde ihn die Rentabilitätsüberlegung zwingen, das Geld in einer Bank anzulegen und das gewöhnliche Einkommen eines Geldrentners zu genießen. Für den Bauern ist die kapitalistische Bewertung des Bodens nur das theoretische Minimum dessen, was er für den Boden zahlt, und dieser gelangt auch nur in Ausnahmefällen nach „kapitalistischem“ Preis in seine Hände. Was aber die ihm zugängliche Maximalbezahlung anlangt, so wird diese durch die Kapitalisierung der ganzen Rente, des ganzen Kapitalzinses und — im Notfall — auch eines Teiles des Lohnes nach dem landesüblichen Zinsfuß für langfristige Zahlungen bestimmt. Eine volle Analogie liefern auch alle anderen denkbaren Fälle der Konkurrenz der bäuerlichen mit der kapitalistischen Wirtschaft. Als Verkäufer ist der Bauer imstande, dank seiner Gleichgültigkeit dem Profit gegenüber, seine Produkte billiger zu verkaufen, wobei er dabei von seinem Standpunkt aus gesehen, ganz rationell handelt. Als Käufer vermag er für die Waren, welche er kauft, den höchsten Preis anzubieten. Schließlich erscheint es für ihn als Produzenten vorteilhaft, die Intensität bis zu einem höheren Grade zu heben, als es der Kapitalist tut, da für den Bauern als Grenzausgabe an Kapital und Arbeit jene gilt, die ihm ein dem Lohne gleichkommendes, ja sogar etwas niedrigeres Einkommen verschafft. Dagegen will der Kapitalist von seiner Grenzausgabe zumindest den durchschnittlichen Profit erhalten.

Es ist besonders wichtig, festzuhalten, daß alle diese theoretisch möglichen Vorzüge der bäuerlichen Wirtschaft in ihrem Kampfe mit der kapitalistischen um so wirksamer sind, je mehr wir uns dem Typus einer reinen Arbeitswirtschaft nähern. Im Falle des „Kampfes um den Boden“ tritt das mit besonderer Deutlichkeit hervor. Der kleine Bauer ist nicht leicht in der Lage, für den Boden

¹⁾ Vgl. PROKOPOWITSCH, S. N.: Die bäuerliche Wirtschaft. Berlin, 1924.

den maximalen „bäuerlichen“ Pachtzins oder Kaufpreis zu zahlen, denn, erhält ein solcher Bauer von seinem Grundstück nicht den vollen Lohn, so ist seine Existenz physisch unmöglich. Ein Großbauer, der in seinen Wirtschaftsrechnungen im gewissen Maße von dem kapitalistischen Profitbegriff ausgeht, wird allenfalls ebenfalls nicht gewillt sein, den Boden um den vollen bäuerlichen Preis zu erwerben. Was aber den mittleren Bauern (reine oder annähernd reine Arbeitswirtschaft) anlangt, so ist für ihn der bäuerliche Preis sehr wohl annehmbar; er läßt sich durch rein bäuerliche Berechnungen leiten, und da er seine Wirtschaft auf eigenem, gepachtetem und auch zu kaufendem Grundstück als eine Einheit betrachtet, ist es ihm möglich, den ungenügenden Erlös von dem neu zu erwerbenden Grundstück durch die Einnahmen von seinem eigenen, bereits in seiner Verfügung stehenden zu ergänzen und sich damit zu begnügen, daß die Summe der Einnahmen von beiden Grundstücken dem Lohn ungefähr gleiche.

Somit erscheint der reine „Arbeitswirt“ faktisch (wie es kürzlich von P. P. MASSLOW hervorgehoben und von KOSSINSKI theoretisch begründet und statistisch nachgewiesen wurde) nicht ohne Grund in der ganzen Welt als der eigentliche Beherrscher der Konjunktur auf dem Bodenmarkt.

Was im „Kampf um den Boden“ besonders deutlich ist, kommt, wenn auch verdunkelt, in allen anderen Fällen der Begegnung der bäuerlichen Wirtschaft mit der kapitalistischen zum Ausdruck. Wenn der Bauer eine außerordentliche Konkurrenzfähigkeit an den Tag legt, so ist diese in der Mehrzahl der Fälle gerade in der mittleren Arbeitswirtschaft zu finden.

Dieser Umstand ist nach der Auffassung der russischen Agrartheoretiker ein wesentliches, ergänzendes Moment, das den kapitalistischen Prinzipien das Eindringen in die bäuerliche Wirtschaft verwehrt und die Lebensfähigkeit des Bauerntums sichert.

Wie sehr aber die russischen Agrartheoretiker die Konkurrenzfähigkeit der bäuerlichen Wirtschaft betonen, so übersehen sie natürlich nicht ihren bedingten Charakter. Sie machen ausdrücklich den Vorbehalt, daß die Fähigkeit, für den Boden einen höheren Preis zu zahlen ebenso wie die anderen Vorzüge der bäuerlichen Wirtschaft im Kampfe mit der kapitalistischen nur dann im vollen Maße zum Ausdruck kommen können, wenn die übrigen Bedingungen gleichbleiben, d. h. in erster Linie, wenn schroffe kulturelle Unterschiede zwischen den beiden Wirtschaftsarten nicht vorhanden sind, wenn die Freiheit in der Wahl der „Produktionsrichtung“ die gleiche, wenn hypothezierte Kredite ebenso wie Umsatzkredite beiden Wirtschaftsarten im gleichen Maße zur Verfügung stehen und endlich das landwirtschaftliche Genossenschaftswesen entsprechend entwickelt ist.

Zugleich heben diese Autoren auch die enge Abhängigkeit der Lebensfähigkeit des Bauerntums von allgemeinen ökonomischen Bedingungen hervor — im besonderen — vom Grade der Industrialisierung des Landes (oder des einzelnen Bezirkes), von der relativen Leichtigkeit für den Bauern, Arbeit in der Stadt zu suchen, von der relativen Höhe des Lohnes in der Stadt und auf dem Lande, von den Preisen der landwirtschaftlichen Produkte und so fort. Da alle diese Momente unmöglich stets zugunsten der Bauern zusammenwirken können, ist das Endurteil der russischen Agrartheoretiker über die allgemeine Richtung der Agrarentwicklung durchaus nicht im Sinne einer „Dekapitalisation“ der Landwirtschaft als eines Grundgesetzes dieser Entwicklung gelegen. Dies würde bedeuten, daß die bäuerliche Wirtschaft im Laufe der Zeit eine immer größere Bedeutung in der sozialökonomischen Ordnung des flachen Landes erhält. Aber die Autoren gelangen auch aus völlig analogen Gründen nicht zu entgegengesetzten Schlüssen.

Die ganze russische Agrarliteratur durchzieht der Gedanke der Elastizität der Agrarverfassung, d. h. ihrer Fähigkeit, sich unter dem Einfluß allgemeiner volkswirtschaftlicher und lokaler Verhältnisse wesentlich zu ändern. In der konkreten Feststellung der einzelnen Momente, die dabei eine besondere Rolle spielen, in der Erfassung ihrer unmittelbaren Einwirkung auf die bäuerliche und kapitalistische Wirtschaft, sowie speziell im Verständnis der Abhängigkeit der Schicksale der bäuerlichen und der kapitalistischen Wirtschaft von der Lage aller volkswirtschaftlichen Produktivkräfte sehen die hervorragendsten russischen Arbeiten über die Theorie der Agrarrevolution ihre Aufgabe.

Die konkreten Schlüsse der einzelnen Autoren sind einander ziemlich widersprechend. Sie sind sich nur darin vollkommen einig, daß „die bäuerliche Wirtschaft kein bloßer Überrest der Vergangenheit, sondern ein lebenskräftiges Element der Gegenwart und der Zukunft darstellt“¹⁾, d. h. daß keine Verkettung von volkswirtschaftlichen Bedingungen für das Bauerntum so ungünstig sein kann, daß es in seiner ganzen Masse dem Kapitalismus weichen müßte.

Daher sind die Vorstellungen der russischen Sozialisten weit entfernt von den Vergesellschaftungsideen nach dem alten marxistischen Schema, das die entscheidende Rolle in diesem Prozeß der vorhergehenden Zentralisation der landwirtschaftlichen Produktion durch die kapitalistischen Unternehmer einräumt.

Soweit diese Vorstellungen der Agrarliteratur der Sozialisten entnommen werden können, zeigt sich als ihr wesentlicher Inhalt eine allseitige komplizierte Vergenossenschaftung der bäuerlichen Wirtschaften, ein verwickeltes Netz von einander ergänzenden verschiedenartigen bäuerlichen Organisationen.

Gerade deshalb widmet die russische sozialistische Literatur sowohl der Genossenschaftstheorie im engen Sinn des Wortes als auch der eigenartigen Kollektivbildung — der Dorfgemeinschaft so viel Aufmerksamkeit^{2) 3)}.

¹⁾ TSCHERNOW, V. M.: Der konstruktive Sozialismus. Prag, 1925.

²⁾ Von den russischen Arbeiten über das Genossenschaftswesen müssen in erster Linie erwähnt werden:

TUGAN-BARANOWSKI, M. J.: Die sozialen Grundlagen des Genossenschaftswesens, 2. Aufl. Berlin, 1922. MASSLOW, P. P.: Genossenschaftstheorie. Tschita, 1922. TSCHAJANOW, A. W.: Die Grundideen und Grundformen des bäuerlichen Genossenschaftswesens. Moskau, 1919.

Die Geschichte und Theorie der russischen Dorfgemeinschaft ist am besten dargestellt in den Arbeiten von KATSCHAROWSKI, K. R.: Die russische Dorfgemeinschaft. Moskau, 1901. Die Vergesellschaftung der Landwirtschaft in Rußland, Arbeiten des Institutes für Rußlandsforschung, Bd. II. Prag, 1925, und andere mehr. Vgl. auch die Arbeit von KAUFMANN, A. A.: Die russische Dorfgemeinschaft im Prozeß ihrer Entstehung und Entwicklung. Moskau, 1907.

³⁾ Hier muß ergänzend hinzugefügt werden, daß neben der oben gekennzeichneten „russischen“ Richtung der Verarbeitung der Agrartheorie in Rußland sowohl die orthodox-marxistische als auch die revisionistische Richtung eine Rolle spielt. Die wichtigsten Vertreter der ersten sind: LENIN, N.: „Die Entwicklung des Kapitalismus in Rußland“. Moskau, 1903. Die Agrarfrage und die Marxkritiker. Moskau, 1907. Die neuen Tatsachen zur Entwicklung der Landwirtschaft. Moskau, 1918.

Ebenfalls orthodox-marxistisch ist die Arbeit von KNIPOWITSCH, B. N.: Zur Frage der Differenzierung der Bauernwirtschaft. St. Petersburg, 1912.

Die revisionistische Richtung ist durch folgende Arbeiten vertreten: BULGAKOW, S. N.: Kapitalismus und Landwirtschaft. Moskau, 1900; OGANOWSKI, N. P.: Die Gesetzmäßigkeit der Agrarentwicklung. Moskau, 1909; PROKOPOWITSCH, S. N.: Die bäuerliche Wirtschaft. Berlin, 1923.

Eine Kritik der Auffassung der bäuerlichen Wirtschaft als einer Erscheinung sui generis geben die Werke von: LITOSCHENKO, L. N.: Entwicklung und Fortschritt

II

Die heutige russische Lehre von den Voraussetzungen und den Entwicklungsstufen des sozialistischen Aufbaues zerfällt in zwei von einander streng zu trennende Teile: 1. die Lehre von der sozialistischen Umwälzung und der Übergangsperiode vom Kapitalismus zum Sozialismus (diese Teilfrage hat in den zahlreichen Werken der russischen kommunistischen ökonomischen Schule eine eingehende Behandlung gefunden) und 2. die Lehre vom endgültigen Werden der sozialistischen Ordnung (dieses Thema wurde in einigen Arbeiten der Gegner des Kommunismus behandelt). Ein logisch abgeschlossenes System bildet nur der erste Teil. Was den zweiten Teil anlangt, so haben wir es hier mit vereinzelt einander oft widersprechenden Anschauungen verschiedener Autoren über die einzelnen mehr oder weniger willkürlich gewählten Teilfragen zu tun. Unsere weitere Darstellung soll sich vornehmlich mit dem ersten Teil befassen.

Vom formellen Standpunkt aus gesehen, bedeutet die Lehre der russischen Kommunisten vom sozialistischen Aufbau eine Rückkehr zum Utopismus, mit dessen Verachtung für alles Elementare des sozial-ökonomischen Lebens, mit dessen Glauben an die unbegrenzte schöpferische Kraft der Vernunft und des Willens; materiell aber kann sie als ein einzigartiges Beispiel eines sozialistischen Pessimismus angesehen werden, der den sozialistischen Umbau der Gesellschaft nicht als einen freien „Sprung aus dem Reich der Notwendigkeit in das Reich der Freiheit“, sondern als einen langen schmerzlichen Prozeß auffaßt. Welchen Teil der kommunistischen Theorie man auch betrachten möge, überall tritt die elementare „Ökonomik“ unvermeidlich hinter der von der Heterogenität der Ziele freien „Politik“ zurück; diese aber bedeutet nicht die Ausnützung der günstigsten sozial-ökonomischen Lage, sondern einen gewaltsamen Bruch des Bestehenden, eine willkürliche Umbildung der gegebenen Sachlage in eine diametral entgegengesetzte.

Die russische kommunistische Schule geht von dem Gedanken aus, daß der Sozialismus nicht im Schoße des Kapitalismus „ausreift“ und auch nicht „ausreifen“ kann im selben Sinne, wie dieser im Schoße der feudalen Ordnung ausreifen konnte.

„Der Bourgeois konnte in der Stadt auch zur Zeit des Feudalismus eine leitende Stellung innehaben, er konnte das Monopol auf Produktionsmittel haben, und besaß es auch tatsächlich. Dagegen kann der Arbeiter, kann das Proletariat als Klasse keinen leitenden Posten innerhalb der kapitalistischen Ordnung behaupten, kann auch nicht Besitzer von Produktionsmittel sein¹⁾.“

„Die ursprünglich kapitalistische Akkumulation konnte auf feudaler Basis vor sich gehen, die ursprünglich sozialistische Akkumulation kann dagegen unmöglich den Kapitalismus zur Grundlage haben²⁾.“ „Die nichtausgebeutete Bourgeoisie konnte schon innerhalb des Feudalismus die feudale Klasse, welche sie später niederwarf, kulturell überragen; das ist dem ökonomisch ausgebeuteten Proletariat ganz unmöglich; er kann nicht im Rahmen des Kapita-

der bäuerlichen Wirtschaft. Moskau, 1923. PROKOPOWITSCH, S. N.: Die bäuerliche Wirtschaft. Berlin, 1923. IWANTZOFF, D. N.: Die Lehre Prof. KOSSINSKIS von der Bodenmobilisierung (Arbeiten des Institutes für das bäuerliche Genossenschaftswesen in Prag, Bd. IV. Prag, 1926). Vgl. auch eine Reihe von Artikeln in der Zeitschrift des Volkskommissariates für Landwirtschaft: „Die Landwirtschaft und die Forstwirtschaft.“

¹⁾ BUCHARIN, N. J.: Die bürgerliche und die proletarische Revolution, Sammelwerk: „Die Attacke“, S. 220. Moskau, 1924.

²⁾ PREOBRASCHENSKI, N. E.: Neue Ökonomik, S. 54. Moskau, 1926.

lismus eine höhere Kulturstufe erklimmen als das Bürgertum, das er niederrücken muß¹⁾“.

Diese Erwägungen zwingen die russischen Kommunisten, mit der Vorstellung einer „sozialistischen Reife“ aufs entschiedenste zu brechen. Ein Zeitpunkt, in dem innerhalb kapitalistischer Ordnung faktisch neue, dem Sozialismus eigentümliche Relationen zur Herrschaft gelangen, in dem speziell die wirtschaftlich-organisatorischen Funktionen automatisch in die Hände des Proletariats übergehen — ist nicht nur unerreichbar, sondern es wird auch eine Annäherung an ihn immer unwahrscheinlicher, denn „es entsteht — im Bereiche des Kapitalismus — die Schichte der ‚technischen Intellektuellen‘ — als einer bürgerlichen, antiproletarischen Macht“²⁾.

„Der Sozialismus entsteht nicht, sondern er wird bewußt aufgebaut³⁾.“ Das Verhältnis der Erscheinungen zueinander ist kein solches, daß ein tatsächliches Eindringen des sozialistischen Elementes in die kapitalistische Ordnung ihren Zusammenbruch hervorruft, sondern das Ende des Kapitalismus ebnet erst die Wege für einen planmäßigen sozialistischen Aufbau. Davon ausgehend, stellt die russische kommunistische Schule bezüglich der Entwicklungsstufen, die die heutige Wirtschaftsordnung zum Sozialismus führen, folgende Thesen auf.

I. Der Sozialismus „reift“ im Kapitalismus nur in dem Sinne aus, als infolge der dem Kapitalismus immanenten sozial-ökonomischen Widersprüche seine Existenz früher oder später unmöglich, ein Zusammenbruch der in ihm herrschenden sozial-ökonomischen Beziehungen daher unvermeidlich wird, was den auf dem Wege revolutionärer Umwälzungen vor sich gehenden Verlust der politischen und sozialen Macht durch die Bourgeoisie und die soziale und politische Diktatur des Proletariats zur Folge hat.

II. Die Möglichkeit einer proletarischen Revolution ist an keine bestimmte Entwicklungsstufe der kapitalistischen Gesellschaftsordnung geknüpft. Unumgänglich notwendig sind für die proletarische Revolution bloß zwei Momente: 1. eine genügende Konzentrierung der Produktion, die eine „planmäßige Organisation (der Volkswirtschaft) in beliebiger konkreter sozialer Form“ ermöglicht⁴⁾ und 2. ein entsprechend weit gediehener Zusammenschluß der proletarischen „Atome in eine revolutionäre Klasse“⁵⁾, der die technische Garantie für die Niederwerfung der Bourgeoisie gibt und Organisationen schafft, die geeignet sind, in der Zukunft das Gerüst des Verwaltungsapparates der proletarischen Diktatur zu werden⁶⁾.

In Wirklichkeit kann eine Revolution nur dann entstehen und erfolgreich bleiben, wenn zu den beiden objektiven Momenten noch zwei subjektive hinzutreten.

1) BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 224. 2) BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 220.

3) „War die Entstehung und die Entwicklung der kapitalistischen Warenwirtschaft aus dem Schoße der alten Gesellschaft ein unbewußter elementarer Prozeß, so ist die Umwandlung der kapitalistischen Produktionsbeziehungen in sozialistische . . . bewußt und planmäßig.“

LEONTJEW, A. und E. CHMELNITZKAJA: Sowjetökonomik, S. 43 u. 44. Moskau, 1926.

4) BUCHARIN, N. J.: Die Ökonomik der Übergangsperiode, S. 56. Moskau, 1920.

„Richtig soll aber die materielle Reife des Landes nicht so aufgefaßt werden, als müsse jeder Wirtschaftszweig für sich diese technisch-organisatorische erlangt haben, sondern es kommt auf die Resultante aller Produktivkräfte der Wirtschaft.“ LARIN, J.: „Die Utopisten des Minimalismus“, S. 17 u. 18. Petrograd, 1917.

5) BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 55.

6) BUCHARIN, N. J.: Die bürgerliche und die proletarische Revolution. Sammelwerk „Die Attacke“, S. 222. Moskau, 1924.

1. Die hohe revolutionäre Begeisterung des Proletariats — sein kategorischer Entschluß, „auf seine kapitalbildende Funktion Verzicht zu leisten“¹⁾, der gegenwärtigen Ordnung ein Ende zu setzen und den Aufbau einer neuen in Angriff zu nehmen;

2. die Unfähigkeit der Bourgeoisie dem Proletariat einen wirksamen Widerstand zu leisten.

Diese zwei Momente stehen jedoch mit der ökonomischen Lage des Landes nicht im unmittelbaren Zusammenhange, der Zusammenbruch des kapitalistischen Systems kann daher sowohl auf einer hohen als auf einer relativ niederen Stufe dieser inneren Reife vor sich gehen und ist mit mannigfaltigsten ökonomischen Bedingungen vereinbar. Für den Erfolg der proletarischen Revolution besteht im Gegensatz zur herrschenden Meinung keine Notwendigkeit, daß das Proletariat im einzelnen Lande (und um so weniger in der ganzen Welt) die Mehrheit der Bevölkerung bilde. Da es sich „technisch“ um einen Zweikampf zwischen der Bourgeoisie und dem Proletariat handelt, genügt es, wenn der „Dritte“ — die Handwerker und die Bauern — neutral bleiben; noch besser wäre es freilich, wenn sie auf Seite des Proletariats mitkämpfen²⁾.

Es ist auch nicht notwendig, daß das Land in bezug auf die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung zu den führenden gehöre. Da die Widerstandskraft der Bourgeoisie ceteris paribus der wirtschaftlichen Reife der Gesellschaft direkt proportional ist, erscheint auch eine Kombination, in der der „Zusammenbruch des ganzen (kapitalistischen) Systems von seinen schwächsten Teilen ausgeht“³⁾, wahrscheinlich.

Endlich ist das zeitliche Zusammenfallen des Umsturzes mit dem industriellen Aufschwung keineswegs erforderlich. Da eine Empörung des Proletariats zur Zeit einer wirtschaftlichen Depression, „wo von einem bestimmten Punkt an ‚die Reproduktion der Arbeitskraft‘ unmöglich wird“⁴⁾ am ehesten zu erwarten ist, müssen die Niedergangsperioden speziell die des Kriegs- und Nachkriegsverfalles dafür am günstigsten sein⁵⁾.

1) BUCHARIN, N. J.: „Die Ökonomik der Übergangsperiode“, S. 58. Moskau, 1920.

2) „Der ‚Dritte‘ kann auch... sogar drei Viertel der Bevölkerung des Landes bilden. Wenn aber der Kapitalismus dabei gezwungen ist, seine inneren Widersprüche bis zu einer derartigen Spannung zu bringen, daß ein Zusammenbruch der Produktivkräfte die unvermeidliche nächste Folge ist, die Aufstände des Proletariats, Schwächung der Machtstellung in den Kolonien, Aufruhr der Negerklaven und Verschärfung der nationalen Gegensätze die weiteren Folgen sind; wenn die Widersprüche des Kapitalismus den Block der herrschenden Klasse mit dem Bauerntum sprengen, wenn daher große Schichten der Bauern sich gegen den Kapitalismus richten, dann tritt die Kombination der proletarischen Revolution mit dem Bauernkrieg in den Vordergrund.“

BUCHARIN, N. J.: „Imperialismus und Akkumulation des Kapitaless“ („Unter dem Banner des Marxismus“, Nr. 3, S. 151. 1925).

3) BUCHARIN, N. J.: Die Ökonomik der Übergangsperiode, S. 17. Moskau, 1920.

4) BUCHARIN, N. J.: Imperialismus und Akkumulation des Kapitals („Unter dem Banner des Marxismus“, Nr. 3, S. 46. 1925).

5) Die russische kommunistische Schule hebt alle diese Momente hervor und betont, daß ihrer Ansicht nach, in der heutigen Lage die proletarische Revolution nicht mehr Sache der fernen Zukunft, sondern eine Tagesaufgabe ist. Die entscheidende Rolle spielt in dieser Beziehung die ungemeine Verschärfung der durch den Imperialismus hervorgerufenen inneren und äußeren sozialen Antagonismen.

Vgl. LENIN, N.: Der Imperialismus als eine besondere Phase der kapitalistischen Entwicklung. Moskau, 1917. BUCHARIN, N. J.: Die Weltwirtschaft und der Imperialismus. Moskau, 1918. KAMENEV, B.: Das ökonomische System des Imperialismus. Moskau, 1918.

III. Das unmittelbare wirtschaftliche Ergebnis der proletarischen Revolution ist die Anarchie der Produktion und der Zusammenbruch der Produktivkräfte des Landes.

Diese Erscheinung ist eine „objektiv unumgängliche Entwicklungsstufe des revolutionären Prozesses“¹⁾, nicht nur darum, weil eine „organisierte Desorganisation“ des Wirtschaftsprozesses die einzige dem Proletariat zur Verfügung stehende Waffe ist und die Arbeiter den Sieg in einem Augenblick erringen, „wo die kapitalistische Wirtschaft. . . sich im Zustand vollkommener Auflösung“²⁾ befindet“.

Ihre wichtigste Quelle sind vielmehr dieselben zwei Momente, die die „Ausreifung“ der sozialistischen Kräfte im Rahmen der kapitalistischen Gesellschaft verhindern: 1. die wirtschafts-organisatorische Unreife des Proletariats, deren Bedeutung noch dadurch unendlich gesteigert wird, daß dieses auf „ganz unerforschten Wegen wandeln muß und nirgends irgendwelche fertige Rezepte findet“³⁾ und 2. „der Widerstand der ‚technischen Intellektuellen‘, die nur im alten hierarchischen System zu arbeiten gewillt sind“⁴⁾. Ferner gibt es eine Reihe von Momenten, die die Anarchie der Produktion wirksam unterstützen, und die ihren Grund darin finden, daß der „Sieg des Proletariats. . . in einem Lande vor sich geht, in dem außer den Arbeitern und den Kapitalisten zahlreiche Handwerker und Bauern vorhanden sind“⁵⁾.

Der wirtschaftliche Zerfall kommt in mannigfaltigsten Formen zum Ausdruck; die wichtigsten von ihnen sind: 1. „die physische Zerstörung (sowohl materieller, als auch persönlicher) Produktionselemente“; 2. ihre „Dequalifikation“, 3. „die Lockerung des Zusammenhanges zwischen ihnen“; 4. „neue Disposition der Produktivkräfte zugunsten des unproduktiven Verbrauches“⁶⁾. Diese Momente können so weit gehen, daß die Frage des Kulturunterganges aktuell wird⁷⁾.

IV. Nicht minder unvermeidlich als die Anarchie ist (bei entsprechender Willensanspannung des Proletariats) eine allmähliche Wiederherstellung der sozialen, politischen und wirtschaftlichen Ordnung. Es kommt dabei entscheidend in Betracht, daß inmitten des allgemeinen Chaos das Proletariat sich nicht nur nicht auflöst, sondern sich „ungemein fest zusammenhält, diszipliniert und reorganisiert“⁸⁾. „Der Widerstand der technischen Intellektuellen ist daher dem neuen System gegenüber weniger gefährlich als der Widerstand der Arbeiterklasse gegenüber dem Kapitalismus“⁹⁾.

Die Diktatur gestattet es dem Proletariat die wichtigsten Zweige der Volkswirtschaft zu übernehmen und mit Hilfe einer gewaltsamen Reinigung des „Kollektivkopfes (der Intellektuellen und zum großen Teil der industriellen Bourgeoisie) von alten akkumulierten Bindungen“¹⁰⁾ damit zu beginnen, die Kenntnisse und die Erfahrung dieser Schichten in seinem eigenen Klasseninteresse auszunutzen. „Die ökonomische. . . Verarmung. . . drängt. . . zu den

1) BUCHARIN, N. J.: Die Ökonomik der Übergangsperiode, S. 48. Moskau, 1920.

2) LEONTJEW, A. und CHEMELNITZKAJA, E.: Die Sowjetökonomik, S. 48. Moskau-Leningrad, 1926.

3) A. a. O., S. 48.

4) BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 51.

5) LEONTJEW, A. und CHEMELNITZKAJA: a. a. O., S. 48.

6) BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 97 u. 98.

7) „Vor der Menschheit steht auf diese Weise das Dilemma: entweder Kulturuntergang oder Kommunismus, ein Drittes ist nicht gegeben.“

BUCHARIN, N. J.: a. a. O., S. 49 u. 50.

8) A. a. O., S. 58.

9) A. a. O., S. 51.

10) A. a. O., S. 67.

Methoden der Rationalisierung des gesellschaftlichen Wirtschaftsprozesses¹⁾, so daß der Zerfall der gesellschaftlichen Produktivkräfte nach und nach vom Wachstum der Organisationsformen, von einer wirksamen Einmischung der proletarischen Staatsgewalt in alle Angelegenheiten des Wirtschaftslebens und deren Unterwerfung unter eine planmäßige Einwirkung begleitet wird.

Dies alles kann nicht ergebnislos verlaufen. Auf einer gewissen Stufe der Entwicklung tritt an Stelle der Anarchie eine neue soziale, politische und ökonomische Ordnung, die eine neue Kombination der während der Revolution auseinandergesprengten gesellschaftlichen Elemente mit sich bringt. Das Proletariat bleibt Sieger, indem es in seinen Händen alle vergesellschaftungsfähigen Wirtschaftszweige vereinigt, zugleich aber die Möglichkeit des unbegrenzten Einflusses auf die anderen erhält.

V. Der Sieg des Proletariats und die Errichtung des neuen Systems bedeuten noch nicht den Beginn der sozialistischen Ordnung. Zwischen dem Augenblick, wo der Anarchie ein Ende gesetzt wird, und dem Sozialismus liegt die „ungeheure Übergangsperiode“, die Periode der ursprünglichen Akkumulation, in deren Laufe die eigentlichen Grundsteine der künftigen Ordnung erst gelegt werden. Die wichtigsten Aufgaben dieser Periode sind²⁾:

1. Die Konzentrierung der notwendigen materiellen Mittel zur radikalen Reorganisation der Wirtschaft in den Händen des Arbeiterstaates.

2. Die Vervollkommnung der Organisation der Industrie.

Die Lösung dieser Aufgaben stößt auf große Schwierigkeiten, da sie in einem Zustand der nationalisierten Industrie bewältigt werden muß, wo jede „einzelne staatliche Unternehmung technisch unvermeidlich nicht höher, sondern viel tiefer und wirtschaftlich schwächer ist, als die kapitalistische Unternehmung eines fortgeschrittenen bürgerlichen Landes“³⁾.

Die Möglichkeit einer Lösung ist trotzdem gegeben, die Grundlage des Erfolges liegt darin, daß der proletarische Staat in der Lage ist, die nötigen Mittel aus den nicht nationalisierten kleinbürgerlichen Zweigen der Volkswirtschaft zu schöpfen⁴⁾.

Die handwerkshaftlichen und die bäuerlichen Unternehmungen sind machtlos, etwas gegen die vom proletarischen Staat „systematisch durchgeführten Abzüge von ihren Akkumulationsüberschüssen“ zu unternehmen⁵⁾.

Wie innerlich schwach die Unternehmungen der Staatswirtschaft auch sein mögen, sie besitzen eine fast unbegrenzte Pressionskraft auf die private Wirtschaft. Von anderen Momenten abgesehen, schon deshalb, weil sie, „geschichtlich dem monopolistischen Kapitalismus entsprungen“⁶⁾, alle Vorteile einer Monopolstellung genießen, die um so bedeutender sind, als in den Händen des Proletariats nicht bloß ein Wirtschaftszweig, sondern alle „leitenden Höhen“ der Volkswirtschaft konzentriert sind: die Großindustrie, der Kredit, der Transport und (in bedeutendem Umfange) der Handel. Besonders gute Erfolge vermögen die nationalisierten Unternehmungen durch eine „Preispolitik, die bewußt eine

1) A. a. O., S. 59. 2) A. a. O., S. 49.

3) PREOBRASCHENSKI, N. E.: „Neue Ökonomik“, S. 98. Moskau-Leningrad, 1926.

4) „Der Gedanke, daß die sozialistische Wirtschaft sich selbständig entwickeln kann, ohne die Mittel der kleinbürgerlichen Wirtschaft, — die bäuerliche inbegriffen, — in Anspruch zu nehmen, ist zweifellos eine kleinbürgerliche Utopie.“ PREOBRASCHENSKI, N. E.: a. a. O., S. 63.

„Mit der Akkumulation innerhalb des sozialistischen Kreises allein zu rechnen, heißt entweder die Existenz der sozialistischen Ökonomik selbst gefährden oder die Periode der vorbereitenden Akkumulation bis ins Unendliche verlängern.“ Ibid.

5) A. a. O. S. 64. 6) A. a. O., S. 70.

Enteignung des Mehrproduktes der Privatwirtschaft in allen seinen Formen anstrebt¹⁾ zu erzielen. Andererseits stehen der staatlichen Industrie sowohl die Besteuerung als auch alle die nichtökonomischen Mittel der Beeinflussung der kleinbürgerlichen Wirtschaft zur Verfügung. So geht in das Programm des proletarischen Staates als ein wesentlicher Punkt die „allmähliche Verdrängung, teils durch Aufsaugung und Umarbeitung, teils durch Kampf und Vernichtung der Überreste der alten ökonomischen Struktur ein“²⁾. So daß es im Laufe der Zeit nicht bloß gelingt, die Defizite der Staatsunternehmungen durch die Privatwirtschaft zu decken, sondern es entsteht die Möglichkeit einer positiven, immer stärkeren Akkumulation reiner Überschüsse, die den staatlichen Unternehmungen zum Schluß gestattet — 1. den Stand der kapitalistischen Technik dort zu erreichen, wo es unmöglich ist, allmählich zur neuen Technik zu übergehen; 2. die technische Grundlage der Wirtschaft zu ändern, die Arbeit wissenschaftlich zu organisieren und die Planwirtschaft durchzuführen; 3. den ganzen Komplex der sozialistischen Wirtschaft vorwärts zu bringen³⁾.

Diese Ziele sind, bei Vorhandensein hinreichender materieller Mittel, für die nationalisierte Wirtschaft um so eher zu erreichen, als sie durch eine Reihe von Momenten günstig beeinflußt wird: Abschaffung des Privateigentums auf Produktionsmittel, des Patentrechtes, des Geschäftsgeheimnisses; ferner die Einheit des Planes usw.⁴⁾. Außerdem ist die Wirkung der Änderung der politischen Gesinnung der „technischen Intellektuellen“ zu erwähnen, die sich progressiv vertiefen wird, je mehr ihre Reihen durch Angehörige der Arbeiterklasse ausgefüllt werden.

Endlich gelangt die Entwicklung zu einem Zeitpunkt, wo die grundlegend umformierte staatliche Industrie nicht bloß selbständig wird, sondern auch die Privatunternehmungen, durch die sie stark wurde, umzubilden und sich einzuverleiben beginnt.

Dieser Augenblick bedeutet den Anbruch der eigentlichen sozialistischen Ordnung.

Es ist nicht schwer einzusehen, daß die dargestellte Lehre unter dem stärksten Einfluß der sozialistischen Experimente in Rußland entstanden ist und in ihrem Wesen nichts anderes als eine „stilisierte“ Schilderung der russischen Gegenwart und der jüngsten Vergangenheit ist. Die Vertreter der russischen kommunistischen Schule selbst schreiben ihr jedoch eine allgemeine Bedeutung zu, nicht bloß darum, weil sie — wie begreiflich — geneigt sind, den theoretischen Wert ihrer Thesen zu überschätzen, sondern auch deshalb, weil sie die im heutigen Rußland vor sich gehenden sozial-ökonomischen Prozesse als typische Erscheinungen ansehen, die sich auch in jedem anderen Lande, das den Weg des sozialistischen Aufbaues beschreitet, wiederholen werden⁵⁾.

1) A. a. O., S. 87.

2) LEONTJEW, A. und E. CHELNITZKAJA: a. a. O., S. 71.

3) PREOBRASCHENSKI, N. E.: a. a. O., S. 56.

4) BUCHARIN, N. J.: Die Ökonomik der Übergangsperiode, S. 109. Moskau, 1924.

5) „In Rußland muß die Diktatur des Proletariats unvermeidlich einige Besonderheiten aufweisen . . . Aber die Grundkräfte und Grundformen der gesellschaftlichen Wirtschaft sind in Rußland dieselben wie in jedem beliebigen anderen kapitalistischen Staate, so daß die Abweichungen keineswegs das Wesentliche berühren.“

LENIN, N.: Ökonomik und Politik in der Zeit proletarischer Diktatur. Gesammelte Werke, Bd. XVII, S. 348.

„Auch bewirkt die Eigenart der Mittellage Rußlands (zwischen den kapitalistisch-industriellen und agrar-kolonialen Ländern), daß es für einen Vergleich mit der übrigen Welt typischer als jedes andere Land ist.“ (LEONTJEW, A. und E. CHELNITZKAJA: Die Sowjetökonomik, S. 96.)

Von den neueren Arbeiten der nichtkommunistischen Schule verdienen die Werke von P. P. MASSLOW, „Das soziale Weltproblem“, Tschita, 1921, und B. D. BRUTZKUS „Die sozialistische Wirtschaft“, Berlin, 1923, hervorgehoben zu werden. Beide Arbeiten sind der Erforschung der Schwierigkeiten des sozialistischen Aufbaues gewidmet und können gewissermaßen als kritisches Gegengewicht gegenüber der dargestellten Lehre betrachtet werden.

P. P. MASSLOW stellt keine allgemeine Untersuchung des Sozialismus an, sondern konzentriert seine Aufmerksamkeit auf der Teilfrage der Akkumulation und des Verbrauches in der sozialistischen Gesellschaft. Die herrschende sozialistische Theorie und Politik befinden sich seiner Ansicht nach im Irrtum, wenn sie das soziale Problem als das einer neuen Verteilung des Volkseinkommens auffassen. Die materielle Lage der minderbemittelten Klassen hängt nicht so sehr von der Art der Verteilung des Nationaleinkommens, als vielmehr davon ab, wie große Teile davon dem persönlichen und dem produktiven Konsum gewidmet werden; denn gerade von der Art der Konsumtion des Nationaleinkommens hängen der Zustand und die Entwicklung der Produktivkräfte, die allgemeine Höhe des Volksreichtums und folglich auch der Lebensstandard aller Gesellschaftsschichten ab. Daher genügt eine neue Verteilung an und für sich nicht zur Lösung des sozialen Problems; ja sie ist sogar eher geeignet, die Sache zu verschlimmern. Das ist dann der Fall, wenn die neue Verteilung zu einer Erhöhung des persönlichen Verbrauches auf Kosten des produktiven führt und den Akkumulationsprozeß verlangsamt.

Die ungeheure Widerstandskraft der kapitalistischen Ordnung findet ihre Erklärung gerade darin, daß diese mehr als alle anderen Wirtschaftssysteme die Grundbedingung der hemmungslosen Entwicklung der Wirtschaft, nämlich der Akkumulation von Produktionsmitteln für die Reproduktion auf einer erweiterten Stufenleiter auf Kosten des persönlichen Verbrauches, verwirklicht. Wenn es dem Sozialismus beschieden ist, ein noch vollkommeneres und widerstandsfähigeres Wirtschaftssystem zu werden, so kann das nur unter der Bedingung einer noch größeren Anspannung des Akkumulationsprozesses geschehen. Diesem Moment sollte nun — glaubt P. P. MASSLOW — die besondere Aufmerksamkeit der Theoretiker und der Praktiker der sozialistischen Bewegung zugewendet werden. Im Zusammenhang damit stehen auch alte Schwierigkeiten des sozialistischen Umbaues der Gesellschaft.

Es ist ganz einleuchtend, daß die vom Sozialismus geplante radikale technische Reorganisation der Produktion mit einem ungeheuren Aufwand an Mitteln verbunden ist. Indessen kann gerade im Sozialismus das Streben nach Akkumulation beim Fehlen des Marktkampfes und der stimulierenden Wirkung des Wettbewerbes sehr leicht an Kraft verlieren oder gar verschwinden. Andererseits vermag der unproduktive Verbrauch in keiner anderen Ordnung so herrliche Blüten treiben wie in der sozialistischen. Ist in ihr persönlicher, augenfälliger Luxus undenkbar, so wird der unproduktive Verbrauch um so eher in verhöllten, dann aber auch gefährlicheren Formen auftreten; in erster Linie als unwirtschaftliche Verschwendung von Arbeit und materiellen Produktionsmitteln. Diese findet z. B. dann statt, wenn etwa aus politischen Erwägungen erfahrene Sachverständige ihre Posten verlassen müssen und durch unerfahrene, aber praktisch verlässliche Neulinge ersetzt werden; oder wenn unter dem Einfluß des Gleichheitsprinzips bei der Bezahlung der Arbeitskraft die Leistung an Qualität verliert. Die wichtigste Form jedoch, die in der Verschwendung von Arbeit und Kapital in der sozialistischen Gesellschaft zutage tritt, ist die unvermeidliche Bürokratisierung und die Mangelhaftigkeit des durchzuführenden Wirtschaftsplanes.

B. D. BRUTZKUS beleuchtet die Schwierigkeiten der Verwirklichung der sozialistischen Ordnung ziemlich allseitig.

Von der Erkenntnis ausgehend, daß als eine echte sozialistische Ordnung nur jene angesprochen werden kann, die die Sowjetregierung in den Jahren 1917 bis 1921 einzuführen suchte und als deren Grundkennzeichen das Fehlen des Tauschverkehrs und die planmäßige staatliche Regulierung des Wirtschaftslebens anzusehen sind, versucht er Schritt für Schritt alle wichtigsten sozialökonomischen Eigenarten einer solchen Ordnung zu analysieren, wobei er zu folgenden Ergebnissen gelangt:

1. Der Sozialismus gestaltet die Bestimmung der Rentabilität der einzelnen Unternehmungen äußerst schwierig. Die Berechnung der in der Unternehmung gemachten Kosten ist undenkbar, sei es in Form einer Naturalrechnung aller bei der Erzeugung des Produktes verbrauchten Produktionsmittel, sei es derart, daß alle materiellen und persönlichen Ausgaben auf Arbeitsausgaben zurückgeführt werden.

Noch weniger denkbar ist die Feststellung der von der Unternehmung erreichten positiven Wirtschaftserfolge, die Ermittlung des Grades seines gesellschaftlichen Nutzens, die offenbar nur an der Wichtigkeit der gesellschaftlichen Bedürfnisse, denen die Unternehmung dient, gemessen werden kann.

2. Ist es nun den sozialistischen Wirtschaften unmöglich, die Rentabilität der einzelnen Unternehmungen zu beurteilen, so fehlt ihnen zugleich auch ein Maßstab, nach dem eine richtige Zuweisung der einzelnen Unternehmungen an die einzelnen Wirtschaftszweige vor sich gehen könnte.

Zugleich stößt die Ausarbeitung und Durchführung des allgemeinen Arbeitsplanes auf unüberwindliche Schwierigkeiten.

3. Da sie die Existenz einzelner wirtschaftlichen Unternehmungen von ihren Erfolgen unabhängig macht, schwächt die sozialistische Wirtschaft das Verantwortungsgefühl und die wirtschaftliche Energie der sie leitenden Personen, was unfehlbar auf die ganze Tätigkeit der Unternehmungen zurückwirkt.

4. Indem die sozialistische Wirtschaft das Gleichheitsprinzip bei Bezahlung der Arbeit anführt und die gewöhnlichen Motive, die Bewegung der Arbeitskraft zwischen den einzelnen Produktionszweigen, ausschließt, kommt sie unvermeidlich früher oder später zur Zwangsorganisation der Arbeit und zur Bindung der Arbeiter an einzelne Betriebe, wodurch ihre Tätigkeit äußerst ungünstig beeinflusst wird.

5. Da die sozialistische Wirtschaft den Kapitalzins und die Rente leugnet, setzt sie den Unternehmungsgeist der Bevölkerung auf das Mindestmaß herab und erstickt so die Beweggründe zur Akkumulation.

6. Ohne beim Fehlen des Marktes eine Möglichkeit zu haben, die geschäftliche Nachfrage dem gesellschaftlichen Angebot entsprechend anpassen zu können, gelangt die sozialistische Wirtschaft zwangsläufig zur Einrichtung einer rationierten Verteilung der Produkte unter die Bevölkerung und vernichtet so die Freiheit des persönlichen Konsums.

Alle die angeführten Momente führen nach B. D. BRUTZKUS dazu, daß sich die kapitalistische Anarchie der Produktion in eine sozialistische Superanarchie verwandelt, wodurch das Bestehen der sozialistischen Ordnung unmöglich wird.

Was der allgemeinen Wirtschaftstheorie gegenwärtig not tut

Von

Edwin Cannan

Professor an der Universität London

Die Ereignisse der letzten zwölf Jahre haben jeden klar blickenden National-ökonom zu tiefst beunruhigt. Der Krieg selbst mit all seiner unmittelbaren Vernichtung von Menschen und Gütern war schlimm genug, und der Ökonom hat darüber mit den guten Bürgern der ganzen Welt getrauert. Was ihn aber speziell betroffen hat, war die Entdeckung, daß die ökonomische Theorie weder auf die großen Massen noch auf die führenden Schichten von wirklichem Einfluß ist.

Schon zu Beginn des Krieges wurde es klar, daß die Völker, die Regierungen und die gesetzgebenden Körperschaften den Marktpreisen nicht die Fähigkeit zutrauten, die Produktion zu beleben oder den Konsum einzuschränken, und eine Periode mißglückter Versuche, die Preise zu regulieren, setzte ein, eine Periode, die heute noch nicht beendet ist, da in vielen der bedeutendsten Staaten — übrigens mit recht unglücklichen Ergebnissen — die Hausrenten immer noch gesetzlich beschränkt sind. Sodann enthüllte sich eine vollständige Unkenntnis der Gesetze, die die Kaufkraft des Geldes bestimmen; es wurde angenommen, daß die Umlaufmittel von der Geltung der allgemeinen Gesetze ausgeschlossen seien, nach denen der Wert sich vermindert, wenn die Gütermenge größer wird, und so wurde von den Notenpressen Geld produziert, bis es so rasch im Werte fiel, daß die zusätzlichen Emissionen mit dem Wertverlust nicht Schritt zu halten vermochten. Hierauf zeigte sich, daß der Öffentlichkeit die Tatsache gänzlich unbekannt war, daß Veränderungen in den Bedingungen von Angebot und Nachfrage stets Veränderungen in den Zahlen der in den verschiedenen Beschäftigungen tätigen Personen erfordern, und daß diese Veränderungen gemeinhin durch Änderungen in der Anziehungskraft dieser Beschäftigungen hervorgerufen werden: alle Arten von gesetzlichen und anderen Bemühungen wurden und werden darauf verwandt, um die Anziehungskraft der einzelnen Beschäftigungen vor dem Sinken zu bewahren, mit der notwendigen Folge einer großen Vermehrung der Arbeitslosigkeit. Schließlich trat eine kräftige Wiederbelebung des Protektionismus in seinen primitivsten Formen ein: selbst die alte Handelsbilanztheorie, von der man geglaubt hatte, daß sie seit mehr als einem Jahrhundert überwunden sei, gelangte neuerdings zu großem Einfluß. Angesichts dieser Tatsachen, denke ich, daß das, was gegenwärtig not tut, nicht so sehr die weitere Verfeinerung alter Thesen, sondern die Popularisierung der Grundzüge der Theorie ist. Wir sollten größere Anstrengungen machen, um die elementare Nationalökonomie den Völkern, ihren Regierungen und ihren Gesetzgebern verständlich zu machen. Es ist recht leicht, das zu fordern, aber viel schwieriger, auseinanderzusetzen, wie diese Aufgabe erfüllt werden soll. In den verschiedenen Staaten mag Verschiedenes erforderlich sein. Ich lege Wert darauf, die folgenden Anregungen dahin verstanden zu

wissen, daß sie vorzugsweise für mein eigenes Land anwendbar sind, und stehe nicht an zuzugeben, daß es anderswo wichtigere Dinge geben mag.

1. Die Nationalökonomien sollten weitaus mehr Mühe darauf verwenden, festzustellen und aufzuklären, was in gemeiner Rede tatsächlich unter den Worten verstanden wird, die in der ökonomischen Literatur *termini technici* geworden sind. Sehr unglücklich hat ADAM SMITH vor 150 Jahren eine Methode eingeführt, die gewöhnliche Sprache als verwirrt und unexakt zu erklären und den Versuch zu machen, die Worte in einem ganz willkürlichen, von ihm als zweckmäßig angesehenen Sinne zu verwenden. Nun erlangen aber tatsächlich die Worte nur selten allgemeinen oder geschäftlichen Gebrauch, ohne einen deutlichen Sinn zu haben, der jenen, die sich ihrer bedienen, vollkommen verständlich ist. „Kapital“, „Lohn“, „Profit“ und „Rente“ z. B. hatten einen klaren, bestimmten und zweckmäßigen Sinn, als ADAM SMITH schrieb, und tragen ihn immer noch in geschäftlicher und gesellschaftlicher Rede. Zu sagen, daß solche Worte etwas anderes bedeuten sollten, oder gar daß der Schreiber sie in einem anderen Sinne verwenden wolle, bloß deshalb, weil er für irgendeinen neuen, von ihm selbst geschaffenen Begriff eines Namens bedarf, ist ein verhängnisvoller Brauch, der im Bereich der ökonomischen Wissenschaft immensen Schaden angerichtet hat. Seine Herrschaft hat auf den Aufbau der Nationalökonomie eine ähnliche Wirkung gehabt wie die Verwirrung der Sprachen auf den Bau des babylonischen Turmes. Die Nationalökonomien sind oft nicht imstande, einander zu verstehen, weil sie über die neuen Bedeutungen, die den alten Ausdrücken beigelegt werden sollen, nicht übereingekommen sind, und wenn sie, was manchmal geschieht, untereinander übereinstimmen, so sind sie dem gebildeten und intelligenten Teil des Publikums, das ihre Ausdrucksweise schwierig und abstoßend findet, immer noch unverständlich, während die Ungebildeten und Unintelligenten durch Fehlinterpretationen von Doktrinen irregeleitet werden, die in alten Worten mit willkürlich unterlegtem Sinn ausgedrückt sind.

2. Ich neige zu der Annahme, daß die allgemeine Volkswirtschaftslehre nach einem neuen Plane dargelegt werden muß. Die Zerteilung des Stoffes in die Erörterung der Produktion der Güter und in die Erörterung ihrer Verteilung wurde in der Mitte des 18. Jahrhunderts einigermaßen zufällig angenommen. Ich will nicht leugnen, daß dieser Darstellungsplan zu seiner Zeit nützlich gewesen ist, aber ich bezweifle nicht, daß er jetzt durch ein realistischeres und weniger phantastisches Schema verdrängt werden sollte.

Ein Haupteinwand gegen ihn beruht auf seiner ausgesprochen nationalen Basis. Es wird angenommen, daß die Arbeiter in jedem politisch selbständigen „Land“ (dieses wird ziemlich unpräzise definiert) zur Erzeugung der gesamten Produkte dieses Landes zusammenwirken, und daß diese Gesamtprodukte sodann unter die verschiedenen Einwohner des Landes verteilt werden. Tatsächlich vermerkt schon ADAM SMITH in den einleitenden Sätzen des „Wealth of Nations“, daß ein gewisser Teil der Produktion als Tauschmittel für Importe abwandert und daß das, was unter die Bewohner verteilt wird, darum nicht die Gesamtproduktion ist, sondern so viel von dieser Produktion, als nicht exportiert wurde, zuzüglich der importierten Waren. Aber diese Tatsache ist im allgemeinen von den Nationalökonomien im Zusammenhange ihrer Untersuchungen übersehen worden, mit der verhängnisvollen Konsequenz, daß sowohl Produktion als Verteilung behandelt worden sind, als ob sie ausschließlich nationale Angelegenheiten wären, so daß die internationale Kooperation der Produktion übergangen wurde und in eigenen Kapiteln als eine Art Ausnahme der allgemeinen Theorie erscheint. Das wirkt außerordentlich verwirrend und steht im innigen

Zusammenhang mit der Unklarheit der Ideen, die in den Fragen des internationalen Handelsverkehrs vorherrschen.

Der eine Weg, hier Klarheit zu schaffen, wäre der, die Vorstellung über Produktion und Verteilung so zu erweitern, daß sie die ganze Welt umfassen. Suchen wir einmal unter dem „Produkt“ die Gesamtheit dessen zu verstehen, was durch die Arbeit der ganzen Welt erzeugt wird, und lassen es unter die Bewohner der ganzen Welt verteilen. Logisch wäre das durchaus haltbar, und es spricht ebensoviel dafür als gegen die herrschende nationalistische Methode. Allein ich zweifle nicht, daß diese Methode allzu unhandlich wäre. Genau genommen, ist der Haufe, zu dem die Produkte von den Produzenten zusammengeworfen werden, um hernach unter die Konsumenten aufgeteilt zu werden, nichts als eine literarische Fiktion, erfunden für die Zwecke der Darstellung, zu der man dadurch gelangt, daß man eine Bewertungsform des Produktes, nämlich das Geldeinkommen, dem realen Produkt substituiert. Von irgend jemand verlangen, das Produkt der ganzen Welt begrifflich zu erfassen, indem man es nach irgend welchen Einheiten bewertet und sodann dieses Produkt unter die lebende Menschheit verteilt zu denken, bedeutet eine weit größere Aufgabe, als zu verlangen, dies mit dem Produkte eines einzigen Landes zu tun, eine Aufgabe, der nicht sobald eine Vorstellungskraft gewachsen sein dürfte.

Dazu kommt, daß das Schema von Produktion und Verteilung, selbst wenn es von seinen irreleitenden nationalistischen Zügen befreit wäre, dem fundamentalen Einwand ausgesetzt bliebe, daß unsere Einschätzung der produzierten Gütermenge durch Änderungen in der Verteilung beeinflusst wird. Forscher, die sich mit der Menge und der Verteilung des Volkseinkommens befassen, wie Professor BOWLEY, haben es nötig befunden zu betonen, daß bei größerer Gleichmäßigkeit der Verteilung nicht genau die gleichen Güter produziert werden würden, die heute erzeugt werden, und daß sich darum auch die Annahme nicht rechtfertigen läßt, daß bei gleichmäßiger Verteilung der Einkommen jedes Wirtschaftssubjekt sich in derselben Lage befinden würde wie jene, die gegenwärtig ein mittleres Einkommen beziehen.

Wäre es da nicht besser, den Plan überhaupt aufzugeben, dem Stoff durch die Fiktion der zu einem Haufen zusammengeworfenen und sodann verteilten Güter beizukommen? Und wäre es nicht angezeigt, statt dessen vom Standpunkt des Individuums auszugehen und zunächst auseinanderzusetzen, wie seine materielle Wohlfahrt von der Menge und dem Werte dessen abhängt, was er durch seine Arbeit erzeugt oder worüber er kraft seines Besitzes verfügt? Sodann sollten wir zeigen, daß der Wert oder die allgemeine Kaufkraft dessen, was er zu verkaufen hat, nicht bloß auf dessen absoluter Nützlichkeit und Seltenheit beruht, sondern auch auf der absoluten Reichlichkeit dessen, was er zu kaufen wünscht. Das führt, wie jeder geübte Nationalökonom einzusehen vermag, naturgemäß zu denselben Folgerungen, wie das Schema von Produktion und Verteilung, aber es führt uns einen Weg, auf dem uns das Publikum leichter zu folgen vermag. Es hat keine nationalistischen Fehler, denn es setzt die Individuen voraus, wie sie wirklich sind, Individuen, die am Weltmarkt kaufen und verkaufen und die daraus Vorteil ziehen, wenn sie große Warenmengen teuer veräußern oder billig erstehen können, ohne Rücksicht darauf, wo die Leute leben, mit denen sie Handel treiben. Dieses Schema bedarf nicht der zweifelhaften Annahme, daß alle Produkte der Welt zu einem Haufen zusammengeworfen und verteilt werden, und macht doch die allgemeine Abhängigkeit der materiellen Wohlfahrt von hoher Produktivität deutlich.

3. Zuletzt sei hervorgehoben, daß die elementare allgemeine Theorie, wie immer sie auch konstruiert werden mag, gelehrt werden muß. Ich habe den

Eindruck, daß der Unterricht in der elementaren Theorie sich nicht annähernd in dem Maße entwickelt hat, als die Pflege der speziellen Theorie vermuten lassen würde. Es scheint sogar, daß die Entwicklung der Spezialstudien dem Elementarunterricht Abbruch getan hat. Ehe sie einsetzte, gab es wohl nur wenige Lehrstühle für Nationalökonomie, aber die Professoren widmeten dem Unterricht der Elementarlehre die größte Sorgfalt. Nun aber, da die alten allgemeinen Lehrkanzeln für „Political Economy“ und später für „Economics“ durch Lehrstühle für Wirtschaftsgeschichte, Wirtschaftsstatistik, Handel, Bankwesen und andere Gegenstände ergänzt worden sind, wurde es den Professoren des allgemeinen Faches ermöglicht, sich auf besondere Teilgebiete zu spezialisieren, und sie sehen heute den Elementarunterricht als langweilig und unter ihrer Würde an. Er gerät darum in die Hände von Assistenten, die nicht immer dazu befähigt sind, und die Folge ist, daß die Studenten, inbegriffen die künftigen Lehrer, ein ungenügendes Fundament erhalten.

Es ist schwer zu entscheiden, was hier das rechte Mittel wäre. Vielleicht wäre es gut, den Vorrang aufzuheben, den die Lehrkanzel für allgemeine Theorie immer noch genießt, so daß Männer und Frauen, die fähig und bereit sind, die Elementarlehre vorzutragen, dazu ausersehen werden können, auch wenn sie Alter und Ansehen nicht erreicht haben, die für die Ausübung eines Lehrantes von führendem Range als erforderlich gelten. Vielleicht wäre es aber besser, die allgemeinen Lehrstühle überhaupt abzuschaffen und die Aufgabe immer wieder den jüngeren Forschern auf ihrem Wege zu den Spezialfächern anzuvertrauen. Von dem Grundsatz ausgehend, daß es keine bessere Methode gibt, einen Gegenstand zu erlernen, als ihn zu lehren, mag das den günstigen Erfolg haben, daß die künftigen Professoren der Spezialfächer in der allgemeinen Theorie besser beschlagen sein werden, als es gegenwärtig der Fall ist.

- Von den in fremden Sprachen verfaßten Beiträgen dieses Bandes wurde*
- Das Studium der Krisen und Wirtschaftszyklen in den Vereinigten Staaten
(C. SNYDER)
von DR. OSKAR MORGENSTERN-Wien
- Krisenlehre (J. LESCURE)
von DR. JOHANNES VONDRAK-Wien
- Die Theorie des auswärtigen Handels (J. VINER)
von Privatdozent DR. ANDREAS PREDÖHL-Kiel
- Die internationalen Kapitalbewegungen bei stabiler und entwerteter Währung
(A. CABIATI)
von DR. ERICH FÜHRER-Bozen
- Die gesellschaftliche Theorie der Finanzwirtschaft (E. R. A. SELIGMAN)
von DR. C. BIELSCHOWSKY-New York
- Die Theorie der progressiven Steuer (E. ALLIX)
von DR. JOHANNES VONDRAK-Wien
- Moderne Tendenzen der italienischen Theorie und Praxis in der Erbschafts-
besteuerung (L. EINAUDI)
von DR. R. SUCHAN-Genf
- Steuern, Anleihen und Vermehrung des Umlaufes als Mittel außerordentlicher
Einnahmen (M. FANNO)
von DR. S. KALMUS-Wien
- Die ökonomischen Theorien des französischen Sozialismus der Gegenwart
(E. LASKINE)
von Privatdozent DR. LOUISE SOMMER-Genf
- Studien über den Sozialismus in Italien (A. LABRIOLA)
von Privatdozent DR. LOUISE SOMMER-Genf
- Der gegenwärtige Stand der ökonomischen Theorie des Sozialismus in Rußland
(D. N. IVANTZOFF)
von DR. J. GERSCHENKRON-Wien
- Was der allgemeinen Wirtschaftstheorie gegenwärtig not tut (E. CANNAN)
von DR. JOHANNA PASCHKA-Wien
- übersetzt*

Namenverzeichnis

- Achenwall 163
Aftalion, A. 326, 327, 328, 329
Ahrens 215
Alexander, Magnus W. 23
Amabile 333
Amonn, A. 321
Andler, Ch. 326
Angell, J. W. 125
Angiulli 339
D'Annona 333
Antonius, St. 331
Antonius von Padua 332
Ardigo 339
Auriol, V. 330
Axe, E. W. 29
Ayres, L. P. 27, 29
- Baade, F. 317
Babeuf 337
Bagehot 137
Bakunin 336, 337, 341
Barber, J. H. 29
Bastable, C. F. 238
Beccaria 335
Bedouce 330
Benner, S. 18, 19, 27, 29
Berridge, W. A. 26, 29
Berth, E. 324
Berti 333
Bielefeld 163
Bielschowsky 205
Bismarck 330
Bissolati 341
Blanqui 341
Blum, L. 330
Böhm-Bawerk, E. v. 274, 326, 328
Bonarotti, F. 337
Bonaventura 332
Bonomi 341
Boody, E. 29
Bortkiewicz, L. v. 305
Botero 331
Bowley, A. L. 362
Braunthal, A. 322
Bresci 338
Bresciani-Turroni, C. 263
Briot 334
Brookings, R. S. 26
Brutzkus, B. D. 358, 359
Büsch 163
Bucharin, N. J. 352, 353, 354, 355, 357
- Bulgakow, S. N. 351
Bullock, Ch. J. 23
Burgess, W. R. 26, 29
Burton 19, 29
- Cafiero 338
Campanella, Th. 333
Carey, H. G. 81
Carver, T. N. 302, 328
Caserio 338
Cassel, G. 12, 102, 117, 263, 278, 320
Cassen, Th. 306
Catchings, W. 26, 45
Centofacti 333
Chaldun, Ibn 314
Chandler 160
Chmelnitzkaja, E. 353, 355, 357
Clark, J. M. 240, 290, 328
Coco, V. 333, 334
Cohen-Stuart 255
Coker, F. W. 215
Colajanni, N. 339, 340
Colonna, Aeg. 331
Commons, J. R. 29
Comte, A. 215, 339
Conigliani 206, 295
Copeland, M. T. 23, 29
Costa 338
Coyle, E. S. 29, 30
Crile, G. W. 122
Croce, B. 236, 343
Crum, W. L. 29
Cuhel, F. 206
Cyprianus 333
- Dalberg, R. 102
Dalton, H. 264
Davanzzati 331
Davis, M. M. 215
Day, E. E. 26, 29
Decamps 130
Dermietzel 33
Deville, G. 325
Diehl, K. 321
Disraeli 330
Douglas, Paul H. 27
Dühring, E. 306
Durkheim, E. 329
- Echard 333
Edgeworth, F. Y. 124, 278, 302

- Effertz, O. 329
 Einaudi, L. 276, 340
 Elster, K. 104
 Engels, F. 306, 310, 336, 337, 338, 342

 Feiler 46
 Fellmeth, A. 82
 Ferrero, G. 340
 Ferri 339, 340, 341
 Fichte, J. G. 215
 Filangieri, G. 334, 335
 Fisher, I. 5, 26, 29, 76, 103, 263, 274
 Flora, F. 247
 Foster, W. T. 26, 30, 31, 45
 Fournière, E. 329
 Fra Dolcino 332, 333
 Frank, L. K. 30
 Frederiksen, N. C. 30

 Garibaldi 336, 337
 Gentz 215
 Gerloff, W. 162, 188
 Gianonne 333
 Giddings 209, 212
 Gierke, O. 216
 Gifford, W. S. 23
 Gioberti 339
 Giordano, B. 335
 Giuffrida 342
 Gladstone 330
 Goldscheid, R. 175, 330
 Goschen, G. J. 81
 Graham, F. D. 111, 113, 115, 124, 125
 Graziadei, A. 335, 340, 342
 Gregory, T. E. 137, 159
 Griziotti 341
 Guesde, J. 324, 326
 Guicciardini 247, 331
 Gumplowicz, L. 314

 Halbwachs, M. 326
 Haller 215
 Hansen, A. H. 26, 30
 Hardy, Ch. O. 30
 Harriman 38
 Hastings, H. B. 30
 Hawtrey, R. G. 129, 130, 134, 137, 147, 263
 Hegel 215, 227
 Heimann, E. 305, 306, 321
 Helfferich, K. 175
 H'Elis 326
 Hellpach 315
 Henderson, H. D. 291
 Hermann, F. B. W. 205, 226
 Hertz, R. 326
 Hertzka 306

 Hettinger, A. J. Jr. 30, 31
 Hilferding, R. 305, 307, 308, 310, 311, 322, 324
 Hock, v. 176
 Hollander, J. H. 112, 115, 116, 279
 Hoover 26
 Houghton, R. 29
 Hucke, J. 89
 Hull, G. H. 20, 30
 Hume, D. 81, 107, 108

 Ihering, R. v. 211, 234
 Iwantzoff, D. N. 352

 Jadoul, M. 205
 Jaurès, J. 324, 326, 329
 Jevons, W. St. 19, 252, 274, 326
 Jèze, G. 329
 Justi 163, 176

 Kamenew, B. 354
 Katscharowski, K. R. 351
 Kaufmann, A. A. 351
 Kautsky, B. 322
 Kautsky, K. 247, 305, 315, 318, 322
 Kellenberger, E. 98
 Kemmerer, E. W. 30
 Keynes, J. M. 103, 263
 King, W. I. 24, 30
 Kitchin, J. 30
 Kleinwächter, F. 205
 Knapp, F. G. 103
 Knauth, O. 24
 Knight, F. H. 125
 Knipowitsch, B. N. 351
 Kossinski, W. A. 346, 347, 350, 352
 Kovacala 333
 Krause, 215
 Kuczynski, J. 306, 311

 Labriola, Ant. 340
 Labriola, Art. 324, 342, 343
 Lagardelle, H. 324
 Landauer, K. 306, 312
 Landry, A. 329
 Larin, J. 353
 Laskine, E. 326, 329
 Lassalle, F. 326
 Lassen, A. 216
 Laughlin, J. L. 106
 Lawrence, P. 279
 Lazarus 215
 Leaf, W. 137
 Lederer, E. 305, 308, 310, 311, 312, 313, 314, 315
 Leichter, O. 322
 Lenin 172, 351, 354, 357

- Lenoir, M. 34
 Leone, E. 343
 Leontjew, A. 353, 355, 357
 Leroy-Beaulieu, P. 175, 329
 Lescure, J. 33
 Lewes, G. H. 215
 Lilienfeld, P. V. 215
 Lindahl, E. 166, 168, 169, 206, 282, 286, 288
 Lippmann, W. 217, 218
 List, F. 51, 81
 Ljastchenko, P. J. 346, 347
 Litoschenko, L. N. 351
 Löwe, A. 4, 306
 Lolini 206
 Lombroso, A. 339, 340, 341
 Loria, A. 281, 342
 Louzon, R. 325
 Love 205
 Lutz 238
 Luxemburg, R. 305, 307, 308, 309, 310, 311, 317, 322, 324
- Macaulay, F. R. 24, 30
 Mac Culloch 176
 Mackenzie 215
 Makaroff 347
 Malatesta 338
 Malon, B. 324
 Malthus, R. 108, 109, 263, 312
 Mamiani 339
 Mann, F. K. 174, 188
 De Marco de Viti, A. 165, 206
 Marshall, A. 274, 326, 328
 Marx, K. 305, 306, 308, 309, 310, 311, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 325, 327, 336, 337, 338, 340, 341, 342, 345
 Masslow, P. P. 345, 347, 350, 351, 358
 Mauss, M. 326
 Mayer, Hans 188, 202
 Mazzini 336, 337
 Mazzola, U. 206, 226
 McCracken, H. L. 29
 McKechnie, W. T. 216
 Meisel 162, 188
 Melagodi 335
 Menger, C. 171, 274
 Merlino 338, 343
 Merrheim 326
 Migne, J. P. 163
 Mildschuh, W. 188
 Mill, J. St. 19, 50, 106, 108, 110, 112, 113, 124, 143, 252, 339
 Miller, H. E. 17, 30, 279
 Mirbt, H. 181
 Mischler, E. 206
- Mitchell, W. C. 20, 21, 22, 24, 30, 32, 37, 38
 Molitor, M. 325
 Montemartini, G. 274, 341
 Montesquieu 179
 Moore, H. L. 22, 30
 Mora, F. 336
 Moulton, H. G. 26
 Müller, A. 215
 Mulford, E. 216
 Murray, R. A. 206, 216
 Myrbach, Fr. v. 180, 181, 182
- Negro 343
 Netschaieff 338
 Neumann, F. J. 248
- Oekelhäuser 36
 Oganowsky, N. P. 351
 Olivetti 335
 Oppenheimer, F. 324
 Oppenheimer, L. 306, 322
- Pagano, M. 334, 335
 Pagnini 331
 Paish, G. 74
 Palgrave 19
 Pantaleoni M. 165, 274, 343
 Pareto, V. 217, 342, 343
 Pearson, F. A. 26, 31
 Peck, W. H. 286
 Pelloutier 341
 Person, W. M. 23, 29, 30, 31
 Petty, W. 19, 316
 Philippovich, E. v. 55, 56
 Phillips 146
 Picard, R. 326
 Pierson, N. G. 255
 Pigou, A. C. 278
 Pisacane, C. 334, 336, 338
 Pjeschechonow, A. W. 348
 Poisson, Er. 326
 Preiser, E. 306
 Preobraschenski, N. E. 352, 356, 357
 Prokopowitsch, S. N. 345, 349, 351, 352
 Proudhon, P. J. 306, 308, 318, 324, 326, 327, 335
- Quesnay, F. 81, 163, 310
- Rathenau, W. 321
 Renard, G. 329
 Renner, K. 330
 Ricardo, D. 50, 107, 108, 109, 110, 112, 115, 116, 117, 124, 145, 171, 263, 310, 316, 342

- Ricci, U. 274
 Rignano, E. 263—273
 Rist, Ch. 154
 Ritschl, H. 206, 282, 292, 301, 302
 Ritzmann, H. 306
 Rocco 339
 Rodbertus, K. 162, 309, 327
 Rogers, J. H. 27, 31
 Romagnosi 335
 Rorty, M. C. 23, 31
 Rosmini 339
 Rousseau, J. J. 334
 Roussin 279
 Rüstow, A. 306
 Russo, V. 333, 334, 338
 Rybnikow 347
- Saint-Just 334
 Saint-Simon 314, 327
 Sauerbeck 36, 37, 39
 Sax, E. 165, 167, 168, 169, 170, 178,
 206, 226, 282, 284, 285, 287, 288,
 298, 299
 Say, J. B. 15, 250, 252
 Scaruffi 331
 Scott 278
 Segarelli 332
 Selden, G. C. 31
 Seligmann, E. R. A. 188, 203, 240, 249,
 251, 255, 256, 278, 279
 Senior, N. 320
 Silberling 115
 Simiand, F. 38, 326, 329
 Smith, A. 49, 50, 51, 81, 250, 251, 255,
 263, 318, 361
 Snyder, C. 17, 31, 279
 Soden 164
 Sombart, W. 1, 323
 Sonnenfels, J. v. 164
 Sorel, G. 324, 341
 Spanjer, A. 306
 Spencer, H. 215
 Spiethoff, A. 1, 3, 5
 Sprague, O. M. W. 31, 279
 Suchanow, N. N. 347
 Summer 217
 Suret, L. 249, 251
- Schacht, H. 159
 Schäffle, E. A. 164, 176, 186, 215
 Schelling 215
 Schmidt, B. G. 307
 Schmidt, K. 305, 318, 319, 320
 Schmitthener, F. J. 215
 Schopenhauer, A. 220
 Schüller, R. 55
 Schultz, B. 306
- Schumpeter, J. 1, 5, 312, 313, 315, 321,
 322
 Schuster, E. 22
- Stahl, F. J. 215
 Stamp, J. 32, 33, 134, 264
 Stefani, A. de 263, 271, 272, 273
 Stein, L. v. 215
 Steinthal 215
 Sternberg, K. 306, 311, 312
 Steuart, J. 80
 Stevenson 91
 Stewart, W. W. 31
 Stourm 329
- Taussig, F. W. 106, 107, 108, 111, 112,
 115, 118, 119, 120, 121, 122, 123,
 124, 274
 Thierre, A. 331
 Thomas, D. S. 27, 31
 Thomas v. Aquino 331, 339
 Thornton, H. 108, 109, 110, 112, 113
 Thünen, J. H. v. 312
 Tice, J. H. 19, 22, 31
 Tingley, R. H. 31
 Trevero 206
 Tschajanow, A. 347, 351
 Tschelinzew, A. N. 346, 347
 Tscherrerkow 347
 Tschernow, V. M. 351
 Tugan-Baranowski, M. J. 305, 311, 345,
 351
 Turati 339, 340, 341
- Vaillant, E. 324
 Vanderblue, H. B. 29, 31
 Vandervelde, E. 326
 Vauban 163
 Vico 335
 Villari 339
 Viner, J. 111, 125
 Vissering 161
 Vogel, E. H. 282
- Wagner, A. 51, 162, 206, 276, 309
 Waitz 215
 Wallace, H. A. 31
 Warren, G. F. 26, 31
 Warshow, H. T. 31
 Webbs, S. 326
 Wells, D. A. 31
 Whitaker, A. C. 106
 Wicksell, K. 166, 168, 169, 282, 287,
 288, 297
 Wieser, F. v. 164, 165, 166, 169, 170,
 274, 292, 326, 328
 Wilbrandt, R. 305

Williams, J. H. 31, 111, 115
Willis, H. P. 26
Winstanley 314
de Wolff 322
Working, H. 26, 31
Worms, R. 215
Wright, Ph. G. 31

Wunderlich, F. 306
Wundt, W. 314
Young, A. A. 27, 31
Zeuch, W. E. 29
Zuckermann, S. 69, 70

Sachverzeichnis

- Agrartheorie** 345—351
Agrarverfassung 348
— Elastizität der 351
Akkumulation 2, 3, 10, 11, 15, 307, 356, 357, 358, 359
— Gesetz der ursprünglichen 314
— — — kapitalistischen 317
— Kapitalistische 352
— Sozialistische 352
Altruismus 220
Anarchie der Produktion 308, 309, 355, 359
Anarchismus 337
Angebot 51, 360
— Fixes 193
Anleihen 155, 156, 158, 274—281
— Kurzfristige 130
Antagonismus, Weltwirtschaftlicher 64
Anti-Individualismus 300
Antimilitarismus 324
Arbeitseinkommen 11
Arbeitskraft 316, 317
Arbeitslohn 172, 313, 320, 346
Arbeitslosigkeit 14, 26, 32, 33, 360
Arbeitsplan 359
Arbeitstag 124
Arbeitsunternehmer 346
Arbeitswertlehre 320, 326
Arbitrage 100, 141
Armenpflege 285
Aufschwung 21, 32, 40, 42
Aufwandsteuer 276
Ausbeutung 327, 328
Ausfuhr 53, 92
Ausfuhrprämie 57
Ausgaben, Öffentliche 237
Ausgleichen der Kurven (smoothing) 22
Ausgleichstheorie der Steuer 248
Außenhandel 49, 57, 72, 81
Außenhandelsmonopol, Russisches 60, 61

Bakunianismus 338
Bankdebet (-clearing) 24, 25, 27
Bankdepositen 27, 28, 111
Bankkredit 26, 27, 28, 280
Bankpolitik 129
Bankreserven 21, 22
Bank- und Börsenpanik 20
Bankwesen 23, 28
Bankzusammenbrüche 18
Bauernschaft 308, 348

Bautätigkeit 20
Bedarfsdeckungsprinzip 178
Bedarfssystem 164
Bedürfnisse 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 274, 283
— Gemeinsame 210, 211, 219, 226
— Öffentliche 225
— Plurale 209
— Reziproke 210, 211
— Separate 211
Beschleunigung des Wirtschaftsprozesses 12
Besteuerung 162—304
— des Einkommens 195
— der Kapitalsbildung 199
— Gerechtigkeit in der 282—304
Bevölkerungsgesetz 312
Bewertung 283
— Individuelle 287
Blanquismus 337
Bodenmobilisierung 352
Bodenmonopol 321
Bodensperre 318
Börsenkrisen 32
Bourgeoisie 352, 353, 354
Brantweinmonopol 184, 185, 187
Brutto-Tausch 121
„business-cycle“ 19
„Business Statistics“ 23

Deflation 57, 151—154, 155, 156, 159
Dekapitalisation 3, 8, 15
Deport 127
Depositenbanken 132, 133
Depression 6, 8, 11, 13, 14, 17, 21, 26, 32, 37, 44
Differentialrenten 200, 202
Differenzierung des Bauerntums 348, 349
— der Preise 240
Diktatur des Proletariates 353, 357
Diskont 37, 130, 131, 134, 156
Diskontpolitik 42—45, 132, 159
Diskontsatz 128
Disproportionalität (Disproportionalitätstheorie) 1—16
— der Einkommensströme 10
Dorfgemeinschaft 351
Dumping 46, 59, 118
Durchschnittsprofitrate 342
Dynamik 200, 201

- Edelmetalle** 49
Effektenmarkt 134, 135, 136
Egoismus 220
Eigentumsordnung 304
Eigentumsrecht 335
Eigentumsverteilung 302
Einfuhr 53
Einkommen 274
— Kapitalistisches 328
Einkommensteuer 196, 203, 259, 260, 266
— Progressive 248
Einnahmen, Außerordentliche 274—281
— Öffentliche 237, 242
— Quasi-öffentliche 239
Eisen 20
Elastizität der Preise 2
— der Nachfrage 131
Entgeltlichkeit, Spezielle 243
Entgeltsabgaben 178
Entwicklung, Technische 9
Erbpacht 331
Erbschaftsbesteuerung 260—262, 263—
273
Ernteertrag 11
Ernteschwankungen 22
Ersparnisse 274
Ertrag 203
Ertragssteuern 259
Existenzminimum 253
Exportfähigkeit 54
Exportindustrie 15
Exportwirtschaft 120

Fabian Society 326
Federal-Reserve-System 23, 28
Feudalismus 352
Finanzierung 16, 134, 142
Finanzmonopol 181
Finanzpolitik 329, 330
Finanzwissenschaft 162—304, 329
Finanzzentrum 73
Forderungen 82
Forderungsbilanz 98, 99, 101
Frachtenbilanz 89
Freihandel 54, 55, 106
Freihandelsschule 53
Fremdenverkehr 97
Fundamentalismus 228, 229, 232

Gebühren 241
Geld 86
Geldausfuhr 127
Geldentwertung 102
Geldfunktion 81
Geldmarkt 95
Geldmenge 26
Geldpolitik 57

Geldproblem 56
Geldwert 104
Geldwertbewegung 12
Generalunkosten 240
Genossenschaftstheorie 351
Gerechtigkeit in der Besteuerung 282—
304
Gesamtausfuhr 71
Gesamteinfuhr 71
Gesamtnutzen 287
Gesamtunkosten 240
Geschäftstätigkeit 23
Gesellschaft 207, 209, 217, 286, 314
Gesellschaftsverbände 210
Gesetz der ursprünglichen Akkumulation
314
— der kapitalistischen Akkumulation
317
Gestehungskosten 34—38, 40, 41
Gewinn 12, 33, 34
Gewinnstreben 21
Gildensozialismus 325
Gleichgewicht 126, 274, 275
Glücksgewinn 261
Gold 103, 150, 159
Goldabfluß 113
Goldbewegungen 116
Goldpolitik 160
Goldpunkte 102
Grenzboden 322
Grenzkäufer 293
Grenzkosten 290
Grenznutzen(theorie) 83, 166, 167, 168,
169, 252, 254, 255, 274, 276, 282, 283,
284, 288, 289, 293, 311, 321
Grenzproduktivität 286
Großbritannien 67
Großgrundbesitz, Feudaler 331
Großgrundeigentum 315
Großkapital 308
Grundrente 173, 321, 346

Handel, Internationaler, Theorie des 49—
161
Handelsbilanz 49, 56, 76, 79—105, 108,
109, 121, 126, 127, 128, 152, 360
Handelsmonopol 61
Handelspolitik 49—61, 329
— Merkantilistische 49
Handelstatistik 89, 90
Handelsvolumen 24—26, 27, 28, 121
Handelszyklen 20, 28
**Harvard Committee of Economic
Research** 23
Haussespekulation 157
Hochkonjunktur 6
Hüttenindustrie 40

- Imperialismus 307, 343
 Index der Austauschverhältnisse 121
 Indexziffern 24, 25
 Individualbedürfnisse 166
 Individualismus 300
 Individuum 213—218, 229, 286
 Industrialisierung 14
 Industrialismus 51
 Inflation 12, 16, 57, 102, 151—154, 155,
 156, 279, 281
 — des Kredites 277, 279, 280
 Inflationsperiode 13
 Intellektuelle, Technische 355
 Interessengemeinschaft 64
 Interessenprinzip 245, 297—304
 Intervention 159
- Kapital 53, 197, 309, 320
 — Konstantes 310
 — Privatwirtschaftliches 309
 — Variables 310
 — Volkswirtschaftliches 309
 Kapitalakkumulation 172, 177, 311
 Kapitalexport 11, 122, 145
 Kapitalisierung 12, 312, 349
 Kapitalismus 307, 313, 335, 351, 352,
 353, 354, 355, 356
 Kapitalisten 355
 Kapitalistenklasse 295
 Kapitalmangel 1
 Kapitalrente 172
 Kapitalsausfuhr 143, 144, 158
 Kapitalsauswanderung 135
 Kapitalsbewegung 109
 Kapitalsbewegungen, Internationale 126—
 161
 Kapitalsbilanz, Internationale 99
 Kapitalsbildung 198
 Kapitaleinfuhr 144, 158
 Kapitalmarkt 95
 Kapitalsübertragung 93—96, 100
 Kapitalsvereinigung 308
 Kapitalzins 35, 346
 Kartell 5, 46, 55, 60, 61
 Kartellierung 308
 Kathedersozialismus 306
 Kaufkraft des Geldes 360
 Kaufkraftparitäten 117
 Klassen 314
 Klassenkampf 329, 331, 335, 343
 Klassenscheidung 320
 Klassenstaat 315
 Kollektivbedürfnisse 166, 167, 168, 169,
 178, 226, 254, 283, 298
 Kollektivismus 168, 265
 Kollektivtätigkeiten, Partikuläre 178
 Kommunismus 306, 314
- Kompensationstheorie der Steuer 248,
 262
 Kongresse, Sozialistische 324
 Konjunktur(theorie) 1—48
 — politik 2
 — stabilisierung 4
 Konsum 358
 — Verringerung des 276
 Konsumarbeitsbilanz 346, 348
 Konsumeinschränkungen 142
 Konsumentenrente 241
 Konsumtion 124
 Kontrolle der Wirtschaft, Statistische 23
 Konventionen 59, 60
 Konzentration 324
 Kopfquote 71
 Kopfsteuern 243
 Kosten 51, 52, 290
 — Äquivalenz der 169
 — Gemeinsame 291, 292
 — Komparative 128, 158
 Kräfte, Produktive 49, 53
 Kredit 21, 94, 132, 134, 140, 142, 157,
 278, 281
 Kredit, Ausdehnung des 278
 — Inflation des 277, 279, 280
 — Kontrolle des 160
 — Zusätzlicher 12, 13
 Kreditausdehnung 3, 13
 Kreditelastizität 136
 Kreditexpansionen 42, 44
 Kreditgewährung 14—16
 Kreditinflation 279, 280
 Kreditknappheit 23
 Kreditkontraktionen 42
 Kreditkrisen 32
 Kreditrestriktionen 18
 Kriegsschulden 266
 Krisengeschichte 36
 Krisenindex 34
 Krisentheorie 1—48, 136, 147, 329
 — Monetäre 18
- Landwirtschaft 345
 Lebenskosten 22
 Lebensstandard 358
 Leibeigenschaft 331
 Leistungsfähigkeit 170, 221, 290, 291, 301
 Leistungsfähigkeitsprinzip 299—301
 Liberalismus 81, 265, 306, 318
 Liquidation 21
 Lohn (s. Arbeitslohn) 2, 37, 313, 320,
 329, 346
 — Lohnhöhe 12
- Machtverteilung 295—297
 „Mais-Schwein-Relation“ 19

- Markt 126, 308, 359
 Marktpreise 360
 Marxismus 305, 306, 308, 322, 323, 324,
 325, 326, 328, 340, 341, 343, 345
 Mehrwert 310, 311
 — Sozialer 328
 Mehrwerttheorie 316, 327
 Monopol 313, 315, 316, 318, 320, 322,
 327, 352
 Monopolrenten 173
 Monopolstellung 356
 Mutationsabgaben 260—262
 Mutualismus 299
- Nachfrage nach Kredit, Legitime 28, 51,
 360
 Nationalreichtum 80
 Neomarxismus 345
 Netto-Tausch 121
 Nichtreziprozität 232
 Normalbewegung („normal expectancy“)
 24
 Nutzen 285, 293, 327
 — Gesellschaftlicher 359
 Nutzenanalyse 124
 Nutzenrechnung 274
- Oligopol 313
 Opferminimums Prinzip des 302
 Opfer- oder Leistungsfähigkeitstheorie
 169
 Ordnung, Kapitalistische 358
 Organisation 58, 59
 Organisationstendenz 4
 Organismus 214, 216, 244, 283, 314
 — Kollektiver 215
- Pacht 349
 Papierwährung 116
 Periodizität der Krisen 18
 Periodizitäten, Verborgene 22
 Periodogramm 22
 Personalsteuern 242, 243
 — Progressive 259
 Pessimismus 352
 Phase 20, 21, 28
 Physiokraten 81
 Planwirtschaft 16, 357
 Positivismus 339, 340
 Posttarif 241
 Preise, Komparative 119
 — Statische 316
 Preisbewegungen 111
 Preisbildungsgesetze 291
 Preisdifferenzierung 290, 292
 Preishöhe, Relative 109
 Preisindex 153
- Preisniveau 21, 25, 26, 27, 28, 111, 113
 — Allgemeines 119
 Preispolitik 46
 Preissteigerung 92, 113
 Preisverhältnisse 57
 Prinzip der Leistungsfähigkeit 242, 243,
 245
 — der Opfergleichheit 260
 — des Opferminimums 302
 — der Vergleichskosten 127
 Produktion 329, 361, 362
 — Anarchie der 308, 309, 355, 359
 — Ausdehnung der 13
 Produktionsfaktoren 329
 Produktionskapazität 12
 Produktionskosten, Theorie der relativen
 50, 51, 53, 54
 Produktionsmethoden 26
 Produktionsmittel, Steuer auf die 192—
 309
 Produktionsmittelindustrie 32
 Produktionsmittelpreise 35, 36, 37, 40, 45
 Produktionssteuern 258
 Produktivität 362
 Produzentenrente 241
 Profit 2, 313
 Profitrate, Ausgleichung der 319
 Progression, Absolute 248, 249
 Proletariat 354, 355
 Prosperität 21, 22, 26, 35, 36, 39
 Protektionismus 145, 360
- Qualität 227
 Quantität 227
 Quantitätstheorie 104, 106, 112
- Rationalisierung 14
 Raum, Akapitalistischer 307
 Realeinkommen 196
 Realkosten, Komparative 119
 Reallöhne 27
 Realsteuern 242
 Rechte und Verhältnisse 83
 Reformismus 341
 Reform, Soziale 328
 Reife, Sozialistische 353
 Relationen des Handels 121, 122
 Rentabilität 346, 349, 359
 Rente(ntheorie) 327, 328
 Reparationen 114, 122, 123
 Reparationssteuern 177
 Reportgeschäfte 127
 „Restgröße“ 11
 Retablierungssteuern 177
 Revisionismus 324
 Revisionisten 326
 Revolution, Proletarische 353, 354

- Reziprozität 233
 Rhythmus 27
 Rohstoffe 37
 Rückzahlung der Kredite 16
- Saint-Simonismus 306, 323
 Saisonschwankungen 24
 Salzkonskription 185
 Salzmonopol 185
 Sanierung 15
 Seefrachtsätze 39
 Solidarität 64
 Sorelismus 341
 Sozialisierung 325
 Sozialismus 264, 305—359
 — in Deutschland 305—322
 — „ Frankreich 323—330
 — „ Italien 331—344
 — „ Rußland 345—359
 — Anarchistischer 338
 — Liberaler 306, 313—318
 — Proletarischer 323
 Sozietät 235
 Sparen 269, 270, 271, 276, 281
 — Kollektives 270
 Spartätigkeit 1, 8, 268, 271
 Spekulation 23, 34, 100, 151
 Spirituskartell 187
 Subventionspolitik 16
 Syndikalismus 324, 328, 341
 Syndizierung 308
- Schulden 82
 Schule, Historische 306
 — Österreichische 282
- Staat 215, 216, 225, 244, 283, 315
 Staatsausgaben 287
 Staatshilfe 14
 Staatsidee, Soziologische 314
 Staatsmonopol 237
 Staatsorganismus 215
 Staatstheorie, Organische 286, 287
 Stabilisierung 149
 Stabilisierungsperiode 158
 Stagnation 21
 Stahl 20, 25
 Standortstheorie 62—78
 Statik 196
 „straddling“ 100
 Steuer 162—304
 — Direkte 242
 — Gleichheit aller 252
 — Indirekte 242
 — Natürliche 167
 — Politische 167
 — Progressive 246
- Steuer, Proportionale 246
 — Tauschtheorie der 250, 298
 — Überwälzung der 170, 188—204, 330
 Steuerausgleich 248
 Steuerdruck 287
 Steuereinhaltung 176
 Steuerertragsgesetz 176
 Steuerflucht 174
 Steuergerechtigkeit 249, 282—304
 Steuergleichheit 246, 249, 250
 Steuerhöhe 168, 298
 — Relative 168
 Steuerkostengesetz 176
 Steuerkraft 170
 Steuermonopole 180—187
 Steueropfer 170
 Steuerquelle 171
 Steuersabotage 174
 Steuerstreik 174
 Steuersystem, Intensität des 175
 Steuertäuschung 174
 Steuertheorie, Individualistische 283
 Steuertheorien, Sozialpolitische 246
 Steuerüberwälzung 170, 188—204, 296, 330
 Steuervermeidung 173
 Steuerverteilung 288, 290, 291, 296
 Steuerverweigerung 174
 Steuerwiderstände 173, 174
- Tabakmonopol 184, 185, 187
 Tauschprinzip 242
 Tauschtheorie der Steuer 250, 298
 Tauschverband 210, 211
 Theorie der Absatzwege 7
 — Individualistische 286
 — der Konzentration 343
 Theorie des wirtschaftlichen Gleichgewichtes 63
 Theorien, Exogene 1
 — Endogene 1
 — Organische 216
 Teilmonopol 183
 Textilindustrie 47
 Totalkosten 289
 Totalnutzen 168, 283, 284
 Transfer 57, 114, 115
 Transporttarife 36, 39
 Trend 24, 121
- Übergangsperiode 356
 „Überproduktion“ 12, 15, 41, 92
 Überproduktionskrisen 32
 — Allgemeine, periodische 32
 Umlaufgeschwindigkeit der Bankdepositen 24
 — des Geldes 26

- Umsatzsteuern 259
 Universalismus 228, 229, 232
 Unmeßbarkeit der Bedürfnisse 235
 Unteilbarkeit der Bedürfnisse 234, 235
 Unterkonsumtionskrisen 32
 Unternehmer 308, 313
 Unternehmereinkommen 11
 Unternehmergewinn 172, 197, 198, 202
 Unterproduktion 15
 Utopismus 352
- Verbände, Öffentliche 224—226
 — Private 224—226
 Verband 209, 210, 211, 213—218
 — Öffentlicher 227—243
 Verbandspreise 178
 Verbandstätigkeit 205, 218—224
 Verbrauch 358
 Verbrauchsabgabe 180
 Verbrauchssteuern 182
 Verbrechen 339, 340
 Vereinigte Staaten 67
 Verelendungstheorie 343
 Verkaufsmonopol 313, 321
 Verkaufspreise 38—41
 Verkehr, Internationaler, Theorie des
 49—161
 Verkehrsgleichung 26
 Verkehrssteuer 260
 Vermögensabgaben 266
 Vermögensbilanz, Internationale 98
 Vermögenssteuer 260, 266, 330
 Verschuldungen, Internationale 57
 Verstaatlichung 265
 Verteilung 329, 358, 359, 361, 362
 Vertrustung 308
 Völkerpsychologie 215
 Volkseinkommen 274, 362
 Volksgeist 215
 Volksreichtum 79
 Volksvermögen 79
 Volkswirtschaft, Struktur der 49, 50
 — 62
 Vollmonopol 183
 Voraussagen 18, 27, 28
 Vulgärmarxismus 325
- Währung 57
 Währungspolitik 330
 Wanderungen 96—98
 Wechselkurs 99—105, 117, 140, 147,
 149, 150, 152, 159
- Wechselparität 101
 Wechselpension 100
 Welthandel 56, 65
 Weltmarkt 307
 Weltwirtschaft 62
 Weltwirtschaftslehre 62
 Wert(theorie) 51, 83, 86, 124, 287, 316,
 326, 342, 362
 — Internationaler 118—125
 — Subjektiver 170, 171
 — der staatlichen Leistungen 292
 „Wertstand, Individueller“ 165
 Wertübertragungen, Zwischenstaatliche
 82—84
 Wertung 169, 285, 286, 299
 Wertzuwachs 327
 Wertzuwachssteuer 296
 Wettkampf 309
 Wiederkehr, Periodische 18
 „wild-cat“-Bankwesen 18
 Wirtschaft, Bäuerliche 345—351
 — Dynamische 197
 — Kapitalistische 172
 — Nationalisierte 357
 — Statische 188, 189, 201
 Wirtschaftsbarometer 23
 Wirtschaftsbilanz 79—105
 — Innere und äußere 79
 Wirtschaftsinformation 27
 Wirtschaftsverfassung 17
 Wohlfahrt 285, 362
 Wucher 332
- Zahlungsbilanz 53, 76, 79—105, 107,
 108, 128, 154, 155, 158
 Zeitpacht 331
 Zeitperiode 22
 Zins 131, 159, 328
 Zinserhöhung 143, 144
 Zinsfuß 23, 27, 35, 127, 128, 130, 140 156
 280
 Zirkulationsgeschwindigkeit der Bank-
 depósitos 26
 Zoll 54, 55
 Zollschutz 138
 Zwang 229
 Zwangsparnis 278
 Zwangsgewalt 229
 Zwischenzölle 56
 Zyklus 3, 19, 21, 23, 27, 28, 32, 43
 — Dauer des 18
 — Landwirtschaftlicher 26

Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart

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 Nationalbank
Professor an der Universität Wien

In 4 Bänden.

I. Band (292 Seiten, 1927, 18 Reichsmark, in Ganzleinen gebunden 19,50 Reichsmark): Gesamtbild der Forschung in den einzelnen Ländern

Deutschland: J. Schumpeter-Bonn; Amerika: Fr. A. Fetter-New Jersey; England: H. Higgs-Bangor; Frankreich: G. Pirou-Bordeaux; Italien: A. Graziani-Neapel; Norwegen, Dänemark, Schweden: Th. Aarum-Oslo; Niederlande: C. A. Verrijn Stuart-Utrecht; Rußland: W. J. Gelesnoff-Moskau; Polen: L. Zawadzki-Wilna; Tschechoslowakei: K. Engliš-Brünn-Prag; Ungarn: K. v. Balás-Budapest; Spanien: G. Franco-Murcia; Griechenland: A. Andréades-Athen; Jugoslawien: M. Nedelković-Belgrad; Indien: G. F. Shirras-Bombay.

II. Band: Wert, Preis, Produktion, Geld und Kredit

Wert und Preis: O. Engländer-Prag, Hans Mayer-Wien, R. Liefmann-Freiburg i. Br., W. Vleugels-Köln, F. H. Knight-Chicago, W. R. Scott-Glasgow, M. Roche-Agussol-Montpellier, Ch. Bodin-Rennes, G. Masci-Palermo, P. Boninsegni-Lausanne, A. Bilimović-Kiew-Laibach. — Produktion: R. Wilbrandt-Tübingen, K. Diehl-Freiburg i. Br., J. M. Clark-University of Chicago, A. Loria-Turin. — Geld und Kredit: L. Mises-Wien, R. Reisch-Wien, W. E. Kemmerer-Princeton-University, New Jersey, A. A. Young-London, T. E. Gregory-London, A. Aftalion-Paris, C. Bresciani-Turoni-Bologna.

III. Band (347 Seiten, 1928, 26 Reichsmark, gebunden 27,50 Reichsmark): Einkommensbildung (Allgemeine Prinzipien, Lohn, Zins, Grundrente, Unternehmervergewinn, Spezialprobleme)

a) Allgemeine Prinzipien: C. Landauer-Berlin, I. Fisher-Yale University, New Haven, A. C. Pigou-Cambridge. — b) Lohn: A. Salz-Heidelberg, H. Herkner-Berlin, Ch. Gide-Paris, U. Ricci-Rom. — c) Zins: H. Oswald-Frankfurt a. M., Th. N. Carver-Harvard University, Cambridge, C. Supino-Pavia, L. V. Birek-Kopenhagen, K. Wicksell-Lund. — d) Grundrente: F. X. Weiß-Prag, Ad. Weber-München, R. T. Ely-Northwestern University, Chicago. — e) Unternehmervergewinn: A. Amonn-Prag, D. H. MacGregor-Oxford, G. Del Vecchio-Bologna. — f) Spezialprobleme: J. R. Commons-Wisconsin, W. I. King-New York, James Bonar-London, J. B. Clark-New York.

IV. Band: (382 Seiten, 1928) Konjunktoren und Krisen, Internationaler Verkehr, Hauptprobleme der Finanzwissenschaft, Ökonomische Theorie des Sozialismus

Konjunktoren und Krisen: E. Lederer-Heidelberg, C. Snyder-New York, J. Lescure-Paris, — Internationaler Verkehr: R. Schüller-Wien, L. V. Furlan-Basel, J. Gruntzel-Wien, J. Viner-University of Chicago, A. Cabiati-Turin. — Hauptprobleme der Finanzwissenschaft: W. Gerloff-Frankfurt a. M., K. Th. Eheberg-Erlangen, R. Strigl-Wien, E. R. A. Seligman-Columbia University, New York, E. Allix-Paris, L. Einaudi-Turin, M. Fanno-Padua, E. Lindahl-Upsala. — Ökonomische Theorie des Sozialismus: Fr. Oppenheimer-Frankfurt a. M., E. Laskine-Paris, A. Labriola-Neapel, D. N. Ivantzoff-Moskau-Prag. — Anhang: E. Cannan-Oxford.

Subskribenten auf das Gesamtwerk erhalten dieses in der Reihenfolge des Erscheinens der einzelnen Bände zu einem gegenüber dem Ladenpreis um 10% ermäßigten Preise. Der Subskriptionspreis erlischt mit Erscheinen des letzten Bandes (Band 2: Wert, Preis, Produktion, Geld und Kredit).

Das Gesetz der Macht

Von

Friedrich Wieser

578 Seiten. 1926

In Ganzleinen gebunden 27 Reichsmark

In Halbleder gebunden 33 Reichsmark

Das Buch ist der Abschluß und die Krönung einer langen, den Staats- und Sozialwissenschaften gewidmeten Lebensarbeit. In einem längeren, biographisch interessanten Vorwort schildert der Verfasser deren verschiedene Interessensphären: die historische, die politische, die volkswirtschaftliche, die sich mehr und mehr von der reinen Theorie zu einer soziologischen Klärung umwandte und damit wieder den Anschluß an Geschichte und Politik fand, bis zuletzt das ungeheure Erlebnis des Weltkrieges vollends den schon in den früheren Stadien aufleuchtenden Gedanken der Macht als das große weltbewegende Prinzip in Geschichte und Gesellschaft offenbarte. Davon will dieses Buch zeugen, nicht im Sinne von Nietzsches „Willen zur Macht“, auch nicht im Streit mit dieser Theorie, sondern abseits, auf eigenen Pfaden, in eigener Sprache, von der hohen Warte einer weltgeschichtlichen Betrachtungsweise, in einer unbedingten Lebensbejahung, voll Ehrfurcht vor dem kriegerischen und vaterländischen Heroismus der Kämpfer des großen Krieges, aber doch den Idealen des Friedens zugewandt, nicht eines müden, kraft- und würdelosen Pazifismus, dessen Vertreter die hohe Sache des Friedens eher verderben, sondern einer tatkräftigen, kühnen und heroischen Friedenspolitik, die den Weg von der Macht zum Recht und zur Sittlichkeit sucht. Es ist also — könnte man sagen — ein Grundriß der Soziologie unter dem beherrschenden Gesichtspunkt der Macht, was wir hier vor uns haben. Dabei ist nun aber von vornherein zu beachten, daß der Begriff der Macht nicht in dem gewöhnlichen Sinne der äußeren Macht zu verstehen ist, sondern daß er die innere Macht in allen ihren Gestalten mit einschließt, daß diese sogar als die eigentliche Grundlage der äußeren Macht erscheint....

Schmollers Jahrbuch, Heft 5, 1926.

Inhaltsübersicht

Erster Teil: Allgemeiner Aufbau von Macht und Gesellschaft

I. Äußere und innere Macht.

II. Vom Ursprung und Wachstum der Macht und der Machtverbände.

III. Die Grundform der gesellschaftlichen Verfassung: Führer und Masse.

IV. Machtpsychologie.

V. Die Teilung der Mächte in Staat und Gesellschaft.

VI. Rechtsmacht und Rechtsform.

VII. Die Kulturmächte.

VIII. Die gesellschaftliche Willensbestimmung. A. Persönliche und gesellschaftliche Willensbestimmung im allgemeinen. — B. Die öffentliche Meinung. — C. Die Selbstbestimmung des Volkes. — Anhang. Die Frage der gesellschaftlichen Schuld.

Zweiter Teil: Das geschichtliche Werk der Macht

IX. Gesellschaftliche Einrichtungen, geschichtliche Bildungen, geschichtliche Erziehung.

X. Geschichtliche Macht, ihre Formen, ihre Wandlung.

XI. Geschichtliche Führung.

XII. Das geschichtliche Werk der Gewalt und das Gesetz der abnehmenden Gewalt.

XIII. Das Gesetz der zunehmenden Freiheit und Gleichheit.

XIV. Das Gesetz der kleinen Zahl in geschichtlicher Bewährung.

XV. Der geschichtliche Kreislauf der Macht und die Folge der Zeitalter.

Dritter Teil: Die Wege der Macht in der Gegenwart

XVI. Der Liberalismus.

XVII. Nation und Nationalismus.

XVIII. Die modernen Machtorgane. A. Die modernen Freiheitsorgane. — B. Die politischen Parteien und die Klassen. — C. Die politischen Parteien in den alten und in den jungen Demokratien. — D. Die Tagespresse. — E. Die wirtschaftlichen Führungsorgane und Massenorgane. — F. Die modernen Diktaturen.

XIX. Die Machtbilanz der Gegenwart. A. Die Machtkrise der Gegenwart. — B. Die Wege der Austragung der Machtkonflikte.