

# **EINFÜHRUNG IN DIE GRUNDLAGEN DER NATIONALÖKONOMIE**

VON

**DR. DR. H. C. RICHARD VON STRIGL**  
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT WIEN

MIT 18 ABBILDUNGEN IM TEXT



**WIEN**  
**VERLAG VON JULIUS SPRINGER**  
**1937**

# **EINFÜHRUNG IN DIE GRUNDLAGEN DER NATIONALÖKONOMIE**

VON

**DR. DR. H. C. RICHARD VON STRIGL**  
PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT WIEN

MIT 18 ABBILDUNGEN IM TEXT



**WIEN**  
VERLAG VON JULIUS SPRINGER  
1937

ISBN 978-3-7091-3051-3

ISBN 978-3-7091-3067-4 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-7091-3067-4

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

**COPYRIGHT 1937 BY JULIUS SPRINGER IN VIENNA**

Softcover reprint of the hardcover 1st edition 1937

## Vorwort.

Dieses Buch macht es sich zur Aufgabe, die Aussagen der nationalökonomischen Wissenschaft über wirtschaftliche Zusammenhänge im engen Rahmen einer kurzen Einführung darzustellen. Dabei verfolgt diese Einführung das besondere Ziel, die Lehren der Nationalökonomie in einer Art darzustellen, in welcher sie zur Bildung eines fundierten, die üblen Schlagworte der Vulgärökonomie überwindenden Urteils in Fragen aktueller Wirtschaftspolitik dienlich sein können. Dieses Ziel mußte zunächst für die Auswahl des darzustellenden Stoffes, dann aber auch für die Art der Darstellung und für die Gliederung derselben maßgebend sein. Es werden hier weder einzelne Tatsachen und Details aus der modernen Wirtschaft dargestellt noch Fragen der wirtschaftlichen Organisation behandelt, sondern ausschließlich Zusammenhänge aufgezeigt, wobei aus den Einzelheiten ein möglichst klares und geschlossenes Bild des Ablaufes der Wirtschaft erwachsen soll. Die Lehren der Nationalökonomie werden nach Möglichkeit in einer den neuesten Formulierungen und Problemstellungen entsprechenden Weise vorgetragen, wobei doch eine Beschränkung auf das vorgenommen ist, was heute als gesicherter Bestand der Wissenschaft gelten kann. Immerhin ist zu sagen, daß es an manchen Stellen schwierig war, den Hinweis auf offene Fragen zu vermeiden. Manches, das hier in den Vordergrund der Betrachtung gezogen ist, hat in das dem deutschen Leser zugängliche Lehrbuch noch kaum Eingang gefunden.

Ich glaube, daß das Buch vor allem dem Studierenden als erste Einführung dienlich sein kann, ohne Rücksicht darauf, wie weit er im übrigen gewillt oder genötigt ist, in die Probleme unserer Wissenschaft einzudringen. Dann aber glaube ich, daß dieses Buch auch manchen von den allzu vielen nützlich sein kann, welche in der Nationalökonomie dies und jenes

gelernt haben und nun sehen, daß sie die Grundlagen für ein selbständiges Urteil nicht gewonnen haben. Dem Fachmann sollte das Buch nicht viel Neues sagen. Ich hoffe, daß das Studium dieser Einführung nicht mehr Schwierigkeiten bereiten wird, als in der Sache begründet sind. Der Studierende muß sich aber darüber klar sein, daß es auch in der Nationalökonomie einen „Königsweg“ zu den letzten Erkenntnissen nicht gibt.

Eine Darstellung wirtschaftlicher Zusammenhänge muß sich gegenüber allen Fragen der Politik neutral verhalten. Der Leser möge sorgfältig beachten, daß hier immer nur gefragt wird, welche Folgen sich an bestimmte Maßnahmen der Wirtschaftspolitik knüpfen, niemals aber, was sich die Wirtschaftspolitik zum Ziele setzen soll oder darf. Er wird die Probe für diese Einstellung unserer Einführung machen können, wenn er sich davon überzeugt, daß die hier vermittelten Kenntnisse von wirtschaftlichen Zusammenhängen jeder wirtschaftspolitischen oder allgemein politischen Zielsetzung dienlich sein können, wenn diese nur überhaupt gewillt ist, sich über die Wirkungen, welche ihre Maßnahmen in der Wirtschaft auslösen können, ernst und redlich Rechenschaft zu geben. Töricht wäre es, wollte jemand die Meinung vertreten, daß seiner von ihm für einzig richtig gehaltenen Einstellung in Fragen der Politik eine bestimmte Auffassung wirtschaftlicher Zusammenhänge entspricht, daß nur vom Gesichtspunkte seiner Zielsetzung eine „wahre“ Einsicht in diese Zusammenhänge möglich ist. Das Geschehen in der Wirtschaft läuft nach seinen eigenen Notwendigkeiten ab, — wer diese nicht sieht oder nicht sehen will, wird die Maßnahmen, welche den von ihm gesetzten Zielen dienlich sein können, verfehlen und nicht das erreichen können, was er anstrebt. Ich bin aber der Meinung, daß eine Verdrängung vulgärökonomischer Ansichten in weiteren Kreisen der Gebildeten und das Entstehen eines dem Stande der Wissenschaft einigermaßen entsprechenden „Weltbildes der Wirtschaft“ zwar nicht zur Vereinheitlichung der wirtschaftspolitischen Zielsetzung, wohl aber dazu beitragen kann, daß in der wirtschaftspolitischen Diskussion ein vorsichtigeres Abwägen der Maßnahmen im Hinblick auf die von ihnen zu erwartenden Wirkungen Platz greifen wird.

Die Erfahrungen einer langjährigen Lehrtätigkeit sind in diesem Buche verwertet. Ich habe auch in dieser Tätigkeit immer wieder das Bedürfnis nach einer Einführung dieser Art kennengelernt. Die Niederschrift dieses Buches ist mir dadurch wesentlich erleichtert worden, daß der Verband österreichischer Banken und Bankiers Vorträge, welche ich im Rahmen einer von ihm veranstalteten Reihe von Kursen gehalten habe, stenographisch aufnehmen ließ. Doch habe ich die Form des gesprochenen Vortrages nicht beibehalten.

Wien, im Juli 1937.

**Richard Strigl.**

# Inhaltsverzeichnis.

	Seite
<b>I. Der Preis.</b>	
Vorbemerkung .....	1
1. Angebot und Nachfrage .....	2
2. Die Schichtung der Nachfrage .....	7
3. Zur Angebotsgestaltung.....	15
4. Der Preis des freien Marktes .....	17
<b>II. Ertragsgestaltung und Kosten.</b>	
1. Das Problem .....	20
2. Der abnehmende Ertrag .....	21
3. Das Bevölkerungsgesetz. (Erste Einschränkung des allgemeinen Ertragsprinzips).....	25
4. Proportionale Ertragszugänge. Die Arbeitsteilung ....	30
5. Wachsende Ertragszugänge. (Zweite Einschränkung des allgemeinen Ertragsprinzips) .....	33
<b>III. Das Kostengesetz und die Preise der Produktionsmittel. Der wirtschaftliche Wert.</b>	
1. Der „Mechanismus“ des Kostengesetzes .....	43
2. Der Lohn und das Grenzprodukt der Arbeit .....	47
3. Die alternative Verwendung des Prinzips der Grenzproduktivität .....	52
4. Die Größe der Einkommen und das ökonomische Maximumtheorem .....	54
5. Die Lehre vom wirtschaftlichen Werte.....	60
<b>IV. Das Kapital als Produktionsmittel.</b>	
1. Das Prinzip der kapitalverwendenden Produktion.....	62
2. Die Kapitalgüter und die Zerlegung des Produktionsprozesses .....	66
3. Der Prozeß der Investierung und Freisetzung von Kapital. Sparen und „beibehaltenes“ Sparen .....	69
4. Die Kostengestaltung eines Betriebes mit fixen Kapitalanlagen .....	74
5. Änderungen der Ausstattung mit fixem Kapital und ihre Wirkungen auf die Kostengestaltung .....	80
6. Freies Kapital und fixe Kapitalanlagen. Die Knappheit des Kapitals .....	82

<b>V. Formen der Preisbildung.</b>	Seite
1. Der Monopolpreis .....	86
2. Die monopolistische Konkurrenz .....	95
3. Die Preistaxen .....	100
4. Das System der Preise .....	110
5. Zur Frage des „gerechten“ Preises .....	111
<b>VI. Das Geld.</b>	
1. Die Grundbegriffe der Geldlehre .....	117
2. Die Bewegungen des Geldwertes .....	128
3. Die Regelung der Geldmenge .....	131
4. Geldkapital und Realkapital.....	144
5. Konjunktur und Konjunkturpolitik .....	152
6. Ziele der Währungspolitik .....	158
7. Die intervalutarischen Beziehungen .....	165
<b>VII. Preisbelastungen.</b>	
1. Die Steuerüberwälzung als Beispiel der Wirkung von Preisbelastungen .....	174
2. Die Wirkungen der Staatsausgaben .....	183
3. Sozialpolitik .....	185
4. Zollbelastungen .....	188
5. Die unmittelbaren Wirkungen des Schutzzolles .....	190
6. Absolute und „komparative“ Kostenunterschiede .....	193
7. Die zwischenschaftliche Arbeitsteilung .....	198
8. Theorie und Praxis des Schutzzolles .....	203
<b>VIII. Der Sinn der Wirtschaftspolitik.</b>	
1. Die „ideale“ Wirtschaftspolitik .....	207
2. Einzelinteresse und Gemeinwohl.....	214
Anleitung für das weitere Studium .....	222



# I. Der Preis.

## Vorbemerkung.

Wir beginnen die Analyse der Wirtschaft mit der Besprechung einiger Fragen aus der Lehre vom Preise. Im voraus ist es klar, daß an einem Preise zweierlei von Interesse sein kann: zunächst die Frage, wie ein Preis zustande kommt, dann aber die Frage, wie ein Preis wirkt. Hinsichtlich der ersten Frage zeigt schon eine ganz oberflächliche Betrachtung der Verhältnisse unserer Wirtschaft, daß bei verschiedenen Preisbildungen ganz verschieden geartete Umstände zur Geltung gelangen. Es ist nicht schwer zu sehen, daß eine einheitliche Formel, welche alle denkbaren Formen der Preisbildung umfassen kann, niemals zu finden sein wird. Hinsichtlich der Wirkung eines Preises wird aber zu erwarten sein, daß da nicht die Art und Weise, wie dieser Preis zustande gekommen ist, bestimmend ist, sondern seine konkrete Höhe, das Verhältnis dieser Höhe zu verschiedenen in der Wirtschaft gegebenen Umständen.

Nun gibt es aber eine Preisbildung, welche — ohne Rücksicht darauf, ob sie in einer konkreten Wirtschaft häufig zu finden ist — aus dem Grunde ein besonderes Interesse verdient, weil in diesem Falle der Preis sich in einer solchen Höhe erstellt, daß über seine Wirkungen gewisse sehr weitreichende Aussagen möglich sind. Es ist dann auch möglich, die Wirkungen aller anderen denkbaren Preise als Abweichungen von diesen Wirkungen zu erklären. Nun könnte diese uns hier interessierende Art der Preisbildung an der Hand eines konstruierten Beispiels abgeleitet werden. Eine realistische Betrachtung wird es aber vorziehen, von einem Beispiel auszugehen, welches jenem Markte entnommen ist, auf welchem heute diese Art der Preisbildung am reinsten zu sehen ist.

Wenn wir von diesem Ausgangspunkte aus zunächst einige allgemeine Aussagen über die Preisbildung auf einem „freien Markte“ gemacht haben, werden wir uns erst mit einem anderen Problembereiche, den Fragen der Ertragsgestaltung, befassen, bevor wir die Verhältnisse der Preisbildung auf dem freien Markte abschließend behandeln. Später erst werden wir Gelegenheit haben, die Fragen, welche mit anders gearteten Formen der Preisbildung zusammenhängen, zu besprechen.

### 1. Angebot und Nachfrage.

Wir betrachten den Sachverhalt bei der Bildung eines Preises („Kurses“) auf der Börse. Der Sensal hat für ein bestimmtes Papier Kaufs- und Verkaufsaufträge gesammelt, welche durchwegs „limitiert“ sind. Er hat also z. B. von einem Interessenten den Auftrag bekommen, das Papier so billig als möglich, nicht aber über dem Kurs 95,90 zu kaufen, und von einem anderen Interessenten den Auftrag, das Papier so teuer wie möglich, nicht aber unter dem Kurse 95,60 zu verkaufen. Wir stellen nun diese einzelnen Kaufs- und Verkaufsaufträge nebeneinander dar, wobei wir für die Kaufsaufträge („Geld“) die in der volkswirtschaftlichen Lehre übliche Bezeichnung Nachfrage, für die Verkaufsaufträge („Ware“) den Ausdruck Angebot benützen. Dabei seien die Aufträge nach dem „Limit“, dessen durch das ganze Gebiet der Wirtschaft reichende Bedeutung später noch klar werden wird, geordnet.

Nachfrage	Angebot
95,90	95,10
95,70	95,15
95,60	95,20
95,40	95,20
95,29	95,28
95,28	95,30
95,15	95,40
95,10	95,60

Nehmen wir zunächst ohne jede weitere Begründung an, der Sensal würde bei den ihm in dieser Gestalt vorliegenden Kaufs- und Verkaufsaufträgen den Preis mit 95,29 festsetzen und die ihm aufgegebenen Geschäfte zu diesem Preise („Kurse“) abwickeln. Es ist ohne weiteres zu sehen, daß dann unter den

Kauf- und Verkaufsinteressenten in der hier geordneten Reihenfolge jeweils die fünf ersten zum Zuge gelangen werden, während die Aufträge der drei letzten unausgeführt bleiben müssen. Für jenen Nachfragenden, welcher das Limit von 95,28 gegeben hat, der also nicht mehr als diesen Preis bezahlen will, ist der Preis von 95,29 „zu hoch“, er wird bei diesem Preise seinen Auftrag nicht durchgeführt sehen. Ebenso ist für den Verkaufsinteressenten, welcher ein Limit von 95,30 gegeben hat, welcher also äußersten Falles zu diesem Preise, nicht aber zu einem niedrigeren Preise verkaufen will, der Preis 95,29 „zu niedrig“. Das Entsprechende gilt für die beiden letzten in der Reihe angeführten Kauf- und Verkaufsinteressenten.

Nun hat dieser — zunächst völlig willkürlich angenommene — Preis von 95,29 drei Eigenschaften, welche uns hier besonders interessieren müssen.

1. Er ist bei der gegebenen Konstellation von Angebot und Nachfrage (bei den gegebenen Limiten) der einzig mögliche einheitliche Preis, bei welchem das Angebot gleich der Nachfrage ist.

2. Er ist der einzige einheitliche Preis, bei dem alle, die zu diesem Preise verkaufen wollen, auch verkaufen können, wobei auch alle, die zu diesem Preise kaufen wollen, kaufen können.

3. Er ist schließlich jener einheitliche Preis, bei welchem der größte Umsatz möglich ist.

Alles das ergibt sich ohne weiteres aus der Betrachtung des Beispiels. Würde der Preis höher sein als 95,29, z. B. also 95,30, so würde ein Nachfragender, welcher nicht mehr als 95,29 zu zahlen bereit ist, ausfallen, und zugleich ein Verkaufsinteressent, welcher mit dem Preis 95,30 einverstanden ist, zuwachsen. Es würden also nur vier Nachfragende sechs Anbietern gegenüberstehen. Das Angebot wäre größer als die Nachfrage. Bei einem niedrigeren Preise wiederum wäre die Nachfrage größer als das Angebot. Bei dem Preise 95,28 würden z. B. sechs Nachfragende nur fünf Anbietern gegenüberstehen. Daraus ergibt sich unmittelbar auch die zweite Aussage, welche wir gemacht haben, daß nämlich bei jedem von 95,29 abweichenden Preise auf der einen Seite des Marktes — und zwar bei einem höheren Preise auf der Seite der Ver-

käufer, bei einem niedrigeren Preise auf der Seite der Käufer — mehr Tauschbereite stehen würden als auf der Gegenseite. Es könnten also nicht alle Tauschinteressenten, welche bei diesem Preise tauschbereit sind, zum Zuge gelangen. Ebenso ist ohne weiteres einzusehen, daß bei jedem anderen Preise als 95,29 nur weniger als fünf Tauschakte durchgeführt werden könnten. Das Erhöhen des Preises bedeutet ja eine Verringerung der kaufbereiten Nachfrage, das Herabsetzen eine Verminderung des verkaufsbereiten Angebotes.

Nun können wir sogleich etwas über die Aufgabe sagen, welche in unserem Falle der Preis von 95,29 auf dem Markte zu erfüllen hat. Die Kaufaufträge repräsentieren eine Reihe von Interessenten, welche eine Ware — in diesem Falle ein an der Börse gehandeltes Papier — kaufen wollen, wobei es von jedem einzelnen gilt, daß er nicht mehr als einen jeweils von ihm angegebenen Preis zu zahlen bereit ist. Auf der anderen Seite stehen die Verkäufer, von denen jeder den Preis bestimmt hat, welchen er wenigstens erzielen will. Wer wird kaufen und wer wird verkaufen können? Wenn unter den hier gegebenen Umständen der Preis von 95,29 zustande kommt, so ist damit entschieden, wer kaufen und wer verkaufen kann: Es kann jeder kaufen, welcher wenigstens diesen Preis zu zahlen bereit ist, es kann jeder verkaufen, welcher wenigstens mit diesem Preise zufrieden ist. Wer nicht soviel zahlen will, wird nicht kaufen können, wer mehr als diesen Preis erhalten will, wird nicht verkaufen können. Der Preis trifft also eine Auslese unter den Käufern und Verkäufern, er bestimmt, welche von diesen zum Zuge gelangen, welche von Kauf und Verkauf ausgeschlossen bleiben. Wir werden noch zu zeigen haben, unter welchen Umständen der Preis diese Selektionsfunktion ausübt, wenn das aber nicht der Fall sein kann.

Nun sei aber zunächst alles das, was wir bisher gesagt haben, in einer etwas anderen Form wiederholt, welche zu einer von uns in den weiteren Ausführungen immer wieder in Anwendung gebrachten Darstellungsweise hinüberführt. Wir stellen die hier behandelten Verhältnisse von Angebot und Nachfrage in einem Graphikon dar, wobei wir uns nicht mehr an die Zifferngrößen des früher behandelten Beispiels halten. Dabei wollen wir in einem Koordinatensystem die horizontale

Achse zur Bezeichnung der Größe des Angebotes bzw. der Nachfrage benützen, die vertikale Achse zur Bezeichnung der Preislimite. In unserem Beispiele zeigt sich zunächst hinsichtlich der Nachfrage die Relation, daß die Größe der Nachfrage bei dem höchsten Preis eine geringe ist und steigt, je niedriger der Preis ist. Diese Preis-Mengen-Relation der Nachfrage wird dargestellt durch eine Kurve, welche (gleichgültig, ob sie konkav, konvex oder auch gerade verläuft, gleichgültig auch, ob sie in ihrem Verlaufe eine Bruchstelle zeigt) von links nach rechts geneigt ist. In entsprechender Weise wird die Preis-Mengen-Relation des Angebotes — je höher der Preis,

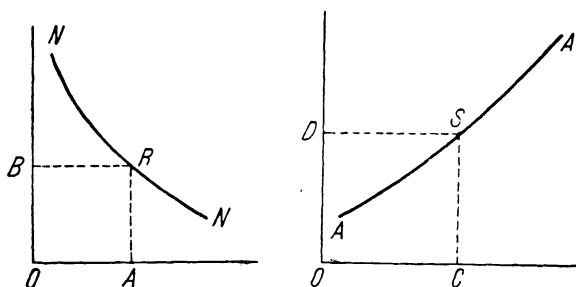


Abb. 1. Die Nachfrage ( $NN$ ). Das Angebot ( $AA$ ).

desto größer das Angebot — durch eine von links nach rechts steigende Kurve dargestellt. Jeder Punkt der Nachfrage- bzw. der Angebotskurve bedeutet eine bestimmte Aussage: Wenn wir von diesem Punkte auf die horizontale und auf die vertikale Achse je eine Senkrechte ziehen, so erhalten wir eine Mengen- und eine Preisgröße. Der Punkt  $R$  der Nachfragekurve bedeutet nun, daß bei einem Preis in der Höhe  $OB$  (gleich  $AR$ ) die Größe der Nachfrage  $OA$  ist. Hinsichtlich des Punktes  $S$  der Angebotskurve: Bei einem Preis  $OD$  (gleich  $CS$ ) wird die Größe des Angebotes  $OC$  sein. Da wir hier bei beiden Kurven eine bestimmte Richtung der Neigung angenommen haben, ist weiters gesagt: Während bei einem Preise  $OB$  die Nachfrage  $OA$  gegeben ist, würde die Nachfrage größer sein, wenn der Preis niedriger ist, sie würde kleiner sein, wenn der Preis größer ist. Und hinsichtlich des Angebotes: Während das Angebot bei einem Preis  $OD$  die

Größe  $OC$  hat, würde es größer sein, wenn der Preis höher ist, und geringer sein, wenn der Preis niedriger ist.

Wenn wir nun Angebot und Nachfrage in einem Bild vereinigt zur Darstellung bringen, so erhalten wir einen Schnittpunkt der beiden Kurven. Wie ohne weiteres zu sehen ist, entspricht dieser Schnittpunkt jenem Preis, von welchem wir früher einige Aussagen gemacht haben: Bei diesem Preise ist Angebot und Nachfrage gleich groß. Aus dem Bild ist ohne weiteres zu sehen, daß bei einem niedrigeren Preise ( $OB$ ) die Nachfrage größer ist als das Angebot, umgekehrt bei einem höheren Preise ( $OC$ ) das Angebot größer als die Nachfrage.

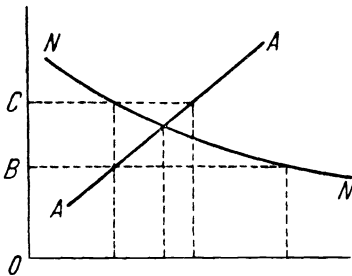


Abb. 2. Der Preis des freien Marktes.

Es ist auch ohne weiteres zu sehen, daß bei keinem anderen einheitlichen Preis ein größerer Umsatz durchgeführt werden könnte, weil ja bei jedem anderen Preis entweder das Angebot oder die Nachfrage kleiner sein müßte.

Nun seien wir uns auch darüber klar, was wir bisher gemacht haben. Wir sind von einer

ganz bestimmt umschriebenen Marktsituation, von einer bestimmten Gestaltung von Angebot und Nachfrage, ausgegangen und haben sodann gezeigt, daß es dann nur einen einzigen einheitlichen Preis geben kann, welcher ganz bestimmte, näher umschriebene Eigenschaften hat. Wir haben uns weder die Frage vorgelegt, ob die bisher angenommene Art der Marktgestaltung — die aus bestimmten Limiten sich ergebende Preis-Mengen-Relation von Angebot und Nachfrage, wobei das Angebot durch eine steigende, die Nachfrage durch eine fallende Kurve darzustellen ist — irgendwie als typisch oder gar als allgemein gültig angenommen werden kann, noch auch haben wir gefragt, ob und wann überhaupt der von uns besprochene Preis zustande kommen wird. Jetzt soll zunächst die Frage der Gestaltung von Angebot und Nachfrage untersucht werden. Um weitergehenden Fragen der Kostengestaltung aus dem Wege zu gehen, wird es am besten sein, wenn wir bei den folgenden allgemeinen Darlegungen über

Angebots- und Nachfragegestaltung in erster Linie an die Verhältnisse fertig vorhandener Konsumgüter denken.

## 2. Die Schichtung der Nachfrage.

Wo immer Güter gekauft werden, dort sehen wir, daß Menschen etwas von ihrem beschränkten Besitz (die wenigen Krösusse interessieren uns hier nicht) hergeben, um das, was sie brauchen, zu erwerben. Diese Beschränkung der Mittel, welche für die Nachfrage nach Gütern zur Verfügung stehen, bildet den allgemeinen Hintergrund für drei Umstände, welche bewirken, daß die Nachfrage nach einer Ware um so größer ist, je niedriger ihr Preis ist.

1. Die subjektiven Einstellungen der Menschen zu den Gütern und zu dem, was sie mit den verschiedenen Gütern erreichen können, ist eine verschiedene. Dem einen ist dieses, dem anderen jenes Gut in höherem Maße erstrebenswert. Daraus folgt, daß unter sonst gleichen Umständen der eine ein Gut bereits zu einem höheren Preise zu kaufen bereit sein wird, der andere erst zu einem niedrigeren. Der erste wird eben gerade auf Besitz und Verwendung dieses Gutes einen größeren Wert legen und bereit sein, auf andere zu verzichten, wenn er nur dieses Gut selbst zu einem höheren Preis kaufen kann; der andere wird zunächst andere Güter erstreben und erst, wenn dieses Gut billig geworden ist, auch für dieses etwas auszulegen bereit sein. Die Verbilligung des Gutes bedeutet also, daß auch Käufer mit geringerer subjektiver Wertschätzung dieses Gutes auftreten. (Vgl. dazu S. 60 ff.)

2. In vielen Fällen wird der einzelne von einem Gut nicht nur ein Stück, sondern zu seiner vollen Befriedigung auch mehrere Stücke (eine größere Quantität) zu erwerben suchen. Je höher der Preis ist, desto mehr wird der Käufer sich im Erwerb eines Gutes beschränken, während bei Herabsetzung des Preises eine Vergrößerung der Nachfrage der einzelnen Kaufwerber zu erwarten ist. Die Verbilligung des Gutes bedeutet also, daß einzelne Käufer mehr von dem Gute kaufen werden.

3. Die Vermögens- und Einkommenverhältnisse der einzelnen Menschen sind wohl immer recht weitgehend verschieden gewesen. Der Umstand aber, daß die Mittel, welche für den Einkauf von Gütern zur Verfügung stehen, bei den ein-

zelen verschieden groß sind, muß bewirken, daß selbst bei gleicher Wertschätzung eines Gutes zu einem höheren Preise nur die Reicheren kaufen können, während eine Herabsetzung des Preises zur Folge haben wird, daß in immer weiterem Ausmaße auch minder kaufkräftige Schichten der Bevölkerung zum Zuge gelangen. Die Verbilligung des Preises bedeutet also Erweiterung der Nachfrage durch weniger zahlungsfähige Schichten der Bevölkerung.

Alle diese drei Umstände wirken in derselben Richtung. Aus ihnen ergibt sich unmittelbar die von uns behandelte Preis-Mengen-Relation der Nachfrage nach einer Ware. Je höher der Preis, desto geringer wird die Nachfrage sein, je niedriger der Preis, desto größer. Zu diesem allgemeinen Satz sind aber einige Ergänzungen notwendig.

Dasjenige, was wir für unsere weiteren Ableitungen brauchen, ist die sogenannte „Schichtung“ der Nachfrage. Genau umschrieben ist es mit einer Formel, welche wir gelegentlich der Einführung der graphischen Darstellung der Nachfragekurve erwähnt haben: Einem jeden Preis entspricht eine bestimmte Größe der Nachfrage, wäre der Preis höher, so wäre die Nachfrage geringer, wäre der Preis niedriger, so wäre die Nachfrage größer. Diese Aussage kann überhaupt nur dann einen Sinn haben, wenn sie als eine Aussage über jeweils aktuelle Verhältnisse aufgefaßt wird. Erinnern wir hier zunächst wieder einmal an das Beispiel von der Börse.

Die augenblicklich aufgegebenen Kaufaufträge, welche der Sensal in seinen Büchern vermerkt hat, repräsentieren mit ihren Limiten eine Nachfragekurve. In dem Augenblick, in welchem der Sensal diese Aufträge übernommen hat, kann eine neue Nachricht auftauchen, welche den Kaufinteressenten Anlaß zu einer Änderung ihrer Einstellung gibt. Es werden einzelne jetzt vielleicht bereit sein, ihr Limit höher oder auch niedriger zu stellen. Bei dieser Sachlage ist es völlig klar, daß nichts anderes als die Bildung einer neuen Nachfragekurve auf Grund neuer „Daten“ vorliegt, oder — wie man das gewöhnlich ausdrückt — eine Verschiebung der bisherigen Nachfragekurve. Wir werden solche Verschiebungen der Nachfragekurve in einer einfachen Formel bezeichnen: Wenn die Limite



steigen (oder neue Käufer mit relativ hohen Limiten auftauchen), so wird die Nachfragekurve nach rechts verschoben. Umgekehrt bedeutet ein „Zurückgehen der Nachfrage“ eine Verschiebung dieser Kurve nach links. Es wird aber nicht zu bezweifeln sein, daß auch jede neue Nachfragekurve wiederum die Neigung von links nach rechts haben wird: Auch da werden sich Leute finden, welche für die Ware einen höheren Preis zu zahlen bereit sind, neben solchen, welche sie nur zu einem niedrigeren Preise kaufen wollen. Und dies wird sicher auch bestehen bleiben, wenn etwa in einem Wirbel immer neuer Nachrichten immer wieder eine neue Verschiebung der Nachfragekurve stattfindet. Da ist es nun von besonderem Interesse, daß ein Verhältnis zwischen Preisen und Nachfragegröße aufscheinen kann, das leicht zu einer irreführenden Meinung Anlaß geben kann.

Nehmen wir an, infolge „günstiger“ Nachrichten hat sich die Nachfragekurve nach rechts verschoben. Diese Veränderung auf dem Markte hat ein Steigen der Preise zur Folge. Das Steigen der Preise gibt nun Einzelnen Anlaß zu der Meinung, daß sie noch weiter steigen werden. Diese werden daraufhin ihr Limit hinaufsetzen. Die Folge dieser Bewegung wird ein weiteres Steigen des Preises sein. Und hier, in dieser Bewegung, scheint der Zusammenhang sich zu bilden: Je höher der Preis, desto größer die Nachfrage. Umgekehrt kann das Einlaufen von „schlechten“ Nachrichten zu einem Zurückgehen der Nachfrage führen. Darauf fallen die Preise. Die herabgesetzten Preise können nun Anlaß zu einer weiteren Verschiebung der Nachfragekurve nach links geben. Wer einmal in klarer Weise die außerordentlich wichtige Unterscheidung zwischen einer bestehenden Nachfragekurve und dem Fall einer Verschiebung derselben erfaßt hat, wird nicht Gefahr laufen, diesen Zusammenhang falsch aufzufassen. Wenn wir von einer Nachfragekurve sprechen und wenn wir diese im Zusammenhang mit der Preisbildung betrachten, so sprechen wir jedesmal von einer gerade gegebenen Nachfragekurve. Daß eine Verschiebung derselben möglich ist und daß auch ihre Verschiebung zu weiteren Wirkungen führen wird, das wird außer Zweifel bleiben. Aber der Sachverhalt ist so wichtig, daß wir hier einige weitere Beispiele anführen wollen.

Auf einem Markte gibt es eine in ihrer Gestaltung bestimmte Nachfrage nach Lebensmitteln. Nun tritt irgendein Ereignis ein — Mißernte, Kriegsgefahr oder etwas anderes —, welches die Gefahr einer Verknappung des Marktes befürchten läßt. Einzelne, welche diese Gefahr als erste erkennen, werden daraufhin, soweit es ihre Einkommensverhältnisse zulassen, sofort bereit sein, auch zu höheren Preisen zu kaufen: Die Nachfragekurve wird nach rechts verschoben. Der Preis steigt, es verbreitet sich die Nachricht von der Gefahr der Verknappung des Marktes immer mehr, und gerade die gestiegenen und immer mehr steigenden Preise lösen eine Panikstimmung aus, welche die Nachfragekurve immer weiter nach rechts schiebt. Es wird aber keinem Zweifel unterliegen können, daß, wie immer in jedem Augenblick Stimmung und Preishöhe sich verhalten mag, die allgemeine Schichtung der Nachfrage in der Gestalt der von links nach rechts fallenden Kurve beibehalten wird. Trotz aller Bewegungen auf dem Markte wird in jedem Augenblick zu sehen sein, daß mehr gekauft werden würde, wenn der Preis niedriger wäre, daß weniger gekauft werden würde, wenn der Preis höher wäre. Und um das handelt es sich uns hier zunächst.

Ein ganz anderes Beispiel. Es gibt eine Nachfrage nach Kredit, welche für diesen einen Preis, den Zins, zu zahlen bereit ist. Dabei wird es Kreditwerber geben, welche einen höheren Zins zu zahlen bereit und in der Lage sind, neben solchen, welche nur bei einem geringeren Zins einen Kredit nehmen werden. Warum das gerade auch bei der Kreditnachfrage so sein muß, das wird später noch eingehend behandelt werden. Hier sei eine kurze vorläufige Erklärung gegeben: Die Kreditnehmer wollen mit dem geliehenen Geld Geschäfte machen (vom Konsumtivkredit sprechen wir hier nicht) und erwarten bei diesen Geschäften einen mehr oder weniger großen Gewinn. Jene nun, welche nur auf einen kleinen Gewinn hoffen können, können einen Zins, welcher diesen geringen Gewinn übersteigen würde, nicht zahlen. Sie werden nur bei niedrigem Zins Kredit nehmen. Andere werden in Anbetracht größerer in Aussicht stehender Gewinne auch einen höheren Zins zu zahlen in der Lage sein. Nehmen wir an, daß bei einer gegebenen Lage auf dem Kreditmarkte die den

Zinsfuß regelnde Notenbank den Zins hinaufsetzt, weil sie weniger Kredite gewähren will. Es ist nun ohne weiteres möglich, daß an demselben Tag, an welchem diese Zinsfußerhöhung erfolgt, irgendein Umstand eine Haussestimmung auslöst, welche die Wirkung hat, daß alle oder viele Kreditwerber ihre Gewinnaussichten wesentlich günstiger sehen. Die Erhöhung des Zinsfußes trifft auf eine nach rechts verschobene Nachfragekurve, sie hat dann nicht die Wirkung, daß weniger Kredit genommen wird, ja es kann sich bei dieser Situation sogar trotz des erhöhten Zinsfußes eine Erweiterung der Kreditnachfrage zeigen. Dieser Zusammenhang kann niemals aus einer abnormalen Schichtung der Kreditnachfrage erklärt werden — also daraus, daß die Nachfragekurve in diesem Fall von links nach rechts steigt —, sondern ausschließlich aus einer Verschiebung dieser Kurve nach rechts. Und wenn wir da von einem „Versagen der Zinsfußschraube“ sprechen hören, so ist ohne weiteres klar, daß aus dieser Marktlage nur das eine abzuleiten ist, daß bei Verschiebung der Nachfragekurve nach rechts eine Einschränkung der Nachfrage eben nur durch eine entsprechend stärkere Erhöhung des Zinsfußes erzwungen werden kann. Hier ist aber auch noch das Gegenstück zu dieser Bewegung zu erwähnen: Die Notenbank senkt den Zinsfuß, um die Kreditnachfrage zu erweitern, zugleich bringt aber eine verstärkte Baisseseitigung eine Verschiebung der Kurve der Kreditnachfrage nach links mit sich, so daß trotz der Zinsherabsetzung eine Erweiterung der Kreditnachfrage nicht eintritt. Es sei erwähnt, daß derartige Änderungen der Nachfrage nach Kredit Erscheinungen sind, welche im Zuge einerseits einer aufsteigenden Konjunktur, andererseits einer fortschreitenden Depression oft beobachtet worden sind. Hier hatte aber der Exkurs in ein sonst unseren bisherigen Ausführungen ferner liegendes Gebiet der Wirtschaft den Zweck, zu zeigen, daß das allgemeine Schema der Nachfragefiguration nicht nur im Kauf und Verkauf von Konsumgütern, sondern auch in anderen Bereichen der Wirtschaft ein Anwendungsgebiet hat.

Nun sei eine oft gehörte sprachliche Wendung erwähnt, welche leicht zu Mißverständnissen Anlaß geben kann. Man hört nicht selten sagen, die Nachfrage (in einem Lande oder auch die Weltnachfrage) etwa nach Eisen oder nach Weizen

habe eine bestimmte Größe. Diese Formel ist zweifellos irreführend. Man darf nicht sagen, die Weltnachfrage nach Weizen betrage soundsoviel Millionen Tonnen. Solange nicht jeder Mensch an Weizen und Weizenprodukten soviel haben kann, als er nur überhaupt haben wollte, muß es immer möglich sein, daß der Absatz vergrößert wird. Der Ausdruck, daß die Nachfrage etwa nach Weizen eine bestimmte Größe habe, kann sonach immer nur in der Weise aufgefaßt werden, daß diese Größe bei einem bestimmten Preis als gegeben angenommen wird; es muß außer Zweifel stehen, daß die Nachfrage größer oder kleiner sein würde, wenn der Preis sich entsprechend ändert. Das allgemeine Prinzip der Schichtung der Nachfrage wird nur zu leicht übersehen, wenn man die starre Formel von einer gegebenen „Größe der Nachfrage“ oder auch „Größe des Bedarfes“ hört. Die grundlegende Bedeutung aber, welche die Schichtung der Nachfrage in der Wirtschaft hat, sei zunächst an der Hand eines Beispielles erörtert, welches außerhalb des Bereiches der gewöhnlich nach wirtschaftlichen Grundsätzen betrachteten Erscheinungen liegt.

Im Theater einer großen Stadt tritt eine berühmte Sängerin auf. Für dieses Auftreten wird eine beschränkte Zahl von Stehplätzen zum Preise von S 2,— ausgegeben. Es ist nun eine sehr häufig beobachtete Erscheinung, daß in einem solchen Falle sehr viele Enthusiasten da sind, welche sich oft stundenlang um diese Stehplätze anstellen. Dieser Sachverhalt sei in jener Formel, welche der nüchternen und in diesem Falle gar nicht sympathisch erscheinenden Betrachtung der Ökonomie entspricht, vorgetragen: Bei dem Preis von S 2,— ist die Nachfrage nach Stehplätzen größer als das Angebot. Wir könnten uns jetzt vorstellen, daß für diese These eine Probe gemacht wird. Die Theaterleitung würde vor Kasseneröffnung feststellen, daß die Zahl der Interessenten eine sehr große ist, und würde unerwarteterweise erklären, daß der Preis des Stehplatzes von S 2,— auf S 2,50 erhöht wird. Es wird wohl zu erwarten sein, daß sich unter der großen Zahl der Kaufwerber einer oder der andere finden wird, welcher nicht mehr als S 2,— in seiner Tasche hat, oder welcher sich sagen muß, daß er aus seinem spärlichen Einkommen nicht mehr als diesen Betrag für den Kunstgenuß opfern kann. Einzelne von den um die

Stehplätze Angestellten werden ihre Plätze verlassen. Wenn die Theaterleitung dann den Preis auf S 3,— erhöhen würde, so würden wahrscheinlich weitere Interessenten in Wegfall gelangen. Niemand wird bezweifeln, daß der Preis solange hinaufgesetzt werden könnte, bis nur soviel Bewerber um Stehplätze da sind, als der Zahl dieser Plätze entspricht. Wir haben schon in der Darstellung dieses Vorganges nicht die wahrscheinlich zu erwartenden turbulenten Szenen, welche diese Preispolitik auslösen würde, behandelt. Uns interessiert hier nur ein ökonomischer Zusammenhang. Wir wollen auch nicht die Frage aufwerfen, ob diese Preispolitik die „richtige“ wäre. Es ist sicher begrüßenswert, daß auch weniger Zahlungsfähige Gelegenheit finden, die künstlerische Darbietung zu genießen. Für uns von Interesse ist aber die Frage, welche Wirkungen verschiedene Grundsätze der Preiserstellung da haben werden. Der Sachverhalt ist der, daß eine „zu große“ Zahl von Interessenten bei einem Preis von S 2,— da ist. Irgendwie muß entschieden werden, wem die zur Verfügung stehenden, in ihrer Zahl beschränkten Karten zugute kommen sollen. Und da wäre es nun möglich, daß diese Entscheidung ausschließlich durch die Preisbildung erfolgt. Da die Größe der Nachfrage abhängig von dem Preis ist, so kann die Preiserstellung in der Weise vorgenommen werden, daß die bei diesem Preise zahlungsfähige Nachfrage auf jene Größe beschränkt wird, welche dem gegebenen Angebot entspricht. Die Preisbildung entscheidet dann, welche Nachfrage zum Zuge gelangt.

Es sei gleich hier bemerkt, daß diese Selektion durch die Preisbildung keineswegs als die einzig gerechte oder als eine gerechte überhaupt vertreten wird. Man kann sich ohne weiteres vorstellen, daß die Beschränkung der Nachfrage auf das gegebene Angebot erst bei einem Preise von sagen wir S 5,— erfolgt, welcher gerade für diejenigen Interessenten, welche aus wahrster Liebe zur Kunst und keineswegs etwa aus Interesse an einem sensationellen Auftreten sich um den Stehplatz bewerben, ein zu hoher Preis ist. Es ist hier nur festgehalten, daß die Auslese der Nachfrage durch die Preisbildung ein mögliches Prinzip ist.

Wie aber, wenn dieses Prinzip nicht zur Geltung gelangt? Wenn also etwa bei dem Preis von S 2,— die Zahl der Inter-

essenten weitaus größer ist als die Zahl der Plätze? Ein Teil der Nachfrage ist sicher bereits durch diese Preishöhe ausgeschlossen, trotzdem aber ist die noch verbleibende Nachfrage größer als das Angebot. Auch da muß irgendwie entschieden werden, wer von den Nachfragenden zum Zuge kommt. Die allgemeine Darlegung des Sachverhaltes ist von der Annahme ausgegangen, daß sich die jungen Leute vielleicht mehrere Stunden anstellen, um rechtzeitig bei der Kasse zu sein. Wer zuerst da ist, wird die Karte bekommen. Hier sehen wir, daß die Auslese unter den Interessenten in der Weise erfolgt, daß jene zum Zuge kommen, welche (außer der Zahlung des Preises von S 2,—) ein Opfer an Zeit bringen können. Dieses Ausleseprinzip hat sicher den Vorteil, daß auch solche, welche nicht mehr zahlen könnten, welchen aber die Aufwendung der Zeit möglich ist, sich den Stehplatz erringen können. Freilich ist es da möglich, daß der Vielbeschäftigte zu spät kommt, auch dann, wenn er die Aufführung besonders zu würdigen in der Lage wäre. Es ist aber nicht notwendig, daß gerade das Opfer der Zeit hier zum Ausleseprinzip wird. Es kann z. B. dort, wo die Verhältnisse nicht strenge geregelt sind, zu einem Kampf mit den Ellbogen kommen und es wird dann der physisch Stärkere obsiegen. Es können auch andere Ausleseprinzipien wirken: Es kann z. B. einer sich durch Protektion oder sonst irgendwie eine Karte „hintenherum“ beschaffen. Wir könnten uns aber die Auswahl auch in anderer Weise getroffen vorstellen. Die Theaterleitung übersieht die Verhältnisse und will ein „gesundes“ Auswahlprinzip wirken lassen. Sie unterläßt daher die Erhöhung der Preise und verteilt die Karten zu einem Preis, welcher an sich eine weitere Selektion unter den Nachfragenden notwendig machen würde, an die Interessenten in der Weise, daß sie jene bevorzugt, von welchen sie weiß, daß bei ihnen ein ernstlich zu würdigendes Interesse gegeben ist. Es könnte diese Aufgabe auch jemand anderer, etwa der Staat oder irgendeine sonst berufene Stelle übernehmen. Die Möglichkeit eines derartigen Grundsatzes der Verteilung sei hier fetgehalten. Wir haben uns hier nicht mit der Frage zu befassen, ob dabei die Aussicht auf eine wirklich „gerechte“ Verteilung gegeben ist.

Mit der Frage der verschiedenen Auswahlprinzipien, welche

in der Wirtschaft zur Geltung gelangen können, werden wir uns noch verschiedentlich zu befassen haben. Hier ist an einem Beispiel der Befriedigung der Nachfrage gezeigt, daß in der Sozialwirtschaft eine Auswahl auf dem Markte irgendwie getroffen werden muß. Es können nicht alle, welche etwas von dem begrenzten Gütervorrat haben wollen, befriedigt werden; irgendwie muß eine Entscheidung gefällt werden. Offenbar ist es, daß da die soziale Organisation ganz verschiedene Wege gehen kann. Unsere Aufgabe wird es zunächst sein, in erster Linie das Ausleseprinzip der Preisbildung zu behandeln und dann sein Verhältnis zu anderen möglichen Ausleseprinzipien klarzustellen.

### 3. Zur Angebotsgestaltung.

Wenn wir nunmehr zur Analyse der Angebotskurve übergehen, so sei im voraus gesagt, daß wir da ein Gebiet betreten, in dem uns weitaus mehr Schwierigkeiten begegnen werden als bei der Behandlung der Nachfragekurve. Es ist aber möglich, für die erste allgemeine Betrachtung der Preisbildung eine ganz wesentliche Erleichterung zu erreichen, wenn wir die Angebotsgestaltung zunächst nur in einem engeren Bereiche betrachten. Man kann das Angebot einer Ware unter zwei verschiedenen Aspekten betrachten:

1. Man kann von dem Tatbestand ausgehen, daß ein bestimmter Vorrat einer Ware auf dem Markt gegeben ist, welcher von seinen Besitzern zum Verkaufe ausgebaut wird.

2. Man kann das Angebot einer Ware auch unter Berücksichtigung des möglichen Nachschubes betrachten, und zwar sowohl des Nachschubes von anderen Märkten als auch insbesondere des Nachschubes von neuen Produkten.

Wenn wir eine allgemeine Angebotsfiguration ableiten wollen, so beschränken wir uns zunächst auf den ersten Fall. Alle Fragen des Nachschubes sind also vorläufig beiseite gelassen. Damit dieser Ausgang aber nicht als wirklichkeitsfremd angesehen wird, sei darauf hingewiesen, daß diese Sachlage oft gegeben sein wird. Es ist irgendeine Ware erzeugt worden und steht in einer gegebenen Menge dem Markte zur Verfügung (z. B. Obst auf einem städtischen Markte), während ein Nachschub nicht so schnell herangezogen werden kann, daß er die augenblickliche Lage beeinflussen könnte.

Man kann nun den Tatbestand des Angebotes einer Ware in einer außerordentlich einfachen Formel erfassen: Wenn jemand eine Ware besitzt und sie verkaufen will, so will er für diese Ware Geld haben. Seine Angebotsposition ist daher das Gegenstück einer Nachfrage nach Geld. Man könnte da ohne jede Schwierigkeit die Argumentation, welche wir früher bei der Begründung der Nachfragekurve verwendet haben, in einer Umkehrung vortragen, wobei freilich die — für moderne marktwirtschaftliche Verhältnisse im allgemeinen kaum aktuelle — Voraussetzung angenommen werden müßte, daß die Besitzer der Ware für diese selbst einen Verwendungszweck haben. Unter den Verkaufsbereiten werden sich solche finden, welche die Ware mehr oder weniger dringend selbst brauchen können und daher für mehr oder weniger herzugeben bereit sind; dann finden sich solche, welche bei einem niedrigen Preise nur weniger von dieser Ware hergeben werden als bei einem höheren, schließlich werden die Besitzer der Ware, je nachdem, ob sie in mehr oder weniger günstigen Verhältnissen sind, zu einem niedrigeren oder höheren Preise zu verkaufen bereit sein. In dieser Weise könnte man etwa die Angebotsgestaltung eines landwirtschaftlichen Produktes bei Bauern oder aber auch — unter entsprechender Änderung der Ausdrücke, ohne daß dabei ihr wesentlicher Sinn sich ändern würde — die Angebotsstellung eines Papiertes auf einer Börse, wie sie sich in einem Augenblick gestaltet, begründen. Dieser Angebotsgestaltung würde eine von links nach rechts steigende Angebotskurve entsprechen. Allgemein könnte man sagen, daß der je nach den Verhältnissen des einzelnen mehr oder weniger dringende Bedarf nach Geld dazu führen wird, daß der eine bereits bei niedrigem, der andere erst bei höherem Preis verkaufen wird. Dabei könnte — und vielfach in enger Verbindung mit dem Bedarf nach Geld — der Umstand herangezogen werden, daß der Besitzer einer Ware die Zukunft der Preisentwicklung mehr oder weniger günstig beurteilt. Wer für die Zukunft ein Steigen des Preises erwartet, wird — wenn er nicht dringend Geld braucht — die Ware zu einem niedrigen Preise nicht zu verkaufen bereit sein.

Mit der in dieser Weise abgeleiteten Angebotskurve wollen wir in unseren weiteren Ausführungen arbeiten. Wir werden



noch zu zeigen haben, daß die volle Entwicklung der Lehre von der Angebotsstellung erst aus der Kostenlehre, also aus der Betrachtung des Nachschubes an Waren möglich ist.

#### 4. Der Preis des freien Marktes.

Wir haben nun bereits früher die von links nach rechts geneigte Nachfragekurve und die von links nach rechts ansteigende Angebotskurve nebeneinandergestellt. Der Schnittpunkt der beiden Kurven gibt jenen Preis an, bei welchem Angebot und Nachfrage gleich groß sind. Es ist nun nicht schwer zu zeigen, daß bei „freiem Markte“ dieser Preis auch tatsächlich zustande kommen wird. Man stelle sich die Preisbildung etwa in folgender Weise vor: Die Träger von Angebot und Nachfrage sind versammelt, irgend jemand schlägt einen ganz beliebigen Preis vor. Es wird sich nun zeigen, ob bei diesem Preis Angebot und Nachfrage gleich groß sind. Wenn z. B. das Angebot größer ist, so wird einer von den Anbietern, der Gefahr läuft, bei diesem Preis nicht verkaufen zu können, der aber ein Interesse hat, auch noch zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen, einen etwas niedrigeren Preis bieten. Das würde sich solange fortsetzen, bis der Angebot und Nachfrage gleichsetzende Preis erreicht ist. Würde umgekehrt bei dem vorgeschlagenen Preis die Nachfrage größer sein als das Angebot, so würde einer der Nachfragenden, welcher die Ware zu dem ausgerufenen Preis und gegebenenfalls auch etwas teurer kaufen will, der aber Gefahr läuft, sie nicht zu erhalten, den Preis um etwas überbieten. Dies würde wiederum solange geschehen, bis der dem Schnittpunkte der beiden Kurven entsprechende Preis erreicht ist. Es ist die Funktion dieser Art der Preisbildung, alle jene, welche bei dem sich bildenden Preis kaufen oder verkaufen wollen, zum Zuge kommen zu lassen, dagegen alle jene Kaufinteressenten, welchen dieser Preis zu hoch ist, und alle jene Verkaufsinteressenten, welchen dieser Preis zu niedrig ist, vom Tausche auszuschließen. Der Kaufinteressent, welcher versuchen würde, die Ware um etwas billiger zu erhalten, würde sofort einen Kaufinteressenten neben sich finden, welcher bisher vom Kaufe ausgeschlossen war, weil ihm der Preis zu hoch war; der Verkaufsinteressent, welcher versuchen würde, etwas mehr zu erhalten, würde

neben sich einen Verkaufsinteressenten sehen, welcher bisher nicht verkaufen konnte, weil ihm der Preis zu niedrig war. Auf einem „völlig freien Markte“ führt die „Konkurrenz“ von Käufern und Verkäufern dazu, daß jener Preis erzielt wird, welcher Angebot und Nachfrage gleichsetzt. Man hat diesen Preis, welcher auf diesem Markte ein (augenblickliches) Gleichgewicht schafft, mit dem Ausdrucke Gleichgewichtspreis bezeichnet.

Diese Ableitung ist ganz außerordentlich einfach. Etwas mehr Schwierigkeiten bereitet die Beantwortung der Frage, wann und unter welchen Umständen diese Verhältnisse eines freien Konkurrenzmarktes gegeben sind, wann also wirklich die Wirkung des „Preisgesetzes“ zur Bildung dieses Gleichgewichtspreises führen wird.

Wenn wir in unserer Ableitung zuerst den Fall der Preisbildung auf einer Börse erwähnt haben, so haben wir damit jenen Markt betrachtet, auf welchem die Organisation des Marktes das Funktionieren der freien Preisbildung in reibungslosester Weise ermöglichen soll. Viele andere Märkte werden sich von diesem in der Weise unterscheiden, daß der Wirkung des Preisgesetzes mehr oder weniger große Hemmungen entgegenstehen. Im allgemeinen werden drei Voraussetzungen dafür bestehen müssen, damit von einer dem allgemeinen Preisgesetz einigermaßen entsprechenden Preisbildung gesprochen werden kann.

1. Angebot und Nachfrage ist jeweils durch eine größere Zahl von Kaufs- bzw. Verkaufswerbern vertreten, wobei keiner dieser Interessenten einen maßgebenden Anteil von Angebot oder Nachfrage vertritt. Man hat hier in etwas übertreibender Weise den Ausdruck „atomisierte Konkurrenz“ geprägt.

2. Die Organisation des Marktes ist derart, daß die Masse des Angebotes und der Nachfrage unmittelbar und ohne Schwierigkeiten (auch: ohne Kosten) zusammenkommt und dabei eine Übersicht über den Markt gegeben ist.

3. Die einzelnen Kaufs- und Verkaufsinteressenten sind bei der Wahl ihres Tauschabschlusses völlig frei und verfolgen in schärfster Weise ihr Interesse, einen möglichst niedrigen bzw. möglichst hohen Preis zu erzielen.

Über die Veränderungen, welche sich aus dem Fehlen der ersten dieser Bedingungen ergeben müssen, werden wir später in einem anderen Zusammenhange zu sprechen haben. Bezüglich der beiden anderen Punkte ist hier noch einiges zu sagen.

Für einen mit stärkeren „Reibungen“ („Friktionen“) arbeitenden Markt wird es vor allem charakteristisch sein, daß auf ihm kein einheitlicher Preis bestehen wird, sondern oft recht bedeutende Streuungen der Preise zu verzeichnen sein werden. Insbesondere auf dem Markte für Konsumgüter (soweit dieser nicht durch Preisbindungen beherrscht ist, über welche wir erst später sprechen werden) wird dieses häufig zu sehen sein, vor allem dann, wenn einerseits die Organisation des Marktes es den Käufern schwer macht, ihr Interesse in aller Schärfe zu wahren, und dann, wenn die Käufer eine gewisse Lässigkeit in der Verfolgung ihrer Interessen zeigen. Das letzte wird manchmal im Charakter eines Volkes oder mancher Schichten der Bevölkerung begründet sein. In seiner Wirkung bedeutet es aber eine Schmälerung des Realeinkommens jener, welche nur zu leicht geneigt sind, eine Ware um einen etwas höheren Preis zu kaufen, ehe sie sich die Mühe nehmen, nach genauer Orientierung auf dem Markte das günstigste Angebot zu suchen. In der Organisation des Marktes begründete Umstände, welche unabhängig von den persönlichen Momenten dem Käufer das Aufsuchen des günstigsten Angebotes (oder auch umgekehrt: dem Verkäufer das Aufsuchen der günstigsten Nachfrage) erschweren, werden in allem liegen, was die Bewegung auf dem Markte hemmt: zu weit reichende Beschränkungen der Verkaufszeit, Verteuerung des Verkehrs zu weiter liegenden Verkaufsstellen u. a. Es ist nicht schwierig, diese Gedanken noch weiter fortzusetzen.

Damit schließen wir vorläufig unsere Ausführungen über den Preis ab, um zunächst die Gestaltung des Angebotes, also einer der Determinanten der Preisbildung auf dem Markte näher zu betrachten. Wir möchten aber darauf hinweisen, daß wir bisher nur eine der verschiedenen Arten der Preisbildung, die Bildung des „Konkurrenzpreises“ betrachtet haben. Wir werden später über andere Arten der Preisbildung zu sprechen haben.

## II. Ertragsgestaltung und Kosten.

### 1. Das Problem.

Wer einen Markt mit einem Produkt beliefert, wird die Kosten, welche ihm (der Einkauf bzw.) die Erzeugung dieser Ware bereitet, mit dem Preis, welchen er erzielen kann, vergleichen. Das Angebot einer Ware wird also schließlich („auf die Dauer“) abhängig sein von den Kosten: Die Kostenkurve ist eine „potentielle Angebotskurve“. Mit dem Eingehen auf diesen Zusammenhang haben wir uns von der Betrachtung des jeweils auf dem Markte gegebenen Angebotes losgelöst und die Dynamik der Angebotsentwicklung zum Problem gemacht. Nun sind für die Höhe der Kosten einer Produktion zwei zunächst durchaus verschiedene Tatbestände von Bedeutung:

1. Die Höhe der Preise jener Produktionsmittel, welche zur Erzeugung des Produktes benötigt werden.

2. Die „Effizienz“ der Produktionsmittel, d. h. das Verhältnis zwischen der Größe der Aufwendung derselben und der Größe des Produktes.

Wenn man nun annehmen kann, daß die Preise der Produktionsmittel gegeben sind, so ist allein diese Effizienz der Produktionsmittel bestimmend für die Entwicklung des Angebotes. In dieser Betrachtungsweise wollen wir hier die Frage der Effizienz der Produktionsmittel zunächst in unserer Betrachtung in den Vordergrund schieben. Diese Art des Vorgehens ist darin begründet, daß — wie wir noch sehen werden — die Preise der Produktionsmittel nicht unabhängig von deren Effizienz betrachtet werden können.

Die Frage, die vor uns liegt, ist also zunächst, wie sich die Menge der zur Aufwendung gelangten Produktionsmittel zu der Menge des Produktes verhält. Diese Frage wird unter dem Aspekte einer Vermehrung oder Verminderung der Produktion betrachtet. Dabei sind zunächst drei Möglichkeiten gegeben:

1. Die Aufwendung an Produktionsmitteln ist der Größe des Produktes proportional. Wenn wir also die Produktion ausdehnen wollen, müssen wir in demselben Verhältnis die Menge der Produktionsmittel vermehren, bei einer Einschränkung der Produktion wird die Menge der Produktionsmittel in

demselben Verhältnis vermindert („proportionaler Ertrag“ = „konstante Kosten“).

2. Eine Vermehrung der Produktion ist nur mit überproportionaler Vermehrung von Produktionsmitteln möglich („abnehmender Ertrag“ = „steigende Kosten“).

3. Die Größe des Produktes wächst schneller als die Vermehrung der aufgewendeten Produktionsmittel („zunehmender Ertrag“ = „abnehmende Kosten“).

Um die Frage dieser Ertragsgestaltungen hat sich eine ausgedehnte Diskussion entwickelt. Das Ergebnis derselben war für manche die Annahme eines Überwiegens einer bestimmten Ertragsgestaltung. Man hat von einem Überwiegen der konstanten Erträge oder auch der abnehmenden Erträge, schließlich sogar der zunehmenden Erträge gesprochen. In jeder dieser Meinungen liegt ein Kern von Wahrheit, es ist nur klarzustellen, in welcher Betrachtungsweise jede dieser Aussagen berechtigt ist. Ein anderes häufig gehörtes Ergebnis der Diskussion ist das, daß jeweils einer bestimmten Produktion eine bestimmte Art der Kostengestaltung charakteristisch wäre. Die oft gehörte Meinung geht dahin, daß der Landwirtschaft abnehmende Erträge, dem Handwerk konstante Erträge und der Industrie zunehmende Erträge eigentümlich wären. Es liegt auch in dieser Ansicht ein Kern von Wahrheit, doch ist zweifellos die Verallgemeinerung außerordentlich bedenklich. Für die Entwicklung der Kosten- und Ertragslehre ist aber von der Darlegung des sogenannten „Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag“ auszugehen.

## 2. Der abnehmende Ertrag.

In der landwirtschaftlichen Produktion (beispielsweise sei an die Getreideerzeugung gedacht) braucht man drei Gruppen von Produktionsmitteln, nämlich den Boden, die menschliche Arbeitskraft und schließlich eine dritte Gruppe, welche eine sehr verschiedenartige Zusammensetzung haben kann: gewisse Materialien (Saatmittel, Dünger), verschiedene Werkzeuge und Maschinen, Zugkraft von Tieren oder Maschinen. Wir vernachlässigen zur Vereinfachung der Darstellung zunächst diese dritte Gruppe von Produktionsmitteln vollständig, es wird später möglich sein, sie ohne Zwang in das Schema unserer

Betrachtung einzubeziehen. Hinsichtlich der beiden anderen Produktionsmittel, Arbeit und Boden, ist eine für die weitere Entwicklung wichtige Unterscheidung zu machen.

Der Boden, welcher in einem Lande der landwirtschaftlichen Produktion zur Verfügung steht, ist (abgesehen von Bodengewinnung durch Meliorationen usw.) ein für allemal gegeben. Bei dünner Besiedlung des Landes wird nicht der ganze nutzbare Boden in Verwendung genommen sein, wenn aber die Bevölkerung wächst, so ist bald der Zustand erreicht, in welchem ein „freier“ Boden nicht mehr zur Verfügung steht. Dieser Zustand der Verwendung des ganzen Bodens ist bei den „alten Kulturvölkern“ im allgemeinen schon längst erreicht. Weltwirtschaftlich gesehen ist die Lage selbst heute noch anders. Es gibt noch weite Landstriche, in welchen bester Boden zur Verfügung steht, der aber von der (relativ) sehr geringen Bevölkerung des Landes noch nicht in Arbeit genommen ist. Wir werden später ohne jede Schwierigkeit den Fall des noch nicht genützten Bodens in unsere Betrachtung einbeziehen können und sprechen zunächst ausschließlich von dem Fall eines Landes, in welchem der zur Verfügung stehende Boden bereits bearbeitet ist.

Es ist nun klar, daß unter diesen Umständen eine Vermehrung des Bodenertrages nur durch Intensivierung der Bodenbearbeitung möglich ist, also durch vermehrte Verwendung anderer Produktionsmittel auf dem gegebenen Boden. Diese „anderen Produktionsmittel“ sind zunächst Arbeitsleistungen. Die Arbeit ist sonach neben dem fix gegebenen Boden als „variabler Faktor“ anzusehen.

Die oft mißverständene, in ihrer praktischen Bedeutung aber ganz ungeheuer weitreichende, ja das Schicksal der Menschheit in grundlegender Weise bestimmende These, welche wir zu vertreten haben, lautet nun: Unter sonst gleichen Verhältnissen bringt die fortgesetzte Vermehrung der Arbeitsaufwendungen auf einem gegebenen Boden immer geringer werdende Ertragszugänge. (Die übliche, in ihrer wörtlichen Bedeutung sinnwidrige Formel „Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag“ sollte richtig lauten „Gesetz der abnehmenden Ertragszugänge zusätzlicher Arbeitsaufwendungen“.) Drei Wege, auf welchen man diese These zu begründen versucht hat, seien hier aufgezeigt.

1. Man hat die Ertragsgestaltung der Landwirtschaft empirisch untersucht und dabei diesen Zusammenhang bestätigt gefunden. Wir werden noch darauf hinzuweisen haben, daß auch die allgemeine Erfahrung, welche sich aus der Beobachtung des geschichtlichen Ablaufes ergibt, unseren Satz bestätigt.

2. Man hat durch eine ins Technisch-Physische gehende Betrachtung den Satz plausibel zu machen gesucht. Wenn wir das Wachsen der Pflanzen auf dem Boden betrachten, so sehen wir an dem Entstehen derselben rein physisch eine Reihe von Faktoren mitwirken: Die natürliche Fruchtbarkeit des Bodens mit den im Boden enthaltenen Nährstoffen, dann Regen und Sonnenschein usw., dann die menschliche Arbeit. Wenn nun von allen diesen Faktoren ein einziger, die Arbeit, vermehrt wird, so bedeutet das, daß der Anteil der anderen Faktoren an dem Aufbau der Pflanzen nicht vermehrt wird. Die einseitige Vermehrung der Arbeit ohne gleichzeitige Vermehrung der übrigen Konstituentien des Produktes kann nicht eine der Vermehrung der Arbeit entsprechende Vermehrung des Produktes mit sich bringen.

3. Entscheidend für die Beurteilung unserer These muß aber eine rein theoretische Begründung sein. Die — in ihren letzten Feinheiten etwas komplizierte — Argumentation geht dahin, daß der Boden kein wirtschaftliches Gut sein könnte und daß für ihn im Verkehr nichts gezahlt werden könnte, wenn die Vermehrung der Arbeit einen proportionalen oder gar überproportionalen Ertrag bringen würde. Der Grundgedanke der Ableitung ist sehr einfach darzustellen.

Ein Bauer besitzt ein Grundstück und bearbeitet dieses mit einer bestimmten Zahl von Arbeitsaufwendungen. Nehmen wir also an, daß bei einer Arbeitsaufwendung von 1000 Arbeitstagen ( $A$ ) ein Ertrag von 200 Produkteinheiten ( $E$ ) zu erzielen wäre. Wenn nun das „Gesetz vom abnehmenden Bodenertrag“ nicht gelten würde, so würde eine Verdoppelung der Arbeitsaufwendungen den doppelten Ertrag oder sogar noch mehr bringen. Also 2000  $A$  würden wenigstens 400  $E$  erzeugen. Nun ist aber bekannt, daß jeder Bauer „landhungrig“ ist, daß er lieber mehr Boden besitzt als weniger, daß er, wo es ihm möglich ist, gerne Boden dazu kauft, daß er auf keinen Fall bereit sein

wird, von seinem Boden ohne weiteres etwas herzugeben. Der Bauer erwartet also von einem Mehrbesitz an Boden einen Mehrertrag, er fürchtet von einer Verminderung seines Bodenbesitzes eine Ertragschmälerung. Nehmen wir nun an, unser Bauer kauft ein Grundstück von derselben Größe und Qualität, wie jenes, das er bisher bearbeitet hat. Wenn er nun auf diesem neuerworbenen Boden wiederum 1000  $A$  aufwendet, wird der Ertrag 200  $E$  sein. Wenn er also beide Grundstücke zusammen mit 2000  $A$  bearbeitet (auf jedem Grundstück 1000  $A$ ), so wird er nicht mehr als 400  $E$  erhalten. Für die Erreichung dieses Ertrages steht es nun dem Bauern dafür, das Opfer eines Grundkaufes auf sich zu nehmen. Wäre es nun möglich, mit 2000  $A$  auf dem früher in seinem Besitz befindlichen Grundstück 400  $E$  zu gewinnen, würde also die Verdoppelung der Arbeitsaufwendungen auch eine Verdoppelung des Ertrages bedeuten, so hätte der Bauer kein Interesse, neuen Boden zu erwerben, bei welchem er unter Aufwendung einer gleich großen Ration von Aufwendungen (zusätzliche 1000  $A$ ) auch nur einen gleichen Mehrertrag (200  $E$ ) gewinnen könnte. Damit ist erwiesen, daß, wo immer eine Bewertung des Bodens stattfindet, die Verdoppelung der Arbeitsaufwendungen weniger als eine Verdoppelung des Ertrages ergibt.

Nun macht es gerade diese Art der Ableitung des „Gesetzes vom abnehmenden Bodenertrag“ ohne jede Schwierigkeit möglich, eine ganz große Verallgemeinerung vorzunehmen. Wir haben in der Weise argumentiert, daß wir von einer „produktiven Kombination“ von Boden und Arbeit ausgegangen sind. Nun können wir in unserer Argumentation ohne weiteres an die Stelle der Ausdrücke Boden und Arbeit die Bezeichnung für irgendwelche andere Produktionsmittel einsetzen oder — noch allgemeiner — eine allgemeine Formel für Produktionsmittel, für welche in der Wirtschaft etwas gezahlt wird. Wenn wir von einer Kombination der Produktionsmittel  $P_1$  und  $P_2$  ausgehen, muß nach der vorhin vorgetragenen Ableitung die Vermehrung eines derselben bei Konstanz des anderen abnehmenden Ertragszuwachs bedeuten. Dabei ist es ganz gleich, von welchen Produktionsmitteln gesprochen wird. Das „Gesetz der abnehmenden Ertragszuwächse“ ist ein allgemein geltendes Prinzip des Zusammenwirkens von Produktionsmitteln. Wenn



bei Konstanz des einen Produktionsmittels das andere vermehrt wird (oder — diese Erweiterung ist ohne weiteres zulässig — wenn bei Konstanz einer Produktionsmittelgruppe eine andere Gruppe von Produktionsmitteln vermehrt wird), so wächst der Ertrag langsamer als die Menge des variierten Faktors. Wir werden später noch die Bedeutung dieses allgemeinen Grundsatzes zu erörtern haben, wir werden auch noch (an zwei Stellen S. 27 und S. 38 gewichtige Einschränkungen zu machen haben. Hier aber sei sogleich noch eine Erweiterung des Satzes vom abnehmenden Bodenertrag gewonnen.

Wir haben in unserer Ableitung früher (S. 21) eine Gruppe von Produktionsmitteln, welche in der Landwirtschaft gebraucht werden, beseite gelassen. Wenn wir annehmen, daß alle diese Produktionsmittel mit einem einheitlichen Maß gemessen werden können, wobei wir sie — manches, das erst später ausgeführt werden kann, vorwegnehmend — mit dem Ausdrucke Kapital erfassen, so können wir auf Grund unserer Ableitung sagen, daß auch die Vermehrung von anderen Produktionsmitteln als der Arbeit auf einem gegebenen Boden, also die Vermehrung der Kapitalaufwendungen auf einem gegebenen Boden, dem Grundsätze abnehmender Ertragszugänge unterliegt. Mit dieser Erweiterung wird das Bodenertragsgesetz gewöhnlich formuliert: Bei Vermehrung der Aufwendungen von Kapital und Arbeit auf einem gegebenen Boden steigt der Ertrag langsamer als die Vermehrung der aufgewandten „Dosen“ von Kapital und Arbeit. Für dieses Ertragsgesetz sei nun eine gewichtige Anwendung vorgetragen, wobei es allerdings notwendig sein wird, gleich auch die erste Einschränkung zu besprechen.

### **3. Das Bevölkerungsgesetz. (Erste Einschränkung des allgemeinen Ertragsprinzips.)**

Es handelt sich um das sogenannte Bevölkerungsgesetz von Thomas Malthus (1798), von welchem oft gesagt worden ist; daß es „berühmt und berüchtigt“ zugleich ist. Die Argumentation ist ungefähr folgende: Es wurde beobachtet, daß die Bevölkerung eines Landes sich in etwa 25 Jahren verdoppelt. Die Verdoppelung der Bevölkerung bedeutet auch eine Verdoppelung der Arbeitskräfte. Infolge des Ertragsgesetzes muß

aber der Ertrag des Bodens langsamer wachsen als die Bevölkerung. Dieses Verhältnis ist in zwei Reihen dargestellt:

Verhältnis der Bevölkerungsvermehrung . . . . .	4	8	16	32	64
Maßzahl der Ertragsgröße . . . . .	4	6	8	10	12

Das Wachstum der Bevölkerung ist durch eine Reihe dargestellt, welche eine geometrische Progression enthält, die Vermehrung des Ertrages geht in einer arithmetischen Reihe vor sich. Es ist aber klar, daß diese ziffernmäßige Darstellung nicht das Entscheidende ist. Wenn die Bevölkerung sich überhaupt vermehrt, so verdoppelt sie sich innerhalb eines gewissen Zeitraumes, ob das 25 Jahre sind oder mehr oder weniger, das ist nicht wesentlich. Die Vermehrung der „Hände“ bedeutet aber nach dem Grundsätze des abnehmenden Ertrages ein hinter der Bevölkerungsvermehrung zurückbleibendes Steigen des Ertrages. Das immer weitere Auseinanderklaffen der beiden Reihen zeigt aber deutlich die Konsequenzen, welche sich daraus ergeben müssen: Wachsende Bevölkerung muß schmalere Versorgung der Menschen bedeuten. Not und Elend wird die Folge dieser Entwicklung sein, wenn nicht Kriege und Epidemien die Bevölkerung immer wieder dezimieren. Zur Vermeidung dieser „repressiven“ Hemmungen der Bevölkerungsvermehrung verlangte Malthus sexuelle Enthaltbarkeit, der moderne „Neomalthusianismus“ Prävention im Geschlechtsverkehr. Wenn wir aber die Verhältnisse näher betrachten, so werden wir sehen, daß in dem Bevölkerungsgesetz ein schwerer Konstruktionsfehler liegt, welcher die uneingeschränkte Gültigkeit dieses Gesetzes in Zweifel ziehen läßt. Es wird sich zeigen, daß das Bevölkerungsgesetz nur unter ganz bestimmten Umständen zur Wirksamkeit gelangen kann. Der Konstruktionsfehler, von dem wir hier sprechen, liegt darin begründet, daß die beiden Reihen, um welche es sich da handelt, die Reihe der Bevölkerungsvermehrung und jene des Ertragszuwachses, nicht ohne weiteres nebeneinandergestellt werden können. Die Vermehrung der Bevölkerung ist ein Prozeß, welcher typisch dynamischer Natur ist, sich im langen Ablaufe der Zeit auswirkt. In der Betrachtung eines solchen Prozesses kann aber das Gesetz vom abnehmenden Ertrag nicht ohne weiteres zur Anwendung gelangen.

Im Ablaufe der Jahrhunderte hat sich die Kenntnis der Menschen von den technischen Methoden der Produktion ganz bedeutend erweitert. Die Verwertung neuer technischer Kenntnisse bedeutet aber, daß der Ertrag der Arbeit wächst. Wenn wir uns erinnern, in welcher Weise wir das Ertragsgesetz abgeleitet haben, so ist es wohl deutlich, daß wir seine Gültigkeit immer nur für einen augenblicklich gegebenen Stand der technischen Kenntnisse beweisen können. Wenn dem Bauern, von welchem wir gesprochen haben, eine neue Technik der Produktion bekannt wird, so wird die Anwendung dieser neuen Produktionsmethode zu einer Steigerung des Ertrages führen. Mit dem „abnehmenden Ertrag“ hat das an sich gar nichts zu tun. Dasjenige, was sich aus unserer Ableitung ergibt, ist nur das, daß nach Gewinnung der neuen technischen Kenntnisse das Gesetz vom abnehmenden Ertrag genau so wirken wird wie vorher. Der Übergang aber, welcher durch eine neue Produktionstechnik veranlaßt wird, bedeutet eine Steigerung des Ertrages, welche gewissermaßen die Wirkung des allgemeinen Ertragsgesetzes unterbricht. Nach Gewinnung der neuen Technik hat das Ertragsgesetz auf einer höheren Stufe der Ergiebigkeit seine Geltung behalten. Wir haben diesen Sachverhalt bereits früher im Vorübergehen festgehalten, wenn wir bei der allgemeinen Formulierung unserer These gesagt haben „unter sonst gleichen Verhältnissen“. Diese Einschränkung, welche im gesamten Bereiche der Ertragslehre zu gelten hat, wird nun genau formuliert zu lauten haben: Das Ertragsgesetz gilt nur unter Konstanz der Kenntnis der Produktionsmethoden. (Erste Einschränkung des allgemeinen Ertragsgesetzes, vgl. S. 25 und S. 38.) Neue Produktionsmethoden können eine Vervielfachung des Ertrages bedeuten. Das wird in der oben angeführten Reihe, welche die Maßzahl der Ertragsgröße darstellt, bedeuten, daß an einer Stelle der Entwicklung diese Zahl sprunghaft in die Höhe gehen kann.

Ein zweiter Umstand, der im Bevölkerungsgesetz nicht zum Ausdruck gelangt, ist der, daß die Steigerung des Ertrages nicht nur einer Bevölkerungsvermehrung, sondern auch einer Vermehrung der Kapitalausstattung der Bevölkerung entspringen kann. Wenn das Kapital in einem stärkeren Maße wächst als die Bevölkerung, so kann selbst bei unverändertem Stand

technischer Kenntnisse eine stärkere Steigerung des Ertrages der Arbeit erzielt werden. Das ist bereits früher begründet worden.

Ergibt sich nun aber aus diesen Ausführungen eine Widerlegung des Bevölkerungsgesetzes? Das keineswegs. Das, was da notwendig ist, ist nichts anderes als das Berücksichtigen einer Einschränkung: Die wachsende Bevölkerung wird ständig „an die Grenze des Nahrungsmittelspielraumes stoßen“, wenn und insolange die Kenntnisse der Menschen hinsichtlich der vorteilhaftesten Produktionsmethoden nicht erweitert werden und soweit der Kapitalreichtum nicht schneller wächst als die Bevölkerung. Wir müssen die Wirksamkeit des in dieser Weise eingeschränkten Bevölkerungsgesetzes in jenen Ländern bestätigt sehen, in welchen eine ständige Tendenz zur Bevölkerungsvermehrung mit einer starren Bindung der Produktionsverhältnisse verbunden ist. Die Entwicklung in manchen Ländern Asiens zeigt in aller Deutlichkeit die Wirksamkeit des Bevölkerungsgesetzes und gibt damit auch indirekt eine Bestätigung für die Richtigkeit des allgemeinen Ertragsgesetzes. Es läßt sich auch zeigen, daß in manchen Epochen der Entwicklung der europäischen Wirtschaft, ja in manchen Ländern Europas auch noch in der jüngsten Zeit das Bevölkerungsgesetz in derselben Weise zur Wirksamkeit gelangt ist. Gab es doch Zeiten, in welchen das Dahinraffen großer Menschenmassen durch die Pest ein entscheidendes Mittel zur Beseitigung eines übermäßigen Bevölkerungsdruckes innerhalb einer stationären Wirtschaft gewesen ist. Im Gegensatz dazu steht vor allem die Entwicklung des 19. Jahrhunderts, welche in großen Teilen Europas einer rasch steigenden Bevölkerung eine immer bessere Versorgung ermöglicht hat, weil eine fortschreitende Erweiterung technischer Kenntnisse, wachsender Kapitalreichtum und das (später noch zu besprechende) rasche Fortschreiten der zwischenstaatlichen Arbeitsteilung den Ertrag der Arbeit immer mehr steigen ließen. Hier ist aber auf eine wichtige Folgerung wirtschaftspolitischer Art hinzuweisen, welche sich aus dieser Ableitung ergibt. Wachsende Bevölkerung kann mit steigender, ja auch nur mit gleichbleibender Versorgung nur dann verbunden sein, wenn die Produktionsmethoden verbessert werden und die Kapitalversorgung wächst.

Zugleich wird hier der Widersinn einer Wirtschaftspolitik klar, welche Bevölkerungsvermehrung anstrebt und zugleich die Entwicklung einer Steigerung des Ertrages der Arbeit unterbindet, ohne dabei zugeben zu wollen, daß ihre Wirkung nur eine fortschreitende Verknappung in der Versorgung der Menschen sein kann.

Der Tatbestand, daß eine Ausdehnung der Produktion nur mit relativ stärkerer Vermehrung der Aufwendungen möglich ist, kann noch in zwei anderen Fällen festgestellt werden, welche wir hier im Anschlusse an die Behandlung des abnehmenden Ertrages kurz behandeln wollen.

1. Der der Produktion zur Verfügung stehende Boden ist von verschiedener Qualität. Die schlechteren Bodenqualitäten werden pro Einheit des Ertrages mehr an Aufwendungen von Arbeit (und Kapital) erfordern. Je mehr also eine wachsende Bevölkerung die Steigerung der Produktion notwendig macht, desto ungünstiger wird das Verhältnis zwischen Aufwendung und Ertrag nicht nur infolge der fortschreitenden Intensivierung der Bodenbearbeitung, sondern auch aus dem zweiten Grunde, weil die Produktion in immer weiterem Ausmaße auch schlechteren Boden in Arbeit nehmen wird. (Was hier zunächst von dem landwirtschaftlich genützten Boden gilt, ist ohne weiteres auch für die Verwertung von Naturvorkommen — Erze, Kohle usw. — anzuwenden.)

2. Wachsende Bevölkerung wird auch immer mehr dazu führen, daß weiter abliegender Boden in Bearbeitung genommen wird. Hier werden zu den Aufwendungen, welche in der Gewinnung des Bodenertrages notwendig sind, auch noch jene Aufwendungen hinzukommen, welche für den Transport des Produktes notwendig sind. Diese zusätzlichen Aufwendungen wirken wiederum in der Richtung einer Verschlechterung des Verhältnisses von Aufwand und Ertrag. Die Belastung des Produktes durch Transportkosten nach den Konsumstätten macht es auch erklärlich, daß selbst heute nicht der ganze Boden, welcher in der Welt zur Verfügung steht, in Bearbeitung genommen wurde und daß vielfach auch guter Boden in nur wenig intensiver Weise für die Ernährung der dünnen Bevölkerung des eigenen Landes bearbeitet wird.

#### 4. Proportionale Ertragszugänge. Die Arbeitsteilung.

Nach der eingehenden Behandlung des ablehnenden Ertrages werden wir zunächst die Formel vom gleichbleibenden Ertragszuwachs sehr kurz besprechen können. Wir gehen von einem Falle aus, in welchem die Voraussetzungen andere sind als in jenem, in welchem ein abnehmender Ertragsverlauf gegeben war. Dieser abnehmende Ertragsverlauf ist dann gegeben, wenn ein Produktionsmittel (z. B. Boden) nicht vermehrbar ist und nur eine einseitige Vermehrung eines zweiten Produktionsmittels (z. B. Arbeit, oder einer Produktionsmittelgruppe, z. B. Arbeit und Kapital) möglich ist. Dort aber, wo eine Ausdehnung der Produktion in der Weise möglich ist, daß alle Produktionsmittel, da sie in ausreichender Menge zur Verfügung stehen, im gleichen Verhältnis vermehrt werden können, dort ist zunächst zu erwarten, daß der Ertrag in demselben Verhältnis wie die Vermehrung der Produktionsmittel steigen wird. Wenn etwa ein Schneidereibetrieb in einem Zimmer fünf Maschinen mit fünf Arbeiterinnen beschäftigt hat und nun den Betrieb in der Weise vergrößert, daß in einem zweiten Zimmer weitere fünf Maschinen und weitere fünf Arbeiterinnen verwendet werden, so wird die Verdoppelung dieser Produktionsmittel auch eine Verdoppelung des Ertrages erwarten lassen. Es wird im allgemeinen stimmen, daß diese Verhältnisse im Handwerk vielfach gegeben sind, so daß die Aussage ihre Berechtigung hat, daß „proportionale Erträge“ dieser Produktion im allgemeinen charakteristisch sind. Wir halten fest, daß da zwei Voraussetzungen gegeben sind:

1. Alle Produktionsmittel können in demselben Verhältnisse vermehrt werden.

2. Die Vergrößerung der Produktion bedeutet keine Änderung in der Produktionsmethode. Das ist nach dem, was wir früher über die Verhältnisse des abnehmenden Ertrages ausgeführt haben, nicht weiter auszuführen. Hier aber ist ein Hinweis auf einen anderen ganz bedeutenden Zusammenhang notwendig.

Stellen wir uns die Verhältnisse in einem kleinen gewerblichen Betriebe vor, in welchem eine Arbeiterin damit beschäftigt ist, Kunstblumen zu erzeugen. Nun wird dieser Betrieb in der Weise vergrößert, daß etwa 10 Arbeiterinnen be-

schäftigt werden. Das Produkt bleibt das gleiche, auch die Technik der Produktion — das Arbeiten mit der Hand und gewissen einfachen Werkzeugen — bleibt grundsätzlich unverändert. Aber der Erzeugungsvorgang wird jetzt in der Weise modifiziert, daß die zehn Arbeiterinnen an einem langen Tisch nebeneinander sitzend die einzelnen Verrichtungen der Produktion untereinander aufteilen. Die einzelne Arbeiterin macht nicht mehr die Kunstblume vom Anfang an fertig, sondern das „Werkstück“ geht von einer Hand in die andere, an jeder Stelle wird eine bestimmte Teilverrichtung des Arbeitsprozesses durchgeführt und erst aus der Hand jener Arbeiterin, welche den letzten Handgriff vorgenommen hat, geht das fertige Produkt hervor. Der Sachverhalt ist oft in anschaulichster Weise an verschiedenen Produktionen geschildert worden. Berühmt ist das Beispiel der Stecknadelfabrikation, welches Adam Smith vorgetragen hat, heute liest man häufig von der Produktion von Automobilen „am laufenden Band“ u. a. Es sei aber darauf hingewiesen, daß derartige Beispiele fast immer ein Fortschreiten der Arbeitsteilung verbunden mit der Vermehrung der Kapitalausstattung zeigen, so daß bei ihnen das reine Phänomen der Arbeitsteilung nicht leicht sichtbar wird. In unserem Beispiel der Kunstblumenerzeugung ist nun zweierlei zu sehen:

1. Die „Zerlegung“ eines bisher von einer Arbeitskraft in seiner ganzen Komplexheit durchgeführten Arbeitsprozesses in einzelne Teilprozesse, welche den einzelnen Arbeitskräften zugewiesen sind. In letzter Konsequenz führt das zu dem Zustande, daß jede einzelne Arbeitskraft nur einen einzigen immer wiederkehrenden Handgriff an den nacheinander vorbeilaufenden Werkstücken vorzunehmen hat. Der Prozeß der immer weiter fortschreitenden Zerlegung des Arbeitsprozesses bedeutet also, daß der einzelne Arbeiter von den verschiedenen Verrichtungen, welche bei der Arbeit vorzunehmen sind, immer mehr an andere Arbeitskräfte abgibt.

2. Der Zerfällung des komplexen Arbeitsvorganges muß eine die einzelnen Teilverrichtungen zusammenfassende Organisation gegenüberstehen. Diese ist hier im Betriebe gegeben. Unter anderen Umständen wird diese Zusammenfassung auch in anderer Form vor sich gehen.

Die primitivste Arbeitsteilung findet sich schon in den Anfängen menschlicher Geschichte innerhalb der Familie, in welcher eine „natürliche Arbeitsteilung“ zwischen Mann und Frau gegeben ist. Schon in der Großfamilie der ältesten Zeit und in der Wirtschaft des geschlossenen Gutshofes findet sich eine weiter fortschreitende Arbeitsteilung. Die Entwicklung derselben führt schließlich zur Ausbildung der einfachsten Handwerke. Hat zunächst die Arbeitsteilung innerhalb einer geschlossenen Wirtschaft ihr Korrelat in der Arbeitsvereinigung innerhalb dieser Wirtschaft gefunden, so entwickelt sich daneben die Spezialisierung der Einzelwirtschaften auf einen beschränkten Bereich der Produktion, wobei dann mit anderen Einzelwirtschaften eine Verbindung hergestellt wird, und es ist schließlich diese Verbindung zwischen in arbeitsteiliger Weise produzierenden Einzelwirtschaften in der Form des Tausches bestimmend für die Struktur der Wirtschaft geworden.

Es ist nun klar, daß die Anwendung der Arbeitsteilung zu einer wesentlichen Steigerung der Ergiebigkeit der Arbeit dienen kann. Das ist in der Erfahrung immer wieder erwiesen, es ist auch ohne weiteres einzusehen, daß die Ersparnis an Zeit durch das Wegfallen des Wechsels der Werkzeuge, die bessere Anpassung des Arbeiters an spezialisierte Arbeit u. a. in dieser Richtung wirken muß. Es ist außer Zweifel, daß der sogenannte technische Fortschritt nicht allein in der Ausnützung von immer neuen Entdeckungen im Bereiche der physischen Natur bestanden hat, sondern zu einem ganz großen Teile auch in immer weiterer Ausnützung des Prinzips der Arbeitsteilung.

Die Bedeutung der Arbeitsteilung liegt also zunächst darin, daß sie eine ganz wesentliche Steigerung des Ertrages ermöglicht hat. Niemand wird bezweifeln können, daß selbst der Besitz der vollkommensten technischen Kenntnisse einer (relativ kleinen) geschlossenen Hauswirtschaft es niemals möglich machen würde, den heutigen Grad der Ergiebigkeit der Produktionsmittel zu erreichen, ja daß sehr viele Produkte, deren Verwendung heute schon bei geringem Wohlstande zu einer Selbstverständlichkeit geworden ist, ohne das Ausnutzen der Vorteile großzügiger Arbeitsteilung überhaupt nicht erzeugt werden könnten. Die Arbeitsteilung hat zugleich einen immer



größeren Kreis von Menschen in eine immer engere wirtschaftliche Verbundenheit gebracht. Daß diese Verbundenheit auch Abhängigkeit bedeutet, und zwar ganz allgemein Abhängigkeit einer Wirtschaft von vielen anderen, dann Abhängigkeit der in der beruflichen Arbeitsteilung in immer höherem Ausmaße spezialisierten Arbeitskräfte von den Schwankungen des Marktes, daß schließlich sittliche Werte der Werkverbundenheit, welche mit dem Fortschritte der Arbeitsteilung verloren gingen, vielfach nicht in anderem einen vollwertigen Ersatz gefunden haben, das sind, von einem allgemeinen sozialen Gesichtspunkte gesehen, die Nachteile, welche der Steigerung der Ergiebigkeit der Produktion und damit der Ermöglichung einer besseren Versorgung gegenüberstehen. Wem aber eine romantische Einstellung eine Rückbildung der Arbeitsteilung wünschenswert erscheinen läßt, der sollte ehrlich genug sein, um zuzugeben, daß die Gewinnung einer größeren Selbstgenügsamkeit nur auf Kosten der Versorgung der Bevölkerung möglich ist. Auf das alles wird noch in einem anderen Zusammenhange zurückzukommen sein. Der Leser erinnert sich hier an die Bemerkungen, welche wir hinsichtlich der Verhältnisse vom abnehmenden Ertrag und technischen Fortschritt gemacht haben (S. 28). Dazu wäre noch eines ergänzend zu sagen. Genau so wie irgendein Fortschritt in der Kenntnis technischer Methoden, kann auch eine Weiterentwicklung der Arbeitsteilung dort die Ergiebigkeit steigern, wo die Produktion sonst dem abnehmenden Ertrag unterliegt. Das ist hier wohl nicht weiter zu begründen.

##### **5. Wachsende Ertragszugänge. (Zweite Einschränkung des allgemeinen Ertragsprinzips.)**

Jetzt hätten wir zur Besprechung des dritten Falles der Ertragsgestaltung, des Falles zunehmender Erträge, überzugehen. Der Vereinfachung der Darstellung in diesem Bereiche, in dem der Analyse manche Schwierigkeiten begegnet sind, diene wiederum die Anwendung einer graphischen Darstellung, welche zunächst an der Hand der bisher behandelten Ertragsgestaltung erläutert sei.

Eine Darstellung des abnehmenden Ertrages ist in Abb. 3 gegeben. Wenn wir ein Produktionsmittel (z. B. Boden)

in einer bestimmten Menge als gegeben annehmen und wenn wir dann ein anderes Produktionsmittel (z. B. Arbeit) in einzelnen Einheiten sukzessive zugesetzt denken, so bedeutet jedes Zusetzen dieses variablen Faktors einen Ertragszuwachs, welcher immer geringer wird. Die einzelnen Ertragszugänge sind in der Abbildung durch die schmalen, senkrecht stehenden Streifen dargestellt, welche der Vermehrung des variablen Faktors, die auf der horizontalen Achse aufgetragen wird, entsprechen. Derselbe Sachverhalt ist dann in einer vereinfachten Form in Abb. 4 dargestellt: Wir denken uns die Einheit des variablen Faktors, welche in der produktiven Kombination

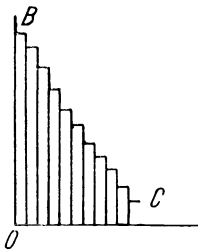


Abb. 3. Abnehmende Ertragszugänge.

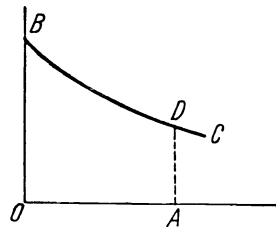


Abb. 4. Die Grenzertragskurve.

sukzessive zugesetzt wird, ganz klein; dann geht die treppenförmige Linie  $BC$  der Abb. 3 in eine ungebrochene Kurve über. Bei Verwendung des variablen Faktors in der Menge  $OA$  ist dann der gesamte Ertrag durch die Fläche  $OABD$  dargestellt, der Ertrag der letzten zugesetzten Einheit des variablen Faktors durch die Strecke  $AD$  (zu welcher der entsprechende schmale Streifen der Abb. 3 gewissermaßen zusammengeschrumpft ist). Was jeder Punkt der Kurve bedeutet, ist außer Zweifel. Wenn der Länge der Strecke  $OA$  etwa die Beschäftigung von 20 Einheiten des variablen Faktors in Vereinigung mit einer gegebenen Menge des konstanten Faktors entspricht, so ist die Größe des Ertragszuwachses, welcher der Einstellung des 20. Stückes des variablen Faktors entsprochen hat,  $AD$ . Aus der Neigung der Kurve  $BC$  sehen wir, daß die Verwendung eines jeden weiteren Stückes dieses variablen Faktors einen abnehmenden Ertragszuwachs nach sich zieht, wie auch, daß der Ausfall an Ertrag, welcher bei Abziehung von Einheiten des variablen Faktors zu verzeichnen wäre, bei fort-

schreitender Abziehung immer größer werden würde. Diese Kurve  $BC$  wird nun mit dem Ausdrucke Grenzertragskurve bezeichnet, weil sie zunächst die „Grenzerträge“ (Ertragszuwächse) angibt, welche sich bei fortschreitender Vermehrung des variablen Faktors ergeben. Eine Umkehrung der Kurve des Grenzertrages ist dann die Kurve der Grenzkosten, welche wir hier deshalb erwähnen müssen, weil wir sie in unserer weiteren Ableitung immer wieder benutzen werden. Fragen wir, wieviel von dem variablen Faktor uns die Erzeugung einer Einheit des Produktes kostet, so finden wir einen verhältnismäßig geringen Aufwand dieses variablen Faktors. Wenn wir die Erzeugung ausdehnen, müssen wir — da wir abnehmenden Ertrag haben — für die Gewinnung jeder weiteren Produkteinheit immer mehr von dem variablen Faktor aufwenden. So würden wir — in Umkehrung der Abb. 3 — ein Stufendiagramm erhalten, welches zeigt, wie die Erzeugung einer jeden weiteren Produkteinheit infolge des abnehmenden Ertrages mehr an dem variablen Faktor kostet. Die

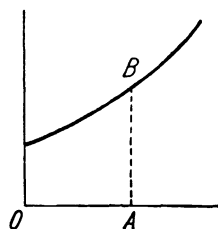


Abb. 5. Die Grenzkostenkurve.

Die Grenzkostenkurve in der Abb. 5 bedeutet dann: Wenn z. B.  $OA$  die Menge von 50 Produkteinheiten darstellt, so erfordert die 50. Produktionseinheit einen Aufwand an dem variablen Faktor welcher durch die Größe  $AB$  dargestellt ist. Bei Ausdehnung der Produktion würde — das drückt der Verlauf der Grenzkostenkurve aus — jede weitere Produkteinheit nur mit immer höherem Aufwande erzeugt werden können.

Soweit die Darstellung des abnehmenden Ertrages. (Zum Falle der konstanten Erträge ist hier nichts weiter zu sagen.) In dem uns jetzt aber interessierenden Falle des steigenden Ertrages muß die Kurve der Ertragszugänge von links nach rechts ansteigen, während die Kurve, welche die Kosten der Gewinnung einer zusätzlichen Einheit des Produktes darstellt, von links nach rechts fällt.

Nun ist diese Art der Ertrags- und Kostengestaltung in der praktischen Wirtschaft niemals in voller Reinheit zu sehen. Sie ist dagegen von der allergrößten Bedeutung in einer doppelten Kombination: Einerseits einer Kombination steigen-

der mit fallenden Ertragszugängen und dann einer Kombination der aus dieser Art der Ertragsgestaltung sich ergebenden Kostengestaltung mit anderen Kostenelementen. Hier sei zunächst die erste dieser Kombinationen besprochen.

Stellen wir uns eine fertig eingerichtete Fabrik, z. B. eine Automobilfabrik, als ein gegebenes Produktionsmittel vor, welches mit dem zweiten Produktionsmittel Arbeit zusammen verwendet wird. (Von anderem, was da in der Erzeugung noch benötigt werden mag, sei dabei zunächst völlig abgesehen.) Nun wird etwa folgender Verlauf einer Ertragsgestaltung durchaus plausibel erscheinen. Wenn nur ein oder zwei Arbeitskräfte beschäftigt werden, so werden diese kaum zu einer „produktiven“ Arbeit kommen. Sie werden etwa mit den notwendigen Reinigungs- und Instandhaltungsarbeiten voll beschäftigt sein. Es wird überhaupt erst bei einer gewissen Zahl von Arbeitern möglich sein, die Produktion aufzunehmen, und dabei wird der Ertrag der Arbeit ein sehr geringer sein, weil eine einigermaßen entsprechende Ausnützung der großen Anlagen nicht möglich ist. Wenn nun die Zahl der Arbeiter sukzessive vermehrt wird, so wird der Ertrag rascher steigen. Wir haben also bei immer weiterem Zusetzen von Arbeitskräften steigende Ertragszugänge zu verzeichnen. Dies wird so gehen bis zu einem Zustand, in welchem der Betrieb eine gewisse Kapazität erreicht hat. Es wird zu erwarten sein, daß eine noch weitere Ausdehnung der Produktion immer schwerer möglich ist. Der Betrieb wird schließlich an einzelnen Punkten und, je mehr die Produktion ausgedehnt wird, an desto mehr Punkten überlastet sein. Die weitere Ausdehnung der Produktion durch Mehreinstellung von Arbeitskräften bedeutet wiederum abnehmende Ertragszugänge. Im ganzen sehen wir also einen steigenden und einen fallenden „Ast“ der Kurve der Ertragszugänge, dem ein fallender und ein steigender Ast der Grenzkostenkurve entspricht (Abb. 6 und 7). Diese Art des Ertragsverlaufes ist erfahrungsmäßig einer Industrie, welche größere Kapitalinvestitionen gemacht hat, eigentümlich. Insofern man dabei nur den Ertragsverlauf vor dem Maximum der Kurve des Ertragszuwachses betrachtet, kann man von einer Beherrschung dieser Produktion durch zunehmenden Ertrag sprechen. Es verdient aber bemerkt zu werden, daß diese

Richtung des Ertragsverlaufes immer eine Grenze hat und dann von abnehmenden Ertragszugängen abgelöst wird. Von einem Grundsatz zunehmender Ertragszugänge in der Industrie könnte also nur insoweit mit Recht gesprochen werden, als die Produktion typischerweise in einem geringeren Ausmaße als dem genannten Maximum entspricht, beschäftigt ist. Wir werden noch sehen, daß das nicht ohne weiteres angenommen werden kann.

Zur allgemeinen Ableitung dieser Art der Ertragsgestaltung sei hier nur eine ganz kurze Bemerkung gemacht: Es ist offenbar, daß wachsende Ertragszugänge dann vorliegen wer-

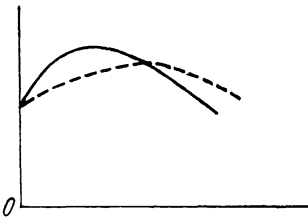


Abb. 6. Zunehmende und fallende Ertragszugänge (ausgezogene Kurve). Die Kurve der Durchschnittserträge (punktirt).

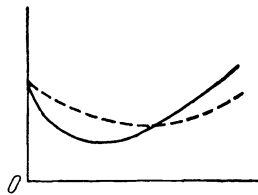


Abb. 7. Abnehmende und steigende Grenzkosten (ausgezogene Kurve). Die Kurve der Durchschnittskosten (punktirt).

den, wenn ein starr gegebener Produktionsfaktor nicht voll ausgenutzt ist. Man könnte sich diesen Sachverhalt auch bei einer landwirtschaftlichen Produktion als gegeben vorstellen: Wenn ein großes Stück Boden gegeben ist und von einer ganz geringen Zahl von Arbeitern bearbeitet wird, so wird der Ertrag wahrscheinlich sehr gering sein und eine Vermehrung der Arbeitskräfte, welche eine bessere Ausnützung dieses Bodens ermöglicht, wird wahrscheinlich wachsende Ertragszugänge mit sich bringen, bis dann ein Zustand erreicht ist, von dem an fallende Ertragszugänge zu verzeichnen sind. Manchem Leser wird es aufgefallen sein, daß wir auf diesen Sachverhalt nicht bei der allgemeinen Darlegung der Ertragsgestaltung in der landwirtschaftlichen Produktion hingewiesen haben. Der Grund, warum wir das nicht machen mußten, ist leicht einzusehen: Der zunehmende Ertrag könnte in diesem Falle praktisch nicht bedeutsam werden, wenn der Landwirt nicht gezwungen ist, den ganzen Boden zu bearbeiten. Wenn nur ganz wenige Arbeitskräfte und sehr viel Boden zur Verfügung

stehen, so wird es rationell sein, nur einen Teil des Bodens zu bearbeiten, und zwar in jenem Intensitätsgrade, welcher einem optimalen Ertrage entspricht. Bei Vermehrung der Arbeitskräfte würde dann parallel mit dieser Vermehrung der Arbeit mehr an Boden in Verwendung genommen werden. Der Ertrag würde also in diesem Verlaufe in demselben Verhältnis wie die Zahl der Arbeitskräfte steigen, bis der ganze Boden bearbeitet wird. Erst dann würde die weitere Ausdehnung der Produktion dem abnehmenden Ertrag unterliegen. (Solange unbenutzter Boden entsprechender Qualität zur Verfügung steht, wird für den Boden kein Preis gezahlt. Das ergibt sich aus der später zu entwickelnden Lehre von der Bestimmung der Preise der Produktionsmittel.) Bei einer Fabrikanlage wird (im allgemeinen) eine teilweise Verwendung nicht möglich sein und der Umstand der unrationellen Ausnützung einer großen Anlage bei geringer Zahl der Arbeiter wird zur Folge haben, daß die Kurve der Ertragszugänge in ihrem ersten Verlaufe, also bei Vermehrung der Zahl der Arbeiter von einem geringen Stande an, steigt. Wir können aber hier eine allgemeine Formulierung bringen, welche die Verbindung der Grundsätze vom zunehmenden und vom abnehmenden Ertrag zu vereinen ermöglicht: Die Kombinierung einer gegebenen Menge eines Produktionsmittels mit einer wachsenden Menge eines anderen Produktionsmittels bedeutet abnehmende Ertragszugänge, wofern nicht neue technische Methoden (einschließlich der Fortschritte der Arbeitsteilung) in Anwendung gelangen (die früher — Seite 27 — erwähnte erste Einschränkung des Grundsatzes vom abnehmenden Ertrag) und wofern nicht die Vermehrung des variablen Faktors eine bessere Ausnützung eines bisher nicht voll ausgenützten fixen Faktors ermöglicht (zweite Einschränkung des Grundsatzes vom abnehmenden Ertrag — vgl. S. 25). Diese zweite Einschränkung ist, was hier von Interesse, in erster Linie in jedem Fall von Bedeutung, in welchem ein Produktionsfaktor in fixen Kapitalanlagen besteht, also im allgemeinen bei der industriellen Produktion und dann bei Extraktionsproduktionen (Bergwerk).

Nun ist es aber für die Kostengestaltung einer modernen Industrie charakteristisch, daß in ihr nicht nur die eben be-

sprochene Art der Ertragsgestaltung je nach Maßgabe der Verwendung eines variablen Faktors (in erster Linie der Arbeit) eine Rolle spielt, sondern daneben noch die Kombination dieser „variablen Kosten“ mit anderen Kostenelementen. Als solche kommen hier zwei in Betracht. Zunächst die sogenannten „proportionalen“ Kosten. Unter diesen sind jene Kostenaufwendungen zu umfassen, welche sich in demselben Verhältnisse ändern wie die Menge des Produktes. In einer Automobilfabrik wird etwa an Eisen, Stahl, Lack, Leder, Fensterglas usw. stets pro Produkteinheit eine bestimmte Menge gebraucht werden. Die Aufwendungen an diesen Kosten variieren also in demselben Verhältnis wie die Menge des Produktes. Daraus ergibt sich, daß diese Aufwendungen einfach zu den übrigen Aufwendungen hinzuzurechnen sind, und zwar für jede Produkteinheit in gleicher Höhe. Diese Gruppe von Kostenfaktoren soll im folgenden nicht weiter betrachtet werden. Der zweite Kostenfaktor aber, welcher hier von Bedeutung ist, ist mit der Formel „fixe Kosten“ zusammengefaßt. Das Wesen dieser Kosten ist darin zu sehen, daß die Größe ihrer Aufwendungen unabhängig ist von der Größe des Produktes. Wir wollen hier gleich zwei Gruppen unterscheiden. Erstens die fixen Kosten des laufenden Betriebes. Das Unternehmen hat gewisse Lohn- und Gehaltsaufwendungen, welche unabhängig davon sind, wieviel jeweils erzeugt wird. Also etwa — um zwei Grenzfälle zu nennen — der Gehalt des Generaldirektors und der Lohn des Portiers werden regelmäßig zu zahlen sein, gleichgültig, ob jeweils viel oder wenig erzeugt wird. Ebenso wird es sich beispielsweise mit der Heizung eines großen Fabrikssaales verhalten, welche notwendig ist, gleichgültig, ob alle Maschinen laufen oder nur einige wenige. Je nach der Art des Aufbaues des Betriebes wird der Bereich dieser Art der starren Betriebskosten verschieden sein. Wo etwa in einem Betrieb eine große zentrale Dampfkraftanlage geheizt werden muß, ohne Rücksicht darauf, wieviele Maschinen laufen, dort werden daraus bedeutende fixe Kosten entstehen, während ein anderer Betrieb, welcher jede einzelne Maschine mit einem Elektromotor antreibt, die Kraftkosten als proportionale Kosten ansehen wird. Eine zweite Gruppe der fixen Kosten sind nun alle jene Kosten,

welche aus dem Kapitaldienst entspringen. Es sind dies die Kosten der Verzinsung des investierten Kapitals und die Kosten der Erhaltung der Anlage. Über diese Art der Aufwendungen kann erst später im Zusammenhang mit der Behandlung der Fragen des Kapitals Näheres ausgeführt werden. Hier seien sie einfach als gegeben angenommen.

Aus der Kombinierung verschiedenartiger Kosten ergibt sich aber, daß die totalen Kosten einer Produktion als Summierung verschieden gearteter Kostenelemente angesehen werden müssen. Der Produzent muß sich die Frage vorlegen, wieviel ihn ein Stück des Produktes insgesamt kostet. Wenn er zu diesem Zwecke die fixen Kosten aufteilen will, so ist seine Aufgabe eine einfache Rechnung. Die Gesamtgröße der fixen Kosten ist unabhängig von der Größe des Produktes gegeben; bei jeder möglichen Produktionsmenge ist also die Belastung der Einheit des Produktes mit fixen Kosten gleich der Gesamthöhe der fixen Kosten, gebrochen durch die Menge der Produkteinheiten. Wenn wir also auf der horizontalen Achse die Menge des Produktes, auf der vertikalen Achse die fixen Kosten, gerechnet pro Einheit des Produktes, auftragen, erhalten wir eine von links nach rechts geneigte Kurve. Die Kosten pro Einheit werden desto geringer, je mehr produziert wird. (Die Kurve ist eine Hyperbel.)

Etwas komplizierter ist die Frage der variablen Kosten. Hier ist eine zweifache Fragestellung möglich, welche zunächst an der Hand der Kurve der Ertragsgestaltung dargelegt sei. Wenn wir zuerst steigende und dann fallende Ertragszugänge haben, so zeigt uns die Ertragskurve (Abb. 6) zunächst „Grenz-erträge“. Also der Zusatz der soundsovielten Einheit des variablen Faktors hat einen soundso großen Ertragszuwachs gebracht, wobei dieser Ertragszuwachs zuerst steigt und im weiteren Bereich fällt. Daneben hat die Frage ihre Berechtigung — und, wie wir noch im Zusammenhang einer späteren Betrachtung der Kostenrechnung sehen werden: eine große praktische Bedeutung —, wie groß im Durchschnitt der Ertrag einer Aufwendung des variablen Faktors gewesen ist, und zwar bei geringer Aufwendung und dann bei immer wachsender Aufwendung. Die Frage geht jetzt nach der Kurve des Durchschnittsertrages, welcher auf eine Aufwendung des va-



riablen Faktors bei jeder möglichen Menge der Aufwendung dieses Faktors entfällt. Die Kurve des Durchschnittsertrages ist nun ohne besondere Schwierigkeit aus der Kurve des Ertragszuwachses abzuleiten (Abb. 6). Nehmen wir an, eine erste Aufwendung des variablen Faktors bringt einen bestimmten Ertrag. Es ist klar, daß in diesem Falle der „Durchschnittsertrag“ mit diesem „Grenzertrag“ identisch ist. Nun bringt eine zweite Aufwendung des variablen Faktors einen größeren Ertrag. Im Durchschnitt ist also der Ertrag zweier Aufwendungen des variablen Faktors geringer als der Ertragszugang dieser zweiten Aufwendung, wenn er auch größer ist als der Ertrag der ersten Aufwendung. Bei der dritten Aufwendung, welche wiederum einen steigenden Ertragszuwachs bedeutet, wird der Durchschnittsertrag wiederum wachsen, aber noch immer geringer sein als der Ertrag dieser dritten Aufwendung usw. Die Kurve des Durchschnittsertrages muß also steigen, aber unter der Kurve des Ertragszuwachses verlaufen. Wenn dann die Kurve des Ertragszuwachses ihr Maximum erreicht hat und zu fallen beginnt, so wird der Durchschnittsertrag zunächst noch immer mit jeder weiteren Aufwendung des variablen Faktors wachsen, dies solange, bis der Grenzertrag auf die Größe des Durchschnittsertrages zurückgegangen ist. Von da an bringt jede weitere Vermehrung des variablen Faktors weniger an Ertragszuwachs als dem bisherigen Durchschnitt entspricht. Die Kurve des Durchschnittsertrages wird also bei ihrem Schnittpunkte mit der Kurve des Grenzertrages zu fallen beginnen, aber oberhalb des Verlaufes der Grenzertragskurve bleiben. Es ist ohne jede Schwierigkeit möglich, diese Ableitung in die Formel von Kostengrößen zu übertragen. Die Frage geht nicht mehr dahin, wieviel die Mehrerzeugung einer Produkteinheit an Aufwendungen des variablen Faktors kostet, sondern dahin, wieviel bei einer der möglichen und von der Größe der Aufwendungen des variablen Faktors abhängigen Erzeugungsmengen eine Einheit des Produktes im Durchschnitt kostet. Die Kurve der Durchschnittskosten wird (Abb. 7) oberhalb der Kurve der Grenzkosten zunächst fallend verlaufen, in ihrem tiefsten Punkte diese Kurve in deren bereits steigendem Ast schneiden, um dann ansteigend unter derselben zu bleiben.

Wenn wir nun nach den Totalkosten einer Produkteinheit fragen — wobei wir auch weiterhin von den proportionalen Kosten der Einfachheit halber absehen —, so müssen wir die auf ein Stück entfallenden fixen Kosten mit den auf dieses entfallenden variablen Kosten zusammenrechnen. Es geschehe das in der Weise, daß wir die Durchschnittskosten des variablen Faktors als Basis nehmen und zu diesen die jeweils

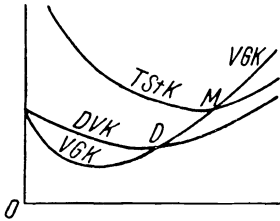


Abb. 8. Die Kostengestaltung eines Betriebes mit fixen Kapitalanlagen. (Grenzkosten des variablen Faktors  $VGK$ . Durchschnittskosten des variablen Faktors  $DVK$ . Totale Stückkosten  $TStK$ .)

auf die Produktionseinheit entfallenden fixen Kosten hinzuaddieren; die Kurve der variablen Grenzkosten sei dazu eingetragen (Abb. 8). In der Zeichnung ist die Kurve, welche die Aufteilung der fixen Kosten auf die Produkteinheit anzeigt, selbständig nicht gegeben, es ist aus der Hinzurechnung ihrer Größen zu den Durchschnittskosten des variablen Faktors die Kurve der totalen Stückkosten entstanden. Diese Kurve zeigt uns nun an, wieviel im Durchschnitt bei jedem Produktionsquantum die Einheit des Produktes kostet. In der Zeichnung

ist zu sehen, daß diese Kurve der totalen Durchschnittskosten in ihrem tiefsten Punkte von der Kurve der variablen Grenzkosten geschnitten wird. Hier ist festzuhalten, daß von einem Fallen der Kosten bei Ausdehnung der Produktion jedenfalls nur insoweit gesprochen werden kann, als wir den Bereich einer eingeschränkten Produktion betrachten. Bei Ausdehnung der Produktion werden bald die Punkte erreicht, von welchen an zuerst die variablen Kosten und dann auch die totalen Stückkosten wachsen, also der Grundsatz des abnehmenden Ertrages zur Geltung gelangt. Über die wichtige Frage, welche von diesen Kurven schließlich als Angebotskurve in Betracht kommt, werden wir aber erst später im Zusammenhang der Betrachtung der Kapitalgüter zu sprechen haben.

### III. Das Kostengesetz und die Preise der Produktionsmittel. Der wirtschaftliche Wert.

#### 1. Der „Mechanismus“ des Kostengesetzes.

Das Kostengesetz besagt, daß in einer Wirtschaft, welche keinen seinen Wirkungen entgegenstehenden Bindungen unterliegt, die Tendenz zur Anpassung der Preise von Produkten an die Höhe der Kosten bestehen wird, weil jede Abweichung eines Preises von dem Kostenpreis — sei es nach oben oder nach unten — Veränderungen auslösen wird, welche in der Richtung der Erstellung von Kostenpreisen für die Produkte wirken. Wir müssen aus dieser vorsichtig verklausulierten Formulierung einiges noch besonders betonen. Es ist zunächst von einer „Tendenz“ die Rede. Damit ist also gesagt, daß die Produktpreise nicht notwendig Kostenpreise sein müssen, es ist im Gegenteil die Möglichkeit von Abweichungen durchaus offengelassen. Das, was als notwendig hingestellt wird, ist nicht die Übereinstimmung von Produktpreis und Höhe der Kosten, sondern das, daß eine Abweichung dieser Preisgrößen Änderungen auslösen muß, welche in der Richtung einer Anpassung wirken. Damit ist auch noch nicht gesagt, daß diese Änderungen wirklich zu einer vollen Anpassung führen müssen. Es ist die Möglichkeit durchaus offengelassen, daß vor Erreichung der Anpassung neue Verschiebungen in den Daten der Wirtschaft eintreten, welche es notwendig machen, daß die Anpassung nach einem anderen Preise tendieren muß. Dann endlich ist gesagt, daß das Kostengesetz nur dann wirken kann, wenn seiner Wirksamkeit keine Hemmungen entgegenstehen. Im allgemeinen wird die in dieser negativen Formel umschriebene Bedingung zu identifizieren sein mit der Formel: bei unbehinderter freier Konkurrenz. Hier hat aber die zuerst vorgetragene Formulierung eine besondere Bedeutung: Es muß bei der Umschreibung einer Wirtschaft, in welcher das Kostengesetz nicht zur Geltung gelangt, auch positiv gesagt werden können, welche Institutionen bestehen, die geeignet sind, die Wirksamkeit des Kostengesetzes zu unterbinden. Doch darüber erst später mehr. Hier noch eines: Es kann auch noch umstritten und in manchen Fällen fraglich sein, was alles unter Kosten zu verstehen ist, — wir verweisen da nur darauf, auf wie komplizierte For-

mulierungen wir bei der Analyse der Ertragsgestaltung eines modernen Industriebetriebes (Abb. 8) gekommen sind. Zunächst wird es gut sein, wenn man sich in dieser Beziehung nicht viele Skrupel macht und einfach zu den Kosten alles das rechnet, was der Produzent für die Bezahlung von Produktionsmitteln, die er in der Produktion benötigt, auslegen muß oder auslegen müßte, wenn er diese nicht schon selbst besitzen würde. Es wird also die Bezahlung von Arbeitern und Boden zu den Kosten gerechnet werden müssen, auch die Bezahlung, welche für Maschinen, Rohstoffe usw. ausgelegt werden muß, dann auch im allgemeinen die entsprechende Entlohnung für die eigene Tätigkeit des Produzenten und schließlich auch noch ein Zuschlag für einen üblichen („bürgerlichen“) Gewinn, welcher als Anreiz zur Produktion angesehen werden mag. Schließlich und endlich erscheint im Kostengesetz noch eine Voraussetzung hinsichtlich des Verhaltens der Produzenten — wenn sie auch in unserer Formulierung nicht gesondert genannt ist — vorausgesetzt: Daß nämlich die Produzenten vom Gewinnstreben geleitet sind, daß sie Verluste zu vermeiden trachten und daß sie dort, wo eine Gewinnmöglichkeit besteht, diese auch auszunützen suchen. Auch diese in ihrer Bedeutung vielfach ganz falsch erfaßte Voraussetzung sei hier zunächst ohne weitere Erörterung angeführt.

Nun können die Reaktionen, welche bei Abweichung des Produktpreises vom Kostenpreis ausgelöst werden, in drei verschiedenen Richtungen wirken. (Die Hervorhebung einer jeden derselben ist jeweils einer lehrgeschichtlichen Epoche eigentümlich gewesen.) Sie seien zunächst kurz genannt und dann näher erörtert.

1. Änderung des Produktpreises durch Änderung der erzeugten und angebotenen Menge.

2. Änderung des Kostenpreises durch Änderung der Nachfrage nach Produktionsmitteln und damit verbundene Änderung der Preise derselben.

3. Änderung des Kostenpreises durch Änderung der produktiven Kombination.

Nehmen wir zunächst die Verhältnisse einer mit konstanten Erträgen arbeitenden Produktion an, wobei der auf dem Markte sich bildende Produktpreis von der Kostenhöhe wesentlich ab-

weicht. Wenn der Preis niedriger ist als die Kosten, so werden offenbar die einzelnen Betriebe kein Interesse haben, ihre Produktion auszudehnen, es werden im Gegenteil manche ihre Produktion einschränken. Wenn nun noch die — fast für alle Fälle berechnete — Annahme gemacht wird, daß es einzelne Produzenten gibt, welche billiger arbeiten, neben solchen, welche teurer arbeiten, wobei die billigere Produktion der einen entweder in irgendwelchen besonderen Vorteilen der Betriebe (insbesondere günstige Lage, Besitz irgendeines Produktionsvorteiles usw.) oder aber auch in einer besseren Betriebsführung begründet sein kann, so wird insbesondere anzunehmen sein, daß die teurer arbeitenden Unternehmer bald gezwungen sein werden, eine Produktion, welche Verluste bringt (wenigstens vorübergehend, oft aber auch auf die Dauer) einzustellen. Die Wirkung dieser Reaktion der Erzeuger muß es sein, daß das Angebot auf dem Markte des Produktes geringer wird. Der Preis des Produktes muß steigen und nähert sich damit dem Kostenpreise. Umgekehrt: wo die Erzeuger große Gewinne machen, wird jeder bestrebt sein, seine Produktion auszudehnen, es werden neue Produzenten auftauchen und das vermehrte Angebot wird den Preis des Produktes gegen den Kostenpreis herunterdrücken. Diese Tendenz der Änderung der Größe des Angebotes — Verminderung desselben bei Verlustpreisen, Vermehrung bei Gewinnpreisen — wird, wofern keine Störung eintritt, immer solange wirken, bis eine Angleichung des Produktpreises an den Kostenpreis zustande kommt.

So wie nun eine Änderung des Produktpreises in der Richtung auf den Kostenpreis hin zu erwarten ist, so ist umgekehrt auch eine Anpassung der Höhe des Kostenpreises in der Richtung nach dem Produktpreis hin möglich. Es ist offenbar, daß diese Tendenz der vorhin genannten entgegenkommen wird, gewissermaßen einen Anteil des notwendigen Ausschlages übernehmen wird. Wo aus der Reaktion der Angebotsmenge auf Produktpreise, welche niedriger oder höher sind als die Kostenpreise, die Produktion eingeschränkt oder ausgedehnt wird, dort bedeutet das zugleich eine Einschränkung oder Vermehrung der Nachfrage nach Produktionsmitteln und damit die Auslösung einer Tendenz zur Herabdrückung oder

Hinaufsetzung der Preise dieser Produktionsmittel. Die niedrigeren Preise der Produktionsmittel bedeuten aber niedrigere Kostenpreise, höhere Preise der Produktionsmittel höhere Kostenpreise.

Neben diesen beiden leicht zu überblickenden Zusammenhängen bietet die Betrachtung der dritten Reaktion, welche in der Richtung der Durchsetzung des Kostengesetzes wirkt, die Betrachtung der Änderungen der produktiven Kombination, gewisse größere Schwierigkeiten. Einen ganz einfachen Zugang zur Behandlung des Problems finden wir — nachdem wir die Fragen der Ertragsgestaltung bereits früher kennen gelernt haben —, wenn wir die Verhältnisse einer Produktion mit abnehmendem Ertrag betrachten, für welche wir eine landwirtschaftliche Produktion als Beispiel anführen können.

Nehmen wir an, daß eine landwirtschaftliche Produktion, in welcher als Produktionsmittel ausschließlich der gegebene Boden und die Leistung von Arbeitern verwendet wird, dauernd (es ist also von den Schwankungen der Ernte abgesehen) große Gewinne bringt. Die Produktion kann nur durch Verwendung von mehr Arbeitskräften ausgedehnt werden. Jeder Produzent, welcher sein Interesse zu wahren versteht, wird bestrebt sein, seine Produktion auszudehnen, da er ja desto mehr verdienen kann, je mehr er erzeugt. Die Ausdehnung der Produktion ist aber bei dieser Sachlage nur mit fallenden Ertragszugängen möglich. Das heißt, daß jeder zusätzlich eingestellte Arbeiter zwar einen Ertragszuwachs bringt, daß aber dieser Ertragszuwachs bei immer weiterer Einstellung von Arbeitern immer kleiner wird, also — in anderer Ausdrucksweise —, daß jede Steigerung des Ertrages ein Mehr an Arbeitskosten für jede Einheit des Produktes erfordert. Wenn also selbst der Lohn des Arbeiters unverändert bleibt — es ist das nicht einmal immer anzunehmen, es ist im Gegenteil zu erwarten, daß die zur Ausdehnung der Produktion notwendige Erweiterung der Beschäftigung von Arbeitern eine Steigerung des Lohnes nach sich zieht, aber das sei hier nicht weiter beachtet —, so wird die Produktion mit fortschreitender Ausdehnung wegen des Bestehens abnehmender Ertragszugänge immer teurer werden. Die Verteuerung der Produktion durch die Ausdehnung derselben bei der gegebenen Ertragsgestaltung bedeutet also wieder-

um eine Erhöhung des Kostenpreises, welche der anderen Tendenz der Anpassung, nämlich der Herabsetzung des Produktpreises durch die Vermehrung des Angebotes, entgegenkommt. Wir sehen also auch aus der Ertragsgestaltung eine Folge sich ableiten, welche im Sinne der Tendenz des Kostengesetzes wirkt. Dieser Hinweis genüge hier. Der Zusammenhang bei Verlustpreisen, in welchem Falle eine Einschränkung der Produktion zu steigenden Grenzerträgen führen würde, soll nicht weiter ausgeführt werden. Es wird erst später zu fragen sein, wie der Sachverhalt bei den Verhältnissen einer einer anderen Ertragsgestaltung unterliegenden kapitalverwendenden Produktion ist.

## 2. Der Lohn und das Grenzprodukt der Arbeit.

Hier ist aber im Anschlusse an die Entwicklung des Kostengesetzes zunächst einiges Grundsätzliche zu den Fragen der Preisbildung der Produktionsmittel zu sagen. Wir behandeln unmittelbar an das zuletzt Gesagte anknüpfend zunächst die Bildung des Preises für Arbeit, des Arbeitslohnes. Die Ableitung erfolgt hier — so wie bei der allgemeinen Behandlung des Preisgesetzes — aus Angebot und Nachfrage. Wir haben also zu fragen, in welcher Weise die bei den Verhältnissen des Arbeitsmarktes bestehenden besonderen Umstände Angebot und Nachfrage gestalten werden. Es ist nicht schwer zu sehen, daß wir hier keine Abweichung von den bei der Behandlung der allgemeinen Marktfigurationen dargelegten Verhältnissen finden werden.

Die Nachfrage der Produzenten nach Arbeit wird offenbar davon abhängig sein, daß der Arbeitslohn als Preis eines Produktionsmittels in die Kostenkalkulation eingehen muß. Aus unseren früheren Ausführungen über die Zusammenhänge des Kostengesetzes folgt ohne weiteres, daß die Nachfrage nach Arbeitskräften desto mehr an Arbeitskräften aufnehmen kann, je niedriger der Arbeitslohn ist und umgekehrt, daß also die Nachfrage nach Arbeit die normale Form einer Nachfragekurve, die Neigung von links nach rechts, haben wird. Konstituierend für die Gestaltung der Nachfrage werden dabei zwei Umstände sein, welche in der Ableitung des Kostengesetzes maßgebend gewesen sind:

1. Niedrigere Löhne bedeuten niedrigere Kosten und daher die Möglichkeit, mehr an Produkten zu verkaufen, also mehr zu erzeugen und mehr Arbeiter zu beschäftigen.

2. Niedrigere Löhne bedeuten die Möglichkeit, längs der Kurve der Ertragsgestaltung der Arbeit weiter nach rechts zu gehen, d. h. die Produktion in einen geringere Ertragszugänge bringenden Bereich auszudehnen.

Aus diesen Zusammenhängen ergibt sich die Erklärung für die heute übliche Formulierung der Lohntheorie: Der Lohn wird durch den Preis des Grenzproduktes der Arbeit bestimmt. Der Produzent wird dem Arbeiter soviel zahlen, als dem von der Mitwirkung eines Arbeiters abhängigen Anteil des Produktes entspricht. Infolge der Ertragsgestaltung — wenigstens in dem hier behandelten Fall des abnehmenden Ertrages — kann die Größe des abhängigen Teiles nur als der nach dem Verlaufe der Kurve der Grenzerträge bestimmte Ertragszuwachs, der von der Mitwirkung eines Arbeiters (des „letzten“ Arbeiters oder „Grenzarbeiters“) abhängig ist, bestimmt sein. Je mehr Arbeiter beschäftigt sind, desto geringer ist dieses Grenzprodukt der Arbeit, desto geringer auch — infolge des vermehrten Angebotes — der zu erwartende Erlös des Produktes, desto geringer also auch das Lohnangebot, das die Produzenten machen können. Soweit die Nachfrage nach Arbeit.

Sehr viele und zum Teile umstrittene Fragen hängen mit der Frage der Gestaltung des Angebotes von Arbeitskräften auf dem Arbeitsmarkte zusammen. Eine ganz einfache Ableitung für die von links nach rechts ansteigende Angebotskurve ergibt sich aus folgender Erwägung: Die Arbeiter wollen arbeiten gehen, um damit ihren Lebensunterhalt zu erwerben. Es entspringt also das Arbeitsangebot einem sozialen Drucke, welcher aus der Notwendigkeit des Erwerbes stammt. Dieser Druck wird nun bei verschiedenen einzelnen Arbeitern je nach ihren persönlichen Verhältnissen mehr oder weniger stark wirksam sein. Das wird zur Folge haben, daß der eine schon bei einem niedrigeren Lohne zu arbeiten bereit sein wird, andere erst bei einem höheren Lohne. Daraus ergibt sich eine Schichtung des Arbeitsangebotes nach der Höhe des Lohnes. Das Angebot wird um so größer sein, je höher der Lohn ist.



An dem Grundsatz wird sich nichts ändern, wenn man — ob mit Recht oder Unrecht sei hier völlig dahingestellt — irgendeinen anderen Arbeitsantrieb als den hier genannten als wirksam ansieht. Auf eine weitere Entwicklung dieser Argumentation muß hier verzichtet werden. Von Interesse ist aber ein kurzer Hinweis auf die mutmaßliche Ausgestaltung der Angebotskurve der Arbeit. Die Verhältnisse werden im einzelnen je nach den in einem Lande gegebenen Möglichkeiten recht verschiedene sein, aber die folgende Argumentation wird im allgemeinen wohl als zutreffend angesehen werden können. Bei einem Lohne, welcher unterhalb eines so niedrig wie nur denkbar gehaltenen Existenzminimums steht, wird ein praktisch in Betracht kommendes Arbeitsangebot kaum zu finden sein. Erst bei diesem Lohnsatze des Existenzminimums wird ein gewisses Arbeitsangebot sich zeigen, das bei einer weiteren Hinaufsetzung des Lohnes sich vergrößert: Viele Ar-

beiter werden eben bei einem allzuniedrigen Lohne sich von dem normalen Arbeitsmarkte fernhalten und irgendwie anders sich einen Lebensunterhalt zu verschaffen suchen. Bei einem Lohnsatze, welcher der gewohnten Lebenshaltung der Arbeiterschaft entspricht, wird der größte Teil der Arbeiterschaft arbeitsbereit sein. Eine Erweiterung des Arbeitsangebotes durch eine weitere Lohnerhöhung wird nur in geringem Ausmaße möglich sein. Aus dieser Erwägung ergibt sich, daß die Kurve des Arbeitsangebotes zuerst (wenn überhaupt; es kommt dabei auf den Unterschied zwischen dem Existenzminimum und dem gewohnten Lebensstandard an) ganz langsam, später aber sehr schnell steigen wird (Abb. 9). Diese Angebotsgestaltung der Arbeit kann immer nur als eine unter den jeweiligen Verhältnissen gegebene angesehen werden. Von Verschiebungen des Arbeitsangebotes sei hier nicht weiter die Rede, nur eines sei erwähnt: Die Erfahrung zeigt, daß starker Lohndruck zu einer Vermehrung des Arbeitsangebotes führen kann, wenn die damit erzwungene Herabsetzung des Lebensstandards Anlaß gibt, daß Frauen in erweitertem Ausmaße

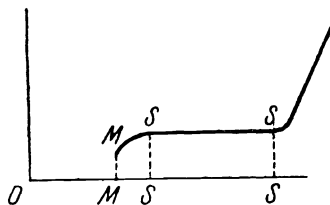


Abb. 9. Eine Angebotskurve der Arbeit. Existenzminimum  $MM$ ; gewohnter Lebensstandard  $SS$ .

in Arbeit gehen. Umgekehrt kann ein höherer Lohn für Männer dazu führen, daß Frauen aus dem Arbeitsmarkt ausscheiden und sohin das Angebot zurückgeht. (Ähnliches könnte für gewisse Fälle über einen Zusammenhang von Lohnhöhe und Arbeitsdauer gesagt werden.) Es ist klar, daß dieser Zusammenhang ein typisch dynamischer ist, nach der Art der von uns früher erwähnten Zusammenhänge (S. 8 f.); er schließt nicht aus, daß in jenem Augenblick die von uns geschilderte Steigung der Angebotskurve von links nach rechts besteht.

Aus dem Schnittpunkte der Angebots- und der Nachfragekurve ergibt sich bei der Lohnpreisbildung so wie sonst auf einem freien Markte ein Marktpreis, welcher den von uns früher hinsichtlich dieses Preises erwähnten Bedingungen (S. 3) entspricht. (Eine Besonderheit, welche sich aus einem horizontalen Verlaufe der Angebotskurve der Arbeit in einem relevanten Bereiche ergeben kann, wird später — S. 109 — besprochen werden. Dieser horizontale Verlauf ergibt sich dann, wenn bei Erreichung einer gewissen Lohnhöhe eine große Zahl von Arbeitern arbeitsbereit wird.) Das ist hier nur festzustellen. Zu erwähnen ist aber schon hier, daß die Fälle einer Preisbildung, welche nicht zur Bildung dieses sogenannten Konkurrenzpreises führt, gerade auf dem Arbeitsmarkte häufig und besonders auffallend sein werden. Darüber wird später gesprochen werden.

Ein Hinweis auf früher einmal vertretene andersartige Lehrmeinungen über die Bildung des Lohnes ist aber in Anbetracht des Umstandes, daß Gedankengänge dieser Art auch heute noch eine bedeutende Rolle spielen, jedenfalls notwendig. Eine durch lange Zeit vertretene Ansicht ist in der Formulierung des sogenannten ehernen Lohngesetzes sehr bekannt: Der Lohn des Arbeiters kann auf die Dauer nicht von der Höhe des Existenzminimums abweichen, insbesondere auch nicht wesentlich über dieses steigen. Wenn der Lohn höher ist, so wird es den Arbeitern gut gehen, sie werden gesund und kräftig sein, länger leben, früher heiraten und eine größere Familie aufziehen, so daß das Angebot an Arbeitskräften wachsen muß und der Lohn heruntergedrückt wird; umgekehrt wird ein Sinken des Lohnes unter das Existenzminimum zur

Folge haben, daß die Arbeiter früher arbeitsunfähig werden, später heiraten, weniger Kinder aufziehen können usw., so daß die Verringerung des Arbeitsangebotes den Lohn wieder in die Höhe hebt. Diese Argumentation — ihr Wesen ist eine Fortsetzung der Argumentation des Kostengesetzes in die Fragen des „Nachschubes“ an Arbeitskräften — ist zweifellos einfach falsch. (Wenigstens in ihrer allgemeinen Fassung — für manche besondere Fälle möge sie eine gewisse Berechtigung haben.) Der hier behauptete Zusammenhang zwischen der Höhe des Lebensstandards und dem Angebot an Arbeitskräften ist nicht nur im allgemeinen nicht gegeben, sondern es ist in aller Deutlichkeit nachgewiesen worden, daß eher der umgekehrte Zusammenhang besteht, daß nämlich gerade in den sozial niedriger stehenden Bevölkerungsschichten die Kinderzahl größer ist als in den gehobeneren.

Weitaus mehr Berechtigung hat die — ebenfalls sehr alte und sehr bekannte — sogenannte Lohnfondstheorie der Arbeit, welche besagt, daß die Gesamthöhe der Arbeitslöhne bestimmt ist durch einen „Lohnfonds“, welcher den Unternehmern zur Bezahlung von Arbeitskräften zur Verfügung steht. Mehr als dieser ausmacht kann den Arbeitern nicht zugute kommen, so daß eine starre Höhe für die gesamte Lohnzahlung — wenn man will: eine starre Höhe für den Durchschnitt des Arbeitslohnes — gegeben ist. Wir werden uns mit dieser Argumentation der Lohnfondstheorie, welche im Wesen eine Lehre vom Kapital ist, noch in einem anderen Zusammenhang zu befassen haben, dabei auch kurz darauf hinzuweisen haben, daß der richtige Kern der Lohnfondstheorie nicht im Widerspruch zur Lehre von der Bestimmung des Arbeitslohnes durch das Grenzprodukt steht.

Die größte Anerkennung in weiten Kreisen genießt aber heute die sogenannte Machttheorie des Arbeitslohnes. Ihr Kern liegt in der Behauptung, daß nicht eine ökonomische Notwendigkeit bestimmend für die Lohnhöhe ist, sondern daß ausschließlich soziale Machtverhältnisse die Höhe des Lohnes, also den Anteil der Arbeiterschaft am Gesamtprodukt bestimmen. Insoweit diese oft nicht recht klar vertretene Argumentation die Meinung verfißt, daß Lohnfestsetzungen durch „Machtverhältnisse“ möglich sind, werden wir ihr ohne weiteres zustimmen

können. Wir haben bisher ja nur jene Preisbildung überhaupt und insbesondere auch nur jene Lohnpreisbildung behandelt, in welcher sich aus Angebot und Nachfrage ein Preis auf dem „freien Markte“ bildet. Über andere Arten der Preisbildung sprechen wir später. Dort aber werden wir auch noch sehen, daß gerade auch im Falle einer Lohnpreisbildung durch die Einwirkung von Machtverhältnissen jener Lohnsatz, welcher bei einem freien Markte bestehen würde, eine große Bedeutung hat, dies deshalb, weil jedes Abweichen von diesem Lohnsatz bestimmte Folgen nach sich ziehen muß. Die Anhänger der Machttheorie des Lohnes leugnen nun meistens das Bestehen solcher notwendiger Wirkungen. Ihre Gedankengänge sind dann in eine Betrachtung, welche ökonomische Notwendigkeiten anerkennt, nicht einzubauen. Gegen sie spricht tausendfältige Erfahrung, welche immer wieder zeigt, daß die Auffassung, welche Lohnzahlung als Kostenaufwendung betrachtet, richtig ist.

### 3. Die alternative Verwendung des Prinzips der Grenzproduktivität.

Wenn wir den einfachen Fall einer Kombination von Arbeit und Boden uns vor Augen halten, so ergibt sich uns im Zusammenhalt des abnehmenden Ertrages und der Lohnpreisbildung nach dem Grundsatz der Grenzproduktivität ohne Schwierigkeit eine Ableitung für die Bestimmung des dem Boden zukommenden Ertragsanteiles. Wenn — in dieser Form ist die Ableitung am einfachsten verständlich — ein Pächter den Boden mit Arbeitskräften bearbeitet und diese nach Maßgabe des Grenzproduktes der Arbeit entlohnt, so erhalten die Arbeiter einen Teil des Ertrages, der in der Abb. 10 durch die Fläche  $OACD$  umschrieben ist (Zahl der Arbeiter  $OA$  multipliziert mit dem Grenzprodukt  $AC$ ). Die Fläche  $BCD$  zeigt einen Rest an, welcher nach Bezahlung des Arbeitslohnes übrig bleibt. Soviel als dieser Teil des Ertrages ausmacht (von einem Gewinn des Pächters können wir hier absehen), kann der Bodenbesitzer verlangen. Er wird das auch von seinem Pächter erhalten müssen, wenn er in der Vergebung seines Bodens frei ist, weil dieser Ertragsanteil von jedem anderen Pächter gezahlt werden könnte. Das Einkommen des Bodenbesitzers (die „Bodenrente“) kann also als ein Ertragsrest aufgefaßt werden,

welcher nach Zahlung der übrigen Kosten (in unserem Beispiele: nach Zahlung des Arbeitslohnes) übrig bleibt.

Auf Grund unserer früheren Ableitung der Ertragsgestaltung läßt sich nun zeigen, daß die Argumentation auch unter Wechsel der Positionen von Arbeit und Boden vorgenommen werden könnte. Wir könnten die Zahl der Arbeiter als fix annehmen und in der Strecke  $OA$  die einzelnen Einheiten des Bodens auftragen, welche wir uns mit der gegebenen Zahl von Arbeitern bearbeitet vorstellen. In diesem Falle erhalten wir ein Grenzprodukt der Einheit des Bodens in der Höhe  $OA$ , der der Gesamtheit des Bodens zuzurechnende Ertrag wäre  $OACD$ , während als Ertrag der Arbeit der Rest des Gesamtertrages, also  $BCD$  verbleiben würde. Es läßt sich — das kann hier nicht näher ausgeführt werden — zeigen, daß die beiden Methoden der Ertragsaufteilung zu demselben Ergebnisse führen („Koordination“ der Zurechnung).

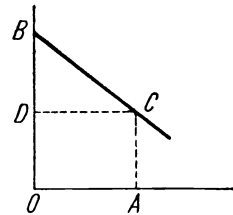


Abb. 10. Die Zurechnung des Grenzproduktes und der Ertragsrest.

Hier aber ist zunächst Gelegenheit, eine allgemeine Bemerkung von grundsätzlicher Bedeutung zu machen. Die Abb. 10 zeigt deutlich, daß der „volle Arbeitsertrag“ der hier beschäftigten Arbeiter die ganze Fläche  $OABC$  ist. Freilich sagt dieser Satz eigentlich nicht viel mehr als das, daß eben der ganze Ertrag, welcher in der Kombination von Arbeit und Boden gewonnen werden kann, nicht gegeben wäre, wenn die Arbeit nicht aufgewendet wird. Es könnte schließlich mit derselben Berechtigung gesagt werden, daß der ganze Ertrag nur Ertrag des Bodens ist, weil ja ohne Mitwirkung des Bodens dieser Ertrag auch nicht zustande kommen könnte. Man könnte also hier mit derselben Berechtigung im Sinne eines Rechtes auf den „vollen Arbeitsertrag“ wie auch eines Rechtes auf den „vollen Bodenertrag“ plädieren. Unsere Ableitung hat aber gezeigt, daß die Ertragsaufteilung nach den Grundsätzen einer „Grenzrechnung“ vorgehen muß. Eine ganze einfache Überlegung zeigt ihre Notwendigkeit: Wenn ein Arbeiter mehr als  $OA$  (Abb. 10) an Entlohnung verlangen würde, so hätte der Produzent kein Interesse daran, ihn zu beschäftigen. Er würde

ja, wenn er einen Arbeiter weniger beschäftigt, nur einen Ertrag in der Größe  $OA$  verlieren. Selbst wenn er wollte, könnte der Pächter — bei strenger wirtschaftlicher Rechnung aller Beteiligten — einem Arbeiter nicht mehr als  $OA$  zahlen: denn jede Mehrzahlung an einen Arbeiter könnte, wie aus der Zeichnung unmittelbar ersichtlich ist, nur auf Kosten des Anteiles des Bodens am Ertrage gehen; der Besitzer des Bodens aber müßte — bei freier Dispositionsmöglichkeit über den Boden — auf keinen Fall auf einen Teil des Ertrages verzichten, weil er ja bei einem anderen Pächter ohne weiteres den Ertrag, welcher nach Abzug der Arbeitskosten verbleibt, erhalten könnte. Nur die Begrenzung des Arbeitslohnes auf die Höhe des Grenzproduktes macht es ja möglich, daß der Bodenbesitzer jenen Ertrag erhält, welchen er nach der Grenzproduktivität des Bodens für sich in Anspruch nehmen kann.

Die hier im Zusammenhange mit der Behandlung des Kostengesetzes entwickelten Grundsätze der Ertragsaufteilung müssen überall dort Geltung haben, wo das Zusammenwirken von Produktionsmitteln dem Grundsatz des abnehmenden Ertrages unterliegt. Wenn wir in unserer Ableitung an die Stelle der Ausdrücke Arbeit und Boden die Namen irgendwelcher anderer Produktionsmittel gesetzt hätten, so wäre ja in der Entwicklung der Grundsätze der Ertragsaufteilung und der Preisbildung nichts geändert worden — solange eben das Zusammenwirken dieser Produktionsmittel (Vermehrung des einen bei Konstanzhaltung des anderen) dem abnehmenden Ertrage unterliegt. Die Behandlung jener Fälle, bei welchen diese wesentliche Voraussetzung für die hier gegebene Ableitung nicht vorliegt, hat im Rahmen der Behandlung der Probleme des Kapitals zu erfolgen. Die Besonderheiten, welche dort hinsichtlich der fixen Kapitalgüter darzustellen sein werden, ändern nichts an einigen jetzt vorzutragenden Feststellungen über die Bedeutung des Grundsatzes der Grenzproduktivität für den allgemeinen Aufbau der Produktion.

#### **4. Die Größe der Einkommen und das ökonomische Maximumtheorem.**

Die Größe des Grenzproduktes wird einerseits die Bezahlung eines jeden Produktionsmittels bestimmen, andererseits aber

auch über die Verwendung der einzelnen Produktionsmittel entscheiden. Zunächst wird bei der Aufteilung der Produktionsmittel auf die einzelnen Betriebe innerhalb eines Produktionszweiges eine Tendenz zur Ausgleichung der Größe des Grenzproduktes eines jeden Produktionsmittels in allen Verwendungen (Betrieben) bestehen. Wo das Grenzprodukt eines Produktionsmittels nur ein kleineres ist, wird es ja (wenigstens auf die Dauer) nur eine geringere Bezahlung erhalten können. Sein Besitzer wird dann bestrebt sein, es in einer anderen Verwendung anzubieten, in welcher die Erzeugung eines größeren Ertragszuwachses auch eine höhere Entlohnung ermöglicht. Der Grundsatz der Ausgleichung des Grenzproduktes muß aber auch für die Beziehungen zwischen verschiedenen Produktionen gelten. Richtet sich auch die Größe der Entlohnung eines Produktionsmittels zunächst nach der Größe des Grenzproduktes in jener Produktion, in welcher es verwendet wird, so sind die verschiedenen Produkte doch über die Preisrechnung miteinander vergleichbar. Das Streben der Besitzer der Produktionsmittel nach Erzielung einer möglichst großen Entlohnung wird dazu führen, daß auch zwischen den verschiedenen Produktionen Verschiebungen stattfinden. Produktionsmittel werden aus einer Produktion in eine andere hinüberströmen, solange bis der Preiserlös in jeder Verwendung gleich groß ist. Die Ausgleichung wird über Änderungen der beiden Größen Grenzprodukt und Preis des Grenzproduktes gehen: Wenn in der Produktion *A* die Entlohnung eines Produktionsmittels geringer ist als in der Produktion *B*, werden Produktionsmittel aus *A* nach *B* hinüberströmen. Das Grenzprodukt in *A* wird damit größer, das in *B* geringer. Zugleich wird der Preis des Produktes von *A* infolge des geringeren Angebotes steigen und der Preis des Produktes von *B* fallen. Das „Gleichgewicht“ ist erreicht, sobald das Grenzprodukt dieses Produktionsmittels in *A* und in *B* preisgleich ist und damit auch seine Entlohnung in beiden Verwendungen gleich groß sein kann. Damit ist eine Bestimmung für die Größe des Einkommens eines jeden, welcher der Produktion Produktionsmittel zur Verfügung stellt, gegeben: Jedes Einkommen wird gleich dem Grenzprodukte des Produktionsmittels, aus dessen Verwendung das Einkommen entsteht, wobei dieses Grenzprodukt für

gleichartige Produktionsmittel gleich groß sein wird. (Die Bestimmung der Größe der Einkommen erfolgt also aus der Ertragsaufteilung. Eine abgesonderte Lehre von der Bestimmung der Größe der Einkommen gibt es nicht.) Die „Gleichheit“ ist dabei eine Gleichheit des Preises, welche am einfachsten in Größen eines allgemeinen Tauschmittels, einer Geldmenge, vorgestellt werden kann. Über die reale Bedeutung dieser Einkommen ist noch einiges zu sagen. Zunächst seien aber aus dem Grundsatz der Grenzproduktivität einige wichtige Folgerungen abgeleitet, welche in der Methode der sukzessiven Annäherung an die Verhältnisse der Wirklichkeit entwickelt werden sollen.

1. Wenn in einer Wirtschaft nur ein einziges Gut erzeugt wird, so ist es klar, daß die Verwendung eines jeden Produktionsmittels nach Maßgabe des Grundsatzes der Grenzproduktivität ein Maximum an Ertrag erzielen läßt. Die Ableitung für diesen Satz ist ohne weiteres gegeben, wenn man von einem beliebigen Aufbau der Produktion ausgeht und fragt, welche Verschiebungen die Anpassung dieses Produktionsaufbaues an den Grundsatz der Grenzproduktivität auslösen wird. Es ist klar, daß einzelne Produktionsmittel aus einer Verwendung (aus einem Betriebe) herausgezogen und in eine andere überstellt werden, solange bis keine derartige Überstellung mehr zu einer Vergrößerung des mit einem Produktionsmittel erzielbaren Ertragszuwachses führen kann. Jede solche Umstellung aber muß zu einer Vergrößerung des Ertrages führen. Im „Gleichgewicht“ ist das Grenzprodukt gleichartiger Produktionsmittel in jeder der verschiedenen Verwendungen gleich groß und die Produktmenge maximiert.

2. Diese Ableitung kann ohne weiteres auch in jenem Falle verwendet werden, in welchem es sich nicht mehr um die Erzeugung eines einzigen Produktes, sondern um eine Vielheit von Produkten handelt, bei welchen die Preise im voraus gegeben sind. (Ein Anwendungsfall: Der Aufbau der Produktion eines kleinen Landes, welches unter den günstigsten Verkehrsverhältnissen in eine Weltwirtschaft eingebaut ist, so daß die Produktpreise durch den Weltmarkt bestimmt sind, ohne daß dabei Transportkosten eine entscheidende Rolle spielen würden, wobei zugleich die Produktion dieses Landes nicht groß genug



ist, um durch ihr Angebot die Weltmarktpreise in merklicher Weise zu beeinflussen.) Es wird von jedem einzelnen Produkte ein Maximum erzeugt werden, wobei die Verteilung der Produktionsmittel auf die einzelnen Produktionen, damit auch die Bestimmung, wie groß das Maximum in jeder einzelnen Produktion sein kann, nach Maßgabe der bestehenden Preise erfolgt.

3. Weitaus schwieriger wird die Entwicklung des „Maximumtheorems“ in jenem Falle, in welchem die Preise der Produkte als unbestimmt angenommen werden müssen. Von einem Produktmaximum im strengen Sinne kann hier überhaupt nicht gesprochen werden, weil ja nicht die Maximisierung des Ertrages irgendeiner Produktion in Frage stehen kann, sondern nur die mehrerer verschiedenartiger Produktionen, deren Produkte aber aus naheliegenden Gründen niemals summierbar sind. (Es steht also in Frage, ob die Vermehrung des Gutes *A* oder aber des Gutes *B* zu einer „Vergrößerung des Ertrages“ führt. — Eine einfache Überlegung zeigt, daß hier die Preisrechnung eine Überwindung der Schwierigkeit nicht ermöglicht.) Es genüge für unsere Zwecke die Feststellung, daß die Produktion sich nach Maßgabe der bestehenden „kauffähigen“ Nachfrage erstellen wird. Die Erzeugung eines jeden Produktes wird also solange ausgedehnt werden, bis die Nachfrage ein anderes Produkt dem erweiterten Angebot dieses Produktes vorzieht. (Da die Gestaltung der Nachfrage nach verschiedenen Produkten vor allem von der bestehenden Eigentumsverteilung abhängig ist, zeigt sich hier deutlich die in dieser liegende „soziale“ Determinante der Wirtschaft: Wenn eine andere Eigentumsverteilung eine andere Gestaltung der Nachfrage zur Folge hat, so wird auch das nach Maßgabe dieser Nachfragegestaltung bestimmte „Maximum“ des Produktes ein anderes sein.)

Jeder dieser drei Maximumformeln für den Ertrag entspricht auch eine Maximumformel für das Grenzprodukt der Produktionsmittel. Im ersten Falle (Erzeugung eines einzigen Produktes) wird für jedes Produktionsmittel das Grenzprodukt gerechnet in Einheiten des Produktes ein Maximum sein. (Wenn einer vermehrten Produktion dieses Produktes im Austausch von — etwa aus einem Auslande einzuführenden —

anderen Produkten infolge des durch das vermehrte Angebot stärker gefallenem Preise ein geringeres „Realeinkommen“ gemessen in diesen anderen Produkten entspricht, so kann dies der Maximumformel, welche ja nur von einem größten Ertrag in diesem Produkte entspricht, nicht widersprechen.) Im zweiten Falle (im voraus gegebene Produktpreise) wird jedes Produktionsmittel eine Entlohnung erhalten, welche ein Maximum an Einkauf von Gütern ermöglicht. (Jede andere Verwendung eines Produktionsmittels würde einen geringeren Grenzertrag und bei der gegebenen Relation der Preise auch ein geringeres Realeinkommen für den Besitzer des Produktionsmittels bedeuten.) Der Sachverhalt ist also der, daß der Aufbau der Produktion nach Maßgabe der Erzielung möglichst großer Grenzprodukte für ein jedes frei angebotene und frei verwendbare Produktionsmittel (es ist der Fall des Monopols oder ähnlicher Positionen, welche einer Gruppe „auf Kosten anderer“ Sonder Vorteile sichern können, hier ausgeschlossen. Vgl. dazu Kapitel V) den größten möglichen Ertrag im Sinne des größten Realeinkommens, das bei den gegebenen Preisen erzielbar ist, sichert. Hier können wir demnach, solange wir die Annahme stabiler Produktpreise festhalten, ohne jede weitere Einschränkung von der größten Ergiebigkeit aller Produktionsmittel, von einer Maximisierung nicht nur des Gesamtertrages der Produktion, sondern auch von einer Maximisierung aller Einkommen sprechen.

Wenn wir diese Formel aber auch für den dritten der besprochenen Fälle anwenden, in welchem die Preise der Produkte im voraus nicht als gegeben angenommen werden können, für jenen Fall also, welcher den Verhältnissen unserer Wirtschaft allein in strenger Weise entspricht, so könnte dagegen mancher Einwand erhoben werden. Wir haben früher bei der Entwicklung der Maximumformel für diesen Fall bemerkt, daß die Art der Gestaltung der Nachfrage bestimmend ist für die Erzeugung der verschiedenen Produkte. Hier handelt es sich nun weniger darum, eine Maximumformel in exakter Weise zu umschreiben, als darum, klarzustellen, daß eine in Vorschlag gebrachte Bezeichnung eines bestimmten Zustandes als des Zustandes der „größten Ergiebigkeit“ für jedes einzelne Produktionsmittel wirklich sinnhaft ist. Es wäre nun

denkbar, daß dieser Zustand dadurch charakterisiert ist, daß z. B. das Getreide sehr teuer, dagegen irgendwelche Luxusgüter, die für den Massenkonsum überhaupt nicht in Betracht kommen, verhältnismäßig billig sind. Das würde bei „Maximierung des Produktes“ für jene Produktionsmittel, welche nur ein geringes Einkommen beziehen können, eine Benachteiligung bedeuten gegenüber einem vielleicht möglichen Zustande, in welchem eine Einschränkung der Luxuswarenproduktion zugunsten lebenswichtiger Produkte gegeben ist. Wir glauben aber, daß die Bedachtnahme auf solche konstruierte Fälle für die praktische Verwertung unserer Formel als eine überspitzte Kasuistik anzusehen wäre. Dies aus dem Grunde, weil nicht anzunehmen ist, daß die allgemeine Bestimmung der Produktion nach dem Grundsatz der Grenzproduktivität durch alle Produktionen hindurch, welche ja für alle Produktionsmittel den Ertrag steigert, in dieser Weise eine Benachteiligung der Produktionsmittel in ihrer Nachfrage nach Produkten nach sich ziehen wird. (Eine theoretisch exakte Formulierung der Maximumformel müßte wohl dahin gehen, daß das Maximum als jenes anzusehen ist, welches bei Anerkennung der bestehenden Eigentumsverteilung und bei Anerkennung aller Konsequenzen derselben zu erzielen ist.)

Hier aber zum Abschluß noch eine kurze Bemerkung über die Anwendung der „Theorie“ der Grenzproduktivität. Der pythagoreische Lehrsatz „gilt“ bekanntlich für jedes rechtwinkelige Dreieck, obwohl noch niemals jemand ein „wirkliches“ Dreieck zeichnen konnte. Die Seite eines gezeichneten Dreiecks ist ja nicht eine „ideale“ Gerade, sondern genau genommen (mikroskopisch betrachtet) ein recht unförmiger Körper. Das hat aber noch niemals einem Konstrukteur Bedenken gemacht. Für unseren Bereich sei aber gleich eine Folgerung aus dem Hinweis auf diesen Fall gegeben. Die „Ertragsgestaltung“ der Wirklichkeit entspricht nicht einer schön konstruierten kontinuierlich verlaufenden Kurve. Sie mag Sprünge und Unausgeglichenheiten haben. Die Ableitung des Prinzips erfordert freilich das Ausgehen von Konstruktionen, mit denen wir ohne Schwierigkeit operieren können. Die Wirksamkeit des Prinzips der Grenzproduktivität in der Welt der Wirklichkeit wird aber durch die Rauheit und Sprödigkeit der Materie, mit

welcher die Wirtschaft rechnen muß, nicht aufgehoben. Übrigens werden wir uns später (S. 207) mit dem wichtigsten Umstande, welcher unter den „Reibungswiderständen“ („Friktionen“) der Wirtschaft zu beachten ist, befassen.

### 5. Die Lehre vom wirtschaftlichen Werte.

Die heute gegebene Verkehrswirtschaft ist historisch geworden, es lag vor ihr eine Wirtschaft, welche Tauschakte überhaupt nicht oder nur in beschränktem Ausmaße kennt. Es kann dazu kommen (mag es auch nicht wahrscheinlich sein), daß die Entwicklung einmal zu einer völlig tauschlosen Wirtschaft führt. Aus zwei Gründen hat aber die Wirtschaftslehre immer wieder großes Gewicht auf die Betrachtung einer tauschlosen Wirtschaft gelegt und diese Betrachtung in der Lehre vom wirtschaftlichen Werte näher entwickelt. Erstens deshalb, weil infolge der Vorstellbarkeit einer tauschlosen Wirtschaft die allgemeinste Theorie der Wirtschaft nur eine Lehre sein kann, welche jede Wirtschaftsform in ihre Betrachtung einschließt, also über den Bereich der Tauschwirtschaft hinaus auch die tauschlose Wirtschaft erfaßt. Dann aber aus dem zweiten Grunde, weil die Entwicklung der Wertlehre gewisse allgemeine Aussagen über wirtschaftliches Geschehen besser darstellen läßt als die Preislehre. Wir werden hier in einer kurzen Entwicklung die Wertlehre in den für unsere Zwecke wichtigsten Belangen vortragen, wobei im voraus festgestellt sei, daß alles das, was wir von der Ertragsgestaltung gesagt haben, auch in einer tauschlosen Wirtschaft seine Anwendung finden muß.

1. Der einzelne Wirt steht einer unzureichenden Versorgung mit Mitteln für die Erreichung seiner Ziele gegenüber, welche ihn zwingt, unter den möglichen Zielerreichungen eine Auswahl zu treffen. Damit ist der „Tatbestand der Wirtschaft“ gegeben. Soweit die Mittel völlig ausreichend sind (unter normalen Verhältnissen etwa Wasser) sind diese nicht „wirtschaftliche Güter“. Die Verwendung gleichartiger Mittel wird in der Weise erfolgen, daß die „wichtigsten“ (die vom Wirt „vorgezogenen“) Zwecke „zuerst“ erreicht werden. Bei dem „mindestwichtigen“ mit dem gegebenen Vorrat erreichbaren Zweck bricht die Verwendung ab. Da von einem Stück aus

einem Vorrat gleichartiger Güter diese mindestwichtige Verwendung „abhängig“ ist, wird diese „Grenzverwendung“ bestimmend für den Wert eines Stückes. („Grenzwert.“ — In einer häufig vertretenen Formulierung: Der Nutzen, den jeweils jede einzelne Einheit eines Vorrates gleichartiger Güter stiftet, ihr Beitrag zur „Bedürfnisbefriedigung“, ist verschieden. Der geringste Nutzen, welcher mit dem gegebenen Vorrate erzielt werden kann, der „Grenznutzen“, ist bestimmend für die Bewertung eines Stückes aus dem Vorrate).

2. Der Wert eines Produktionsmittels ist immer nur ein von einem Produktwerte „abgeleiteter“. Die „Wertzurechnung“ erfolgt in der Weise, daß zunächst der von der Mitwirkung des Produktionsmittels abhängige Teil des Produktes (das Grenzprodukt) bestimmt wird. Der Wert des Produktionsmittels ist dann gleich dem Werte des Grenzproduktes. (Wo nur ein einziges Produktionsmittel verwendet wird, ist dieses dem Produkte wertgleich. In den meisten Produktionen entsteht aber das Problem des Zusammenarbeitens mehrerer „komplementärer“ Produktionsmittel, das in der Ertragslehre behandelt wurde.) Dort, wo ein „Produktionsmittel“ in ausreichender Menge zur Verfügung steht, so daß jede gewünschte Verwendung desselben möglich ist (z. B. unter bestimmten Voraussetzungen Wasser), hängt von seiner Mitwirkung ein Ertragsanteil nicht ab, es erhält daher auch keinen („wirtschaftlichen“) Wert zugerechnet. (Es kann daneben von einem „technischen“ Gesichtspunkte für die Produktion unentbehrlich sein.) Die Aufteilung der Produktionsmittel auf die verschiedenen Produktionen erfolgt dabei in der Weise, daß der Wert des Grenzproduktes in jeder Verwendung gleich groß wird.

3. Aus dem Grundsatz der Wertzurechnung folgt, daß der Wert eines Produktionsmittels unabhängig von der Größe allenfalls früher zu seiner Gewinnung aufgewendeter Kosten ist. Dies wird im Rahmen der Betrachtung der Kapitalgüter von Bedeutung sein. Übrigens ist es auch klar, daß die Bewertung eines fertigen Produktes nicht nach Maßgabe der (vielleicht unter falschen Voraussetzungen) aufgewendeten Kosten erfolgt, sondern ausschließlich im Hinblick auf die Möglichkeit einer „Bedürfnisbefriedigung“ unter Rücksicht auf den gegebenen Gütervorrat.

4. Der wirtschaftliche Wert eines Gutes kann immer nur ein „subjektiver“ sein, das heißt ein auf die Verwendungszwecke eines einzelnen Wirtes (dieser kann freilich seine Zwecke auch unter Rücksicht auf eine Mehrzahl von Individuen erstellen, z. B. ein Familienvater) bezogener und von diesen abhängiger. In der Tauschwirtschaft kann der Wert als „Tauschwert“ auch die Möglichkeit der Erwerbung eines anderen Gutes im Wege des Tausches berücksichtigen. Dagegen kann eine Formel von einem „sozialen Werte“ (einer wirtschaftlichen Bewertung durch die Gesellschaft) in der Wirtschaftslehre nicht brauchbar werden. Dies deshalb, weil wirtschaftliche Bewertung immer nur einen Sinn haben kann in bezug auf die mögliche Verwendung eines Gutes, die Verwendung eines solchen aber immer nur durch ein „Wirtschaftssubjekt“ erfolgen kann. (Wo man in der Konstruktion einer kommunistischen Zentralwirtschaft von einer Bewertung eines Gutes durch die zentrale Wirtschaftsverwaltung spricht, ist für diese Bewertung der Grundsatz des subjektiven Wertes im Hinblick auf die von dem Wertenden gesetzten Ziele anzuwenden.)

## IV. Das Kapital als Produktionsmittel.

### 1. Das Prinzip der kapitalverwendenden Produktion.

Eine Argumentation, welche wir später vortragen werden, zeigt, daß eine Steigerung des Ertrages einer Produktion nicht nur dadurch möglich ist, daß mehr Produktionsmittel verwendet werden, sondern auch dadurch, daß das Einsetzen der Produktionsmittel im zeitlichen Ablauf des Produktionsprozesses geändert wird. Es wird der Ertrag steigen, wenn (in einer geeigneten Wahl) Produktionsmittel in der Weise verwendet werden, daß zwischen ihrem Einsetzen in den Produktionsprozeß und dem Erzielen des fertigen Produktes mehr an Zeit vergeht. Die Möglichkeit also, auf den Ertrag der Produktion vom Einsetzen einzelner Produktionsmittel an länger zu warten, oder — anders ausgedrückt — die Möglichkeit, die Leistungen von Produktionsmitteln durch eine gewisse „Bindungszeit“ im Produktionsprozeß „gebunden“ zu halten, bevor ihr Ertrag da ist, oder — in einer weit ver-

breiteten und recht anschaulichen Formel — die Möglichkeit, Produktionsmittel in einem „zeitraubenden Produktionsumweg“ zu verwenden, kann zur Steigerung des Ertrages ausgenützt werden. Der Produzent, welcher diese Chance der Ertragssteigerung ausnützen will, muß in Anbetracht des Umstandes, daß die Verkäufer von Produktionsmitteln (insbesondere die Arbeiter) im allgemeinen sogleich Bezahlung verlangen werden, die Möglichkeit haben, diese Produktionsmittel bei (oder gleich nach) ihrer Aufwendung zu bezahlen, obwohl er erst später einen Ertrag erhält. Da die Bezahlung der Produktionsmittel in unserer Wirtschaft im allgemeinen in Geld erfolgt, ist also für den Produzenten die Verfügung über Geld Voraussetzung dafür, daß er Produktionsmittel in Bindungszeiten aufwenden kann. Die Aufwendung von Geld zur Deckung von Produktionskosten erfolgt also schon heute, während erst später ein Ertrag dieser Aufwendungen, welcher ein Rückerhalten des aufgewendeten Geldes ermöglicht, gegeben sein wird. Wir sprechen in diesem Falle davon, daß diese Geldsummen die Funktion des Geldkapitals („flüssiges Kapital“) ausüben. Da wir aber die Probleme des Geldes später gesondert betrachten werden und da insbesondere die Probleme des Geldkapitals nicht losgelöst von anderen Problemen des Geldes besprochen werden können, müssen wir hier für die Behandlung der Fragen der Aufwendung von Bindungszeiten im Produktionsprozeß eine rein naturalwirtschaftliche, also eine von dem Bestand des Geldes absehende Formulierung des Problems suchen. Wir erhalten diese ohne jede Schwierigkeit, wenn wir davon ausgehen, daß in einer Wirtschaft, welche keinerlei allgemeines Tauschmittel (Geld) kennt, alle Bezahlungen in naturalen Gütern erfolgen müßten, und zwar die Bezahlung der Produktionsmittel — wie hier ohne weiteres angenommen werden kann — in fertigen Konsumgütern. In dieser Betrachtung muß also der Produzent, welcher Bindungszeiten aufwenden will, für die Bezahlung von Produktionsmitteln einen Fonds an Konsumgütern zur Verfügung haben. Die besondere Vorsorge für die „Alimentierung“ der Produktionsmittel (praktisch zunächst der Arbeiter) ist deshalb notwendig, weil ein Ertrag an Fertigprodukten erst lange nach dem Einsetzen der produktiven Leistung zu erwarten ist. Dieser Fonds wurde —

da es sich dabei in erster Linie um die Bezahlung von Arbeitern handelt — mit dem Ausdrucke Lohnfonds bezeichnet. So erscheint der Lohnfonds als die primäre naturale Form des Kapitals. Der Satz von der Steigerung der Ergiebigkeit der Produktion durch die Aufwendung von Bindungszeiten für in Verwendung genommene Produktionsmittel wird mit der Aufnahme des Kapitalbegriffes zur Formel von der Ergiebigkeit der Kapitalaufwendungen oder „Produktivität des Kapitals“. Korrekter wäre wohl der Ausdruck, daß die Aufwendung von Kapital durch Bindungszeit zu einem Produktionsmittel wird. Damit tritt neben die anderen bisher von uns erwähnten Produktionsmittel (Arbeit und Boden) das Kapital als ein drittes Produktionsmittel.

Wie ist aber diese Ergiebigkeit des Kapitals zu begründen? Hier sei auf die Tatsache hingewiesen, daß das Kapital einen Kapitalzins trägt, also einen Ertrag bringt und daß dieser Zins in der Kostenkalkulation der Produzenten gedeckt werden kann. Wenn die Kapitalaufwendung einen Zinsertrag bringen kann, so muß das Kapital so wie jedes andere Produktionsmittel zur Steigerung des Ertrages beitragen können; wenn dieser Ertrag aber abhängig ist von der Zeit der Bindung des Kapitals — die Rechnung erfolgt nach der Formel Kapital ( $K$ ) mal Zeit ( $t$ ) —, also von der Zeit, welche zwischen dem Einsetzen von (Kapital oder von mit Kapital bezahlten) Produktionsmitteln in den Produktionsprozeß und dem Erzielen des Ertrages vergeht, so ist jenes Element, von welchem der Zinsertrag abhängig ist, die Bindung von Kapital durch eine (ökonomisch relevante) Zeit, also die Größe Kapital mal Zeit ( $K \cdot t$ ). Das weitere ergibt sich nach dem Schema der Ableitung des abnehmenden Ertrages und des Grundsatzes der Grenzproduktivität (Abb. 10). Wir können entweder eine bestimmte Größe Kapital mal Zeit als ein Produktionsmittel auffassen und mit einer wachsenden Menge des Produktionsmittels Arbeit kombiniert denken. Wir erhalten dann für diesen variablen Faktor eine Grenzertragskurve. Bei Bestimmung des diesem variablen Faktor zuzurechnenden Produktanteiles nach seiner Grenzproduktivität verbleibt ein Rest, welcher dem Kapital zuzurechnen ist. Oder — was zu demselben Ergebnisse führt — wir können eine bestimmte Menge eines Produktionsmittels — z. B.



eine bestimmte Menge von Arbeitsaufwendungen — als gegeben annehmen und dann die Ergiebigkeit dieses Produktionsmittels durch Zusetzen von Einheiten von Kapitalaufwendungen ( $K. t$ ) steigern. So erhalten wir für die Kapitalaufwendungen eine Grenzertragskurve, für eine gegebene Zahl dieser Aufwendungen einen Ertrag nach Maßgabe des Grenzproduktes. Dieses Grenzprodukt der Aufwendung einer Einheit von Kapital durch eine Zeiteinheit ist der Kapitalzins. Die Funktion des Kapitalzinses ist dieselbe wie die irgendeines anderen Kostenpreises: Es wird das Kapital in jene Verwendung gebracht, in welcher sein Ertrag die Aufwendung der mit der Verwendung von Kapital verbundenen Kosten rechtfertigt und zugleich dieser Ertrag maximiert wird.

Hier könnte kurz die Lehre von Kapital mit der bereits genannten Lohnfondstheorie verbunden werden. Zunächst ist dargetan, daß ein Lohnfonds zur Bezahlung jener Arbeiter, deren Arbeitsleistungen durch relevante Zeit im Produktionsprozeß „gebunden“ sind, notwendig ist. Dagegen kann ohne weiteres die Bezahlung von Arbeitern, welche ein Fertigprodukt in kurzer Dauer herstellen, aus dem Arbeitsertrage erfolgen. Der Lohnfonds ist also damit nicht mehr ein Fonds zur Bezahlung aller Arbeiter, sondern nur der ersten hier genannten Gruppe. Dann ist zu bemerken, daß der Lohnfonds in der hier entwickelten Bedeutung nicht als eine starre Größe anzusehen ist, welche etwa mit einem „Sozialprodukt“ identisch wäre. Die Funktion der Alimentierung von Produktionsmitteln übernehmen ja fertig vorhandene Güter nur insoweit, als sie von ihrem Besitzer für die Zwecke der Investierung „gewidmet“ werden. Zu dem allgemeinen Grundsatz der Grenzproduktivität ist zu bemerken, daß dieses durch den hier entwickelten Zusammenhang in keiner Weise beeinträchtigt wird. (Es läßt sich ohne Schwierigkeit ableiten, daß das Produkt von Arbeitern, deren Arbeitsleistungen im „Produktionsumwege“ „gebunden“ bleiben, um den Zins für das mit der Aufwendung dieser Arbeit investierte Kapital größer sein wird als das von Arbeitern, welche in der Fertigstellung des Konsumgutes beschäftigt sind und aus dem Erlös ihres Produktes bezahlt werden. Hinsichtlich der Frage der „Verteilung“ wäre auf das bezüglich der Verteilung des Ertrages von Boden und Arbeit

Gesagte — S. 53 f. — hinzuweisen.) Es kann hier nicht die Ableitung für den Satz entwickelt werden, daß bei einem dem Kapitalangebot angepaßten Aufbau der Produktion der Lohnfonds gerade ausreichen wird, um die fortlaufende „Alimentierung“ jener Produktionsmittel vorzunehmen, welche unter Aufwendung von Bindungszeit Verwendung finden.

Die in ihrer abstrakten Form außerordentlich einfache und sich ohne jedem Zwang in das Schema der allgemeinen Grenzproduktivitätsformel einfügende Kapitaltheorie erscheint nun sehr leicht als eine unwirkliche Konstruktion. Die Schwierigkeit der Anwendung dieser Theorie, die Schwierigkeit der Betrachtung der Verhältnisse unserer Wirtschaft als durch die hier in ihren Grundlagen angedeuteten Zusammenhänge bestimmt, liegt — abgesehen von der geldwirtschaftlichen Verkleidung der Erscheinungen unserer Zeit, über welche wir noch sprechen werden, — darin begründet, daß der hier dargestellte einfache Verlauf der Kapitalverwendung durch mehrere Erscheinungen verdeckt ist. Zwei der bedeutendsten seien hier näher besprochen: Die Verwandlung von freiem Kapital in produzierte Produktionsmittel, insbesondere in ausdauernde Kapitalgüter, und die vertikale Zerlegung des Produktionsprozesses in einzelne Produktionsstufen.

## **2. Die Kapitalgüter und die Zerlegung des Produktionsprozesses.**

Wenn Produktionsmittel unter Heranziehung von Kapital in einem oft durch lange Zeit dauernden Produktionsprozeß verwendet werden, so wird sich naturgemäß aus der Einsetzung von Produktionsmitteln im Laufe des technischen Prozesses der Gütererzeugung noch bevor das Produkt fertig da ist etwas Physisches gestalten. Unter dem, was da entsteht, unter den „produzierten Produktionsmitteln“ oder „Kapitalgütern“ haben wir zwei wichtige Gruppen zu unterscheiden. Zunächst die Rohstoffe, welche im Verlaufe des Produktionsprozesses sukzessive in das fertige Produkt verwandelt werden. Man denke an die Stufen Rohbaumwolle, Garn, Tuch, fertiges Kleidungsstück. Ganz nahe diesen Rohstoffen stehen die Hilfsstoffe, welche im Verlaufe des Produktionsprozesses verwendet werden, also z. B. Heizungsmaterial, Maschinenöl usw. Die zweite Gruppe der Kapitalgüter sind dann zunächst die Werkzeuge

in ihrer verschiedensten Gestalt. Diesen ist es im allgemeinen eigentümlich, daß sie in einer Mehrzahl von einzelnen Produktionsprozessen verwendet werden können. So werden etwa schon die einfachsten Tischlerwerkzeuge bei der Erzeugung einer großen Zahl von Möbeln verwendet werden können. Die Eigenschaft des Ausdauerns ist insbesondere jener großen Gruppe von Werkzeugen eigentümlich, welche wir in den modernen Maschinen sehen. Eine Textilmaschine, eine Drehbank usw. können durch mehrere Jahre in der Erzeugung einer ganzen Serie von Produkten verwendet werden. Neben dem Umstand des relativ langen — freilich niemals unbegrenzten — Ausdauerns eines solchen Produktionsmittels ist noch besonders der Umstand in der modernen Produktion charakteristisch, daß die relative Bedeutung dieser Produktionsmittel innerhalb der Produktionskosten zweifellos eine sehr große ist. Für diese Art der Kapitalgüter wird die Bezeichnung „ausdauernde Kapitalgüter“ („fixes Kapital“) gebraucht.

Das Entstehen aller dieser Arten von Kapitalgütern ist eine „Investierung“ von Produktionsmitteln unter Aufwendung von Bindungszeit. Wenn etwa die Arbeiter in einem Erzberg Eisen gewinnen, dieses dann weiter verarbeitet wird, wobei wiederum Arbeitskräfte verwendet werden und schließlich eine Maschine entsteht, welche in der laufenden Produktion von irgendwelchen Konsumgütern verwendet werden kann, so liegt für alle diese Arbeitsaufwendungen eine Art der Verwendung vor, welche noch nicht jetzt, sondern erst viel später einmal einen Ertrag an Konsumgütern ergeben wird: Diese Aufwendung der Arbeitsleistungen ist nur bei Übernahme eines „Opfers an Bindungszeit“ also unter Bindung von Kapital möglich. Daß dabei in dieser Erzeugung auch schon von allem Anfang an bereits von früher her fertige andersartige Kapitalgüter verwendet werden — also z. B. Maschinen in der Maschinenerzeugung —, das ändert an dem ganzen Sachverhalt gar nichts. Ganz im Gegenteil: Auch da liegt ja nichts anderes vor, als dasjenige, was wir als das dem Kapital verwendenden Produktionsprozeß Wesentliche erkannt haben, daß nämlich ein Produktionsmittel in der Weise verwendet wird, daß erst später ein Konsumgut seiner Mitwirkung am Produktionsprozeß ver-

dankt wird. Nur handelt es sich in diesem Falle nicht um menschliche Arbeit, sondern eben um ein physisch anders geartetes Produktionsmittel. Es ändert naturgemäß auch nichts an der Sachlage, daß in diesem Falle das Produktionsmittel (z. B. die Maschine in der Maschinenfabrik) nicht zur Gänze in das was erzeugt wird, eingeht, sondern daß es durch seine „Leistung“ (die „Arbeitsleistung“ der Maschine) an dem Werden eines anderen Kapitalgutes mitwirkt.

Nun aber die vertikale Zerlegung des Produktionsprozesses. Wenn wir den Produktionsablauf der Erzeugung eines Konsumgutes in der modernen Wirtschaft ohne Rücksicht auf die soziale Organisation betrachten, so werden wir an irgendeiner Stelle den Beginn der Gewinnung des Rohstoffes sehen, dann wo anders die Verwandlung dieses Rohstoffes in ein anderes Zwischenprodukt und wiederum an einer anderen Stelle eine weitere Verwandlung, bis wir dann an einer letzten Stelle das Werden des fertigen Produktes sehen könnten. Dabei wäre nur der Gang der Verwandlung des Rohstoffes verfolgt, nicht aber die Entstehung der in diesem Prozeß zur Verwendung gelangenden Maschinen. Wollten wir — den Fall betrachtend, daß die Produktion erst neu aufgebaut wird — auch die Entstehung dieser Maschinen verfolgen, so würden wir einen noch viel reicher gegliederten Prozeß auch an anderen Stellen der Wirtschaft ablaufen sehen. Es ist nun in unserer Wirtschaftsorganisation keineswegs so, daß alle diese verschiedenen Stadien des Produktionsablaufes durch eine zentrale Organisation zusammengefaßt sind. Fast überall sind die einzelnen Stufen des Produktionsprozesses (mehrere Gruppen von solchen Stufen) in verschiedenen Betrieben gelagert, zwischen denen dann eine Verbindung nur durch einen Tauschverkehr erfolgt. Das bringt es aber mit sich, daß die Bedeutung der Zinsrechnung für den Augenschein ganz wesentlich verringert wird. Der einzelne Produzent kauft das, was er an Kapitalgütern braucht, von dem ihm vorgelagerten Produzenten. Der Kostenpreis, den der letztere rechnet, enthält naturgemäß die von ihm — und in weiterer Folge: von den ihm vorgelagerten Produzenten — aufgewandten Zinskosten. Der Produzent, welcher verschiedenartige Kapitalgüter kauft, bezahlt mit dem Kauf derselben den Zins, der in allen vorgelagerten

Produktionen aufgelaufen ist, er zahlt diesen Zins mit bei der Bezahlung des ganzen Kaufpreises, ohne zu wissen, wieviel an Zinskosten in diesem enthalten ist. Er wird dann weiterhin die in seiner Produktion auflaufenden Zinskosten rechnen und nur diese werden in seiner Kalkulation aufscheinen können. Eine Aufsummierung aller in einer Produktion von allem Anfang an aufgelaufenen Zinskosten findet überhaupt nicht statt. Die Verschleierung der Zinskosten wird besonders dann ganz kraß, wenn sie in der letzten Produktionsstufe keine große Rolle spielen und praktisch vernachlässigt werden können. Der Schneidermeister etwa, bei dem die Kosten von Nähmaschine, Schere und Bügeleisen keine gar zu überragende Rolle spielen und bei dem für diese „Investitionen“ praktisch wohl kein Zins gerechnet wird, wird sich gar nicht dessen bewußt werden, daß seine Produktion ein Endglied einer in hohem Ausmaße kapitalverwendenden Produktion ist, in welcher das Kapital einer Weberei, einer Spinnerei, einer Textilmaschinenfabrik, einer Werkzeugmaschinenfabrik usw. einen Zins verdient hat.

### **3. Der Prozeß der Investierung und Freisetzung von Kapital. Sparen und „beibehaltenes“ Sparen.**

Ein der Kapitalverwendung eigentümlicher Zusammenhang muß hier noch näher betrachtet werden. Als Ausgang diene eine allgemeine Bemerkung über die Kostenaufwendungen. Wenn ein Produzent z. B. Arbeiter bezahlt, so wendet er Kosten auf, deren Aufwendung im Ertrage ihre Rechtfertigung erfahren muß, wenn — wie wir das hier ohne weiteres annehmen wollen — die Produktion technisch und wirtschaftlich gelungen ist. Das Ergebnis der Aufwendung dieser Kosten wird ein Ertrag sein, aus welchem der Produzent einen Ersatz für die aufgewandten Kosten erhält. Genau so wie dies bei der Bezahlung von Arbeitsleistungen der Fall sein wird, wird das etwa bei der Bezahlung von Roh- und Hilfsstoffen gegeben sein. Grundsätzlich ist dort, wo die Produktion (und der Verkauf) keine wesentliche Zeitdauer in Anspruch nimmt, die Bezahlung der Kostenaufwendungen aus dem Erlöse möglich. Also der Bäckermeister etwa kann seine Arbeiter am Ende der Woche aus dem Erlöse des in dieser Woche verkauften Pro-

duktes bezahlen. Bei dem der Kapitalverwendung eigentümlichen Sachverhalte ist die Lage aber eine andere. Der Produzent etwa, welcher einen Hochofen bauen läßt, wird nicht die Möglichkeit haben, aus dem Erlöse des mit dem Hochofen später einmal gewonnenen Eisens (und noch viel weniger aus dem Fertigprodukte, das an einer ganz anderen Stelle noch viel später mit Hilfe dieses Eisens gewonnen wird) seine Arbeiter zu bezahlen. Er muß den Arbeitslohn — wie eine oft gebrauchte und vielfach mißbrauchte Formel lautet — „vorschießen“. Die Arbeiter können einfach nicht warten bis die langwierige Arbeit fertig ist, bis dann mit Hilfe des Hochofens Eisen gewonnen wird usw. Es muß also das „Lohnkapital“ des Produzenten — sein eigenes oder ein ihm von einem Kapitalbesitzer geliehenes — zur Voraussetzung für die Möglichkeit dieses Produktionsprozesses werden. Die Aufwendung dieses Lohnkapitals muß nun in dem Erlöse ihre Rechtfertigung erwarten. Das ist hier nicht anders als wie bei irgendeiner anderen Kostenaufwendung. Zu den Kosten dieser Produktion gehört aber auch die Aufwendung von Zins — das Lohnkapital ist ja investiert worden, lange bevor ein Ertrag da ist —, der gleichfalls aus dem Ertrage gedeckt sein muß. Die Kapitalaufwendung ist aber bei diesem einfachen Beispiele identisch mit der Lohnaufwendung. Das, was neben den Lohnkosten hier zusätzliche Kosten sind, das sind die Zinsen für dieses Lohnkapital während seiner „Bindungszeit“. Nun können wir aber eine Kapitalaufwendung auch in anderer — praktisch weitaus wichtigeren — Weise sehen: Eine Fabrik kauft Maschinen. Auch da liegt eine Kostenaufwendung vor, welche in dem Ertrage ihre Rechtfertigung suchen wird. Es muß also zunächst das in dieser Investierung aufgewandte Kapital in einem Ertrage wiederum verdient werden. Da dieses Kapital durch eine Bindungszeit gebunden ist, muß auch für diese Zeit ein Zinserlös gewonnen werden — die Notwendigkeit ist am einfachsten zu sehen, wenn man sich vorstellt, daß der Produzent von einem Kapitalbesitzer das „flüssige“ Kapital gegen Zinsen leiht. Der Produzent, der ein Kapital investiert, wird erwarten, daß er nach Abschluß des Produktionsprozesses dieses Kapital wiederum in seine Hand erhält, und zwar vermehrt um einen Zins. Das einmal „investierte“ Kapital muß

also (bei gelungener Produktion) wiederum „frei“ werden. Dieses Freiwerden von Kapital wird nun dort, wo es sich um Investierung in dauerhaften Kapitalgütern handelt, nicht mit einem Schlage (mit dem Abschluß eines einzelnen Produktionsprozesses) erfolgen können, die einzelnen Produktionsabläufe werden für die Freisetzung des gesamten investierten Kapitals immer nur einen Teil beitragen. So mag etwa das in einer Textilmaschine investierte Kapital erst nach etwa drei oder fünf Jahren wiederum zur Gänze freigesetzt sein, wobei aus dem Erlös des an jedem Tage fertig werdenden Produktes ein verhältnismäßig sehr kleiner Teil des investierten Kapitals dem Produzenten zur Verfügung stehen wird. Nun ist das Wiederfreiwerden von einmal investiertem Kapital durchaus nicht ausschließlich eine Privatangelegenheit dessen, der das Kapital einmal aufgewendet hat. Und dies deshalb nicht, weil die einmalige Investition in den dauerhaften Kapitalgütern niemals auf die Dauer dem Produktionsprozeß dienlich sein kann. Die Maschine wird aufgebraucht und muß ersetzt werden. Von diesem Gesichtspunkte aus hat aber die Freisetzung von einmal investiertem Kapital eine außerordentlich weitreichende Bedeutung. Soll die Produktion aufrechterhalten werden, so muß die einmal abgenützte Maschine wiederum ersetzt werden, die einmal getätigte Investition wiederum erneuert werden. Diese Erneuerung ist an sich möglich aus neu herangezogenem Kapital. Es ist aber klar, daß bei Begrenztheit der Kapitalversorgung der Wirtschaft das immer neue Heranziehen von Kapital für eine und dieselbe Produktion allmählich den ganzen Kapitalvorrat einer Wirtschaft aufzehren müßte. Ohne Zuschuß von Kapital, das von außen kommt, kann eine einmal getätigte Investition nur aus dem wieder freigesetzten, früher einmal investierten Kapital erhalten werden. In der Buchhaltung wird für die Freisetzung (Amortisation) von einmal in dauerhaften Anlagen investiertem Kapital in der Form der Abschreibungen die Rechnungsgrundlage geschaffen. In finanztechnischer Beziehung ist der Sachverhalt am besten aus der Formel zu erkennen, daß eine Produktion, welche einmal finanziert ist, damit auch — wofern sie nicht mißglückt — auf die Dauer finanziert sein muß. Bittere Erfahrung hat aber immer wieder gezeigt, daß ein Betrieb,

welcher, einmal finanziert, immer neue Zuschüsse zu seiner Erhaltung — nicht zu seiner Ausdehnung, das wäre natürlich ganz etwas anderes — erfordert hat, niemals auf die Dauer prosperieren konnte.

Nun ist aber das Moment der Freisetzung von Kapital auch von einem anderen Gesichtspunkte aus von Bedeutung. Ein Betrieb der Urproduktion setzt sein Kapital wiederum frei. Was heißt das eigentlich? Der Betrieb hat etwas erzeugt, das zwar selbst nicht Konsumgut, also nicht Enderfolg des Wirtschaftens ist, das aber in weiteren Produktionsstadien verwendet werden kann, welche schließlich bis zu einer Konsumgütererzeugung weiter verfolgt werden können. Dieses Erzeugnis ist dann verkauft worden und der jeweilige Erlös ist — nach Deckung anderer Kostenaufwendungen — ein Teil des wieder freigesetzten Kapitals. Die Zahlung erfolgt von Seite des Betriebes, der in der vertikalen Nacheinanderreihung der Produktionen am nächsten stand. Es war dem ersten Betriebe — etwa der Eisenerzeugung — nur deshalb möglich, Eisen zu verkaufen, weil die Maschinenfabrik Eisen gekauft hat. Die Maschinenfabrik hat die Möglichkeit zum Einkaufe von Eisen wiederum erhalten aus dem Verkauf von Maschinen. Diese Maschinen konnten aber von anderen Fabriken nur deshalb gekauft werden, weil diese Fabriken aus ihrem Produkte wiederum etwas verkauft haben usw. Wir sehen eine lange Kette von Abhängigkeiten, welche offenbar bei dem Konsumgütererzeuger endet. Dieser hat mit einem Teil des Erlöses seiner Produktion der vorgelagerten Produktion etwas abkaufen können und ihr auf diese Weise die weitere Arbeit möglich gemacht, diese wiederum der weiter vorgelagerten Produktion usw. Es ist deutlich zu sehen, daß das in der Konsumgüterproduktion frei gewordene Kapital zur Ingangsetzung immer weiter vorgelagerter Produktionen gedient hat. Diese ganze Kette wird ohne weiteres verständlich, wenn wir uns da an die schon früher umschriebene streng naturalwirtschaftliche Betrachtung halten. Es gibt also kein Geld, alle „Zahlungen“ erfolgen in Gütern. Es ist klar, daß die Eisengewinnung nicht mit Textilmaschinen sich bezahlen lassen kann, da sie zur Bezahlung ihrer Arbeiter „Lohnfonds“ braucht (und wenn die Arbeiter mit Textilmaschinen bezahlt würden,



so könnten sie diese nur dann brauchen, wenn sie sie selbst gegen „Lohnfonds“ umtauschen können, — es wäre der Sachverhalt also im Grunde kein anderer), und es ist klar, daß der Lohnfonds nur in der Fertigwarenerzeugung gewonnen werden kann. Daraus folgt eines: Aus der ununterbrochenen Bereitstellung des Lohnfonds durch die Konsumgütererzeugung, welche aus ihrem Ertrage nicht nur ihre eigenen Arbeiter bezahlt, sondern auch in der Lage ist, das investierte Kapital freizusetzen und es dann zu neuer Investierung zu verwenden, erfolgt die Bereitstellung von Kapital für alle vorgelagerten Produktionen. Wenn dieser Prozeß der Freisetzung von einmal investiertem Kapital und der neuen Verwendung desselben zu einer Reinvestition irgendwo unterbrochen wird, so ist der Lebensnerv für alle vorgelagerten Produktionen unterbunden. Nur die naturalwirtschaftliche Betrachtung läßt diesen Zusammenhang in aller Deutlichkeit sehen. Wir werden uns später mit der Verschleierung dieses Vorganges durch das Eingreifen des Geldes zu befassen haben. Hier ist aber in aller Deutlichkeit zu sehen, welche außerordentlich bedeutende Aufgabe die „richtige“ Verwendung des Kapitals hat: Nur dann, wenn der Aufbau der Produktion in der Weise durchgeführt wird, daß jeweils die Versorgung einer jeden Produktionsstufe mit dem notwendigen Kapital möglich ist, nur dann kann der fortlaufende Produktionsprozeß ohne Störung durchgeführt werden.

Daß das Kapital etwas ist, das in einem ständigen Prozeß von Investierung und Wiederfreisetzung sich bewegt, das wird leicht übersehen. Das ist daraus begreiflich, daß Formen des Kapitalbesitzes gefunden worden sind, welche dem Kapitalbesitzer die Sorge für die Erhaltung des Kapitals zu einem großen Teile abnehmen. Ein ganz einfaches Beispiel. Eine Unternehmung will zum Zwecke ihrer Ausdehnung große Investitionen machen und begibt für die Kapitalbeschaffung Obligationen. Der Kapitalbesitzer zeichnet eine Obligation, er erhält — solange das Unternehmen nicht irgendwie Schiffbruch leidet — ohne weiteres sein regelmäßiges Zinserträgnis, sein Kapital bleibt ihm erhalten, ohne daß er sich um Freisetzung und Reinvestition desselben zu kümmern brauchte. Ganz anders ist offenbar die Sachlage für die Leitung des Unter-

nehmens. Die Maschinen, welche mit dem durch die Begebung der Obligationen hereingekommenen Kapital gekauft worden sind, sind nach wenigen Jahren verbraucht. Es mußte in dieser ganzen Zeit aus dem Ertrage der Produktion, an welcher sie mitgearbeitet haben, regelmäßig etwas zurückgelegt werden, damit das investierte Kapital „erhalten“ bleibt, damit also nach Abnutzung dieser Maschinen gleichwertige gekauft werden können. Die Anschaffung von besseren Maschinen würde eine Kapitalvermehrung bedeuten. Das Unterlassen der Nachschaffung dieser Maschinen aber würde bedeuten, daß das in ihnen investierte Kapital verloren geht.

Wie entsteht Kapital? Ein alter Streit ging darum, ob das Kapital durch Sparen oder durch Produzieren gebildet wird. Der Streit führt letzten Endes in rein terminologische Fragen. Es ist aber offenbar, daß neues „freies“ Kapital (Lohnfonds) nur in der Weise gebildet werden kann, daß jemand ein Einkommen an Fertigprodukten bezieht und dieses Einkommen nicht verzehrt, sondern als Kapital zur Investierung verwendet. Es muß also gespart werden. Das Sparen bedeutet zugleich — von dem Aufheben des Gesparten in der Vorratskammer ist hier zunächst abgesehen — Investieren und dieses Investieren bedeutet die Erzeugung von Kapitalgütern. Das einmal durch Sparen gebildete und dann investierte Kapital darf aber niemals als ein für allemal errungener Reichtum angesehen werden. Das investierte Kapital wird einmal wieder frei und der Besitzer des Kapitals steht dann vor der Frage, ob er das jetzt frei gewordene Kapital aufzehren oder ob er es — das früher einmal getätigte Sparen „beibehaltend“ — wieder investieren soll. Es ist offenbar, daß die Kapitalversorgung einer Wirtschaft nur dann aufrechterhalten werden kann, wenn das immer wieder freigesetzte Kapital von neuem investiert wird oder, soweit es nicht wieder investiert wird, durch Kapital, das aus neuem Sparen an anderer Stelle entstanden ist, ersetzt wird.

#### **4. Die Kostengestaltung eines Betriebes mit fixen Kapitalanlagen.**

Wir haben bereits darauf hingewiesen, daß die dauerhaften Kapitalgüter jene Produktionsmittel sind, welche eine besondere Behandlung in der Ertrags- und Kostenlehre erfordern, weil bei ihnen die allgemeine Formel des abnehmenden Er-

trages nicht ohne weiteres angewendet werden kann. Es wird aber jetzt keine Schwierigkeiten bereiten, die Frage der Angebotserstellung einer Produktion, welche mit bedeutenden Anlagen dauerhafter Kapitalgüter arbeitet, klarzustellen (Abb. 11). Wenn der Preis der Größe  $AM$  entspricht, so ist offenbar die Produktion im Ausmaße  $OA$  möglich: In diesem Falle sind die totalen Durchschnittskosten gedeckt, also die fixen Kosten und auch die Kosten des variablen Faktors. (Die proportionalen Kosten können wir auch hier außer acht lassen.) Es ist aus der Zeichnung unmittelbar zu sehen, daß bei diesem Preise weder eine größere noch auch eine eingeschränkere Produktion bei voller Kostendeckung möglich wäre.

Bei der Frage der Behandlung der Verhältnisse der Produktion im Falle, daß ein anderer Preis zu erwarten ist, wird die Gestaltung der Kurve der variablen Grenzkosten entscheidend sein müssen. Das ist zunächst dann zu sehen, wenn wir

die Frage behandeln, wie die Produktion sich bei einem höheren Preise als  $AM$  verhalten wird. Bei diesem höheren Preise ist eine Erweiterung der Produktion möglich, wobei diese Erweiterung durch erweiterte Verwendung des variablen Faktors erfolgt. Es wird nun jede weitere Verwendung des variablen Faktors dahin geprüft werden müssen, ob der mit ihr übernommene Mehraufwand in dem Ertrag seine Bedeckung erfährt. Wenn z. B. der Preis  $BR$  gleich  $CS$  ist, so wird die Produktion nur bis zur Größe  $OB$  ausgedehnt werden und der Produzent wird pro Einheit des Produktes einen Gewinn machen, welcher durch die Vertikale von  $R$  herunter bis zu ihrem Schnittpunkte mit der Kurve der totalen Durchschnittskosten angezeigt ist. Es wäre wohl auch möglich, die Produktion auf die Größe  $OC$  auszudehnen, aber der Produzent würde bei jeder Einheit des variablen Faktors, welcher zur Ausdehnung der Produktion über das Ausmaß  $OB$  hinaus erfolgt, zuzahlen. In dem Bereich zwischen  $B$  und  $C$  ist ja die Belastung einer jeden Produkteinheit mit variablen Kosten größer

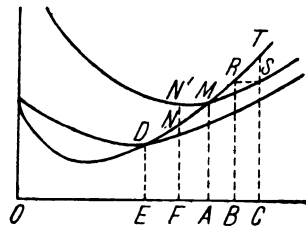


Abb. 11. Produktmenge und Kosten eines Betriebes mit fixen Kapitalanlagen.

als der Preis. Das ist aus dem Verhältnis der Grenzkostenkurve in dem Verlaufe  $RT$  zu der Horizontalen  $RS$  ohne weiteres zu sehen. Zusammengefaßt: Für eine Ausdehnung über die Produktmenge  $OA$  bei einem Preis, welcher höher ist als  $AM$ , ist die Kurve der variablen Grenzkosten in der Angebotserstellung maßgebend. Der Sachverhalt ist hier, wie ohne weiteres sichtbar, derselbe, wie bei dem früher behandelten Falle, in welchem die Grenzproduktivität unter uneingeschränkter Geltung des Grundsatzes vom abnehmenden Ertrag bestimmend für die Produktion wird. (Die Grenzkostenkurve ist ja nichts anderes als der Wertausdruck für eine Grenzertragskurve; vgl. dazu die Abb. 6 und 7.) Wie ist es aber mit einem Preis, der geringer ist als  $AM$ ? Hier ist sofort klar, daß der Betrieb in diesem Falle seine vollen Kosten überhaupt nicht decken kann. Der Preis ist ja niedriger als der tiefste Punkt der Kurve der totalen Durchschnittskosten. Der Betrieb muß also, wenn er bei einem solchen Preise arbeitet, mit Verlust arbeiten. Die Frage ist nun, ob und wann das möglich ist. Hier ist zunächst zu erwägen, daß ein Verzicht des Betriebes auf die Kosten des variablen Faktors (bei Bestimmung der Produktion durch eine strenge Erfolgskalkulation, — eine Ausnahme wäre möglich, wenn der Betrieb aus irgendwelchen Gründen vorübergehend auf das volle Hereinbringen dieser Kosten verzichtet) überhaupt nicht möglich ist. Kein Betrieb wird ein Interesse haben, z. B. Arbeiter zu bezahlen, wenn der Erlös der Produktion nicht einmal die aufgewandten Arbeitslöhne deckt. Anders verhält es sich mit den fixen Kosten. Nehmen wir an — gerade das ist hier von allergrößter Bedeutung — daß diese fixen Kosten ausschließlich in Kosten des fixen Kapitals bestehen, also in der Verzinsung des investierten Kapitals und der Erzielung jenes Betrages, welcher zur Erneuerung der Kapitalanlage notwendig ist, der „Amortisationsquote“. Der Produzent kann, wenn ein volles Hereinbringen dieser Kapitalkosten nicht möglich ist, noch immer weiter arbeiten, indem er zunächst die laufenden Betriebskosten, in unserem Falle die Kosten des variablen Faktors, deckt und auf das Hereinbringen der fixen Kosten ganz oder zum Teile verzichtet. Das ergibt sich daraus, daß die Bedeutung dieser beiden Gruppen von Kosten in einem wichtigen Sinne eine verschiedene ist: Die

variablen Kosten sind stets neu aufzuwendende „aktuelle“ Kosten, ihre Aufwendung heischt unter allen Umständen eine Deckung im erwarteten Ertrag; die Kosten der Kapitalinvestition sind dagegen zunächst „historische Kosten“, welche früher einmal aufgewendet worden sind. Sie sind wohl aufgewendet worden in der Erwartung, daß sie in einem Erlös später ihre Bedeckung finden werden. Wenn aber ihre Bedeckung nicht möglich ist, so sind sie vergeblich aufgewendet, so ist die Aufwendung ganz oder zum Teile verloren. Wenn also der Preis  $FN$  ist, kann der Produzent weiterarbeiten, er hat einen Teil der fixen Kosten nicht hereingebracht, er wird aber bei einer Produktion im Ausmaße  $OF$  noch immer die ganzen variablen Kosten und wenigstens einen Teil der fixen Kosten decken. Maßgebend für die Produktionserstellung bei einem Preise unter  $AM$  wird also gleichfalls die Grenzkostenkurve des variablen Faktors sein. Es ist jedoch klar, daß bei weiterem Sinken des Preises eine Produktionseinschränkung unter das Ausmaß  $OE$  nicht mehr erfolgen kann. Bei einem noch geringeren Produktquantum würde jedenfalls die Höhe der Grenzkosten geringer sein als die der Durchschnittskosten, der Produzent müßte also bei jedem Preis, welcher geringer ist als  $DE$ , selbst an den aktuellen Kostenaufwendungen verlieren. Der Preis  $DE$  ist also das Minimum, unter dem eine Produktion überhaupt nicht mehr möglich ist. Als Angebotskurve kommt demnach die Kurve der variablen Kosten von  $M$  aufwärts, bei Notwendigkeit des Verzichtes auf die Hereinbringung der fixen Kosten auch von  $D$  aufwärts in Betracht. Dabei wird dort, wo unter den fixen Kosten auch noch „aktuelle“ Kostenaufwendungen einzubeziehen sind (wir erinnern an die auf S. 39 genannte erste Gruppe der fixen Kosten), das Minimum von dem Quantum  $OE$  auf jenes Quantum zu vergrößern sein, welches die Deckung der variablen Kosten und dieser aktuellen („laufenden“) fixen Kosten ermöglicht.

Der Verzicht eines Betriebes auf das Hereinbringen der Kapitalkosten aus der laufenden Produktion ist aber von sehr weitgehender Bedeutung. Er bedeutet zunächst, daß eine Freisetzung (und Verzinsung) des investierten Kapitals nicht (nicht zur Gänze) stattfindet, damit aber auch, daß eine Erneuerung der Kapitalsanlagen nach ihrer Abnutzung aus dem Ertrage

der Produktion nicht möglich ist. Buchhaltungsmäßig wäre der Sachverhalt in der Weise auszudrücken, daß der Wert der Kapitalsanlage entsprechend abzuschreiben ist, im äußersten Falle bis auf Null. Der Betrieb kann nach diesem Abstrich im Werte seiner Anlagen ohne weiteres produzieren und zu Preisen, welche seine (laufenden) Kosten decken, verkaufen. Er kann dies aber nicht auf die Dauer. Sobald die Anlagen aufgebraucht sind, steht er vor der Frage, wie er weiterarbeiten kann. Er braucht neues Kapital für die Zwecke der Investierung, da eine Freisetzung des früher investierten Kapitals nicht erfolgt ist. Bei der hier geschilderten Sachlage ist es nun klar, daß ein Kapital, das zur Ersetzung der bisher bestehenden Anlagen in ihrer früheren Form verwendet wird, auf volle Verzinsung und Amortisation nicht rechnen kann. Wenn dieser Sachverhalt richtig erkannt wird (und wenn natürlich die Verhältnisse sich nicht in irgendeiner Weise geändert haben, z. B. bessere Preise zu erwarten sind), so kann ein Kapital, das in rentabler Weise angelegt werden soll, dem Betrieb für diese Reinvestition nicht zur Verfügung gestellt werden. Sollte das in Verkennung der Tatsachen doch geschehen, so wäre dieses Kapital (ganz oder zum Teile) verloren und es würde auch die Aufopferung dieses Kapitals nicht imstande sein, den Betrieb länger als bis zur Abnützung der neu getätigten Investition über Wasser zu halten.

Betrachten wir aber die Verhältnisse einer Produktion, in welcher das investierte Kapital nicht verzinst und amortisiert werden kann, im Rahmen der ganzen Wirtschaft, so ergibt sich eine Lösung, welche es wieder dazu bringen wird, daß die Produktion ihre Kosten zur Gänze deckt. Es werden nicht alle Betriebe auf die Dauer mit Verlust bzw. mit Aufopferung ihres Kapitals arbeiten können, es wird im allgemeinen nicht möglich sein, daß Betriebe, welche ihr Kapital nicht verzinsen und amortisieren können, ihren Bestand durch Heranziehen von neuem Kapital erhalten. Wenn aber von den Betrieben, welche wegen dieser Kostenverhältnisse ihre totalen Kosten nicht decken können, einzelne wegfallen, so wird das zur Folge haben, daß ein vermindertes Angebot den Preis des Produktes wiederum in die Höhe setzt. Sobald dann durch Wegfall der entsprechenden Anzahl von Betrieben die „Überkapitalisierung“

der betreffenden Produktion behoben ist, werden die verbleibenden Betriebe in der Lage sein, ihre Produktion bis zur Erreichung des Kostenminimums (Produktquantum  $OA$  in Abb. 11) auszudehnen und zugleich Preise ( $AM$ ) erzielen, welche ihre vollen Kosten — einschließlich der Kosten des Kapitaldienstes — decken. Die Produktion wird nach Einstellung einer Anzahl von Betrieben „sanierter“ sein. Es ist mit besonderer Betonung darauf hinzuweisen, daß im Rahmen der Wirkung der hier betrachteten Bewegungen die Sanierung der Produktion nur auf diesem Wege über die Einstellung eines Teiles der Betriebe eintreten kann. Sobald dies erfolgt ist, hat sich die Produktion den gegebenen Verhältnissen eingegliedert. Es kann dann die Produktion — solange sich nichts an den übrigen Verhältnissen der Wirtschaft ändert — in diesem Rahmen ungestört auf die Dauer weiterarbeiten. Von diesem Gesichtspunkte aus unterscheidet sich die Sanierung einer ganzen Produktionsgruppe im Wege der Ausscheidung von Betrieben ganz wesentlich von einer Sanierung des einzelnen Betriebes durch Abschreibung seines Kapitals oder durch Finanzierung der notwendigen Reinvestitionen auf der bisherigen Basis im Wege der Heranziehung von neuem Kapital. Denn eine derartige Sanierung eines Einzelbetriebes kann, solange sich nicht die Verhältnisse der ganzen Produktion in der früher umschriebenen Weise durch Einstellung einzelner Betriebe bessern, nur eine vorübergehende sein. Solange die Betriebe in der bisherigen Weise weiterarbeiten, ohne ihre vollen Kosten zu decken, werden sie immer wieder von neuem einer neuen Sanierung bedürftig bleiben. Daß das eine fortlaufende Vernichtung von Kapital bedeutet, ist schon gesagt worden. Später wird noch auf die Bedeutung dieses Vorganges im Rahmen einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung der Rolle des Kapitals hingewiesen werden.

Hier ist aber noch auf eine ganz andersartige Reaktion hinzuweisen, welche von Verlustpreisen bei „Überkapitalisierung“ der Produktion ausgelöst werden kann. Ihre Erklärung erfordert noch eine kleine Erweiterung der an früherer Stelle entwickelten allgemeinen Darlegung der Verhältnisse der Ertragsgestaltung.

### 5. Änderungen der Ausstattung mit fixem Kapital und ihre Wirkungen auf die Kostengestaltung.

Es handelt sich hier um einen gewichtigen Zusammenhang zwischen der Größe der Investition und dem Produktquantum, bei welchem eine Kostendeckung des Betriebes möglich ist. Eine verhältnismäßig große Investierung von Kapital mit fixen Anlagen bringt es im allgemeinen mit sich, daß der Punkt *M* (und auch der Punkt *D*) unserer Abb. 8 und 11 niedriger, aber weiter rechts liegt, während eine verhältnismäßig geringere Investition in fixem Kapital bedeutet, daß der Punkt *M* zwar höher, aber weiter links gelegen ist. In einer anderen Formel: Je mehr bei der Einrichtung eines Betriebes die Verteilung der Kosten unter Einschränkung der Arbeitskosten (als des wichtigsten variablen Faktors) auf die Seite der Kosten des fixen Kapitals verlegt wird, desto größer wird das Produktquantum sein, bei welchem der Betrieb seine geringsten totalen Stückkosten hat und umgekehrt. Zugleich wird aber das Minimum der totalen Stückkosten desto niedriger liegen, je größer die Anlage an fixem Kapital ist. Zur Begründung dieses Satzes genügt hier ein Hinweis auf die gerade in der neueren Zeit so deutlich sprechende Erfahrung. Wir verweisen auf die ganze Reihe der Betriebe, welche ihr Produkt mit überraschend niedrigen Kosten herstellen konnten, dies aber nur unter der Voraussetzung, daß sie einigermassen voll beschäftigt sind. Sie waren kleineren Betrieben von geringerer Ausstattung mit fixem Kapital weitaus überlegen, — dies aber doch nur solange, als sie eben voll arbeiten konnten. Wenn sie gezwungen waren, ihre Produktion einzuschränken, so waren sie ganz wesentlich teurer, und gerade dann konnten auch kleinere und „schlechter“ — d. h. hier: mit relativ weniger fixem Kapital — ausgerüstete Betriebe sich ihnen als überlegen zeigen, Betriebe, welche niemals die niedrigen Preise, die ihre übermächtigen Konkurrenten bei voller Beschäftigung bieten konnten, erreicht hätten. In diesem Verhalten der Kostengestaltung bei Betrieben mit verschiedener Kapitalausstattung liegt manche wirtschaftliche Tragödie begründet, vieles von dem, was in unserer Zeit so schwere Erschütterungen ausgelöst hat, geht letzten Endes auf sie zurück. Hier aber ist zunächst ausschließlich die Frage zu behandeln, was sich aus dieser Art



des Verhältnisses von Kosten und Produktquantum bei verschiedenen Kapitalinvestitionen für das Verhalten von Betrieben ergibt, bei welchen es sich gezeigt hat, daß ihre Kapitalausstattung nicht eine Eingliederung in die sie umgebende Wirtschaft ermöglicht.

Wenn in einer Produktion, in welcher die typische Lage der Betriebe die ist, daß sie ihre Kapitalkosten nicht (oder nicht zur Gänze) hereinbringen, einige Betriebe sich entschließen, ihre Ausstattung mit fixem Kapital zu vergrößern, also ihre Betriebe in der Weise umzustellen, daß sie ein größeres Produktquantum mit geringen Kosten herausbringen können, so wird offenbar durch dieses Vorgehen ein Prozeß der Verdrängung jener Betriebe, welche diesen Schritt nicht machen (oder nicht machen können) eingeleitet, wobei dann für jene Betriebe, welche die Umstellung vorgenommen haben, eine Kostendeckung bei niedrigerem Preise erreicht werden kann. Umgekehrt: Wenn die Betriebe ihre totalen Kosten nicht decken und daraufhin auf das Erhalten der bisherigen Kapitalanlagen verzichten und mit einer geringeren Kapitalanlage durchzukommen versuchen, also sich auf ein geringeres Produktquantum einstellen, wobei sie allerdings höhere Stückkosten haben, so kann gleichfalls unter der Voraussetzung, daß diese Umstellung durch Verringerung des Angebotes eine entsprechende Erhöhung der Preise mit sich bringt, ein Zustand der Kostendeckung erreicht werden, — und dies bei höheren Preisen mit geringerem Produktquantum. Hier sei gleich noch eine andere wichtige Möglichkeit einer Umstellung erwähnt. Wenn ein Betrieb Gewinne erzielt, indem er die Produktion bei entsprechenden Preisen über das dem Kostenminimum entsprechende Quantum ausdehnen konnte — der früher (S. 75) besprochene Fall der Erzielung des Produktquantums *OB* beim Preis *BR* —, so wird die Möglichkeit bestehen, daß die Kapitalinvestition vergrößert wird. Der Punkt *M* wird nach rechts und weiter unten verschoben werden, so daß eine Vergrößerung des Produktquantums unter Herabsetzung der Preise die Folge sein wird. Auch hier können sich die Verhältnisse der Produktion in der Weise einspielen, daß bei einem niedrigen Preise und größerem Produktquantum die Produktion das einem neuen Kostenminimum entsprechende Quantum erzeugt.

Aus dieser Darlegung über Verschiebungen, welche im Aufbau der Kapitalausstattung einer Produktion eintreten können, ergibt sich die wichtige Folgerung, daß die Frage der Angebotserstellung einer mit fixem Kapital arbeitenden Produktion in zwei verschiedenen Aspekten behandelt werden kann. Wir haben jetzt gezeigt, daß Änderungen in der Kapitalausstattung, welche gerade als Folge der bei einer gegebenen Kapitalausstattung und bei gegebener Marktlage sich erstellenden Verlustpreise erwartet werden können, zu einer Verschiebung des Verlaufes der Kostenkurve führen müssen. Solange aber die Kapitalausstattung unverändert bleibt, muß die bestehende Gestaltung der Kostenkurve zur Grundlage des Angebotes der Produkte gemacht werden. Dabei sehen wir, daß zwar die Kostengestaltung eine derartige ist, daß der Verlauf der totalen Durchschnittskosten zuerst einen fallenden und dann einen steigenden Verlauf zeigt (Abb. 11), daß aber für die Erstellung des Angebotes an Produkten ausschließlich die gegebene Grenzkostenkurve, und zwar nur in ihrem steigenden Verlauf oberhalb des Schnittpunktes, mit der Kurve der durchschnittlichen variablen Kosten in Betracht kommt. In dieser Gestalt ist die steigende Kostenkurve bei der jeweils gegebenen Kapitalausstattung für den Markt gegeben. Die eben besprochenen Änderungen der Kapitalausstattung können aber Verschiebungen des Verlaufes der Kostenkurve bedeuten. Es ist hier nur noch zu erwähnen, daß bei dieser Ableitung von möglichen Änderungen in den Preisen der Produktionsmittel abgesehen wurde.

## **6. Freies Kapital und fixe Kapitalanlagen. Die Knappheit des Kapitals.**

Zwei Fragen aus der Lehre von Kapital müssen hier noch zum Abschlusse behandelt werden, zwischen denen eine enge Verbindung gegeben ist: Die Frage nach dem Verhältnis zwischen freiem und fixem Kapital sowie die Frage, ob ein Überfluß an Kapital gegeben sein kann, welcher sich zum Schaden anderer Produktionsmittel, praktisch vor allem der Arbeit auswirken kann.

Es ist für eine korrekte Behandlung der Probleme des Kapitals von ganz grundlegender Bedeutung, daß man — um eine bereits gebrachte Formulierung zu wiederholen — das Kapital

als etwas im Prozeß von Investierung und Wiederfreisetzung Bewegtes erkennt. Aus dieser Erkenntnis ergibt sich, daß sowohl flüssiges Kapital wie auch Kapitalgüter — die Realform des investierten Kapitals — nebeneinander in der Produktion gebraucht werden. Insbesondere kann auch ein reicher Besitz an investiertem Kapital in der Wirtschaft nutzlos sein, wenn das neben ihm notwendige flüssige Kapital nicht zur Verfügung steht. Man denke nur, daß die besten Einrichtungen etwa von Bergwerken, Maschinenfabriken usw., wertlos sind, wenn die Arbeiter, die in diesen Anlagen beschäftigt werden sollen, nicht bezahlt werden können. Dazu aber noch eines. Die Produkte einer Kapitalgüterproduktion dieser Art können nur verkauft werden, wenn nachgelagerte Produktionen sie bezahlen können. Auch diese Bezahlung kann nur mit flüssigem Kapital erfolgen. Daß die Konsumgüterproduktion und in weiterem Verlaufe die dieser vorgelagerten Produktionen investieren können, das setzt ja unter allen Umständen voraus, daß sie ein flüssiges Kapital, das sie dazu brauchen, besitzen oder aber irgendwie erwerben können. Hier seien aber zwei mögliche Aspekte aufgezeigt: Man kann etwa von einer Kapitalgüterproduktion — z. B. einer Maschinenherzeugung — ausgehen und sagen, daß diese Produktion selbst mit flüssigem Kapital versorgt sein muß, damit sie arbeiten kann. Oder aber man kann sagen, daß die nachgelagerten Produktionen — letzten Endes die Konsumgüterproduktionen — flüssiges Kapital haben müssen, mit dem sie ihre Investitionen bezahlen können, eben dasjenige bezahlen können, was die vorgelagerten Produktionen z. B. die Maschinenfabriken, erzeugen. Nun ist aber klar, daß — so sehr auch der erste hier entwickelte Aspekt der einfachere erscheinen mag —, der zweite die Voraussetzungen der Kapitalgüterproduktion viel deutlicher aufzeigt: Wenn auch die Maschinenerzeugung zunächst eigenes Kapital verwendet, so kann sie doch, wenn dieses einmal aufgebraucht ist, nur nach Verkauf ihrer Produkte die Produktion laufend weiterführen. Dieser Verkauf der Produkte ist aber davon abhängig, daß nachgelagerte Produktionen Kapitalgüter für die Zwecke der Investierung kaufen. Es ist dieses immer wieder neue Investieren in den nachgelagerten Produktionen und das Bezahlen desselben mit

flüssigem Kapital jener Prozeß, welcher den vorgelagerten Produktionen einen für die Aufrechterhaltung der Produktionen notwendigen laufenden Strom von flüssigem Kapital zur Verfügung stellt. Das ergibt sich aus dem früher Entwickelten ohne weiteres. Es ist auch ohne weiteres einzusehen, daß dieses für die Investierung bereitstehende Kapital zwei verschiedene Quellen haben kann: Es kann zunächst ein früher einmal investiertes und dann wiederum frei gewordenes Kapital sein. In diesem Falle hat die Produktion jenes Kapital, das sie früher einmal investiert hatte, im Laufe der Zeit freigesetzt und benützt dieses frei gewordene Kapital („beibehaltenes Sparen“) für neue Investitionen (Reinvestitionen). Oder aber es ist neues Kapital durch Sparen gebildet worden und dieses Kapital dient dem Zwecke neuer Investierung, also zur Bildung von Kapitalgütern, welche nicht bloß einen Ersatz für abgenützte und verbrauchte Kapitalgüter darstellen, sondern eine Erweiterung des Kapitalstockes der Wirtschaft bilden können. Und hier kommen wir zur Frage der „Knappheit“ des Kapitals. Es muß außer Zweifel sein, daß eine reichlichere Versorgung mit Kapital zu einer immer weiteren Verbesserung der Produktion führen muß, daß eine Grenze für den Prozeß der Steigerung der Ergiebigkeit von Produktionsmitteln durch die Vermehrung des mit ihnen zusammenarbeitenden Kapitals überhaupt nicht abzusehen ist. Das ist nur zu oft übersehen worden. Eine Verbesserung der Kapitalversorgung bedeutet immer eine Steigerung des Ertrages der mit diesem Kapital beschäftigten Arbeiter. Das ergibt sich ohne weiteres aus der Betrachtung der allgemeinen Formel der Aufteilung des Ertrages bei Geltung des Grundsatzes der Grenzproduktivität. Aus Abb. 10 (S. 53) sehen wir, daß, je mehr von einem Produktionsmittel vorhanden ist (je weiter also der Punkt *A* nach rechts verschoben wird), desto geringer die Grenzproduktivität dieses Produktionsmittels sein muß, daß aber zugleich der Anteil, der dem anderen Produktionsmittel zukommt (die Fläche *BCD*), um so größer wird. (In Abb. 10 ist die Grundform für die Verteilung des Ertrages bei Kombination zweier „variabler“ Produktionsmittel dargestellt. Die Besonderheiten, die in Abb. 11 dargestellt sind, entspringen der Verwendung von bereits investiertem „fixen“ Kapital.) Es muß das so wie für jede andere Kom-

bination von Produktionsmitteln auch für die Kombinierung von Kapital und Arbeit gelten. Das ist so klar, daß sich daraus ohne weiteres die oft gehörte Formel von der Schädlichkeit des Sparens erledigt. Zwei Umstände nur können hier einen Anschein von Berechtigung für diese Irrlehre erwecken.

Einmal die Tatsache, daß es oft in der Wirtschaft einen Überfluß an Kapital in der Form von bestimmten Kapitalgütern gibt, etwa unbeschäftigte Fabrikanlagen usw. Anlagen dieser Art sind dann entweder nicht brauchbar (rentabel verwendbar) — das ist etwas, das mit der Frage der Versorgung mit Kapital an sich überhaupt nichts zu tun hat, — oder aber sie können nicht verwendet werden, weil das neben diesen fixen Anlagen notwendige flüssige Kapital nicht in genügender Menge zur Verfügung steht. Gerade dieses Verhältnis wird von uns noch später berührt werden, wenn wir von gewissen Zuständen der Wirtschaft (Krise) sprechen werden, in welchen das Verhältnis von flüssigem und festem Kapital eine Reihe von Fragen aufwirft. In diesem Zusammenhange werden wir auch auf eine zweite Erscheinung zu sprechen kommen, in welcher ein Eindruck von Überfluß an Kapital entstehen kann. Es ist nämlich möglich, daß eine große Menge von flüssigem Kapital zur Verfügung steht, für welches eine Anlage als Kapital selbst zu dem niedrigsten Zinsfuß kaum zu finden ist. Hier scheint das Bestehen von überschüssigem Kapital ganz augenscheinlich. Auch da wird sich zeigen, daß diese Erscheinung auf gewisse Störungen in der Wirtschaft (während der Depression) zurückzuführen ist, ohne daß aus ihr irgendwie Schlüsse in der Richtung gezogen werden dürfen, daß die Bildung von Kapital in irgendeiner Weise wirtschaftshemmend wirken kann. Wir werden sehen, daß da gewisse Umstände zur Geltung gelangen, welche einer ungestörten Übernahme der Kapitalsfunktion durch diese Mittel entgegenstehen.

Ein grundsätzliches Festhalten aber an der These, daß das Kapital ein Produktionsmittel ist, das in reichlicherer Versorgung eine Steigerung der Ergiebigkeit anderer Produktionsmittel bedeutet, darf nicht darüber hinwegtäuschen, daß in den Bewegungen der Wirtschaft unmittelbar große und tiefgreifende Wirkungen von dem Kapital ausgehen, welche bedeutenden Schaden für die unmittelbar Betroffenen nach sich

ziehen können. Wenn etwa eine reichlichere Versorgung mit Kapital es möglich macht, daß in einer Fabrikation eine Maschine die Arbeit, welche bisher Hunderte von Menschen durchgeführt haben, übernimmt, so bedeutet das für die unmittelbar Betroffenen einen oft unabsehbaren Schaden. Es wird den entlassenen Arbeitern oft selbst in Zeiten, in welchen eine große Arbeitslosigkeit nicht besteht, sehr schwer sein, überhaupt Arbeit zu finden. (Man pflegt heute von einer „technologischen“ Arbeitslosigkeit zu sprechen.) Und wenn sie Arbeit finden, so wird mit der Umstellung sehr oft eine Degradierung vom Hochqualifizierten zum Hilfsarbeiter verbunden sein: Ihre spezifische Qualifikation wird einfach überhaupt nicht mehr oder nur in ganz geringem Ausmaße benötigt. Es ist aber zu sagen, daß durch solche Verschiebungen auch die Position bestehender Unternehmungen nicht selten und ohne daß ein Verschulden gesehen werden könnte, erschüttert wird. Fortschrittsideologie und Romantizismus werden diesen Vorgang ganz verschiedenartig beurteilen. Hier ist zuzugeben, daß die nüchterne Betrachtung der Ökonomie, welche die letzten Wirkungen zunächst sieht, nur zu leicht geneigt ist, die soziale Bedeutung derartiger Übergänge zu unterschätzen. Für ihre Betrachtung liegen hier „Reibungserscheinungen“, „Friktionen“ vor, welche ein Anpassen an geänderte Daten erschweren. Die Wirtschaftspolitik hat nicht selten den Versuch gemacht, solche Änderungen entweder in ihren Wirkungen zu mildern oder sie sogar zu verhindern. Tatsächlich konnten sie aber wohl niemals auf die Dauer verhindert werden. Die Entwicklung ist über viel Not und Elend hinweggegangen, — daß ihr letztes Ziel die Erlangung eines Zustandes besserer Versorgung gewesen ist, das muß ebenso unbestritten sein wie die Tatsache, daß die Bewegung niemals zum dauernden Stillstande gelangt ist und immer wieder von neuem oft unter noch gesteigerten Opfern neue Anpassungen erfordert hat.

## V. Formen der Preisbildung.

### 1. Der Monopolpreis.

Soweit wir bisher von Preisen sprachen, haben wir ausschließlich jene Form der Bildung von Preisen behandelt,

welche auf einem freien Markte zu sehen ist, also die Bildung des sogenannten Konkurrenzpreises. Wenn wir jetzt andere Formen der Preisbildung betrachten wollen, so soll uns zunächst die Bildung des Monopolpreises interessieren. Damit behandeln wir nach der Besprechung des Konkurrenzpreises jenen Fall der Preisbildung, welcher in mancher Beziehung als dessen Gegenstück angesehen werden kann, zugleich aber auch jenen Fall, in welchem sich am leichtesten etwas über eine eindeutige ökonomische Determinierung in der Preisbildung sagen läßt.

Zunächst ist die Marktsituation, bei welcher es zur Bildung des Monopolpreises kommen kann, zu umschreiben. Von einem Monopole sprechen wir dann, wenn entweder das Angebot oder die Nachfrage auf dem Markte einer Ware in einer Hand vereinigt ist. Es ist also entweder nur ein einziger als Anbieter in Betracht kommender Besitzer dieser Ware bzw. nur ein einziger Interessent als Nachfragender gegeben, — oder aber es haben sich die Anbieter bzw. die Nachfragenden dahin geeinigt (gegebenenfalls: sie sind dazu gezwungen worden), gemeinsam in der Richtung einer Monopolpolitik vorzugehen. Uns sollen im folgenden ausschließlich die Fälle des Angebotsmonopols interessieren, wobei bezüglich des Nachfragemonopols nur darauf hinzuweisen ist, daß seine Entstehung weitaus seltener möglich sein wird, und dies aus dem recht naheliegenden Grunde, weil die Nachfrage fast bei jeder Ware eine reiche Gliederung und verschiedenartige Gestaltung aufweist, so daß die Bildung der Monopolposition nur selten (im allgemeinen nur in Fällen, in welchen eine eng begrenzte Nachfrage nach einem Produktionsmittel besteht, — z. B. bei der Nachfrage nach Zuckerrüben durch nur wenige Zuckerfabriken) möglich sein wird. Vorausgesetzt ist schließlich im folgenden zunächst, daß der Monopolist sein Interesse rücksichtslos verfolgt und in seiner Bewegungsfreiheit in keiner Weise gehemmt ist. (Nicht selten werden Monopole im Hinblick auf die öffentliche Meinung und zur Vermeidung von Staatseingriffen sich von einem vollen Ausnutzen ihrer Position zurückhalten.)

Nun ist es zunächst ohne weiteres klar, daß der Monopolist bei der Preiserstellung in einem anderen Sinne „frei“ ist als der Verkäufer auf einem Markte der freien Konkurrenz. Er

kann jeden Preis, welcher ihm genehm ist, fordern, weil niemand in der Lage ist, ihn zu unterbieten. Das ist es ja, was auf einem freien Markte die Bewegungsmöglichkeit des Verkäufers einschränkt, daß er — wenn er auch an sich in der Preisbildung „frei“ ist — immer Gefahr läuft, von einem Konkurrenten unterboten zu werden, so daß er nur zu einem Preis verkaufen kann, bei welchem eine Unterbietung durch andere Verkäufer nicht möglich ist. Wir haben gesehen, wie sich gerade bei dem Konkurrenzpreise diese Situation für die Verkäufer ergibt. Der Monopolist kann dagegen jenen Preis verlangen, welcher ihm den größten Gewinn bringt, wobei es dem Wesen der Monopolsituation entspricht, daß eine Unterbietung nicht möglich ist. Der Monopolpreis ist zunächst aus der Gestaltung der Nachfrage abzuleiten: Je höher der Monopolist den Preis ansetzt, desto geringer wird die Aufnahmefähigkeit der Nachfrage sein. Der Gesamterlös ist das Produkt aus Größe des Absatzes und Höhe des Preises. Sein größter Wert ist graphisch dargestellt durch das größte Rechteck, welches der Nachfragekurve eingezeichnet werden kann. Nun ist der größte Erlös nur dann zugleich der größte Gewinn für den Monopolisten, wenn dieser entweder überhaupt keine Produktionskosten (praktisch ganz geringe Produktionskosten) hat, oder aber, wenn seine Kosten unabhängig (praktisch unabhängig) von der Größe der zum Verkaufe gebrachten Produktmenge sind. Eines der wenigen praktisch relevanten Beispiele wäre da die Position eines Monopolisten, welcher ein Mineralwasser verkauft, für welches keine Konkurrenz besteht, wobei (in Betracht kommende) Kosten für die Gewinnung des Wassers nicht bestehen und daher der Monopolist nur die Frage zu entscheiden hat, wieviel Wasser er verkaufen muß, um den größten Erlös, der zugleich der größte Gewinn ist, zu erzielen. In allen anderen Fällen wird der Monopolist nicht die Erzielung des größten Gesamterlöses, sondern die Erzielung des größten Reingewinnes (Differenz zwischen Gesamterlös und Kosten des in Betracht kommenden Produktquantums) zu erreichen trachten. Daraus ergeben sich besondere Fragen, deren Beantwortung von der Art der Kostengestaltung im Einzelfalle abhängt. Für die hier zu gebende allgemeinste Entwicklung der Grundsätze der Monopolpolitik genügt aber die



Betrachtung jener Fälle, in welchen der Gewinn des Monopolisten von den Kosten der Produktion unabhängig ist.

Die Abhängigkeit der Größe der kaufflustigen Nachfrage von der Höhe des Preises macht es dem Monopolisten möglich, zunächst zwei verschiedene Wege der Monopolpolitik zu verfolgen. Er kann entweder einen Preis festsetzen und dann jene Nachfrage befriedigen, welche bei diesem Preise noch zu kaufen bereit ist, oder aber er kann den Markt mit einer bestimmten Menge beliefern und es dann der auf dem Markte sich zeigenden Nachfrage überlassen, den Preis zu halten. Beide Wege sind in der Politik industrieller Kartelle oft verfolgt worden. Besonders deutlich wird die monopolistische „Mengenpolitik“ dann, wenn das Kartell durch ein vielleicht kompliziertes System der Produktionsbeschränkung (nicht nur lineare Produktionseinschränkungen der Betriebe, sondern auch Aufteilung von „Quoten“, oft verbunden mit Prämien bei Unterschreitung und Strafgeldern bei Überschreitung derselben usw.) diese Politik verfolgt. Hier ist zu bemerken, daß dort, wo eine Monopolpolitik von einer den Markt beherrschenden Zusammenschließung einer größeren Zahl von einzelnen Unternehmungen vorgenommen wird, eine reine Preisnormierung im allgemeinen nicht genügen kann, wenn ihr eine Mengenbeschränkung nicht folgt. Die einzelnen Betriebe haben ja gerade bei hochgehaltenen Preisen ein Interesse daran, soviel als möglich zu erzeugen, und wenn sich dann etwa ihre Lager anfüllen, weil bei den hochgehaltenen Preisen der Absatz nur gering sein kann, so besteht die Gefahr, daß das Kartell wieder zerfällt, wofern es nicht gelingt, entweder eine Produktionseinschränkung durchzuführen oder aber — eine oft auch dauernd von Kartellen befolgte Maßnahme — überschüssige Produkte gegebenenfalls unter den inländischen Preisen (Preisdiskriminierung) im Auslande abzustoßen (Dumping der Kartelle).

Nun gibt aber die Monopolsituation nicht nur die Möglichkeit zur Bildung eines einheitlichen Monopolpreises, sondern auch noch die Möglichkeit einer Erstellung verschiedener Preise, welche unter Umständen zu einer weiteren Vermehrung des Gewinnes des Monopolisten ausgenützt werden kann. Auf einem Markte der freien Konkurrenz wird die Tendenz zur

Bildung eines einheitlichen Preises bestehen. Auch jener Kaufinteressent, welcher mehr als andere für eine Ware bezahlen könnte, wird die Möglichkeit haben, sich zu demselben Preise einzudecken, welchen andere, weniger zahlungsfähige Käufer bezahlen: Er könnte den Verkäufer, welcher mehr von ihm verlangt, verlassen und wird einen finden, der ihm nicht mehr als den Marktpreis rechnet. Anders ist die Sachlage dann, wenn ein Monopolist als einziger Verkäufer das Angebot beherrscht. Er kann die „Schichtung“ der Nachfrage, die Tatsache, daß es neben schwächeren Käufern auch solche gibt, welche für seine Ware mehr zu zahlen in der Lage sind, in der Weise ausnützen, daß er dem zahlungsfähigeren Kaufinteressenten höhere Preise rechnet als dem schwächeren. Die Formen, in welchen sich das abwickelt, können durchaus verschiedenartige sein. Neben der offenen Preisdifferenzierung finden sich Verschleierungen derselben durch die Gewährung von Preisnachlässen verschiedener Art. Häufig findet sich die Preisdifferenzierung verschleiert hinter einer verschiedenen „Aufmachung“ der Ware: Wenn z. B. die Tarife für die höheren Klassen der Personenbeförderung auf Eisenbahnen um einen größeren Betrag höher gehalten sind als den Mehrkosten der Beförderung in diesen gegenüber der niedrigsten Klasse entspricht, oder aber wenn ein Tabakmonopol die Preise für bessere Sorten um mehr als die Kostendifferenz höher hält als die der billigen Sorten. Häufig findet sich das Abschöpfen der Schichtung der Nachfrage in der Zeit verlagert: Wenn z. B. von einem Buche zunächst eine Luxusausgabe erscheint, welche für die Kauffähigsten bestimmt ist, dann eine zweite Ausgabe, welche breitere Schichten der Käufer erfassen soll, und schließlich eine Volksausgabe, welche zu noch billigerem Preise in den noch nicht erfaßten schwächsten Käuferschichten einen Absatz sucht. Nicht selten ist auch der Fall, daß ein Monopolist in gewissen Grenzbereichen einer Konkurrenz ausgesetzt ist und in diesen Bereichen billigere Preise rechnet, daß also etwa der Preis für das Eisen dort niedriger gestellt wird, wo es (z. B. bei Brückenbau) in Konkurrenz mit Beton steht.

Unsere allgemeine Ableitung hat eine vollkommen strenge Fassung der Monopolsituation vorausgesetzt. Schon die jetzt angeführten Beispiele haben zum Teil eine gewisse Auf-

lockerung dieser Begriffsbestimmung vorausgesetzt. Bei einem Buche z. B. wird man im allgemeinen nicht von einem Monopol sprechen können. Mit Ausnahme seltener Fälle (gewisse wissenschaftliche Werke) wird im allgemeinen der Sachverhalt der sein, daß der Verkäufer (Verleger) eines Buches zwar ein Monopol gerade hinsichtlich dieses Buches besitzt, daß aber der Käufer die Wahl zwischen verschiedenen Büchern haben wird, welche im großen und ganzen für ihn denselben Zweck erfüllen werden. Der Fall, daß ein Käufer gerade ausschließlich nach einen bestimmten Roman und keinen anderen ohne Rücksicht auf den Preis nachfragt, und ähnliche Fälle werden nicht die Regel sein. So wird das eine Buch doch wenigstens in einem gewissen Ausmaße mit anderen konkurrieren. Ähnlich wird der Sachverhalt in vielen anderen Fällen sein, die für das große Geschehen der Wirtschaft viel bedeutender sind. Ein wichtiges Beispiel haben wir schon genannt: Eisen und Beton sind durchaus verschiedene Waren, man kann im allgemeinen dort, wo Eisen verwendet wird, nicht an dessen Stellen Beton verwenden — und doch gibt es einen Grenzbereich, in welchem Eisen und Beton konkurrieren. Ganz ähnlich wird es mit der „Konkurrenz“ verschiedener Metalle untereinander sein. Kohle konkurriert mit der Elektrizität, Gas mit Petroleum, Ziegel mit Holz, Seide mit Wolle usw. Schließlich konkurrieren auch die verschiedenen Nahrungsmittel untereinander. Es ist nun klar, daß dieser Tatbestand der Konkurrenz verschiedenartiger Waren in gewissen mehr oder weniger breiten „Grenzgebieten“ an sich den Tatbestand eines Monopolverhältnisses für eine dieser Waren noch nicht aufheben muß. Wenn das Eisen z. B. von einem Monopol angeboten wird, so ist hier eine unseren strengen Voraussetzungen letzten Endes doch entsprechende Monopolsituation gegeben. Die „Konkurrenz“ z. B. des Betons (aber auch: des Holzes als Baumaterial, in anderen Bereichen vielleicht anderer Metalle usw.) wird sich nur darin äußern, daß bei Erhöhung des Eisenpreises ein gewisser Teil der Nachfrage auf die Märkte anderer Waren, welche als Ersatzstoffe dienen können, abwandern wird, daß also die Nachfrage bei weitgehender Erhöhung des Preises wesentlich stärker zurückgehen wird als es der Fall wäre, wenn diese „Konkurrenz“ nicht bestünde. Die Monopolsituation bleibt also auch in diesem

Falle bestehen. Der Monopolist muß, wenn er seine Situation voll ausnützen will, eben mit dieser durch die Konkurrenz von Ersatzstoffen mitbedingten Gestaltung der Nachfrage rechnen. Es wird trotz der weitgehenden Ersetzbarkeit fast einer jeden Ware durch andere wohl kaum eine geben, bei welcher nicht ungeachtet dieses Umstandes eine Monopolsituation in dem Sinne möglich wäre, daß eine Beherrschung des Angebotes eine Erhöhung des Preises erreichen könnte. Allerdings wird zu beachten sein, daß die Nachfrage in jedem Falle bei einer Preiserhöhung um so rascher zurückgehen wird, je leichter die monopolisierte Ware ersetzt werden kann. Und dieser Umstand muß dann zur Folge haben, daß die Chance für die Erzielung eines höheren Gewinnes durch den Monopolisten bei immer weiterer Erhöhung des Preises nicht mehr besteht, da die Erhöhung des Preises sehr rasch zu einer wesentlichen Verminderung des Absatzes führen wird. Je leichter also eine Ware ersetzbar ist, desto weniger wird der Monopolist ihren Preis erhöhen können, dies wenigstens dann, wenn die konkurrierenden Waren nicht auch durch eine monopolistische Preispolitik teuer gehalten werden.

Noch bedeutender wird aber die Frage einer Beschränkung der Monopolsituation in einem anderen Sinne. Es ist eine außerordentlich häufige, ja bei den meisten Monopolen gegebene Sachlage, daß der Monopolist zwar zunächst eine Unterbietung seines Preises durch eine Konkurrenz nicht zu befürchten hat, daß aber, sobald ein ganz bestimmter Preis erreicht wird, doch eine Konkurrenz auftauchen kann. Dieser Sachverhalt ist vor allem immer dann gegeben, wenn in einem Lande eine industrielle Produktion zu einem Monopol zusammengeschlossen ist, wobei die ausländische Konkurrenz durch einen Schutzzoll ferngehalten wird. Das inländische Monopol kann unbeschränkt Monopolpolitik betreiben, solange bis der Preis erreicht ist, bei dem die ausländische Konkurrenz hereinkommen kann. Sobald dieser Preis erreicht ist, ist die Monopolsituation im Inlande gewissermaßen von selbst aufgehoben. Diese Obergrenze für einen Monopolpreis wird im allgemeinen durch die Formel „Weltmarktpreis plus Transportkosten plus Schutzzoll“ gegeben sein, wenigstens soweit es sich um „nationale“ Monopole handelt. Übrigens ist auch innerhalb einer

Volkswirtschaft die Bildung von lokalen Monopolen möglich, welche allein durch eine höhere Belastung der von weiterher kommenden Produkte mit Frachtspesen (z. B. Ziegelsteine) ihre Monopolsituation mit der Begrenzung des Preises nach der Formel „Konkurrenzpreis plus Frachtspesen“ gesichert haben. Praktisch von der allergrößten Bedeutung ist aber die Begründung der Voraussetzung für eine Monopolsituation durch einen Schutzzoll.

Nehmen wir an (Abb. 12), daß bei gegebener Nachfrage  $NN$  ein Schutzzoll eingeführt wird, welcher den Preis, zu welchem die ausländische Ware in das Land kommen kann, auf die Höhe  $OM$  fixiert. Wenn nun im Inlande das Produkt in der Menge  $OA$  erzeugt wird und auf den Markt gelangt, so wird der Preis die Höhe  $AB$  nicht übersteigen können. Der Schutzzoll wirkt sich also im inländischen Preis nicht aus. Solange sich weder die Gestaltung der Nachfrage ändert, noch auch die Menge des

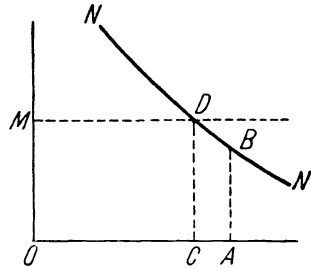


Abb. 12. Das „Ausnützen“ eines Schutzzolles.

inländischen Produktes verringert wird, kann der Preis über diese Höhe nicht steigen, wenn auch der Schutzzoll und damit der Konkurrenzpreis des Auslandes beliebig in die Höhe gesetzt wird. Eine Änderung für die inländische Produktion ergibt sich aber dann, wenn die Produktion zu einem Monopol zusammengeschlossen wird, welches nur eine geringere Menge des Produktes auf den Markt bringt. Dann kann die Produktion zunächst bis auf das Quantum  $OC$  beschränkt werden, wobei jener Preis erreicht ist, welcher nicht mehr erhöht werden kann, weil sonst die ausländische Konkurrenz in das Land kommen kann. Eine weitere Beschränkung der Produktion unter das Quantum  $OC$  kann sonach eine weitere Preiserhöhung nicht mehr nach sich ziehen, weil ja zum Preise  $OM$  praktisch jede Menge aus dem Weltmarkte bezogen werden kann. Aus der Ableitung ergeben sich ohne weiteres einige allgemeine Sätze:

1. Ein Schutzzoll kann zu einer Erhöhung des Preises im Inlande nicht führen, wenn das inländische Angebot so groß

ist, daß es von der gegebenen Nachfrage nur zu einem niedrigeren Preise als Weltmarktpreis plus Transportkosten plus Schutzzoll aufgenommen wird.

2. In diesem Falle kann die Erhöhung des inländischen Preises unter Ausnützung des Schutzzolles nur dann erfolgen, wenn durch ein Monopol (oder auch: durch andere Maßnahmen der Produktionsbeschränkung, z. B. durch Verfügung des Staates, der sich aber dabei vielfach der Form der Bildung eines Monopolverbandes bedienen wird,) eine Produktionsbeschränkung vorgenommen wird.

3. In diesem Falle kann der Preis bis zur Höhe Weltmarktpreis plus Transportkosten plus Schutzzoll erhöht werden. Eine weitere Preiserhöhung ist aber bei der gegebenen Sachlage ausgeschlossen, da ein höherer Preis von der ausländischen Konkurrenz unterboten werden würde.

Damit ist aber auch eine Antwort auf einige Fragen hinsichtlich des Verhältnisses von Monopol und Schutzzöllen möglich. Wenn aus irgendeinem Grunde die Wirtschaftspolitik der heimischen Produktion den Preis  $OM$  (Abb. 12) sichern will und in dieser Absicht einen entsprechenden Schutzzoll einführt, so ist die Erreichung dieses Preises trotz des Schutzzolles nicht möglich, solange die heimische Produktion mehr als die Menge  $OC$  auf den inländischen Markt wirft. Soll der Schutzzoll zu einer Erhöhung des Preises führen, so kann dies nur im Wege einer Produktionsbeschränkung (praktisch vor allem:) durch die Zusammenfassung der inländischen Produzenten zu einem Monopol erfolgen. Wer die Preiserhöhung durch den Schutzzoll wünscht, der muß also auch erkennen, daß diese nur durch entsprechende Produktionsbeschränkung erreicht werden kann. Auf der anderen Seite aber: Wenn jemand durch einen Schutzzoll den Preis im Inlande hochhalten will und zugleich sich dagegen wendet, daß die inländische Produktion im Wege eines Zusammenschlusses eine Produktionseinschränkung erreicht, so sind diese beiden Standpunkte untereinander im Widerspruch. Und dann: Wenn der Schutzzoll es dem Monopol möglich gemacht hat, den Preis auf  $OM$  zu erhöhen und wenn jemand dann gegen das Monopol auftritt, so ist der einfachste Weg zur Zerstörung desselben die Aufhebung des Schutzzolles. Es ist ja klar, daß in diesem

Falle erst der Bestand des Schutzzolles und die damit verbundene Ausschließung der ausländischen Konkurrenz die Voraussetzung für die Hochhaltung des Preises durch das heimische Monopol gegeben hat.

Hier haben wir nur einige allgemeine Hinweise auf Zusammenhänge, welche zwischen Schutzzöllen und Monopolbildung bestehen können, vorgetragen. Etwas Abschließendes über die Wirkung von Schutzzöllen schlechthin ist damit noch nicht gesagt. Darüber kann erst später in einem anderen Zusammenhange gesprochen werden.

## 2. Die monopolistische Konkurrenz.

Wenn freie Konkurrenz und Monopol als die einander gegenüberstehenden „Grenzfälle“ verschiedenartiger Marktsituationen allgemein bekannt sind, so ist es doch viel weniger beachtet worden, daß Marktsituationen anderer Art gerade für die moderne Wirtschaft in weitem Ausmaße von Bedeutung geworden ist. Wir bezeichnen die uns im folgenden interessierenden Marktsituationen mit einer widerspruchsvoll scheinenden, aber heute schon recht weit verbreiteten Formel als „monopolistische Konkurrenz“, wobei uns dieser Tatbestand, — ganz so wie beim Monopol — nur hinsichtlich der Angebotsseite beschäftigen soll. Der gewählte Ausdruck zeigt an, daß hier die Angebotsstellung gewisse Elemente der freien Konkurrenz in sich schließt, aber daneben auch Umstände zur Geltung gelangen, welche ein Verhalten, das dem des Monopolisten entspricht, ermöglichen. Hier sei zunächst eine Umschreibung des Tatbestandes gegeben:

1. Es sind mehrere Anbieter einer Ware vorhanden, ihre Zahl ist jedoch eine beschränkte und es haben einige wenige große Anbieter je einen bestimmenden Einfluß auf die Größe des gesamten Angebotes („Oligopol“).

2. Die Verhältnisse des Marktes sind solche, daß ein großer Anbieter durch eine nicht allzu weit gehende Herabsetzung des Preises eine wesentliche Ausdehnung seines Absatzes nicht erzielen kann.

Diese Umschreibung zeichnet sich sicherlich nicht durch besondere Exaktheit aus. In dieser Richtung wird noch manches zu ergänzen sein. Unsere Formulierung kann aber jeden-

falls dazu dienen, die verschiedenen Umstände, welche bei dieser Marktsituation zur Geltung gelangen, nebeneinander zu stellen. Es sei aber der Tatbestand noch etwas anschaulicher dargestellt.

Betrachten wir — eine heute sehr häufig gegebene Situation — die Verhältnisse des Angebotes eines „Markenartikels“. Es handle sich um irgendein Produkt, z. B. der Lebensmittelindustrie. Hier gibt es einige große Produzenten, welche ihre Produkte jeweils mit einer bestimmten Marke versehen auf den Markt bringen. Neben ihnen gäbe es noch eine größere Zahl von kleinen Produzenten, welche nicht imstande sind, für ihr Produkt eine gangbare Marke zu führen. Sie verkaufen also entweder ohne jede Marke oder ihre Marke ist so unbekannt, daß sie praktisch für den Absatz nichts bedeutet. Es ist nun zunächst klar, daß auf diesem Markte eine „Konkurrenz“ besteht: Die verschiedenen Marken konkurrieren untereinander, sie konkurrieren auch mit der markenlosen Ware. Auf der anderen Seite aber wird manches gelten, das an die Verhältnisse eines Monopols erinnert: Wenn einer von den Markenerzeugern seinen Preis um etwas in die Höhe setzt, so werden nicht sofort alle seine Abnehmer zu seiner Konkurrenz hinübergehen, wie dies dem streng gefaßten Tatbestande der freien Konkurrenz entsprechen würde. Wahrscheinlich wird ein großer Teil seiner Kunden ihm treu bleiben, dies einfach deshalb, weil diese Kunden die Marke gewöhnt sind und sich nicht gerne umstellen, gegen die andere Marke aus irgendeinem Grunde eine Abneigung haben usw. Umgekehrt: Wenn der eine der Markenerzeuger seinen Preis herabsetzt, so wird er sicher aus denselben Gründen nicht erwarten können, daß alle Kunden seiner Konkurrenz zu ihm herüberkommen werden. Und betrachten wir die kleinen Erzeuger, welche außerhalb des Bereiches der großen Marken stehen: Sie werden einen relativ geringen Absatz haben, und zwar bei wohl niedrigeren Preisen als die der Marken sind. Die Käufer sind eben (in der größten Zahl) gewohnt, bei den Markenartikeln zu bleiben und haben — mit Recht oder mit Unrecht — gegen die Produkte, die ohne Marke auf den Markt gelangen, eine Abneigung; sie wissen oft nicht, daß die Qualität des markenlosen Artikels dieselbe ist, wie die der besten Marke, oder aber sie



schätzen einen Qualitätsunterschied zwischen der Marke und dem markenlosen Artikel so hoch, daß sie lieber bei der auch wesentlich teureren Marke bleiben.

Was wir sehen ist also das: Die Zusammenballung eines wesentlichen Teiles des Angebotes zu größeren Aggregaten und die „Bindung“ (Gewöhnung) der Käufer an diese hat zur Folge, daß bei grundsätzlich bestehender Konkurrenz alles das, was dem Markte der freien Konkurrenz wesentlich ist, hier nicht in Erscheinung tritt. Es können Preisdifferenzen selbst bei völlig gleicher Qualität bestehen (oder die Preisdifferenzen können wesentlich größer sein als den Kostendifferenzen verschiedener Qualitäten entspricht), es kann das der freien Konkurrenz wesentliche Expansionsstreben, daß nämlich jeder Anbieter bereit ist, mit seinem Preis herunterzugehen, wenn er damit eine Vergrößerung des Absatzes erzielen kann, solange der neue Preis noch seine Kosten deckt, nicht zur Geltung gelangen. Es ist damit auch verbunden, daß die Preise nicht die Tendenz zum Kostenpreis haben, ja es wird zu erwarten sein, daß die großen Marken Preise erzielen, welche vielleicht sogar wesentlich über den Kosten stehen, während nur die kleinen Erzeuger, welche keine Marke führen, zu schlechten Preisen verkaufen müssen, die gerade noch die Kosten decken. So ergibt sich, daß nur auf dem „Rande des Marktes“, dort, wo die markenlosen Artikel verkauft werden, die wichtigste Wirkung der freien Konkurrenz zur Geltung gelangt. Gerade aber hinsichtlich der Kostengestaltung ist hier noch eines zu betonen. Die großen Erzeuger der Marken werden Betriebe mit großen Kapitalinvestitionen haben, welche erst bei einem größeren Produktquantum das Kostenminimum erreichen. Es ist nun ohne weiteres möglich, daß gerade diese großen Betriebe bei der hier umschriebenen Marktsituation nur in beschränktem Ausmaße arbeiten, so daß sie ihre Produktion im fallenden Aste der Kostenkurve abbrechen. (Produktmenge  $OF$  beim Preise  $FN'$  in Abb. 11, oder weniges darüber.) Es ist gerade den Verhältnissen der monopolistischen Konkurrenz entsprechend, daß bei diesem Preise die Ausdehnung der Produktion bis zu jenem Quantum, welches auf dem steigenden Aste der Kostenkurve diesem Preise entsprechen würde, nicht möglich ist, weil — wie bereits ausgeführt wurde

— den großen Aggregaten des Angebotes eine Ausdehnung des Absatzes (wenn überhaupt), nur unter stärkerer Preisherabsetzung möglich ist. (Graphisch wäre der Tatbestand etwa in der Weise darzulegen, daß die Kurve der Nachfrage nach einer Marke die Kurve der totalen Stückkosten im Punkt  $N'$  der Abb. 11 steil von oben nach unten verlaufend schneidet. Es ist auch möglich, daß die Kurve der totalen Stückkosten noch weiter links von dieser Nachfragekurve geschnitten wird, so daß das Produktquantum selbst unter  $OE$  liegen kann.) Darin liegt der wesentliche Unterschied gegenüber dem Falle der freien Konkurrenz begründet. Unter diesen Umständen aber kann ein Betrieb bei voller Deckung der Kosten (einschließlich der fixen Kosten) im Bereiche abnehmender Kosten arbeiten, solange bis etwa eine Ausdehnung der Produktion bei günstigeren Absatzverhältnissen möglich ist oder aber — was unter diesen Umständen vielleicht nicht sehr wahrscheinlich sein wird — bis der Betrieb eine Verringerung seiner Kapitalausstattung zur Herabsetzung seiner Kosten vornimmt, weil eine Produktionsausdehnung nicht mehr erwartet wird. (Daß ein Betrieb auf die Dauer ein Produktquantum erzeugt, bei dem er im Bereiche der fallenden Kosten arbeitet, ist bei freier Konkurrenz nicht möglich.)

Kehren wir aber zurück zur Umschreibung des Tatbestandes, um den Anwendungsbereich der hier geschilderten Verhältnisse zu betrachten. Wir haben den Tatbestand der monopolistischen Konkurrenz in der Weise umschrieben, daß wir einerseits eine Zusammenfassung des Angebotes in größere Aggregate, andererseits eine gewisse Bindung der Nachfrage an die einzelnen Träger des Angebotes angenommen haben. Das erste der beiden Momente muß an sich schon einen entscheidenden Einfluß auf das Verhalten des Angebotes ausüben. Der Anbieter, welcher einen großen Teil des Angebotes beherrscht, wird nicht gezwungen sein, jedem einzelnen weiteren Absatz gewissermaßen nachzulaufen, seinen Preis herabzusetzen, wenn auch nur um wenig mehr zu verkaufen ist. Die Bindung der Nachfrage an einzelne Anbieter ist deutlich geworden an dem Beispiele der Markenartikel. Sie wird auch sonst häufig gegeben sein, wo bestehende wirtschaftliche Beziehungen gepflegt werden und der Käufer eine bestehende

Verbindung nicht schon aufläßt, um jede geringste und vielleicht nur vorübergehende Preisermäßigung an anderer Stelle auszunützen. Gerade aber die hier erwähnten Verhältnisse werden praktisch von besonderer Bedeutung sein, wenn ein in der Absatzorganisation gerade großer Produzenten oft besonders wichtiger Umstand beachtet wird, daß nämlich auf dem Markte, der von monopolistischer Konkurrenz beherrscht wird, eine Erweiterung des Absatzes in der Regel nur unter Aufwendung besonders großer zusätzlicher Kosten, insbesondere für Reklame, möglich ist.

Die beiden hier in Rede stehenden Umstände, die Bildung größerer Aggregate innerhalb der Angebotsstellung sowie die Bindung der Nachfrage an einzelne Anbieter, denen eine Erweiterung des Absatzes nur unter erhöhten Kostenaufwendungen möglich ist, sind in der wirtschaftlichen Praxis der Gegenwart in den verschiedensten Graden der Wirksamkeit miteinander kombiniert zu finden. Es wird wohl für jeden, welcher die Verhältnisse der Wirtschaft näher kennengelernt hat, außer Zweifel sein, daß der durch diese Umstände umschriebene Tatbestand der monopolistischen Konkurrenz heute in weiten Bereichen die häufigste Marktsituation darstellt. Eine große Zahl von Gütern nicht nur aus dem Bereiche der Verbrauchs- und Gebrauchsgüter (außer gewissen Nahrungsmitteln auch etwa noch Automobile, Nähmaschinen, verschiedene Bekleidungsartikel und manches andere), sondern auch aus dem Bereich der Produktionsgüter werden auf einem Markte angeboten, welcher deutlich die Verhältnisse der monopolistischen Konkurrenz zeigt. Damit sind auch gewisse Erscheinungen auf diesen Märkten erklärt, die von jenen abweichen, welche auf einem freien Konkurrenzmarkte zu erwarten sind. Vor allem Differenzierung der Preise und der Bestand von Preisen, welche dauernd über den Kosten stehen, dann auch die Beschränkung der Produktion auf den Bereich fallender Stückkosten. Schließlich auch noch eine in der wirtschaftlichen Dynamik insbesondere der Depressionsbewegungen außerordentlich bedeutsame Erscheinung: daß nämlich die Preise vielfach wesentlich langsamer unter dem Einfluß eines Nachlassens der Nachfrage zurückgehen als die Preise der freien Konkurrenz, ja daß die Preise auf

diesen Märkten sich vielfach als völlig starr erweisen. Gerade aber die mangelnde Kenntnis dieser Art der Marktgestaltung hat viel dazu beigetragen, daß eine ungenügende Schulung in wirtschaftlichen Dingen die Verhältnisse unserer Wirtschaft nicht erklären konnte.

### 3. Die Preistaxen.

Die bisher behandelten Fälle der Preisbildung — freie Konkurrenz, Monopol und monopolistische Konkurrenz — sind durchwegs dadurch charakterisiert, daß eine ganz bestimmte Marktsituation als gegeben angenommen wird und aus dem auf dem Markte zur Geltung gelangenden Verhalten der Wirtschaftssubjekte der Preis entsteht. Dieser ganzen Gruppe der ihrem Wesen nach einer ökonomischen Erklärung zugänglichen Preisbildungen ist nun noch ein anderer Fall der Preisbildung gegenüberzustellen. Viele Preise entstehen nicht auf einem Markte aus der auf dem Markte gegebenen Gestaltung von Angebot und Nachfrage, es wird vielmehr die Preisfestsetzung außerhalb des Marktes mit Verbindlichkeit für den Markt vorgenommen.

Eine solche Preisfestsetzung hat für uns nur dann ein Interesse, wenn es ihre Aufgabe ist, einen anderen Preis zu normieren als jener wäre, der auf dem (freien) Markte zustande kommen würde. Damit fallen für uns jene Normierungen, deren Zweck nicht dieses, sondern eine gewisse Regulierung zur Vermeidung von gelegentlichen Schwankungen u. ä. ist, wie es z. B. bei der Regelung des Preises des Lohnfurwerkes in einer modernen Großstadt vielfach üblich ist, also die sogenannten „Ordnungstaxen“, außerhalb des Bereiches der Betrachtung. Wenn es aber die Aufgabe der „echten Preistaxen“ ist, einen Preis herbeizuführen, welcher von dem Preise, der sich auf dem freien Markte bilden würde, abweicht, so muß dies zu weitgehenden Wirkungen auf dem Markte führen. Nur diese Wirkungen können Gegenstand einer (im strengen Sinne) „ökonomischen“ Betrachtung sein, nicht aber die Verhältnisse, welche in einem solchen Falle die Höhe des Preises bestimmen. Fragen wir aber zunächst nach den Fällen, in welchen Preisnormierungen praktisch von größerer Bedeutung sein werden.

Die Preistaxe wird entweder eine Hochhaltung oder eine

Niedrighaltung des Preises gegenüber jener Höhe, welche sich auf dem freien Markte erstellen würde, bedeuten. Die Hochhaltung wird sehr oft in der Form der Normierung eines „Mindestpreises“, also eines Preises, der nicht unterschritten werden darf, die Niedrighaltung in der Form der Normierung eines „Höchstpreises“, der nicht überschritten werden darf, erfolgen. Unter diesen Umständen wird im allgemeinen auch der Mindest- oder Höchstpreis zum tatsächlich auf dem Markte geltenden Preise werden. Eine Niedrighaltung des Preises wird im Interesse der Abnehmer erfolgen. Es werden sich also Höchstpreise zunächst dort finden, wo die Wirtschaftspolitik die Tendenz verfolgt, den Konsumenten in einer Zeit wirtschaftlicher Not zu schützen. Die reichste Erfahrung hat in dieser Beziehung die Praxis der Kriegswirtschaft (und zum Teil auch: der Nachkriegswirtschaft) mancher Länder gebracht. Ein anderer bedeutender Anwendungsbereich für Mindestpreise ist in der Normierung von Devisenkursen mancher Länder zu finden gewesen, in welchen es aus irgendwelchen Gründen verhindert werden sollte, daß die Entwertung der Währung in den ausländischen Wechselkursen zum Ausdruck gelangt. Auf der anderen Seite wird eine Hochhaltung von Preisen dem Schutze der Interessen von Verkäufern (Produzenten) entsprechen. Es wird hier ein bedeutendes Beispiel aus der Geschichte in den Mindestpreisvorschriften mittelalterlicher Zünfte zu finden sein, welche den einzelnen Produzenten einen „auskömmlichen“ Preis sichern sollten. Auch in neuerer Zeit finden sich häufig Fälle des Preisschutzes im Interesse von Produzenten. Dabei wird freilich die primitive Technik der reinen Normierung von Höchstpreisen im allgemeinen weniger in den Vordergrund treten neben anderen Methoden, welche entweder eine Produktionsbeschränkung oder auch eine Subventionierung (z. B. durch Herausziehen eines Teiles des Produktes aus dem Markte etwa zum Verkaufe im Auslande zu herabgesetzten Preisen) zur Stützung der Preise vorsehen, — ganz abgesehen davon, daß Maßnahmen dieser Art ja auch von den Produzenten selbst häufig unter Bildung von Monoporganisationen vorgenommen werden. Ein anderer sehr wichtiger Fall der Preishochhaltung ist schließlich die Hochhaltung von Arbeitslöhnen in Kollektivverträgen.

Die weitreichenden Fragen der Organisation, welche mit Preisnormierungen zusammenhängen, können hier nicht weiter behandelt werden. Als einfachster Typus wird hier wohl jener anzusehen sein, in welchem der Staat die Preisvorschrift erläßt und seinen Machtapparat für die Durchsetzung dieser Norm zur Verfügung stellt. In ganz ähnlicher Weise kann die Aufgabe der Preisnormierung von Organisationen übernommen werden, welche innerhalb des Staates mit öffentlich-rechtlichen Kompetenzen ausgestattet sind und sich zur Durchsetzung ihrer Anordnung der Macht des Staates bedienen können. Nur in der Art der Organisation ist da — wenigstens in dem, was für uns hier unmittelbar von Interesse ist — ein Unterschied gegenüber jenem Falle gegeben, in welchem eine Arbeiterkoalition im Kampfe oder im Wege von Unterhandlungen gegebenenfalls unter Drohung des Kampfes die Unternehmerschaft zur Unterzeichnung eines kollektiven Vertrages bringt und dann ihren eigenen besonders gearteten Machtapparat dazu verwendet, um eine Unterschreitung des vereinbarten Lohnsatzes zu verhindern, — wobei wiederum der Staat je nach den gegebenen Verhältnissen (vor allem wird hier die Frage der Wirksamkeit der Kollektivverträge bzw. deren Anerkennung durch das Gericht und die Frage der rechtlichen Wirksamkeit einer „Abdingung“ von Bedeutung sein) in mehr oder weniger weitem Ausmaß auch seine Hand für die Durchsetzung dieser Norm zur Verfügung stellen kann. Übrigens finden sich auch Lohnpreisfestsetzungen durch den Staat oder vom Staate bestellte Organe, ganz so wie auch ein völlig legaler Einbau von Arbeiterorganisationen in den Rahmen der Organisationen öffentlichen Rechtes. Noch viel weiter in Bereiche, welche außerhalb der von uns betrachteten Zusammenhänge liegen, würde uns das Verfolgen der Frage führen, welche Umstände in einer Preisnormierung sich auswirken können. Da können die verschiedenartigsten politischen und anderen Zwecksetzungen wiederum neben verschiedenartigen sozialen Machtverhältnissen zur Geltung gelangen. In unseren Aufgabenbereich fällt aber die Frage nach der Wirkung von Preisnormierungen, welche außerhalb des Marktes erfolgen und die Aufgabe haben, einen Preis durchzusetzen, welcher vom Marktpreis abweicht. Die Wirkungen werden bei einer „künstlichen“ Hochhaltung

des Preises in etwas anderer Weise zu behandeln sein als bei Niedrighaltung des Preises, wenn auch das theoretische Grundschema — die Abweichung von dem „Gleichgewichtspreise“ — das gleiche ist. Wir wollen hier zunächst den Fall der Niedrighaltung der Preise („Höchstpreise“) im Auge haben. Da sind drei Umstände zu beachten.

1. Die Niedrighaltung des Preises muß zur Folge haben, daß die Nachfrage nach der Ware größer ist als das Angebot.

2. Die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage muß in irgendeiner Weise eine Selektion der Nachfragenden, welche zum Zuge gelangen, zur Folge haben.

3. Die Niedrighaltung des Preises (einer Gruppe von Preisen) muß sich in das Preisgefüge der ganzen Volkswirtschaft, also zunächst in die Relation von Produktionskosten und Produktpreisen einfügen. Dabei wird aber auch zu beachten sein, daß die Wirkungen einer Reglementierung bei einer Gruppe von Preisen auch andere Märkte affizieren werden, insbesondere insoweit Waren in Betracht kommen, welche als Ersatz für die der Reglementierung unterworfenen Waren in Betracht kommen.

Über die Notwendigkeit einer besonders gearteten Selektion unter der Nachfrage, welcher die Möglichkeit genommen ist, durch das „ökonomische Mittel“ des „Preiskampfes“ die Entscheidung zu finden, wer von den Nachfragenden mit einer Ware versorgt werden soll, haben wir schon an anderer Stelle (vgl. S. 12 f.) gesprochen. Hier ist noch einiges nachzutragen. Es kann die Bildung des Selektionsprinzips den Marktparteien selbst überlassen sein. Dann werden verschiedene bereits erwähnte Formen der Selektion zu finden sein. Daneben kann aber auch der Fall gegeben sein, daß irgendeine außerhalb des Marktes stehende Stelle diese Selektion durchführt, vor allem der Staat oder eine vom Staate dazu berufene Stelle. Dabei können wiederum die verschiedensten Formen der Auswahl gebildet werden. Ein sehr einfaches Prinzip wäre das der Gleichheit: jeder der Nachfragenden (z. B. nach Lebensmitteln in Kriegszeiten) soll gleich viel kaufen können. Ein anderes wäre das einer sozialen Berücksichtigung: z. B. der Familienerhalter oder der Schwerarbeiter soll mehr bekommen u. ä. Bedeutend schwieriger wird die Wahl eines Selektionsprin-

zipes dann, wenn es sich nicht um die Versorgung mit Lebensmitteln u. ä. handelt, sondern mit etwas anderem, das im Bereiche des Erwerbes eine Rolle spielt: vor allem also etwa mit Rohstoffen, welche im Preise niedrig gehalten werden. (Dies wird z. B. dann der Fall sein, wenn es sich um ausländische Rohstoffe handelt, welche aus irgendeinem Grunde nur in beschränktem Ausmaße in das Land gelassen werden, wobei die Preise derselben niedrig gehalten werden, so daß nicht alle, welche bei diesen Preisen kaufen wollen, auch kaufen können; ähnlich wird die Sachlage sein, wenn ein inländisches Rohprodukt in „Zwangswirtschaft“ aufgebracht wird und zu einem „zu niedrigen“ Preise — also unter jenem Preise, welcher Angebot und Nachfrage gleichsetzen würde — den heimischen Verarbeitern zur Verfügung gestellt wird.) Da kann ein „historisches“ Prinzip der Aufteilung zugrunde gelegt werden, indem jeder etwa so viel erhält, als er im Vorjahre bezogen hat oder auch einen bestimmten Prozentsatz dessen, — oder aber es erfolgt die Aufteilung nach der Größe der gegebenen Betriebsanlage usw. Es ist nicht notwendig, näher darauf hinzuweisen, daß jedes historische Prinzip zu einer Erstarrung führen muß, daß es nicht geeignet sein wird, den Änderungen und Verschiebungen in der Wirtschaftsstruktur, welche sich im Laufe der Zeit ergeben, Rechnung zu tragen. Jeder Versuch aber, Umstände dieser Art zu berücksichtigen, führt sofort zu außerordentlichen Schwierigkeiten für eine „sachliche“ Beurteilung. Nur zu oft wird dann Willkür und Unverständnis bei der Entscheidung zur Geltung gelangen.

Ein besonders gewichtiger Umstand ist aber da noch zu beachten. Das Ergebnis der hier in Rede stehenden Selektion muß, gleichgültig nach welchem Grundsatz sie durchgeführt wird, zur Folge haben, daß einzelne Nachfragende weniger erhalten als sie bei den geltenden Preisen kaufen würden, ja, daß Nachfragende unbefriedigt bleiben (nicht voll befriedigt werden), welche auch zu einem höheren Preise zu kaufen bereit wären. Wenn aber der Sachverhalt der ist, daß solche Käufer da sind, Käufer, welche nach ihrer Wirtschaftslage, nach der Kalkulation der Preise, welche sie zahlen können, bereit sind, den Preis zu überbieten, so wird diese bestehende Bereitwilligkeit zur Überbietung des Preises die Tendenz auslösen, das



ökonomische Selektionsprinzip des Preiskampfes wieder in Kraft zu setzen. Es wird von der Autorität der die Preisnormierung vornehmenden Stelle, bei öffentlichen Preistaxen des Staates also von der Autorität des Staates und des Rechtes sowohl in moralischer Beziehung wie auch hinsichtlich der Kraft der Sanktionen des Rechtes abhängig sein, in welchem Maße sich das auswirken wird. Das bekannteste Beispiel aber dafür, wie bei Bestand von Höchstpreisen ein Bereich geschaffen wird, auf welchem das ökonomische Ausleseprinzip des Preiskampfes zur Wirksamkeit gelangt, ist die Erscheinung des Schleichhandels, der Bestand von „schwarzen Börsen“ usw. In je größerem Ausmaß wirtschaftliche Interessen sich durch die Nichtbefriedigung einer Nachfrage bei Bestand von Höchstpreisen für geschädigt halten, desto größer wird der Druck in dieser Richtung sein, wobei es ganz klar sein wird, daß gerade weniger skrupellose Menschen in diesem Bereiche ihre Tätigkeit entwickeln werden: Der Schleichhändler, der Schieber sind Erscheinungen, welche nur einer Wirtschaft möglich sind, in welcher das Umgehen von Preistaxen und ähnlichen Vorschriften Gewinnaussichten eröffnet, — auf einem freien Markte hätten sie niemals die Möglichkeit zu einer Betätigung dieser Art. Eine vielleicht noch bedenklichere Erscheinung ist die, daß ein bei Bestand von Höchstpreisen auf Abwege geführtes Drängen nach Benützung des ökonomischen Selektionsprinzips Anlaß zur Entwicklung verschiedener Formen der Korruption sein kann. Wenn etwa der billige Bezug eines Rohstoffes oder aber — ein besonders wichtiger Fall — die Erwerbung von für verschiedene Importe notwendigen ausländischen Devisen nicht jedem möglich ist, der einen bestimmten Preis zahlen kann, sondern nur einer beschränkten Zahl von irgendwie Bevorzugten, wenn dann zugleich eine öffentlich-rechtliche Bewirtschaftungsstelle darüber entscheidet, wer zu diesen niedrig gehaltenen Preisen befriedigt werden soll, so besteht die Gefahr, daß die Kaufinteressenten, welche nicht anders zum Zuge gelangen können, etwa den Versuch machen, zur Entscheidung berufene Beamte zu bestechen. Die Korruption kann dann auch andere Formen annehmen. Insbesondere wird auch mit dem Falle der direkten oder indirekten Bestechung von politisch Einflußreichen zu rechnen sein. Selbst

in einem Staate mit sonst wohlgeordneter Verwaltung kann hier ein zu starker Druck auf die Geschäftsführung erwachsen, welchem schließlich nicht nur schwache Menschen nachgeben.

Solange ein Höchstpreis für eine Ware besteht und die Wirtschaft mit diesem Preise rechnen muß, wird dieser Preis in den Zusammenhang der in der Wirtschaft geltenden Preise einzugliedern sein. Darüber sei hier nur ganz Weniges gesagt. Wenn der Preis eines Produktes „künstlich“ niedrig gehalten ist, so wird das zur Folge haben, daß Produktionsmöglichkeiten, welche bei einem höheren Preise ausgenützt werden könnten, unausgenützt bleiben. Es ist also mit einer Verringerung des Nachschubes zu rechnen. Gerade eine Aufhebung der Höchstpreisbestimmung wird dann erst die Möglichkeit zu einer besseren Versorgung der Wirtschaft schaffen. Man hat da im Zuge des Kampfes gegen die Wirkungen von Höchstpreisen oft einen Ausweg gesucht, indem man der dem Höchstpreise vorgelagerten Produktion einen Produktionszwang auferlegt hat, mußte aber immer zur Erkenntnis gelangen, daß eine Produktion, welche ihre Kosten nicht deckt, auf die Dauer nicht möglich ist. Des weiteren verdient hier Beachtung das Wirken des Höchstpreises auf anderen Märkten: Wenn etwa für ein einzelnes Nahrungsmittel ein Höchstpreis festgesetzt ist, so ist es naheliegend, daß die hier unbefriedigte Nachfrage sich anderen Nahrungsmitteln zuwendet. Ist bei diesen eine wesentliche Ausdehnung der Produktion nicht möglich und ist des weiteren ein Steigen des Preises aus denselben Gründen, welche im ersten Falle zur Fixierung des Höchstpreises geführt haben, nicht erwünscht, so kann die Folge sein, daß auch in diesem Bereiche die Normierung einer Preistaxe erfolgt. Gerade der Umstand, daß ein Eingriff in die Preisbildung in einem Bereiche die Tendenz zur Erweiterung der Eingriffe auslösen mußte, ist einer der Gründe, warum sich niemals ein System von Höchstpreisen auf die Dauer erhalten hat. Alle die Wirkungen der Höchstpreise, welche wir hier behandelt haben, sind aber der Grund dafür, daß wohl nirgends Preisnormierungen dieser Art im guten Andenken gehalten worden sind.

Die Argumentation, welche wir hier in etwas breiterer Weise hinsichtlich der Höchstpreise entwickelt haben, sind in

entsprechender Umkehrung auch für den Fall des Mindestpreises anzuwenden. Also auch hier ist eine Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage zu erwarten, wobei ein Teil des Angebotes nicht zum Verkaufe gelangt und eine Selektion unter den Anbietern stattfinden muß. Auch hier ist die Einfügung der Preistaxe in den Zusammenhang der Preise innerhalb der Volkswirtschaft zu beachten, wobei insbesondere einerseits das Übergehen der Nachfrage von dem reglementierten Markt auf die Befriedigung mit einem billigeren Ersatzstoff, andererseits die Verminderung des Produktes in jenen Produktionen, welche mit einem Preisschutz versehene Waren als Produktionsmittel benützen, zu beachten sein wird. Hier ist noch ein besonderer Umstand zu beachten, welcher hinsichtlich der Wirkungen der Mindestpreise eine etwas andere Situation nach sich ziehen wird, als wir bei den Höchstpreisen gefunden haben. Es wird nämlich bei Normierung eines Mindestpreises für ein Produkt in vielen Fällen leicht möglich sein, mit dieser Preisnormierung zugleich die Produktmenge zu beschränken, oder aber es wird sich aus der dabei erstellten Marktsituation diese Produktionsbeschränkung von selbst ergeben. Wenn etwa für die Produkte eines Lebensmittelgewerbes in einer Stadt Mindestpreise, welche wesentlich über den Kostenpreisen stehen, normiert sind, so wird sich das Angebot der Produzenten dann, wenn ein Zuzug zum Gewerbe erschwert ist, sehr leicht der bei den bestehenden Mindestpreisen beschränkten Nachfrage anpassen. Eine Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage auf dem Markte, ein Angebot, welches bei dem geltenden Preise nicht verkauft werden kann, wird dann nicht mehr zu erwarten sein. Das wird seine Ursache darin haben, daß parallel mit der Preisnormierung eine Einschränkung des Angebotes vor sich geht. Solche Fälle werden wohl besser nach dem Schema der Monopolpreispolitik zu betrachten sein, auch dann, wenn hier (im Sinne einer legistischen Betrachtung) Preistaxen vorliegen. Es wird übrigens der Sachverhalt nicht viel anders sein, wenn auch ohne formelle Preisbindung irgendeiner Art die Produzenten einer Ware diese nur mit einem wesentlichen Gewinne über den Kosten verkaufen, wobei einerseits aus traditionellen und anderen Momenten eine Unterbietung des Preises durch einzelne der bestehenden Erzeuger, welche eine

— den Verhältnissen des freien Konkurrenzmarktes entsprechende — Expansionspolitik betreiben könnten, nicht erfolgt, andererseits zugleich eine Erschwerung des Zutrittes zu dem Gewerbe der Auftauchen von Produzenten, welche Träger einer solchen Expansionspolitik sein könnten, verhindert.

Ein besonderer Hinweis auf einen Fall der Mindestpreise ist hier noch notwendig, welche sowohl in Rücksicht ihrer Wirkung als Kostenelement wie auch in ihrer sozialen Bedeutung von Interesse sind. Es handelt sich hier um die Normierung von Mindestlöhnen, welche sowohl in Kollektivverträgen als auch in anderen Formen, vor allem in staatlichen Vorschriften, vorkommen. Nach dem schon früher Ausgeführten sind auch diese nur dann als „echte Preistaxen“ zu bezeichnen, wenn der Mindestlohn höher ist, als der Lohn des freien Marktes wäre. Es fällt also die Lohnnormierung, welche praktisch die Funktion einer „Ordnungstaxe“ hat (vgl. S. 100), außerhalb des Bereiches unserer Betrachtung. Dasselbe gilt von jenem Fall, in welchem die Lohnfixierung tatsächlich (gleichgültig, was ihre Absicht ist) nur die Funktion hat, gewisse Reibungswiderstände des Marktes rascher zu überwinden. Das wäre vor allem dann gegeben, wenn im Zuge einer wirtschaftlichen Expansion die Löhne „von selbst“ steigen würden, aber die Erhöhung des Lohnes im Einzelfalle langsamer vor sich geht, als es nach der Marktlage möglich wäre, insbesondere auch für den einzelnen Arbeiter mit Schwierigkeiten (etwa Wechsel des Arbeitspostens) verbunden wäre. Ob einer dieser Fälle oder aber der Fall einer „künstlichen“ „Überhöhung“ der Löhne vorliegt, das ist im Einzelfalle zunächst eine Tatfrage. Zu erkennen wird aber die echte Preistaxe auf dem Arbeitsmarkte zunächst daran sein, daß eine Diskrepanz von Angebot und Nachfrage aufscheint, daß also bei dem geltenden Lohnpreis mehr Arbeiter arbeitsbereit sind, als die Nachfrage aufnehmen kann. In diesem Falle steht also der Lohnerhöhung der Beschäftigten gegenüber die Arbeitslosigkeit anderer. Eine der wesentlichen Wirkungen in weiteren Bereichen der Wirtschaft wird dann das Bestreben der Produzenten sein, die relativ teurere Arbeit durch andere Produktionsmittel zu ersetzen, wobei insbesondere die Ersetzung von Arbeit durch Kapital in Betracht kommt: überhöhte Löhne werden zur

Verstärkung insbesondere der fixen Kapitalanlagen führen, welche „arbeitsparend“ wirken.

Auf die weitreichenden sozialen Probleme, welche mit den kollektiven Arbeitsverträgen zusammenhängen, kann hier nicht weiter eingegangen werden, ebensowenig auf den Wirkungsbereich derselben außerhalb des Bereiches der Lohnfestsetzungen. Es muß aber hier erwähnt werden, daß Arbeitslosigkeit nicht nur als Folge überhöhter Löhne denkbar ist. Zunächst ist — abgesehen von dem Falle jener Arbeitslosigkeit, welche aus den Schwierigkeiten des Überganges von einer Stelle auf eine andere entsteht, zu der mehr oder weniger auch der Fall der Saisonarbeitslosigkeit zu rechnen sein kann, — darauf hinzuweisen, daß auch bei freiem Arbeitsmarkte eine Arbeitslosigkeit in dem Sinne möglich ist, daß es Arbeiter gibt, welche bei dem geltenden Lohnsatz nicht in Arbeit gehen wollen. Sie finden eben irgendwie außerhalb des normalen Arbeitsmarktes einen Unterhalt, sie würden vielleicht bei höherem Lohn arbeitsbereit sein. Sofern das gegeben ist, liegt der Fall vor, daß die Preisbildung jenen Teil des Arbeitsangebotes vom Arbeitsplatz ausschließt, für welchen der sich ergebende Preis zu niedrig ist, — wir haben es mit „unechter Arbeitslosigkeit“ zu tun. Viel wichtiger und in seiner sozialen Bedeutung außerordentlich weiter reichend wird aber ein anderer Fall sein. Es kann sein, daß bei einem gegebenen Lohnpreis Arbeiter in großer Zahl arbeitsbereit sind, welche deshalb keine Beschäftigung finden, weil bei diesem Lohnpreis die Nachfrage nach Arbeit geringer ist als das Angebot. Dieser Sachverhalt hat zur Voraussetzung, daß die Kurve des Arbeitsangebotes in dem relevanten Stücke horizontal verläuft (vgl. Abb. 9) und ein entsprechendes Stück vor ihrem Ansteigen von der Nachfragekurve geschnitten wird. Wir haben schon ausgeführt, unter welchen Umständen dieser Verlauf der Angebotskurve zu erwarten sein wird. Es ist wohl klar, daß insbesondere in Depressionszeiten ein wesentlicher Rückgang der Nachfrage zu dieser Art der „echten“ Arbeitslosigkeit führen kann, die ihre Ursache nicht mehr in „künstlich“ überhöhten Löhnen hat. Wann aber dieser Sachverhalt gegeben sein wird, das ist wiederum eine Frage, welche nicht allgemein entschieden werden kann. Auch da handelt es sich zunächst um eine Tatfrage.

#### 4. Das System der Preise.

Wenn wir eine unter völlig freier Konkurrenz stehende Wirtschaft betrachten, so wird eine sehr enge Verbundenheit der verschiedenen Preise leicht zu sehen sein. Es wird der Grundsatz der Preisverbundenheit zunächst für die Preise der verschiedenen Konsumgüter gelten. Hier werden zunächst in unseren Ausführungen bisher nicht erwähnte Abhängigkeiten zwischen den Gestaltungen der Nachfrage nach verschiedenen Waren bestehen. Wenn z. B. eines unter den Volksnahrungsmitteln besonders teuer wird, so wird die Nachfrage sich anderen Nahrungsmitteln in verstärktem Maße zuwenden („Konsumverschiebung“, ein Fall der Verschiebung von Nachfragekurven). Die Preisabhängigkeit wird dann ganz allgemein hinsichtlich des Verhältnisses von Produktpreisen und Produktionsmittelpreisen festzustellen sein, wobei insbesondere die Bestimmung der Preise der Produktionsmittel durch jene der Produkte zu beachten ist (Grundsatz der „Zurechnungstheorie“). Darüber ist bereits ausführlich gesprochen worden. Eine Preisverbundenheit wird schließlich hinsichtlich der Preise der verschiedenen Produktionsmittel bestehen: Wenn ein Produktionsmittel im Preise steigt, wird die Produktion ein anderes in stärkerem Ausmaße zu seinem Ersatz heranzuziehen bestrebt sein. Auch auf das ist bereits hingewiesen worden.

Aus all dem ergibt sich, daß die einzelnen Preise im Rahmen der Gesamtwirtschaft zu einem „System der Preise“ werden. Das gilt nun zunächst für den Fall einer Wirtschaft der freien Konkurrenz. Es muß das aber auch für jene Wirtschaften gelten, in welchen die von uns eben besprochenen besonderen Formen der Preisbildung zu finden sind. Wir haben für diese Fälle insbesondere zu zeigen versucht, in welcher Weise das Kostenprinzip wenigstens in der einen Richtung seine Wirksamkeit ausüben wird, daß auf die Dauer Verlustpreise nicht bestehen. Konkurrenzpreise, Monopolpreise, Preise der monopolistischen Konkurrenz und Preistaxen fügen sich nebeneinander in das Preissystem einer modernen Volkswirtschaft.

Hier hat die Entwicklung der Formel des Preissystems die Aufgabe, zu einer Betrachtung hinüberzuführen, welche das

Geld in ihren Bereich einbezieht. Ein System der Preise können wir uns zunächst unabhängig vom Geldausdruck der einzelnen Preise vorstellen: Es kann ein und dasselbe Preissystem bestehen mit einem niedrigen oder einem hohen Ausdruck in der nominellen Geldrechnung. Das sei hier zunächst festgehalten. Alles das, was wir über die Verbundenheit von Preisen gesagt haben, ist in einer Betrachtung, welche vom Geld abgesehen hat, abgeleitet worden. Daß das aber grundsätzlich auch für das System der Geldpreise zu gelten hat, ist ohne weiteres einzusehen. Aufgabe der Lehre vom Geld wird es nun zunächst sein, zu zeigen, wie ein „System der Preise“ auf einem gegebenen „Preisniveau“ gehalten wird. Wir werden aber bald sehen müssen, daß die Probleme des Geldes damit nicht erschöpft sind, daß von den Verhältnissen des Geldes aus Wirkungen ausgelöst werden können, welche Verschiebungen im System der Preise auslösen und damit auch den Aufbau der Produktion beeinflussen.

### 5. Zur Frage des „gerechten“ Preises.

Im Anschlusse an die Darlegungen über verschiedene Formen der Preisbildung sei hier ein kurzer Exkurs in ein Gebiet gestattet, welches zunächst außerhalb des Bereiches einer ökonomischen Analyse steht. Es handelt sich um die Frage des „gerechten“ Preises. Wir können nur gewisse Grenzbereiche des Problems hier behandeln. Vorweg sei aber zunächst etwas Allgemeines über das Verhältnis von sozialer Gerechtigkeit und von Naturgesetzlichkeit gesagt. Ein etwas weiter hergeholtes Beispiel diene da zunächst zur Klärstellung.

Wenn im Kriege eine Kompagnie die feindliche Stellung stürmt, so wird es jeder als ungerecht empfinden, wenn beim Angriff gerade etwa ein Familienerhalter fällt, während ein junger Mann unverletzt davonkommt, oder wenn gerade ein tüchtiger und brauchbarer Mensch den Tod findet, während daneben einem Gauner nichts geschieht. Nun kann hier der Forderung der Gerechtigkeit nicht in der Weise Rechnung getragen werden, daß man den Lauf der feindlichen Kugeln irgendwie lenkt. Es ist unter Umständen möglich, daß man da einer Gerechtigkeitsforderung vorbeugend Rechnung

trägt, indem der Familienerhalter nicht an die Front gezogen wird. Aber die Erreichung des Kriegszweckes läßt dieser Forderung — ganz abgesehen davon, daß sie wiederum von anderen Gesichtspunkten „Ungerechtigkeiten“ mit sich bringt und daß sie fast zu unlösbaren Fragen in Grenzfällen führt, — wenn überhaupt, so nur in ganz geringem Ausmaße Rechnung tragen. Ein ganz anderes Beispiel. Wenn bei einer großen Erdbebenkatastrophe, bei einem Bergwerksunglück u. ä. eine große Zahl von Menschen zugrunde geht, so wird gleichfalls die Auswahl jener, welche unversehrt bleiben, nicht nach einem von Menschen durchsetzbaren Gesichtspunkte der Gerechtigkeit vorgenommen. Was hier für uns zu sehen ist, ist folgendes: Es gibt Fälle, in welchen eine Verteilung der Geschicke stattfindet, wobei eine den Menschen allgemein natürlich erscheinende Forderung der Gerechtigkeit nicht erfüllt wird. Wir müssen oft ein Walten von Kräften der Natur einfach zur Kenntnis nehmen, weil wir nicht imstande sind, ihr Wirken dem, was wir als gerecht empfinden, anzupassen. Die Möglichkeit, solche Geschehnisse in ein Weltbild einzuordnen, das die Geschicke der Menschen durch Gerechtigkeit beherrscht sieht, ist dann nur in der Anerkennung einer überweltlichen Sphäre möglich.

Was ergibt sich nun daraus für den Bereich der Wirtschaft? Zwei Einstellungen sind hier immer einander gegenübergestanden: Auf der einen Seite der Glaube, daß die gesellschaftliche Wirtschaft eben deshalb, weil es sich um einen Bereich menschlicher Tätigkeit handelt, weil die Wirtschaft von menschlichem Handeln abhängig ist, weil sie von menschlichem Wollen gestaltet wird, der Forderung der Gerechtigkeit angepaßt werden kann, — auf der anderen Seite der Glaube, daß die Wirtschaft von Notwendigkeiten, die in Gesetzen zu erfassen sind, beherrscht wird, welche eben so wirken wie sie wirken, welche von den Menschen nicht gesteuert werden können, so daß die Wirtschaft als ein Bereich anzusehen ist, in welchem Gerechtigkeit nicht gefordert werden kann, ganz so, wie man von einem Erdbeben weder Rücksichten noch Gerechtigkeit verlangen kann. Daß es bei dieser Sachlage noch einen anderen Weg gibt, das wird oft übersehen: Daß nämlich die Anerkennung von Notwendigkeiten



in der Wirtschaft grundsätzlich durchaus vereinbar ist mit der Forderung, Gerechtigkeit zu erfüllen, wobei freilich die Möglichkeiten, die da gegeben sind, eben durch die Notwendigkeiten, welche die Wirtschaft beherrschen, nur zu enge beschränkt sind.

Aus diesen allgemeinen Bemerkungen soll hier nicht ein wirtschaftspolitisches Programm abgeleitet werden. Es soilen vielmehr nur in einigen kurzen Bemerkungen allgemeine Gesichtspunkte für die Beurteilung von Fragen der Wirtschaft nach Maßgabe von Gerechtigkeitsforderungen gegeben werden. Daß dabei nicht ausgeführt werden kann, was unter „Gerechtigkeit“ zu verstehen sein kann, daß hier einfach mit einem Popularbegriff der Gerechtigkeit gearbeitet wird, das ist nicht nur daraus zu entschuldigen, daß unsere Untersuchungen nicht in der Richtung der Klarstellung derartiger Formeln ihre Hauptaufgabe suchen, sondern auch daraus, daß — wie auch von einer ehrlichen Vertretung der Gerechtigkeitsforderung immer zugegeben wird — die Schwierigkeiten einer näheren inhaltlichen Bestimmung der Gerechtigkeitsforderung wohl fast unüberwindlich sind. Hier sind aber mehrere Gesichtspunkte in Betracht zu ziehen.

1. Der theoretisch bestimmte Gleichgewichtspreis erfüllt eine recht naheliegende Gerechtigkeitsforderung: er ist jener Preis, zu welchem die Kosten (einschließlich des „bürgerlichen“ Gewinnes) gedeckt sind, also weder übermäßige Gewinne noch auch Verluste zu verzeichnen sind.

2. Damit ist noch nicht gesagt, daß jeder Preis Kostendeckung bedeutet. Es ist in den Schwankungen der Wirtschaft nur zu häufig gegeben, daß auf Grund ehrlicher Kalkulation und bester Bemühungen aufgewandte Kosten ihre Deckung nicht finden, weil z. B. die Nachfrage nach Produkten geringer geworden ist, weil die Verhältnisse der Produktion (durch unerwartetes Auftauchen neuer Produzenten, neuer Produktionsmethoden usw.) sich geändert haben. Daraus würde sich ergeben, daß wohl der Zustand einer stationären Wirtschaft eine Gerechtigkeitsforderung erfüllt, nicht aber der einer sich verändernden und Schwankungen ausgesetzten Wirtschaft. Und die Forderung nach Stabilität der Wirtschaft wird um so leichter vom Gesichtspunkte der

Gerechtigkeit erhoben werden können, als auch vielfach für ungerecht gehaltene Gewinne gerade in der Bewegung der Wirtschaft zu erwarten sein werden. Daneben wird aber nicht übersehen werden dürfen, daß gerade nur die größte Bewegungsmöglichkeit in der Wirtschaft andere, auch von sozialen Gesichtspunkten als wünschenswert erachtete Ziele der Wirtschaft erreichen lassen kann.

3. Es ist besonders zu betonen, daß eine vom Gesichtspunkte der Gerechtigkeit vertretene Forderung nach Sicherung der Kostendeckung zu zweifellos bedenklichen Konsequenzen führen kann. Da ist vor allem die — dem Wirtschaftsfremden so wenig zugängliche — Abhängigkeit der Kosten vom Produktquantum zu berücksichtigen. Fast eine jede Produktion kann auch wesentlich ausgedehnt werden, wenn die Preise erhöhte Kostenaufwendungen decken. (Insbesondere in der Landwirtschaft ist immer eine Ausdehnung der Produktion mit steigenden Kosten möglich. Vermehrte Produktion dürfte dann aber nicht als Erfolg gebucht werden, ohne daß zugleich die Tatsache der Kostenerhöhung zugegeben wird.) Unabhängig davon ist auch zu beachten, daß immer weitgehende Kostendifferenzen je nach besonderen Produktionsvorteilen einzelner Betriebe (günstige Lage usw.) und je nach der Qualität der Betriebsführung bestehen. Immer wird es „Grenzbetriebe“ geben, welche gerade noch ihre Kosten decken können, nur zu oft auch Betriebe, welche gerade ihre Kosten nicht mehr decken können. Wirtschaftliche Bewegung bedeutet immer ein Verdrängen von Betrieben, welche mit höheren Kosten arbeiten, durch andere. Ein Fallen des Preises bringt die Grenzbetriebe in Gefahr. Wird aber die Frage aufgeworfen, ob einer Produktion, welche Kostendeckung auf dem freien Markte nicht findet (die insbesondere auch nicht imstande ist, ihre Kosten entsprechend zu senken), ein diese Kostendeckung ermöglichender „entsprechender“ Preis gesichert werden soll, so kann nicht allein Kostendeckung als Forderung der Gerechtigkeit angesehen werden. Die Preissicherung bedeutet immer, daß der Abnehmer mehr zahlen muß, als bei den gegebenen Produktionsbedingungen notwendig wäre. (Wir werden noch zu zeigen haben, daß das zu einer allgemeinen Schrumpfung des Pro-

duktionsvolumens führen kann.) Insbesondere eine Erhöhung der Preise von landwirtschaftlichen Produkten bedeutet eine Belastung aller jener, welche diese verzehren, also vor allem der breiten Masse der Bevölkerung. Da ergibt sich aber für die Gerechtigkeitsforderung die wichtige Konsequenz, daß ein Preis, auch wenn er Kosten deckt, erst dann als ein „gerechter“ angesehen werden kann, wenn er in das Gefüge der Preise der ganzen Wirtschaft eingegliedert ist, ohne an anderen Stellen Erfolge herbeizuführen, welche als ungerecht verurteilt werden müssen.

4. Eine oft gehörte Forderung ist die, daß die einzelnen Wirtschaftssubjekte (insbesondere jene, welche in günstigen Verhältnissen stehen) nicht ihr Eigeninteresse allein verfolgen mögen, sondern in ihrem Verhalten soziale Rücksichten zur Geltung gelangen lassen sollen. Insoweit die Erfüllung dieser Forderung die Verwendung von Produktionsmitteln in einer Weise zur Folge hat, welche zu einer geringeren Ergiebigkeit der Produktion führt, ist sie mit der Forderung nach Steigerung des Ertrages der Wirtschaft nicht vereinbar: Ihre Erfüllung geht „auf Kosten“ der Ergiebigkeit der Wirtschaft. (Ein Anwendungsfall wäre z. B. die Aufwendung von Kapital zur Aufrechterhaltung eines Betriebes, welcher seine Kosten nicht decken kann.) Man könnte nun leicht zeigen, daß eine restlose Erfüllung einer derartigen (übertrieben gefaßten) Forderung zu einer wesentlichen Schrumpfung der Wirtschaft, wenn nicht gar zu ihrem völligen Stillstande führen könnte. Es könnte dargelegt werden, daß gerade das Verfolgen des Eigeninteresses die sozialwirtschaftliche Funktion hat, die Produktionsmittel in jene Anlagen zu lenken, in welchen deren Ertrag am größten ist. Aus dieser Antithese dürfte aber nicht die Forderung abgeleitet werden, daß das Eigeninteresse allein im wirtschaftlichen Verhalten bestimmend sein soll. Es müßte vielmehr jenes Ziel, welches durch das Verfolgen des Eigeninteresses erreicht wird, also das Ziel größter Ergiebigkeit der Wirtschaft, abgewogen werden gegenüber einem anderen Ziele, welches mit einem soziale Rücksichten wahrnehmenden Verhalten der Menschen erreichbar ist. Die Antwort wird dann vielleicht je nach den verschiedenen Umständen verschieden lauten können (vgl.

S. 207 ff.). Etwas ganz anderes ist die Forderung nach sozialer Rücksichtnahme in bezug auf die Verwendung eines Einkommens. Wenn ein großes Einkommen nicht für „materielle“ Bedürfnisse (vgl. dazu S. 209) ausgegeben wird, sondern in anderer Weise, so hat das auf die Ergiebigkeit der Produktion an sich keinen Einfluß.

5. Die Forderung der Gerechtigkeit ist am häufigsten gestellt worden im Hinblick auf den gerechten Lohn der Arbeit (und des kleinen selbständig Erwerbenden). Wenn insbesondere die Forderung der Lohngerechtigkeit in Zeiten großer wirtschaftlicher Not oder bei allgemein als zu niedrig angesehener Lebenshaltung der Arbeiterschaft gestellt wird, so kann ihr nur Rechnung getragen werden, wenn eine Steigerung des Gesamtproduktes der Wirtschaft erfolgt, welche die Tragung höherer Löhne (größere Grenzproduktivität der Arbeit) ermöglicht. Die Forderung der Steigerung des Lohnes auf Kosten der Verdienste anderer ist — so sehr sie gelegentlich durch auffallende Mißverhältnisse nahegelegt werden mag — nur einem wirtschaftsfremden Ressentiment zugute zu halten. Die Einkommen, welche neben den Lohneinkommen bestehen, haben durchwegs ihre sozialwirtschaftliche Funktion. Insbesondere der viel umstrittene Kapitalzins ist eine Notwendigkeit zur Steuerung der Kapitalverwendung. Es mag in einem gewissen Ausmaße — darüber werden wir noch zu sprechen haben — eine Besteuerung großer Einkommen möglich sein, ohne daß eine Schrumpfung der Wirtschaft eintritt. Eine Konfiszierung aber des Kapitalzinses würde, selbst wenn dabei eine Kapitalbildung (und, was oft noch wichtiger ist: die Kapitalerhaltung) irgendwie sichergestellt werden könnte, bedeuten, daß jener Preis, welcher die Verwendung des Kapitals in die Anlagen lenkt, in welchen es am meisten zur Steigerung des Ertrages der Wirtschaft beitragen kann, wegfällt. Wo freilich besondere Positionen in der Wirtschaft besondere Gewinne ermöglichen (gewisse Fälle von Monopolen oder aber von unlauteren Gewinnen), dort mögen sie ohne weiteres einer sozialen Kritik ausgesetzt sein. Über jene Maßnahmen, welche am besten geeignet sind, Schiebertum und ähnlichen unlauteren Erwerb zu beseitigen, haben wir schon gesprochen.

Soweit aber gerade vom Standpunkte der sozialen Forde-

zung die Steigerung des Ertrages der ganzen Wirtschaft zum Gebote wird, ergeben sich daraus ohne Schwierigkeit wirtschaftspolitische Konsequenzen. Wir werden darüber noch zu sprechen haben, wie auch über verschiedene andere mögliche Zielsetzungen der Wirtschaft. Hier aber kann schon eines gesagt werden. Es ist wohl die letzte Ursache vieler Ungerechtigkeiten, schwerster Not und wirtschaftlicher Bedrängnis in unserer Zeit, daß man nicht einsehen wollte, welches der Weg zu einer Steigerung der Ergiebigkeit der Arbeit in der Volkswirtschaft ist.

## VI. Das Geld.

### 1. Die Grundbegriffe der Geldlehre.

Den einfachsten Zugang zu den Problemen des Geldes eröffnet das Ausgehen von der sogenannten Verkehrsgleichung des Geldes. Ihre Ableitung ist ohne jede Schwierigkeit in einer naheliegenden Argumentation gegeben. Wir beobachten die Käufe und Verkäufe, welche in einem Zeitraume innerhalb eines Wirtschaftsgebietes vorgenommen werden. Bei jedem dieser Kaufakte wird eine bestimmte Geldmenge ( $g$ ) gegen eine Warenmenge ( $w$ ) hergegeben, wobei für die Ware ein bestimmter Preis ( $p$ ) gerechnet wird. Es werden also z. B. 2 S ausgegeben und dafür 20 Eier à 10 g gekauft. Dabei ist es ohne weiteres klar, daß die ausgegebene Geldsumme dem Produkte Warenmenge mal Preis gleich sein muß (2 S gleich 20mal 10 g; allgemein  $g = w \cdot p$ ). Wenn wir nun diese Feststellung für alle in einem (zeitlich und örtlich begrenzten) Bereich vorkommenden Kaufakte vorgenommen haben und auf Grund der einzelnen Beobachtungen eine Reihe von Gleichungen

$$g_1 = w_1 \cdot p_1$$

$$g_2 = w_2 \cdot p_2$$

$$g_3 = w_3 \cdot p_3$$

.....

erhalten haben, so addieren wir dieselben, so daß wir zur Formel gelangen:

$$g_1 + g_2 + g_3 \dots = w_1 \cdot p_1 + w_2 \cdot p_2 + w_3 \cdot p_3 \dots$$

Diese Formel vereinfachen wir nun noch durch Zusammenziehung jeder der beiden Seiten. Auf der linken Seite finden wir da zunächst die ganze Geldmenge, welche im erfaßten Bereiche umgelaufen ist. Hier muß aber berücksichtigt werden, daß innerhalb des beobachteten Zeitraumes das einzelne Geldstück eine Mehrheit von Zahlungen getätigt haben kann. Diesem Umstand tragen wir in der Weise Rechnung, daß wir die ganze Geldmenge ( $G$ ) mit einer Größe multiplizieren, welche den Durchschnitt der Zahlungen, welche die einzelnen Geldstücke getätigt haben, die „durchschnittliche Umlaufgeschwindigkeit des Geldes“ ( $U$ ) anzeigt. Auf der rechten Seite ziehen wir den ganzen Warenumsatz in der Summenformel eines Handelsvolumens ( $H$ ) zusammen und leiten aus den einzelnen Warenpreisen ein „allgemeines Preisniveau“ ( $P$ ) ab. Durch diese Operationen, welche zunächst ausschließlich als ein Mittel zur Vereinfachung der oben angeführten Formel aufzufassen sind, erhalten wir die Verkehrsgleichung des Geldes (richtiger: eine der gangbarsten Formeln derselben) in der Gestalt

$$G \cdot U = H \cdot P$$

Im voraus sei daran erinnert, daß die in dieser Formel ausgesprochene Gleichheit von Geldseite ( $G \cdot U$ ) und Warensseite ( $H \cdot P$ ) unter allen Umständen gegeben sein muß. Dies folgt ohne weiteres aus der Art der Ableitung. Damit ist aber notwendig gegeben, daß eine Änderung der einen Seite der Gleichung auch eine Änderung der anderen Seite bedeuten muß. Wenn also die Größe  $G \cdot U$  steigt, so muß auch die Größe  $H \cdot P$  wachsen und umgekehrt. Diese Übereinstimmung kann nun auf verschiedenen Wegen erreicht werden. Wir wollen die hier in Betracht kommenden Zusammenhänge kurz umschreiben:

1. Die linke Seite wird größer, wenn entweder die Geldmenge oder die Umlaufgeschwindigkeit oder beide Größen wachsen. Daneben ist eine entgegengesetzte Bewegung der beiden Größen möglich. Es kann z. B. eine Vergrößerung der Geldmenge durch Zurückgehen der Umlaufgeschwindigkeit ganz oder zum Teile kompensiert werden.

2. Die rechte Seite wird größer, wenn entweder das Handelsvolumen größer wird oder das Preisniveau steigt oder beide

Größen wachsen. Daneben ist es auch möglich, daß diese beiden Größen sich entgegengesetzt bewegen. Es kann z. B. das Handelsvolumen wachsen und zugleich das Preisniveau zurückgehen.

Für die Verringerung der beiden Seiten der Verkehrsgleichung des Geldes gelten dann die entsprechenden Umkehrungen. Schon aus der Vielheit der hier dargelegten Zusammenhänge ergibt es sich aber, daß die Verwertung der Verkehrsgleichung nur eine beschränkte sein kann. Wir können wohl an der Hand der Verkehrsgleichung uns den Zusammenhang eines bestehenden „Systems“ vor Augen führen, es wird aber nicht möglich sein, die Folgen, welche der Änderung einer der hier erfaßten Größen entspringen, mit Sicherheit zu erfassen. So ist schon fraglich, ob eine Geldmengenvermehrung eine Vergrößerung der linken Seite mit sich bringt. Selbst wenn das aber gegeben ist, so ist noch immer fraglich, ob die Anpassung der rechten Seite durch Änderung des Handelsvolumens oder des Preisniveaus erfolgen wird. Über die Fragen, welche sich da ergeben, soll erst später gesprochen werden. Dann wird auch Gelegenheit zu einer gewissen Änderung in der Instruierung des Problems gegeben sein. Hier wollen wir zunächst an die Entwicklung der Verkehrsgleichung anknüpfend die einzelnen in ihr erfaßten Größen einer näheren Betrachtung unterziehen.

1. Geld ist „jene Ware, welche durch die Massengewohnheit der Annahme zum allgemeinen Tauschmittel geworden ist“. Diese Definition leitet die Umschreibung des Geldes aus seiner Funktion ab. Es wird für diese Betrachtung als Geld alles das anzusehen sein, was allgemein (oder wenigstens: in einem relevanten größeren Bereiche von wirtschaftlichen Beziehungen) als Zahlungsmittel fungiert. Im einzelnen werden zu unterscheiden sein:

a) Münzen („Bargeld“). Historisch zurückzuführen auf die Verwendung von (Edel-) Metallstücken, welche als Tauschmittel dienten, entstanden die Münzen zunächst dadurch, daß ein Metallstück eine „Begültigung“ von Gewicht und Feinheit in der Form eines Stempels von seiten einer Stelle erhielt, welcher das notwendige Vertrauen zuerkannt wurde, also durch Priesterschaften, durch große Kaufleute und vor allem

durch den Staat. Seither ist das Münzwesen fast allgemein zur Gänze der Regelung durch den Staat überlassen.

b) Banknoten. Die begriffliche Ableitung des Wesens der Banknote sei in folgender Weise gegeben: Ein Kaufmann überläßt die Verwahrung seines Vorrates an Bargeld einer Bank. Statt nun eine Zahlung in der Weise vorzunehmen, daß er vorerst bei seiner Bank das Geld behebt und dieses seinem Geschäftspartner übergibt, übergibt er diesem den Depotschein über das hinterlegte Bargeld. Dieser mit der Unterschrift der Bank versehene Depotschein kann ohne weiteres im Kreise jener Kaufleute, welche die Bank kennen, als Zahlungsmittel umlaufen. Er vertritt individuelle in den Kassen der Banken liegende Geldstücke, ist „Geldsurrogat“. Etwas Neues, das über den Bereich des Zahlungstechnischen hinausgreift, ist hier aber gegeben, wenn noch ein weiterer Schritt gemacht wird. Die Bank weiß, daß das Bargeld, welches sie von seiten verschiedener Kaufleute als (Verwahrungs-) Depot übernommen hat, nicht zur Gänze auf einmal abgehoben werden wird. Sie kann es sohin verantworten, einen Teil dieses Geldes weiterzuverleihen (oder in sonstigen Geschäften auszugeben). Sobald das geschehen ist, haben die als Zahlungsmittel geltenden Depotscheine der Bank ihre Funktion als „Vertreter individueller Geldstücke“ verloren. Es ist außer diesen Depotscheinen noch ein Teil der Münzen, welche „hinter ihnen stehen“, im Umlaufe. Eine Vermehrung der Zahlungsmittel ist also gegeben. Damit sind diese Depotscheine ein selbständiges Zahlungsmittel neben den Münzen geworden. An diesem Sachverhalt ändert sich dann nichts Wesentliches mehr, wenn die Bank nicht nur bei ihr deponierte Münzen in Kreditgeschäften weitergibt, sondern wenn sie selbst dem Kreditwerber neue Depotscheine, Banknoten, zur Verfügung stellt, die dann als Zahlungsmittel umlaufen und schließlich auch im Verkehr allgemein genommen werden. Diese Banknoten sind dann nicht mehr auf Grund der Hinterlegung von Münzen entstanden.

„Die Banknote ist eine von einer Bank ausgegebene Anweisung auf die Bank selbst, lautend auf einen runden Betrag und jederzeit fällig, welche im allgemeinen Verkehre als Zahlungsmittel verwendet wird.“ Formal ist also die Banknote eine Urkunde, in welcher die Bank sich verpflichtet, sie jederzeit gegen



Bargeld (Münzen) einzulösen. Die Entwicklung hat aber dazu geführt, daß diese „Einlösungsverpflichtung“ vielfach suspendiert wurde, daß auch Banknoten ausgegeben werden, für welche keine derartige Verpflichtung besteht. An die Stelle derselben tritt oft eine andere Verpflichtung, auf welche wir später noch zu sprechen kommen werden.

c) Giralgeld. Im Bereiche des ganzen Tauschverkehrs einer Volkswirtschaft, wie er in der Verkehrsgleichung des Geldes erfaßt ist, spielt (wenigstens seit der Entwicklung moderner Zahlungsgewohnheiten) jener Bereich von Käufen und Bezahlungen eine gewichtige Rolle, bei welchen weder Münzen noch Banknoten in Bewegung gesetzt werden, sondern die Zahlung ausschließlich in der Form der Überweisung eines Guthabens erfolgt. Ein Kaufmann hat an einen anderen eine Zahlung zu leisten und beauftragt seine Bank, von seinem Guthaben den entsprechenden Betrag auf das Guthaben des anderen zu überschreiben. Es erfolgt also die Zahlung einfach durch Umschreibung in den Büchern einer Bank, bzw. — wenn Zahler und Zahlungsempfänger nicht Kunden derselben Bank sind — durch Umschreibung zwischen den Büchern verschiedener Banken, wobei in Anbetracht des Umstandes, daß zwischen den Banken viele Zahlungen in dieser Form hin- und hergehen werden, eine gegenseitige Kompensierung der verschiedenen Zahlungen erfolgen wird und nur allenfalls verbleibende Differenzen zugunsten der einen oder der anderen Bank durch Barzahlung ausgeglichen werden. Dasjenige, was das sich hier im Zahlungsverkehr „Bewegende“ ist (so wie in einem anderen Falle die Münze bzw. die Banknote), das ist das Guthaben des die Zahlung vornehmenden Kaufmannes. Diese Guthaben heißen Giroguthaben, für den Bereich der Erklärung von Zusammenhängen des Geldwesens ist der Ausdruck „Giralgeld“ (besser als der Ausdruck „Depositengeld“) üblich geworden. Die äußere Form der Zahlung nimmt dann häufig die Gestalt der Überhändigung eines Schecks an. Von diesem Zahlungsmittel des Giralgeldes muß nun etwas gelten, das wir in analoger Weise schon bei den Banknoten erwähnt haben. Wenn ein Kaufmann Bargeld oder Banknoten der Bank ins Depot gibt, dieses Geld bei der Bank liegen bleibt und die Zahlung im Giroverkehr nichts anderes bedeutet als daß dieses Geld aus

dem Vermögen eines Kaufmannes in das eines anderen übertragen wird, so liegt nichts anderes als eine Änderung in der Technik des Zahlungsverkehrs vor. Auch hier ist der Scheck nur „Geldsurrogat“. Ein selbständiges, neben Bargeld und Banknoten zu stellendes Zahlungsmittel liegt zunächst dann vor, wenn die Bank das in ihr Depot gegebene Geld weitergibt, da sie weiß, daß von den vielen Guthaben, welche bei ihr erliegen, nicht alle auf einmal abgehoben werden (bzw. nicht alle zum Zwecke des Ausgleiches von Clearingspitzen an andere Banken zu übertragen sein werden). Dann sind Münzen und Banknoten, welche zuerst der Bank als Depot gegeben worden sind, zum Teil im Verkehr (die Bank hält nur eine Reserve zurück) und neben diesem Geld, das zu Zahlungen dient, fungieren noch die Guthaben als Zahlungsmittel. Ein weiterer Schritt — auch hier ganz analog dem bei den Banknoten besprochenen — ist dann gegeben, wenn die Bank Kredite in der Form der Eröffnung von Giroguthaben gibt. Es ist dann die Begründung von Guthaben nicht allein durch Deponierung bei der Bank möglich, sondern auch durch Kreditgewährung seitens der Bank: Die Bank gibt einem Kaufmann einen Kredit, dieser zahlt durch Überweisung, ohne daß von dem durch die Kreditgewährung entstandenen Guthaben (dem naturgemäß eine Schuld des Kreditnehmers an die Bank gegenübersteht) etwas in Bargeld oder Banknoten abgehoben wird.

Bargeld (Münzen), Banknoten und Giroguthaben sind jene Formen des Geldes, welche in unserer gegenwärtigen Wirtschaft als die maßgebenden anzusehen sind. Über andere Formen des Geldes ist hier nichts Grundsätzliches zu sagen. Es ist aber gleich hier darauf hinzuweisen, daß bei diesen drei Typen des Geldes die Umstände, welche jeweils die Menge des als Zahlungsmittel fungierenden Geldes bestimmen, verschieden sein werden. Wir werden auf diese im Zusammenhang der Besprechung verschiedener Währungssysteme näher einzugehen haben. Jetzt seien vorerst die drei weiteren Größen, welchen wir in der Verkehrsgleichung des Geldes begegnet sind, kurz besprochen.

2. Eine ganz einfache Erwägung möge zunächst die Bedeutung der Umlaufgeschwindigkeit im Rahmen der Betrachtung des Geldwesens klarstellen. Nehmen wir an, daß aus ir-

gendeinem Grunde die Wirtschaftssubjekte eines Landes dazu übergehen, die bisher festgehaltenen Grundsätze in der Kassenhaltung zu ändern. Es wäre etwa festzustellen, daß die Unternehmungen bisher die Eingänge, welche ihnen aus dem Erhalt von Zahlungen zugegangen sind, in ihren Kassen liegen ließen, bis sie das Geld zu irgendwelchen Zahlungen selbst brauchen. Jetzt gehen sie dazu über, die Eingänge, soweit sie nicht in allernächster Zeit gebraucht werden, bei Banken zu hinterlegen, welche dieses Geld sofort weiterleihen und nur so viel bei sich liegen lassen, als sie für die voraussichtlichen Abhebungen der nächsten Zeit brauchen. (Der hier besprochene Vorgang wäre z. B. dann festzustellen, wenn die landwirtschaftliche Bevölkerung bisher gewohnt war, das bei Verkauf der Ernte im Herbst eingenommene Geld zunächst zurückzuhalten und es sodann im Laufe des Jahres je nach Bedarf sukzessive auszugeben, während sie jetzt das Geld in eine Bank oder Sparkasse gibt, von welcher es, soweit nicht die Abhebung von der Landwirtschaft zu erwarten ist, weitergegeben wird, so daß dieses Geld jetzt mehr Zahlungen ermöglicht als bisher, ganz abgesehen davon, daß dieses Geld Grundlage der Schaffung von neuem Giralgeld sein kann.) Es ist ganz klar, daß in diesem Falle die gegebene Menge des Geldes mehr an Zahlungen tätigt, daß also auf der linken Seite der Verkehrsgleichung des Geldes eine Vergrößerung stattgefunden hat. Eine immer weiter schreitende Entwicklung dieser Art wird wohl dazu führen, daß die „Virulenz“ einer Geldmenge wesentlich steigt, was hinsichtlich der in der Verkehrsgleichung festgehaltenen Zusammenhänge dieselbe Wirkung haben muß, als wenn die Menge des Geldes vergrößert werden würde. Daraus ist in aller Deutlichkeit zu sehen, daß die Umlaufgeschwindigkeit ganz so wie die Menge des Geldes bei der Bestimmung der Größe, welche als Geldausgabe in Betracht kommt, zu berücksichtigen ist. Es wird aber ganz allgemein gelten müssen, daß bei relativ stabilen Verhältnissen der Wirtschaft die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes für kurze Zeiträume als konstant angenommen werden kann, daß wesentliche Änderungen derselben einerseits im großen Ablauf der Geschichte, dann aber auch bei tiefergreifenden Änderungen in der Wirtschaft (und auch noch im Zuge der später zu besprechenden konjunkt-

rellen Schwankungen) zu erwarten sein werden. Dies ungeachtet der Tatsache, daß die Umlaufgeschwindigkeit in verschiedenen Ländern je nach bestimmten Umständen (Bevölkerungsdichte, Kassenhaltungsgewohnheiten, Entwicklung der Zahlungstechnik und des Bankwesens) sehr verschieden sein wird.

3. Zur Formel des Handelsvolumens sind wir durch Zusammenrechnung von verschiedenen Waren, welche im Handelsverkehr umgesetzt werden, gekommen. Dazu ist zweierlei zu bemerken. Zunächst ist es hier möglich, den Bereich dieser Waren mehr oder weniger weit zu fassen und damit auch zu einer mehr oder weniger universalen Verkehrsgleichung des Geldes zu gelangen, je nachdem man den Umsatz bestimmter Waren — und naturgemäß auch: die bei diesen Warenumsätzen erfolgenden Zahlungen — bei der Ableitung der Verkehrsgleichung einbezieht oder nicht. So kann etwa der Umsatz von Wertpapieren u. ä. verschieden behandelt werden, ja es kann eine gewisse Bedeutung haben, daß man den in der Verkehrsgleichung erfaßten Bereich auf jene Umsätze einschränkt, welche im Bereiche der Konsumgüter erfolgen. Diese Wahl des Umkreises der erfaßten Zahlungen ändert naturgemäß nichts an der Art der Ableitung und an der Geltung der Verkehrsgleichung. Für unsere weiteren Ableitungen wird es aber am besten sein, wenn man sich die Verkehrsgleichung als eine alle überhaupt vorkommenden Zahlungen umfassende vorstellt. Viel bedeutender als die Willkür in der Umschreibung des in der Verkehrsgleichung erfaßten Bereiches ist aber ein zweiter Umstand. Eine Aufsummierung aller in einer Wirtschaft umgesetzten Waren zu einer einheitlichen Formel „Handelsvolumen“ ist einfach unmöglich. Wir haben keine Möglichkeit, alle die verschiedenen Waren, welche im Handel umgesetzt werden, also Mehl und Eier, Kleider und Wäsche, Möbel und Maschinen, Rohstoffe und Grundstücke usw., auf einen „gemeinsamen Nenner“ zu bringen, auf dem wir sie addieren können. Wir müssen zugeben, daß die Formel des Handelsvolumens eine Fiktion ist, welche wir für gewisse Ableitungen wohl benutzen können, welcher wir aber eine Realität nicht zuordnen können. Das hat in unserer bisherigen Ableitung keine weiteren Schwierigkeiten bedeutet. Wir werden aber später sehen,

daß bedeutende Probleme daraus entstehen, daß Änderungen im wirtschaftlichen Zusammenhang, welche von der Geldseite ausgehen (z. B. durch eine Vermehrung des Geldes), hier deshalb ein Problem aufwerfen, weil diese Änderungen sich niemals einem einheitlich zu fassenden Handelsvolumen gegenüber geltend machen, sondern wenigstens zunächst immer nur gegenüber einzelnen Waren oder Warengruppen.

4. Das allgemeine Preisniveau kann als reziproker Wert des Geldwertes (Geldwert =  $\frac{1}{P}$ ) definiert werden. Auch hier ist zu sagen, daß die Verkehrsgleichung des Geldes in der Formel des Preisniveaus eine Fiktion enthält. Dies wird am besten klar werden, wenn wir zunächst kurz auf die Frage der Messung von Änderungen des Geldwertes durch die Indexpzahlen (Index der „Kaufkraft des Geldes“) eingehen.

Wir stellen die Preise, welche zu einer zurückliegenden Zeit („Basisjahr“  $T_1$ ) gezahlt worden sind, fest und vergleichen sie mit den heute ( $T_2$ ) geltenden Preisen. Wenn wir dann feststellen, in welchem Maße die Preise in der Zeit von  $T_1$  auf  $T_2$  gestiegen oder gefallen sind, haben wir ein Maß für die Änderung des Preisniveaus oder auch für die Änderung des „objektiven Wertes“ (der „Kaufkraft“) des Geldes gewonnen. Nun ist es dabei technisch unmöglich, alle Preise und alle Umsätze zu erfassen, wir müssen uns also darauf beschränken, eine Auswahl vorzunehmen. Jetzt beginnt aber die eigentliche Schwierigkeit. Wir können die Preise für alle möglichen Waren feststellen, — für welches Quantum sollen wir aber bei jeder Ware den Preis in unsere Rechnung einsetzen? Ein ganz einfaches Beispiel zeigt, daß wir bei denselben Veränderungen der Preise je nach dem „Gewicht“, welches wir den einzelnen Waren beimessen, zu ganz verschiedenen Resultaten kommen müssen. Der Preis für Brot ist in dem in Betracht kommenden Zeitraume von 0,40 auf 0,60 gestiegen, der Preis für einen Anzug von 70,— auf 65,— zurückgegangen. Rechnen wir diese Preise einfach zusammen, so ergibt sich folgende Bewegung:

	$T_1$	$T_2$
1 Brot. ....	—,40	—,60
1 Anzug .....	70,—	65,—
	<hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 70,40	<hr style="width: 50%; margin: 0 auto;"/> 65,60

Es ergibt sich also ein Fallen der Warenpreise um zirka 7%. (Aus  $70,40 : 65,60 = 100 : x$  ergibt sich  $x = 93,18$ ; der Index steht im Zeitpunkt  $T_2$  gegenüber dem Basisjahr  $T_1$  auf 93,18. Das „Preisniveau“ ist um 6,82% zurückgegangen.) Nun hat aber die oben angeführte Indexliste offensichtlich den Mangel, daß die Bedeutung der beiden — je in einer Einheit veranschlagten — Waren nicht in jenem Verhältnis berücksichtigt ist, welches der relativen Bedeutung derselben im normalen Haushalt und wohl auch im ganzen der Wirtschaft entspricht. Diesem Umstände könnte eher eine Indexliste Rechnung tragen, in welcher 100 Brote einem Anzug gegenübergestellt sind.

	$T_1$	$T_2$
100 Brote . . . . .	40,—	60,—
1 Anzug . . . . .	70,—	65,—
	110,—	125,—

Hier erhalten wir einen Index von 113,64, das Preisniveau ist um 13,64% gestiegen. Das zeigt deutlich, daß wir je nach der Art der Kombinierung der Mengen dieser beiden Waren ganz verschiedene Indexzahlen erhalten können. Es ist nicht die Willkür eines Beispiels, welche zu dieser Schwierigkeit führt. Stellen wir uns vor, daß in der praktischen Indexrechnung eine lange Liste von verschiedenen Warenpreisen berücksichtigt ist, so wird je nach der schließlich immer von Willkür bestimmten Ansetzung der verschiedenen Warenmengen die Errechnung ganz verschiedener Indizes die Folge sein, — wenn auch wahrscheinlich dort, wo im großen und ganzen die Preise sich in derselben Richtung bewegen, wie dies etwa in den Zeiten großer Inflationen der Fall war, so starke Differenzen wie in unserem Beispiel nicht zu erwarten sein werden. Die Abhängigkeit des Ergebnisses von der Art der Berechnung wird aber vor allem dort eine besonders auffallende sein, wo die verschiedenen Warenpreise sich in verschiedener Richtung bewegen. Man hat diese Schwierigkeiten in der Indexrechnung vor allem auf zwei Wegen zu überwinden gesucht. Man ist zunächst davon abgegangen, eine Berechnung des allgemeinen Preisniveaus in Angriff zu nehmen und hat sich damit begnügt, die Änderungen bestimmter enger umschriebener „Preisspiegel“ zu messen: Die Bewegung der Kosten der Lebenshaltung, der Großhandelspreise, der Preise von landwirtschaftlichen oder

von gewerblichen Produkten, der Produktionsmittelpreise usw. Das ergibt hier dann einen Vorteil, wenn bei einer engeren Gruppe von Waren relativ weniger verschiedenartige Preisbewegungen zu erwarten sind. Dann aber hat man den Versuch gemacht, ein gewissermaßen objektives Maß für die Erstellung der Indexliste zu suchen: Entweder die relative Bedeutung von verschiedenen Waren im Umsatze überhaupt oder aber — dies insbesondere bei der Berechnung von Indizes der Lebenshaltungskosten — ihre Bedeutung im normalen Haushalte, insbesondere im Arbeiterhaushalte. Daß auch dann ein Rest von Willkür bleibt, ist außer Zweifel. Die relative Bedeutung der Waren im Umsatz wird sich ändern, genau so wie insbesondere bei stärkeren Preisverschiebungen auch ihre relative Bedeutung im Arbeiterhaushalt (Preisverschiebungen führen auch zu Konsumverschiebungen), — ganz abgesehen davon, daß auch die einzelnen Arbeiterhaushalte je nach Familienstand, kulturellen Niveau und nach den (durch diese wie durch andere Umstände bedingten) Konsumgewohnheiten usw. ganz verschiedene Bedürfnisse haben werden.

Fragen wir aber nach der tiefen Begründung für dieses hier so wenig befriedigende Ergebnis. Mit Geld werden von verschiedenen Personen verschiedene Waren gekauft. Die „subjektive Bedeutung“ des Geldes für jeden einzelnen an der Wirtschaft teilhabenden Menschen wird durchaus verschieden sein. Einem objektiven Wert des Geldes aber kann keinerlei Realität zugeschrieben werden. Wenn wir von einer bestimmten Änderung des allgemeinen Preisniveaus, von einer Bewegung des Geldwertes schlechthin sprechen, so gebrauchen wir eine durchaus fiktive Formel. Sie kann Anwendung finden, wenn gewisse große und deutlich merkbare Bewegungen bezeichnet werden sollen. Für eine exakte Analyse ist sie unbrauchbar.

So sind wir bei der Besprechung der einzelnen Größen der Verkehrsgleichung des Geldes schließlich zu Folgerungen gelangt, welche ihren Erkenntniswert sehr beschränken. Wir haben diese Formel zunächst dazu benützt, um einen ganz allgemeinen Zusammenhang zu zeigen und die für die Erklärung des Geldwesens grundlegenden Begriffe zu finden. Wir werden jetzt einen anderen Weg suchen müssen, um tiefer in die Probleme des Geldes eindringen zu können.

## 2. Die Bewegungen des Geldwertes.

Versuchen wir uns ein Schema der Entstehung unserer gegenwärtigen Geldverfassung vor Augen zu halten. Eine Verdichtung des Tauschverkehrs im Zuge der fortschreitenden Arbeitsteilung macht es notwendig, ein Tauschmittel zu finden, das den direkten Tausch überwindet: Ist doch der Tausch Ware gegen Ware nur dann möglich, wenn der Käufer einer Ware einen Tauschpartner findet, welcher gerade das haben will, was er für diese hergeben will, (der Schuhmacher kann wohl für ein Paar Schuhe beim Bäcker einkaufen, wenn aber dieser bereits mit Schuhen versorgt ist, kommt er für den Schuhmacher als Tauschpartner im direkten Tausch für längere Zeit nicht mehr in Betracht) und wenn die in Betracht kommenden Waren mengenmäßig einander gegenübergestellt werden können (der Schuhmacher wird wohl kaum jemals jemanden finden, der so viele Schuhe braucht, daß er für diese ein Haus hergeben kann). So ist bei einer einigermaßen entwickelten Arbeitsteilung ein Tauschverkehr nur auf dem Wege des indirekten Tausches möglich, d. h. es wird eine Ware gegen eine andere getauscht, welche der Empfänger nicht deshalb nimmt, weil er sie selbst verwenden will, sondern weil er weiß, daß er mit ihr anderswo etwas anderes kaufen kann. Eine „in hohem Grade marktgängige Ware“ wird zum Tauschmittel. Es hat sich dann gezeigt, daß als Tauschmittel vor allem Metalle und unter diesen vor allem Edelmetalle am besten geeignet sind, und in einem Prozeß der freien Wahl des geeignetsten Tauschmittels sind Gold und Silber die am häufigsten gebrauchten Tauschmittel geworden, zwischen denen dann durch Jahrhunderte noch die Wahl geschwankt hat, bis sie im Laufe des 19. Jahrhunderts (für alle absehbaren Verhältnisse wohl endgültig) zugunsten des Goldes entschieden wurde. Dabei war entscheidend, daß das Gold sich einerseits als für die Verwendung als Münzmetall technisch geeignet erwiesen hat, andererseits aber, daß gerade beim Gold eine relative Wertstabilität — von diesem Umstand wird noch zu sprechen sein — seine Verwendung als Währungsmetall begünstigte. In diesem Prozeß der Auswahl der Tauschmittel hat aber der Staat schon zeitig durch Rege-



lung des Münzwesens eingegriffen, indem er Metallstücke zuerst hinsichtlich Feinheit und Gewicht beglaubigte, dann selbst ausprägte. Der dabei meist aus dem Gewichtssystem genommene Name der Geldeinheit wurde allgemeine Rechenheit. Noch vor Entscheidung des Kampfes zwischen Gold und Silber sind die beiden anderen Arten des Geldes, welche wir vorhin erwähnt haben, Banknoten und Giralgeld entstanden. Hinsichtlich dieser ist dann gleichfalls eine mehr oder weniger weitgehende Reglementierung durch den Staat erfolgt.

Nun ist hier zu beachten, daß das Verwenden einer Ware als Zahlungsmittel von allem Anfang an einen Einfluß auf ihre Bewertung haben mußte: Diese Ware ist bisher für irgendeinen Verwendungszweck (z. B. Gold als Schmuck) gebraucht und nachgefragt worden; wenn sie jetzt auch noch als Tauschmittel in Verwendung genommen wird, so muß ihr Wert im Vergleich zu anderen Waren steigen, da ja die Verwendung als Zahlungsmittel eine neue Nachfrage für diese Ware schafft, ganz so wie etwa die Bewertung des Goldes steigen muß, wenn es bisher nur als Schmuck verwendet wurde und jetzt auch für industrielle Zwecke in Verwendung genommen wird.

Damit aber, daß die zum Tauschmittel gewordene Ware aus der Tauschmittelfunktion einen „zusätzlichen Wert“ erhält, ist es völlig unmöglich, den Wert der als Zahlungsmittel verwendeten Ware aus ihren anderen Verwendungen allein abzuleiten. Würde das als Geld verwendete Gold die Funktion des Zahlungsmittels verlieren, so würde das einen Sturz seines Wertes mit sich bringen. (Die Demonetisierung des Silbers hat im 19. Jahrhundert tatsächlich neben der Aufindung neuer Silberminen die Entwertung des Silbers mitbestimmt.) So muß also die Tatsache der Verwendung des Goldes als Geld bestimmend für seinen Wert sein: Die einzelnen Wirtschaftssubjekte brauchen Geld für ihre Zahlungen und für ihre Käufe, sie nehmen Geld, weil sie wissen, daß sie mit Geld jede andere Waren kaufen können. In ihrem Verhalten auf dem Markte rechnen die Individuen sicherlich mit einem „Preisniveau“: Sie sind im allgemeinen darüber orientiert, was sie an verschiedenen Waren für ihr Geld zu

kaufen in der Lage sind, und dieser Umstand begründet für jeden einzelnen seine subjektive Bewertung des Tauschmittels und damit auch sein Verhalten auf dem Markte, auf welchem er mit dem Geld einkauft. Das, was als Geldangebot nach Waren nachfragend auf dem Markt gelangt, wird dann bestimmend für die einzelnen Preise. Daß dabei eine Änderung auf der „Geldseite“ sich in der Gestaltung von Preisen auswirken muß, kann keinem Zweifel unterliegen. Es wäre aber zuviel behauptet, wollte man die Meinung vertreten, daß „die Warenpreise“ sich proportional der Geldmenge (oder auch der Größe  $G \cdot U$ ) verändern. Ist es doch durchaus möglich, daß z. B. bei einer Vermehrung des Geldes nur bestimmte Gruppen von Waren in stärkerem Maße nachgefragt werden, während die Nachfrage sich bei anderen Waren nicht in größerem Ausmaße geltend macht, so daß die Preise in diesem Bereiche unverändert bleiben. (Ja es könnten zugleich, wo aus irgendeinem Grunde die Nachfrage bei irgendwelchen Waren nachläßt, in diesem Bereiche die Preise fallen, während andere steigen.) Eine gewisse Wahrscheinlichkeit wird allerdings dafür bestehen, daß eine Vermehrung des Geldes, selbst wenn sich eine etwas stärkere Nachfrage zunächst nur in einem beschränkten Bereiche des Marktes geltend macht, bald in immer weiteren Kreisen sich auswirken wird: Wenn das zusätzliche Geld zunächst einer engeren Gruppe der Wirtschaft zugute kommt, so wird es doch wiederum ausgegeben und damit anderen zukommen, welche es wiederum ausgeben usw. Es ist kaum anzunehmen, daß ein im freien Verkehr stehender Bereich der Wirtschaft von dem Zuströmen des zusätzlichen Geldes nicht früher oder später doch berührt werden wird.

Wir können jetzt das bisherige Ergebnis kurz zusammenfassen. Die einzelnen Wirtschaftssubjekte verfügen in einer Geldwirtschaft über bestimmte Geldmengen, welche sie je nach ihren individuellen Verhältnissen für den Einkauf von Waren ausgeben. Zu diesen persönlichen Verhältnissen werden zu rechnen sein auf der einen Seite die aus den gegebenen Warenpreisen sich ergebenden individuellen Wertschätzungen des Geldes, auf der anderen Seite die von der allgemeinen Stellung des einzelnen wie auch von der ge-

samen Wirtschaftsstruktur abhängigen Kassenhaltungsge-  
wohnheiten. Aus der Gestaltung der Nachfrage nach Waren,  
für welche Geld ausgebaut wird, ergeben sich die einzelnen  
Warenpreise. Von einem allgemeinen („durchschnittlichen“)  
Preisniveau, von einem „objektiven Geldwert“ (einer „Kauf-  
kraft des Geldes“) in einem exakten Sinne kann überhaupt  
nicht gesprochen werden. In der Wirklichkeit können wir  
nur eine große Zahl von einzelnen Preisen feststellen, welche  
sich verschieden verändern können, wobei eine Durch-  
schnittsrechnung nur in willkürlicher Weise möglich ist.  
Die Feststellung aber, daß es ein „objektives“ Maß für den  
Geldwert nicht geben kann, schließt noch eine weitere in  
sich: daß es ein Geld, das dem Postulate einer „Stabilität“,  
(„stabiler Geldwert“) im strengen Sinne Rechnung trägt, nicht  
geben kann. Darüber wird später noch einiges zu sagen sein.

Fragen wir aber, was der Gegenstand der Geldpolitik sein  
kann, so wird die Antwort dahin gehen müssen, daß es sich  
hier in erster Linie um Geldmengenpolitik handeln muß. (Die  
Möglichkeiten zur unmittelbaren Beeinflussung der „Um-  
laufgeschwindigkeit“ werden wohl sehr beschränkte sein.  
Übrigens ist es klar, daß im allgemeinen die Wirkung einer  
Steigerung oder Verringerung der Umlaufgeschwindigkeit  
von der einer Vermehrung oder Verminderung der Geld-  
menge nicht wesentlich abweichen wird.) Die organisatori-  
schen Fragen im engeren Sinne, welche mit der Geldverfas-  
sung zusammenhängen, liegen außerhalb des hier behandel-  
ten Problembereiches. Gleichgültig aber, in welcher Weise  
das Geldwesen organisiert ist, das Faktum einer der Wirt-  
schaft zur Verfügung stehenden Geldmenge, die Konstanz-  
haltung oder Veränderung derselben wird bedingend für das  
wirtschaftliche Geschehen werden müssen. Unsere Aufgabe  
wird es zunächst sein, zu untersuchen, wie eine bestimmte  
Geldverfassung und die mit ihr verbundene Mengenregelung  
des Geldes in der Wirtschaft zur Wirksamkeit gelangt.

### 3. Die Regelung der Geldmenge.

Wir wollen im folgenden gewissermaßen als Paradigma  
einer Währungsverfassung jene behandeln, welche etwa zu  
Ende des 19. Jahrhunderts, nachdem sie in der überwiegen-

den Zahl der wichtigeren Länder des Weltverkehrs — hie und da mit gewissen Abweichungen — durch längere Zeit in Geltung gestanden war, als die normale „gesunde“ Währungsverfassung gelten konnte. Mag diese „klassische Goldwährung“ auch heute vielen von geringer Aktualität scheinen, so bietet sie doch besser als irgendeine andere Währungsverfassung die Möglichkeit zu einer Analyse des Zusammenhanges der verschiedenen Gestaltungen des Geldes. Übrigens wird es nach dieser Analyse gar keine Schwierigkeiten machen, auch die Verhältnisse anderer Währungsverfassungen sehr kurz darzustellen. Für die klassische Goldwährung sind aber drei Arten des Geldes charakteristisch:

1. Währungsmünzen aus Gold. Es sind dies vollwertig ausgeprägte und frei ausprägbare Goldmünzen, welche keinerlei Verkehrsverbot unterliegen. Jene Münzen, welche neben den Währungsmünzen im Umlaufe sind (Scheidemünzen für den kleinen Verkehr, gegebenenfalls noch unterwertige „Kurantmünzen“, die sich als Relikte einer früheren Währungsverfassung gelegentlich finden) sind im Währungssystem nicht als bestimmend anzusehen. Ihre Ausprägung ist im allgemeinen in irgendeiner Weise derart beschränkt, daß Änderungen ihrer Menge nicht von entscheidender Bedeutung werden können.

2. In Gold einlösbare Banknoten. Die vom Staate mit dem Rechte der Notenausgabe ausgestattete Notenbank (der Fall des Bestandes mehrerer Notenbanken nebeneinander ist hier nicht von Interesse) muß mit der Möglichkeit rechnen, daß Noten bei ihr zur Einlösung präsentiert werden. Da die Notenbank (häufig: bei Verlust des Privilegiums zur Notenausgabe) verhalten ist, bei ihr präsentierte Noten einzulösen, muß die Leitung der Bank nach den Grundsätzen eines ordentlichen Kaufmannes dafür sorgen, daß sie jederzeit in der Lage ist, den an sie herantretenden Anforderungen von Gold nachzukommen. Daraus ergibt sich für die Bank die Notwendigkeit, einen Vorrat an Gold (gemünztes Gold oder Barrengold) als „Barschatz“ zu halten, mit welchem sie allenfalls an sie herantretende Ansprüche befriedigen kann. In den Privilegien der Notenbank ist eine Vorschrift zu finden, welche die Menge der Noten begrenzt. Von diesen „Kontin-

gentierungsvorschriften“ kommen zwei Typen in Betracht: Die „direkte Kontingentierung“, welche einen absoluten Höchstbetrag für die Höhe der (nicht durch Gold voll gedeckten) Banknoten vorschreibt und die „indirekte Kontingentierung“, welche ein bestimmtes Deckungsverhältnis vorschreibt, indem die Bank verhalten ist, einen bestimmten Teil des Notenumlaufes (z. B. ein Drittel oder ein Viertel) in barem Gold zu halten. Auch bei einer indirekten Kontingentierung kann ein Element einer starren Begrenzung wirksam sein, wenn die Notenbank bei Überschreitung einer bestimmten Notenmenge (das aber auch in anderen Fällen bei Unterschreitung eines gewissen Deckungsverhältnisses) zur Zahlung einer Notensteuer an den Staat verhalten ist.

3. Giralgeld. Neben der Notenbank gibt es andere Banken, welche als Kreditvermittler fungieren. Sie nehmen also fremdes Geld als Depot an und verleihen es. Daneben aber macht die Übung der Zahlungen im Überweisungsverkehr es den Banken möglich, Kredite zu gewähren, deren Ausmaß über jenes der der Bank jeweils zur Verfügung stehenden Barmittel (hier und im folgenden: Münzen und Banknoten) hinausgeht. Wenn ein Kaufmann von der Bank einen Kredit in Anspruch nimmt, so wird ihm der Kreditbetrag gutgeschrieben und er kann über diesen verfügen, u. zw. entweder durch eine Abhebung oder aber auch durch Überweisung an einen anderen Kaufmann, welcher seinerseits Kunde derselben Bank oder einer anderen Bank sein kann. Da bares Geld bei Überweisungen zwischen den Kunden einer Bank überhaupt nicht in Bewegung gesetzt wird, bei Überweisungen zwischen den Kunden verschiedener Banken höchstens zur Ausgleichung von Restbeträgen (wenn nicht auch hier entweder die Differenzen stehen bleiben oder aber über ein Clearing bei der Notenbank ausgeglichen werden), so kann die Bank damit rechnen, daß von ihr gewährte Kredite nicht zur Gänze zu Barabhebungen führen. Sie kann also mehr Kredite gewähren, als ihre Barmittel (eigenes und fremdes Geld) betragen, sie muß nur dafür Vorsorge treffen, daß sie in der Lage ist, den allfälligen Barabhebungen Rechnung zu tragen. Eine gesetzliche Regelung der Girokredite der Banken kann nicht als typisch angesehen werden, es findet sich aber die Vor-

schrift der Haltung eines Vorrates an barer Kassa (oder an jederzeit fälligen Guthaben) in einem bestimmten Verhältnisse (in englischer Sprache: ratio) zu den sofort fälligen Verbindlichkeiten der Bank.

Die Frage des Funktionierens dieser Währungsverfassung ist zunächst die der Mengenregelung bei den einzelnen Arten des hier vorkommenden Geldes. Diese Frage ist nun hinsichtlich der Währungsmünzen ohne jede Schwierigkeit zu beantworten: Es wird der freie Verkehr bestimmen, wieviel Währungsmünzen im Umlaufe sind. Dem Privaten ist es einerseits überlassen, Währungsmünzen aus dem Verkehre zu ziehen, da er sie einschmelzen (oder ausführen) kann, es kann aber infolge der Prägefreiheit jeder Private Gold (allenfalls gegen eine geringe Prägegebühr) ausprägen lassen. Damit erhält aber die Währungsmünze die außerordentlich wichtige und das Wesen der klassischen Goldwährung bestimmende Funktion, den Wert der Geldeinheit mit dem jeweils bestehenden Goldwert auf das engste zu verknüpfen. Wo irgendwie mit Gold mehr zu erhalten ist als mit Geld, dort wird der in der Goldmünze enthaltene Substanzwert realisiert werden. Wenn umgekehrt Goldmünzen einen höheren Wert haben als das ungemünzte Gold, so wird Gold zur Ausprägung gelangen. Es kann ohne weiteres erwartet werden, daß diese Anpassung mit der größten Exaktheit erfolgen wird, so daß sich eine wesentliche Abweichung des (Tausch-) Wertes der Goldmünzen von dem Werte ihres Goldgehaltes nicht zeigen wird. Ob diese Verknüpfung des Wertes der Geldeinheit an das Gold ein Vorteil ist, oder ob da nicht gewichtige Bedenken bestehen, das werden wir erst später zu besprechen haben. Hier ist zunächst als erste Funktion der Währungsmünze im Rahmen der Goldwährung die Bindung des Wertes des Geldes an den jeweils gegebenen Wert des Goldes festzuhalten. (Man beachte aber, daß auch der Wert des Goldes in diesem Falle kein „Substanzwert“ im Sinne eines „unabänderlichen“, dem Gold innewohnenden Wertes ist. Bestimmend für den Wert des Goldes ist die Nachfrage nach Gold und diese ist wiederum zum praktisch bedeutend überwiegenden Teile eine Nachfrage für monetäre Zwecke.)

Das Ausmaß der Ausgabe von Banknoten ist zunächst von dem Verhalten der Notenbank abhängig. Die Notenausgabe er-

folgt nun (praktisch ausschließlich) durch Gewährung von Krediten, und zwar ist als die klassische Form dieser Kreditgewährung das Eskomptegeschäft anzusehen. Ein bestimmten Anforderungen entsprechender Wechsel (im Inlande zahlbar und auf inländische Währung lautend, entstanden aus einem Warengeschäft, längstens in 3 Monaten fällig, mit mindestens zwei oder drei Unterschriften versehen) wird von der Bank eskomptiert, d. h. es wird der Wechselbetrag nach Abzug eines nach der Laufzeit und nach dem (in der Regel einheitlich festgesetzten und offiziell verlautbarten) Zinssatze, der „Bankrate“ (dem „Diskontsatze“) berechneten Betrages ausbezahlt. Durch die Eskomptierung eines Wechsels gelangt ein Betrag an Banknoten in den Verkehr (der im Portefeuille der Notenbank verbleibende Wechsel wird zur „bankmäßigen Deckung“ der Banknote), bei Eintritt der Fälligkeit wird der Wechsel von der Notenbank eingelöst und damit gelangt der bei der Eskomptierung ausgegebene Betrag von Banknoten wiederum zurück in die Kassen der Notenbank (Prinzip der automatischen Notenrückströmung; dieses gilt naturgemäß nicht nur beim Eskomptegeschäft, sondern überall dort, wo die Notenbank zeitlich befristete Kredite auch in anderer Form gewährt; die „Wechselstrenge“ gibt eine größere Gewähr für die Rückzahlung der Kredite, auch ist hier die Rückzahlung zunächst nicht von dem Kreditnehmer — von jenem, welcher den Wechsel einreicht, — unmittelbar abhängig, sondern zunächst von dem im Wechsel Bezogenen).

Nun ist es für das Verständnis des Funktionierens der Goldwährung wesentlich, zu erkennen, daß die Ausgabe von Banknoten durch die Notenbank unter diesen Umständen abhängig ist von dem Ausmaße, in welchem die eingereichten Wechsel in Eskompte genommen werden, und daß die Notenbank ein ganz einfaches Mittel zur Regelung dieser Einreichungen in der Festsetzung der Bankrate besitzt. Die in den Einreichungen von Wechseln sich zeigende Kreditnachfrage ist nicht anders gestaltet als irgendeine andere Nachfrage: Je höher der Preis ist, desto geringer wird die Nachfrage werden, und in diesem Falle ist jener Preis, welcher die Begrenzung der Nachfrage durchführen kann, der Zinsfuß. Wenn die Notenbank ihren Zinsfuß hinaufsetzt, so werden weniger Einreichungen erfolgen, wenn

der Zinsfuß herabgesetzt wird, so wird sich das Ausmaß der Einreichungen vergrößern. Der letzte Grund dafür ist ohne weiteres mit einem kurzen Hinweis auf die Kapitaltheorie dargestellt: Wenn die erweiterte Versorgung mit Geld die Erweiterung der Möglichkeit der Verwendung von Geld für die Zwecke der Investierung bedeutet, so muß infolge der Wirkung des abnehmenden Ertrages bei der Erweiterung der Verwendung von Kapital (wie bei jeder einseitigen Vermehrung eines anderen Produktionsmittels) eine erweiterte Kapitalversorgung auch einen geringeren Ertrag des Kapitals bedeuten. (Dieser Zusammenhang wird freilich erst dann ganz klar sein, wenn wir das Verhältnis von Geldkapital und Realkapital besprochen haben werden, vgl. S. 144). Der Satz von der Schichtung der Nachfrage nach Kredit ist für die allgemeinen Zusammenhänge, welche die Wirkungen der Notenbankpolitik bestimmen, grundlegend. Hier ist festzustellen, daß von einer Ausnahme hinsichtlich der Nachfragegestaltung dann nicht gesprochen werden kann, wenn sich die Nachfrage im Zusammenhange mit irgendwelchen Änderungen in der Wirtschaft — und seien es auch nur Änderungen in der Stimmung, welche vielleicht nicht immer sachlich begründet sein müssen, — verschiebt. Die Abhängigkeit der Nachfrage von dem geforderten Preis, die Erscheinung, daß die Nachfrage desto geringer ist, je höher der Preis ist, kann ja immer nur als für die jeweiligen Verhältnisse gegeben angenommen werden (vgl. S. 10 f.). Für die Notenbank besteht auch die Möglichkeit, die Nachfrage nur in einem geringeren Ausmaße zu befriedigen als ihrer Größe bei dem festgesetzten Zinsfuß entspricht. Es kann also der Zinssatz (relativ) niedrig gehalten werden und dabei in irgendeiner Weise eine Ausscheidung jener Nachfrage, welche nicht befriedigt werden soll, vorgenommen werden. Über die Folgen, welche die Heranziehung eines nichtökonomischen Auslesprinzipes auf dem Geldmarkte unmittelbar nach sich ziehen wird, haben wir schon in anderen Zusammenhängen Einiges gesagt (vgl. S. 103). Hier wäre aber darauf hinzuweisen, daß die Notenbanken gelegentlich auch ein besonderes Mittel zur Begrenzung der Nachfrage in Anwendung gebracht haben, indem sie bei der Zensurierung der Wechsel mehr oder weniger streng vorgegangen sind.



Jedenfalls können wir davon ausgehen, daß die Notenbank die Kreditnachfrage durch die Festsetzung des Zinsfußes begrenzen kann. So ist die Zinsfußpolitik als das der Marktgestaltung adäquate Mittel der Notenbankpolitik anzusehen. Fragen wir nun, zu welchem Zwecke die Notenbank diese Politik verwenden kann.

Hier nun, in der Frage, welche Aufgabe die Notenbank sich stellen soll und stellen darf, können die Meinungen sehr weit auseinandergehen (vgl. dazu S. 158). Für die Analyse der klassischen Goldwährung kommt aber eine einzige Stellungnahme in Betracht: Die Notenbank hat ein Interesse daran, möglichst viel Kredit zu gewähren, weil sie ja bei der Gewährung von Krediten durch die Zinsen für die Banknoten, welche praktisch nichts kosten, Gewinne macht. (Die Politik der Kreditverknappung durch Hochhaltung des Zinses unter Ausnützung einer in höherem Maße zahlungsfähigen Nachfrage ist hier nicht in Betracht zu ziehen.) Zugleich aber muß die Notenbank darauf bedacht sein, daß sie ihre Verpflichtungen einhalten kann, und zu diesen Verpflichtungen gehört in erster Linie die Sicherung der Einlösbarkeit der Noten. (In diesem Sinne kann von einer „Liquidität“ der Notenbank gesprochen werden.) Praktisch ist die hier gestellte Aufgabe umschrieben mit der Formel „Verteidigung des Barschatzes“. Die Notenbank muß dafür sorgen, daß nicht Einlösungsforderungen an sie herantreten, welche ihren Barschatz erschöpfen können und sie in Gefahr bringen, ihrer wichtigsten Verpflichtung, der Verpflichtung zur Noteneinlösung nicht nachzukommen. Deshalb muß die Bank sich so verhalten, daß die Besitzer von Banknoten kein Interesse daran haben, die Noten gegen Gold einzulösen. Es ist ohne weiteres klar, daß dieses Interesse nicht bestehen wird, solange die Noten denselben Wert haben wie die Goldmünzen, solange man also mit der Banknote dasselbe kaufen kann wie mit Gold. Die Aufrechterhaltung der Parität der Banknote zum Gold muß daher das oberste Ziel der Notenbank sein. Und sie kann dieses Ziel unter allen Umständen durch ihre Kreditpolitik erreichen: Wenn sie den geringsten Druck auf den Wert der Banknoten spürt, wenn sie also — das ist praktisch dasselbe — merkt, daß stärkere Goldabflüsse eintreten, so muß sie durch eine entsprechende Reduzierung des

Notenumlaufes dafür sorgen, daß die volle Gleichwertigkeit von Gold und Banknoten wieder hergestellt wird. Die Reduzierung des Umlaufes wird durch eine Erhöhung des Zinssatzes erfolgen, wobei das (bei der Eskomptierung kurzfristiger Wechsel relativ schnelle) automatische Rückströmen von Noten dafür sorgt, daß bei Einschränkung weiterer Kreditgewährungen der Notenumlauf nötigenfalls auch schnell eingeschränkt werden kann. Fragen wir aber, in welcher Weise die Einschränkung des Notenumlaufes in der Wirtschaft sich auswirkt, so sehen wir einen sehr wichtigen Zusammenhang: Wenn den Wirtschaftssubjekten weniger Kredite zur Verfügung gestellt werden, so werden sie über weniger Geld verfügen, es werden die einzelnen weniger kaufen können und geneigt sein müssen, eher (auch zu schlechteren Preisen) zu verkaufen. Die Verknappung von Kredit und die damit zusammenhängende Verknappung des Geldumlaufes drückt auf die Preise der Waren, der Wert der Noten im Verhältnis zu den Waren wird damit ein höherer und der höhere Wert der Noten schaltet jenen Umstand aus, welcher Anlaß zur Einlösung gegeben hat, daß nämlich der Wert des Goldes größer war als der der Banknoten. Und hier können wir den allgemeinen Grundsatz feststellen, daß eine Erhöhung des Zinsfußes der Notenbank eine Tendenz zur Herabsetzung der Warenpreise auslösen wird, während umgekehrt die Herabsetzung der Bankrate eine Steigerung der Preise möglich machen wird. Die Wirkung geht dabei über das Ausmaß der Geldversorgung. (Dieser Zusammenhang von Geldzins und Güterpreisen ist dem wirtschaftlich Ungeschulten oft nicht leicht zugänglich. Das an einer starren Kostenvorstellung orientierte Denken glaubt, daß höhere Zinsen infolge Kostenerhöhung auch preiserhöhend wirken müßten. Daß dem nicht so ist, haben wir dargelegt. Der erhöhten Kostenbelastung durch erhöhte Zinsen kann auch bei allgemein gesenkten Preisen dadurch Rechnung getragen werden, daß die Spannung zwischen den Produktionsmittelpreisen und den Produktpreisen größer wird, indem die ersteren im Preise stärker zurückgehen.)

Nun ist man oft geneigt, die Richtigkeit der hier dargelegten Zusammenhänge ohne weiteres für „normale Verhältnisse“ zuzugeben, ihre Geltung aber für außergewöhnliche Zeiten (Kriegs-

zeiten usw.) zu bestreiten. Das ist aber sicher nicht berechtigt. Wohl ist es richtig, daß in „außergewöhnlichen Zeiten“ die Notenbanken oft nicht jene Politik verfolgt haben, welche zur Sicherung der Einlösbarkeit ihrer Noten notwendig war. (Es wäre aber festzustellen, daß auf der anderen Seite die Geschichte auch Fälle zeitigt, in denen selbst die schwersten kriegerischen Erschütterungen eine Verminderung des Wertes der Banknoten nicht herbeigeführt haben.) Es ist vielleicht auch zuzugeben, daß es in vielen Fällen aus allgemein politischen und anderen Gründen schwer möglich gewesen wäre, diese Notenbankpolitik zu vertreten, welche ja unter Umständen durch scharfe Kreditstriktion und Verknappung des Geldes einen für viele schwer tragbaren Sturz der Warenpreise zur Folge gehabt hätte. Versagt hat aber dann nicht der Zusammenhang zwischen Preisen und Kreditmenge, sondern ausschließlich die Politik der Notenbank. Auch darüber wird später noch etwas zu sagen sein.

Hier noch eine kurze Bemerkung über das Verhältnis der Einlösungsverpflichtung der Notenbank zur Kontingentierungsvorschrift. Es ist nicht schwer zu sehen, daß die Einlösungsverpflichtung gegenüber der Verpflichtung zur Einhaltung einer Deckungsvorschrift die weitergehende Bestimmung darstellt. Denn die Notenbank kann der Kontingentierungsvorschrift nur dann entsprechen, wenn keine übermäßigen Abgänge aus dem Barschatz eintreten, — die Verhinderung dieser wird aber bereits durch die Einlösungsverpflichtung zur Aufgabe der Notenbank. Auch ist es klar, daß der Wert der Banknoten niemals durch die im Barschatz gegebene „Deckung“ als solche gesichert werden kann. Die günstigste Deckung nützt nichts, wenn die Notenbank eine Politik betreibt, welche übermäßige Goldabflüsse nicht verhindert. Die Notenbank reguliert die Größe des Umlaufes durch ihre Politik. Nur die durch diese durchgeführte Mengenbeschränkung der Noten gibt die Sicherung, daß sie eine Entwertung nicht erfahren, daß ein Disagio vermieden wird.

Das, was hier über die Regelung des Notenumlaufes durch die Zinsfußpolitik der Notenbanken gesagt worden ist, kann ohne weiteres auch für die Girokredite, welche andere Banken gewähren, zur Anwendung gelangen. (Die Anwendung der hier

entwickelten Grundsätze auf die Gewährung von Girokrediten durch die Notenbank — auch diese können im Zuge der Eskomptierung von Wechseln entstehen — ist ohne Schwierigkeiten möglich. Da die „sofort fälligen Verbindlichkeiten“ der Notenbank jederzeit in barem abgehoben werden können, da sie ferner auch als Zahlungsmittel im Wege der Überweisung dienen können, findet sich häufig ihre Einbeziehung in die Deckungsvorschrift der Notenbank.) Die Bank gibt mehr an Krediten als ihrer Versorgung mitbarer Kasse entspricht. Darin liegt das Wesen jener Erscheinung, welche mit dem Ausdruck Giralgeld bezeichnet wird. Die Banken können mehr oder weniger Kredite gewähren, sie müssen aber dabei bestrebt sein, ihre „Liquidität“ zu wahren: Ganz so, wie die Notenbank imstande sein muß, Gold auf Verlangen herzugeben, muß eine andere Bank in der Lage sein, auf Grund ihrer Giroverbindlichkeiten über Verlangen Banknoten herzugeben. (Dem Vorrat an barer Kassa können unter Umständen gleichgehalten werden sofort realisierbare Forderungen, z. B. Guthaben bei der Notenbank.) Die Bank wird ihre Kreditgewährung einschränken müssen, wenn sie Gefahr läuft, den Anforderungen, welche an sie herantreten, nicht entsprechen zu können. Die Zinsfußpolitik — verbunden vielleicht mit einer mehr oder weniger rigorosen Beurteilung der Kreditwerber — wird es der Bank möglich machen, das Ausmaß der Kreditgewährungen zu regulieren.

Von Interesse ist aber hier noch ein kurzer Hinweis auf das Verhältnis der Notenbank zu den anderen Kredit gewährenden Banken. Im voraus ist es klar, daß das Ausmaß der Versorgung der Wirtschaft mit Banknoten indirekt die Möglichkeit der Kassenhaltung der anderen Banken beeinflussen wird und über diesen Umweg auch die Kreditgewährung durch diese Banken. Letzten Endes muß also eine Krediteinschränkung durch die Notenbank zu einer Verknappung der Kassen der anderen Banken führen und damit auch diese dazu zwingen, ihrerseits die Kreditgewährungen einzuschränken. Dieser Zusammenhang ist zunächst deshalb von Bedeutung, weil die gesamte Zahlungsmittelversorgung der Volkswirtschaft (abgesehen von der Versorgung mit Währungsmünzen) nicht allein durch die Politik der Notenbank, sondern auch durch die der

anderen Banken bestimmt wird. Nun hat man gelegentlich gesehen, daß eine restriktive Politik der Notenbank, welche die Kreditgewährungen einschränkt und damit die Mengen der Noten beschränkt, durchkreuzt wird von einer Expansionspolitik der anderen Banken, welche (unter Herabsetzung der „ratio“) mehr Kredite gewähren, also gewissermaßen die aus dem Verkehr gezogenen Banknoten durch Giralgeld ersetzen. (Dabei ist vorausgesetzt, daß die einzelnen Banken die Erweiterung der Kredite in konformer Weise vornehmen. Würde nur eine einzige Bank die Kreditmenge erweitern, so müßte sie aus naheliegenden Gründen bald in Schwierigkeiten geraten, weil sie dann im Abrechnungsverkehr den anderen Banken gegenüber passiv werden würde.) Daß aber auch in diesem Falle eine entsprechend verschärfte Anwendung der Diskontschraube durch die Notenbank genügen muß, um der Notenbank die „Herrschaft über den Geldmarkt“ auch dann zu sichern, wenn auf anderem Wege eine Koordination der Politik der anderen Banken mit jener der Notenbank nicht möglich ist, das wird nach dem schon bisher Ausgeführten nicht in Zweifel zu ziehen sein.

Neben der klassischen Goldwährung sind andere Währungssysteme, bei denen eine wesentliche Änderung noch nicht gegeben ist, zunächst als Abweichungen derselben anzuführen. Dies gilt von jenen Währungen, welche einen effektiven Umlauf an Währungsmünzen nicht mehr haben (Goldkernwährung, „goldgeränderte Währung“), aber doch eine Parität der umlaufenden Banknoten zum Gold aufrechterhalten. Das theoretische Problem liegt zunächst ausschließlich darin, in welcher Weise der Wert der Banknoten dem des Goldes verbunden gehalten werden kann. Wenn man einmal erkannt hat, daß die Notenbank durch ihre Zinsfußpolitik die Wechseleinreichungen und damit das Ausmaß der Kreditgewährungen sowie den Notenumlauf regulieren kann, so ist auch klar, daß diese Politik genügen kann, um die Relation der Banknoten zum Gold stabil zu halten, ganz so als wenn die Banknoten in Gold einlösbar wären, auch wenn keine Goldmünzen im Umlaufe sind. An die Stelle der Einlösung von Banknoten in Gold tritt unter diesen Umständen häufig die Verpflichtung der Notenbank, Anweisungen auf Gold in der Form von Golddevisen zu einem bestimmten Kurse herzugeben oder aber — was

praktisch ganz dasselbe ist — dafür zu sorgen, daß die Kurse der Wechsel auf Goldwährungsländer unverändert bleiben (Golddevisenwährung). Die Notenbank hat dann die Aufgabe, Abweichungen dieser Kurse durch eine entsprechende Diskontpolitik zu verhindern. Außerlich tritt hier gelegentlich eine besondere — übrigens auch in der klassischen Goldwährung mögliche — Maßnahme in Erscheinung, die Intervention der Notenbank auf dem offenen Geldmarkte (open market operations). Zur Beeinflussung des Notenumlaufes und des ganzen Geldmarktes kauft die Notenbank auf dem freien Markte oder verkauft auf diesem aus ihren Beständen Staatspapiere, vor allem aber Devisen und ausländische Valuten. Es ist klar, daß ein Verkaufen durch die Notenbank einen gewissen Entzug von Noten aus dem Markte bedeutet (wobei die Auslösung einer bestimmten Bewegung unter Umständen wichtiger sein mag als die unmittelbare mengenmäßige Bedeutung dieser Aktion), während umgekehrt ein Einkaufen durch die Notenbank in der Richtung auf eine Verflüssigung des Geldmarktes hinwirkt. Insbesondere die Manipulierung mit ausländischen Devisen wird dabei auch eine unmittelbare Versorgung des Marktes mit diesen und damit eine Beeinflussung des Kurses derselben bedeuten. So hat hier die Notenbank — neben dem „großen Mittel“ der Diskontpolitik — ein kleines, mit größerer Feinheit im einzelnen wirkendes Mittel zur Beeinflussung des Geldmarktes, welches sie im Interesse der Erfüllung ihrer Aufgabe einer Stabilhaltung des Wechselkurses (des Goldpreises) verwenden kann.

Wollten wir hier nun weitergehen und noch andere Währungssysteme erörtern, so könnten wir zunächst den Fall betrachten, daß die Notenbank den Wechselkurs eines Landes, welches keine Goldwährung hat, durch die entsprechenden Maßnahmen der Notenbankpolitik stabil hält, dann auch den Fall, daß irgendein beliebiger Preis — etwa Eisen, Kaffee oder was immer — stabil gehalten wird, schließlich irgendein Durchschnitt von Warenpreisen. Und damit wären wir bei jener Währungsverfassung angelangt, welche heute als das System der Indexwährung oft zur Diskussion gestellt ist. Nachdem die Notenbank durch ihre Politik den Wert der Noten letzten Endes in jeder beliebigen Weise beeinflussen kann, so kann sie ihn

auch in der Weise lenken, daß irgendein „Index der Kaufkraft des Geldes“ stabil gehalten wird. Im Wesen liegt hier nichts anderes vor als das, was wir bereits bei der Goldwährung gesehen haben. Bedeutet doch die Goldwährung nichts anderes, als daß die Notenbankpolitik in der Weise gelenkt wird, daß der Preis des Goldes gerechnet in Banknoten stabil bleibt. Wenn in der klassischen Goldwährung Währungsmünzen im Umlaufe sind, so ist damit ja nicht vielmehr als das gegeben, daß im Umlauf der Währungsmünzen ein deutlicher äußerer Hinweis auf die Lage der Währung gegeben ist. Wenn die Notenbank bei Entwertung einer Währung zur Einlösung der Noten nicht imstande ist und wenn dann die Verpflichtung zur Einlösung der Noten aufgehoben wird, so wird die Entwertung der Noten bewirken, daß niemand in Gold zahlt, der auch in Noten zahlen kann und für Gold mehr an Noten erhält als dem Nominale der Goldmünzen entspricht: Die Goldmünzen werden aus dem Verkehr verschwinden oder aber, wo die Gesetzgebung dies zuläßt, mit einem Aufgeld gegen Noten getauscht werden. Solange aber Goldmünzen neben den Banknoten in gleicher Weise genommen und gegeben werden, weiß jedes Mitglied der in der Volkswirtschaft gegebenen Zahlungsgemeinschaft, daß der Wert der Banknoten gleich dem der Goldmünzen ist. Der Umlauf an Währungsmünzen bedeutet eine äußere Deklaration der Tatsache, daß der Preis des Goldes in Banknoten gerechnet stabil ist. Notwendig ist aber dieser Umlauf an Goldmünzen nicht. Es kann eine gewissenhafte und strenge Notenpolitik den Wert der Noten gegenüber dem Golde stabil halten, auch wenn keine Währungsmünzen da sind. Wie aber der Goldpreis (der Preis der Devisen von Goldwährungsländern) stabil gehalten werden kann, und auch jeder beliebige andere Preis, so kann auch eine fiktive Preisgröße, ein Durchschnitt von verschiedenen Preisen, also ein Index, stabil gehalten werden. Auch diese Aufgabe ist mit den Mitteln, welche der Notenbank gegeben sind, zu erreichen.

Über die Fragen, welche mit dieser Art von Währungsverfassung zusammenhängen, wird später gesprochen werden. Jetzt wird es aber zunächst notwendig sein, einige Fragen zu behandeln, welche mit dem, was hier besprochen worden ist, unmittelbar nicht zusammenhängen.

#### 4. Geldkapital und Realkapital.

Wir haben an früherer Stelle ausgeführt, daß in einer naturalwirtschaftlichen Betrachtung als ursprüngliche Form des Kapitals zunächst ein Fonds an Konsumgütern anzusehen ist, welcher zur Entlohnung von (Produktionsmitteln, insbesondere von) Arbeitern verwendet wird, die ihren Lohn erhalten müssen, bevor das, was sie erzeugen, zum fertigen Konsumgute heranreift. Eine Anknüpfung an diese Ableitung ist hier aus einem naheliegenden Grunde notwendig. In der Geldwirtschaft ist Geld dasjenige, was für den einzelnen die ursprüngliche Kapitalform darstellt: Geld dient nicht nur zum Ankauf von Kapitalgütern der verschiedensten Art, sondern auch ganz allgemein zur Entlohnung von Arbeitern. Das Geld, das da die Funktion des Kapitals übernimmt, ist entweder eigener Geldbesitz des Investors oder aber diesem von einem Kapitalbesitzer geliehen. Die engste Verbindung mit den Problemen des Geldwesens ergibt sich aber schließlich daraus, daß dieses Geld auch — in der Gestalt von Banknoten oder von Giro Guthaben — durch eine „Geldschöpfung“ der Banken entstanden sein kann. Ist sonach in der Naturalwirtschaft (in der Konstruktion einer solchen) das Kapitalangebot immer nur ein Angebot von naturalen Gütern (Kapitalgüter oder auch ersparte Konsumgüter), so ist in der ausgebildeten Geld- und Kreditwirtschaft als Kapitalangebot zunächst ein Angebot von Geld für die Zwecke der verschiedenen Arten von Investitionen, also gegen spätere Rückzahlung, anzusehen, — ein Angebot von Geld, welches nicht unmittelbar mit einem Bestand an realen Gütern übereinstimmen muß. Daraus ergibt sich die gewichtige Frage der Koordination von Geldkapital und Realkapital. Wir werden diesem Problembereich in der Weise nähertreten, daß wir zunächst ein Schema betrachten, in dem diese Koordination ohne weiteres gegeben ist; wir werden dann zu fragen haben, welche Umstände Voraussetzung dafür sind, daß diese Übereinstimmung gegeben ist, und schließlich auch, was die Folge sein wird, wenn diese Übereinstimmung nicht vorliegt.

Wir betrachten also eine voll entwickelte kapitalverwendende Wirtschaft mit Geldverkehr. Es gibt Kapitalgüter der verschiedensten Art, die Entlohnung der Produktionsmittel erfolgt ausschließlich in Geld, so daß der von uns erwähnte



Lohnfonds als eine abgesonderte Masse überhaupt nicht in Erscheinung tritt. Fragen wir nach dem Prozeß der Kapitalverwendung im Rahmen des wirtschaftlichen Zirkulationsprozesses.

Die Produkte der Konsumgütererzeugung werden von den Produzenten gegen Geld verkauft. Wer die Käufer sind, darüber wird noch gesprochen werden. Der Gelderlös aber, welcher in dieser Konsumgütererzeugung erzielt wird, gelangt zur Aufteilung auf alle an dieser Produktion beteiligten Faktoren. Ein Teil des Geldes dient der Bezahlung von Arbeitern, ein Teil der Bezahlung von Bodenrente (Miete), ein Teil dem Einkaufe von Roh- und Hilfsstoffen, ein Teil der sukzessiven Nachschaffung und Erneuerung der Anlagen an dauerhaften Kapitalgütern, schließlich gegebenenfalls ein Teil der Bezahlung des Zinses für geliehenes fremdes Kapital, der Rest ist Entlohnung und Gewinn des Produzenten. (Von der Rolle des Handels, welche ohne Schwierigkeit in dieses Schema einzubauen ist, sei der Einfachheit halber hier und im folgenden ganz abgesehen.) Der gesamte Gelderlös verwandelt sich damit entweder in Einkommen (Arbeitslohn, Bodenrente, Zins, Unternehmerlohn und Untergewinn) oder aber er gelangt in die Hände von anderen Produzenten, welche Kapitalgüter (sowohl Roh- und Hilfsstoffe, als auch dauerhafte Kapitalgüter) liefern. Das Geld nun, das in dieser Weise in die Hände jener Produzenten gelangt, welche in vorgelagerten Produktionen Kapitalgüter erzeugen, und zwar als Erlös für die von ihnen verkauften Kapitalgüter, wird von diesen Produzenten wiederum in der Weise aufgeteilt, daß entweder unmittelbar Einkommen entstehen oder aber andere Produktionsmittel gekauft werden. Dieser Prozeß kann nun mehrere Stufen durchlaufen, wobei jeweils in den früher gelagerten Produktionsstufen ein Teil des Gelderlöses aus ganz verschiedenartigen Konsumgüterproduktionen zusammenfließen wird. Wenn wir diesen Prozeß der Verteilung des Gelderlöses aus einer Konsumgütererzeugung durch mehrere Stufen nach rückwärts (in den Bereich der vorgelagerten Produktionen) verfolgen, so wird immer mehr von diesen Geldbeträgen zum Einkommen und ein immer geringerer Rest dient einer weiteren Kapitalbeschaffung. Stellen wir uns nun diesen Prozeß als abgeschlossen vor, indem der ganze

Erlös der Konsumgüterproduktionen zum Einkommen geworden ist: Es sind dann aus diesem Erlös Produktionsmittel, welche unmittelbar in diesen Produktionen und dann auch in den vorgelagerten Produktionen beschäftigt waren, entlohnt worden, das Geld, welches zunächst Gelderlös in der Konsumgüterproduktion war, ist damit Einkommen geworden. Diejenigen nun, welche in dieser Weise in den verschiedenen Stadien der Produktion ein Einkommen erzielt haben, sind es, welche das ganze Produkt der Konsumgütererzeugung kaufen. Damit ist der Kreislauf abgeschlossen. Eine Schwierigkeit könnte darin gesehen werden, daß der heute in der Konsumgütererzeugung erzielte Gelderlös nicht sogleich zur Gänze Einkommen in den verschiedenen zum Teil weit vorgelagerten Produktionen wird, in welche das Geld erst nach einer größeren Reihe von Umsätzen gelangt. Darüber kann aber hier leicht hinweggegangen werden: Insofern das heute in der Konsumgütererzeugung eingenommene Geld erst später einmal Einkommen wird, ist an der betreffenden Stelle der Produktion bereits aus früheren Produktionsabläufen ein Geldeinkommen entstanden, das eben jetzt nach Konsumgütern nachfragend auf den Markt gelangt. (Synchronisierung der einzelnen Produktionsabläufe.)

In unserem Schema ist also das gesamte Erzeugnis an Konsumgütern von den verschiedenen Einkommensbeziehern aufgenommen worden. Es kann da zunächst ein „Fehler“ des Produktionsaufbaues bewirkt haben, daß gerade nicht jene Konsumgüter erzeugt worden sind, welche von den verschiedenen Einkommensbeziehern verlangt werden: Die Folge wird sein, daß jene Konsumgüter, von denen „zuviel“ erzeugt worden ist, im Preise fallen und jene, von welchen „zu wenig“ erzeugt worden ist, im Preise steigen. Diese Preisverschiebungen werden für späterhin der Produktion den Weg zur Anpassung an den Bedarf zeigen. Auf diesen möglichen Fehler der Produktionslenkung ist aber hier deshalb hinzuweisen gewesen, weil wir bald auf einen anderen möglichen „Fehler“ zu sprechen kommen werden, welcher von ihm ganz grundlegend verschieden ist. Wir halten hier nur fest: Das ganze Produkt an Konsumgütern wird zum Einkommen.

Fragen wir nun, welches Verhalten wir hinsichtlich der Ka-

pitalverwendung in diesem Schema angenommen haben. Es ist da zunächst die Erhaltung des gegebenen Kapitalbestandes vorausgesetzt. Der Produzent, welcher früher einmal Kapital investiert hat, erhält mit jedem Produktionsablaufe in dem Erlös desselben einen Teil des Kapitals wieder zurück. Will er seinen Kapitalbestand erhalten, so muß er diese „Erneuerungsquote“ des früher investierten Kapitals wieder investieren. (Das gilt sowohl hinsichtlich der Anlagen an dauerhaften Kapitalgütern, welche sich im Laufe der Zeit allmählich amortisieren, wie auch hinsichtlich der Roh- und Hilfsstoffe, deren Aufwendung mit Abschluß des einzelnen Produktionsprozesses eine Freisetzung des in ihnen investierten Kapitals folgt.) Das früher einmal getätigte Sparen wird also „beibehalten“ (vgl. S. 74). Es würde sich in dem Ablaufe des ganzen Prozesses nicht viel Wesentliches ändern, wenn wir daneben eine Verschiebung des Kapitalbesitzes finden würden: Ein Kapitalbesitzer würde das freigewordene Kapital aufzehren und — gewissermaßen: an seiner Stelle — jemand anderer einen Konsumverzicht vornehmen und ein Geldeinkommen nicht zum Konsum ausgeben sondern investieren. (Schließlich ist dieser Wechsel in der Position auch hinsichtlich eines noch nicht freigesetzten Kapitals möglich: Der Besitzer einer Anlage von dauerhaftem Kapital verkauft diese an jemandem, welcher Geld gespart hat; damit kann er sein jetzt liquidiertes Vermögen verzehren, während an seiner Stelle jemand anderer ein Kapital investiert hat.) Schließlich würde sich an dem, was wir hier betrachtet haben, nichts Wesentliches ändern, wenn (per saldo) entweder neues Kapital gebildet würde oder aber eine Kapitalaufzehrung stattfinden würde. Neugebildetes Kapital würde zur Investierung gelangen und damit eine entsprechende Änderung des Produktionsaufbaues zur Folge haben. Eine Kapitalaufzehrung würde bedeuten, daß sich die Produktion einer Verknappung der Kapitalversorgung anpassen müßte. Wohl würde eine solche Änderung in der Kapitalversorgung deshalb, weil das Kapital in seinen verschiedenen Gestalten in allen Produktionsprozessen verwendet wird, die ganze Produktion ändern, aber diese Änderung ist hier als eine einfache Anpassung anzusehen, ganz so, wie sich die Produktion an eine Änderung der Versorgung mit einem anderen Produktionsmittel anpassen müßte.

Wenn wir aber in unserem Schema zunächst die Erhaltung des Kapitalbestandes vorausgesetzt haben, so ist damit noch nicht alles angeführt, was da an besonderen Voraussetzungen angenommen wurde. Und hier gelangen wir wiederum in den Bereich spezifischer Probleme des Geldes. Jenes Geldkapital, welches in unserem Schema zur Investierung gelangt, ist zur Gänze aus dem Erlös der Konsumgüterproduktion entstanden. Ein Teil dieses Geldes wird investiert. Wie aber, wenn neben diesem Geldkapital, das aus dem Erlös der Konsumgüterproduktion entstanden ist, auch noch ein neues Geldkapital der Wirtschaft zur Verfügung gestellt wird?

Das ist ohne weiteres möglich. Wir haben auf die Möglichkeit der Geldschöpfung durch die Banken hingewiesen. Die Notenbank erweitert ihre Kredite und vermehrt damit die Zahl der Banknoten; die anderen Banken gewähren zusätzliche Girokredite. Es ist schließlich auch möglich, daß etwa Geld, welches früher einmal von jemandem verdient worden ist, vielleicht durch lange Zeit gehortet gewesen ist und jetzt bei Auflösung dieses Hortes auf dem Geldmarkte erscheint. Ganz ähnlich wird etwa jener Fall sein, in welchem Unternehmungen bisher eine gewisse Kassenhaltung gewohnt waren, während sie jetzt ihren Vorrat an barem Geld vermindern. Hortungen und Enthortungen, Vergrößerungen und Verringerungen von Kassenhaltungen werden sich in der Wirtschaft ständig finden. Der Saldo dieser Veränderungen der „Virulenz“ des gegebenen Geldvorrates zusammen mit dem Saldo der Krediterweiterungen und Kreditvermindierungen aller Banken wird neben dem aus dem Produktionserlöse zur Verfügung gestellten Geldkapital das gesamte Angebot auf dem Kapitalmarkte beeinflussen. Damit ist aber die Größe des Angebotes an Geldkapital unabhängig geworden von jener Größe, welche sich aus dem — aktuellen („neuen“) oder „beibehaltenen“ — Sparen ergibt. Es kann neben jenem Geldkapital, welches in unserem Schema aus dem Erlös der Konsumgüterproduktion sich abspaltet, indem ein Teil dieses Erlöses für die Zwecke der Investierung zur Verfügung gestellt wird, noch ein zusätzliches Geldkapital auftreten. (Das Gegenstück dieser Veränderung — die Verminderung des Angebotes an Geldkapital durch Einziehung von Krediten — kann hier nicht näher besprochen

werden.) Dieses Auftreten von zusätzlichem Geldkapital muß aber in der Bildung des Zinsfußes sich auswirken: Der Geldzins wird herabgesetzt. Wichtig ist es aber, dabei zu erkennen, daß der Zinsfuß gegenüber jener Größe herabgesetzt wird, welche sich ohne Dazwischentreten des Geldes erstellen würde.

Auch in einer Wirtschaft, welche kein Geld kennt, müßte ein Zins bestehen. Es ergibt sich das daraus, daß die Verwendung von Kapital (Einheiten von  $K.t$ ) in der Produktion den Ertrag steigert und daß deshalb dem Kapital ein Teil des Produktionserfolges zugerechnet wird. Der Zins ist der Preisausdruck für das Grenzprodukt des Kapitals (der Größe  $K.t$ ), ganz so wie etwa der Lohn der Preisausdruck für die Ergiebigkeit (Grenzproduktivität) der Arbeit ist. Der Zins gibt so wie irgendein anderer Kostenpreis eine Grenze an, bis zu welcher die Aufwendung von Kapital möglich ist. Und wenn die Aufwendung von freiem Kapital in der Produktion eine Investierung in Kapitalgütern, insbesondere auch in dauerhaften Kapitalgütern, bedeutet, so gibt der Zins die Grenze an, bis zu welcher die Investierung möglich ist. Das ist seine Funktion als Regulator des Produktionsaufbaues. Eine „zu niedrige“ Erstellung des Zinses würde bedeuten, daß man glaubt, mehr investieren zu können, als zum Investieren da ist. Es muß sich dann bei Fortführung des Produktionsprozesses zeigen, daß nicht soviel Kapital da ist, daß diese Investitionen ohne Einschränkung zu Ende geführt werden können und sich dann reibungslos in den Gesamtaufbau der Wirtschaft eingliedern lassen. Und das alles muß sich ergeben, wenn der Geldzins niedriger ist als der dem Angebot an Realkapital entsprechende „reale Kapitalzins“. In naturalen Verhältnissen können wir uns freies („flüssiges“) Kapital nur in der Gestalt eines Lohnfonds vorstellen. In der Geldwirtschaft ist zunächst (in unserem vereinfachenden Schema) ein Angebot an Geldkapital da, welches aus dem Abspalten eines Teiles des Gelderlöses in der Konsumgüterproduktion entstanden ist und zugleich ein Angebot an fertigen Konsumgütern darstellt: Wenn Geldkapital investiert wird, so werden mit ihm Produktionsmittel bezahlt, welche diese Konsumgüter kaufen können. Wenn aber zusätzliches Geldkapital auftritt, so

bedeutet ein herabgesetzter Geldzins, daß Investitionen als rentabel angesehen werden, welche bei Geltung jenes Zinses, welcher dem realen Kapitalzins entspricht, nicht rentabel wären; es bedeutet das zugleich, daß die Möglichkeit zum Einkauf von Gütern gegenüber jener Möglichkeit, welche sich bei ungestörtem Ablauf des Verteilungsprozesses ergeben hätte, erweitert wird. Daraus müssen weitgehende Störungen im Produktionsablaufe entstehen. Zunächst sei hier die theoretische Ableitung fortgesetzt, wir werden erst später auf ihre ganz außerordentlich wichtige Anwendung zu sprechen kommen.

Die Gewährung von zusätzlichen Krediten durch die Banken (Kreditexpansion) bedeutet zunächst, daß der Wirtschaft in der Geldform eine größere Kapitalversorgung zur Verfügung steht. Diese erweiterte Kapitalversorgung bedeutet zugleich eine Herabsetzung des Geldzinses, da ja die Aufnahme eines erweiterten Kreditangebotes — so wie eines erweiterten Angebotes irgendeiner anderen „Ware“ — nur bei herabgesetztem Preise, also in diesem Falle bei niedrigerem Zinsfuße möglich ist. Da die Produktion ausschließlich in Geld rechnet, ist dieses erweiterte Angebot an Geldkapital für die Kalkulation maßgebend. Wenn aber eine Produktion die Aufwendung an irgendeinem Produktionsmittel in Rechnung stellt und wenn sich dann zeigt, daß nicht so viel von diesem Produktionsmittel da ist, als die Kalkulation angenommen hatte, so muß schließlich das tatsächliche Ausmaß der Versorgung mit diesem Produktionsmittel bewirken, daß die Produktion nicht so zu Ende geführt werden kann, wie es geplant war. Die gegenüber der Erwartung zu geringe Versorgung mit einem Produktionsmittel muß bedeuten, daß ein Mangel an diesem Produktionsmittel das Vollenden des Wirtschaftsplanes unmöglich macht. Wie für ein anderes Produktionsmittel muß das auch für das Kapital gelten.

Nun wird es sich gerade in diesem Bereiche zeigen, daß der Mangel an Kapital nicht sofort zur Geltung gelangt. Dies ist ohne weiteres daraus abzuleiten, daß die Investition von Kapital ein sich in der Zeit abwickelnder Prozeß ist. Ein Schema: Eine Erweiterung der Kreditversorgung bei

herabgesetztem Zinsfuß macht eine Erweiterung der Investierung in Anlagen der Schwerindustrie möglich. Es beginnt eine erweiterte Eisenerzeugung, Erzeugung von verschiedenen anderen Rohstoffen, eine Erweiterung in der Maschinenerzeugung usw. Alle diese Produktionen sind nicht Selbstzweck, ihre Aufgabe ist es, schließlich zu einer Erweiterung des Apparates der Konsumgüterproduktion zu dienen. Bevor es aber so weit kommen kann, fehlt das Kapital, welches zur Vollendung des geplanten Produktionsaufbaues notwendig wäre. Die in erweitertem Ausmaße angelegte Produktionsmittelerzeugung muß zum Stillstande gelangen. Anlaß dazu wird der mit Notwendigkeit eintretende Mangel an Kapital sein, welcher den Zinsfuß wiederum in die Höhe treibt und damit diese Produktionen — welche ihre Rentabilität dem herabgesetzten Zinsfüße verdankt haben — unrentabel macht.

Dieser Ablauf der Verschiebungen der Produktion, welcher als Folge der Kreditexpansion eintreten muß, wird in der Verscheierung der Verhältnisse in der Geldform der Erscheinungen etwas schwerer sichtbar. Das Wesen der Zusammenhänge wird aber klar, wenn man sich hier zwei Tatsachen vor Augen hält: Einerseits die Tatsache, daß die Kreditexpansion eine „Verfälschung“ des Zinsfußes bedeutet, also der Wirtschaft Kapital — allerdings nur Geldkapital — zu einem Zinsfüße zur Verfügung stellt, welcher niedriger ist, als jener Zins, welcher der gegebenen Versorgung der Wirtschaft mit realen Gütern und insbesondere dem Angebot an gespartem Kapital entspricht; andererseits die Tatsache, daß eine erweiterte Versorgung mit Geldkapital niemals eine erweiterte Versorgung der Wirtschaft mit realen Gütern bedeuten kann. Insoweit eine erweiterte Versorgung mit Geldkapital gegeben ist, muß die hinter dem Ausmaß dieser Versorgung zurückbleibende Versorgung mit realen Gütern bedeuten, daß Preise steigen, womit der „Vorsprung“ der Geldversorgung gegenüber jener mit realen Gütern wiederum wettgemacht wird. Aus diesem Umstande muß vor allem auch klar werden, daß der Versuch, durch immer erweiterte Kreditausdehnung die Möglichkeit zu schaffen, daß die durch eine Kreditexpansion ermöglichte „Über-

investition“ doch eine Vollendung erfährt, unter allen Umständen zum Scheitern verurteilt ist. Wollten die Banken diesen Versuch machen, so würden sie einen immer rascher fortschreitenden Prozeß der Preissteigerungen auslösen. Es ist nicht schwer einzusehen — im einzelnen sei das hier nicht begründet —, daß der Abschluß eines durch diesen Prozeß bestimmten Produktionsaufbaues nur eine übermächtige Investition sein würde, während die Möglichkeit zur Fortführung der Produktion und damit zur Gewinnung von Konsumgütern überhaupt nicht mehr gegeben ist.

Das aber, was wir hier in einer theoretischen Ableitung gezeigt haben, ist von außerordentlich großer Bedeutung geworden in einer praktischen Anwendung, in der Deutung und Erklärung des Konjunkturablaufes.

### 5. Konjunktur und Konjunkturpolitik.

Die Erfahrung zeigt, daß der Ablauf des Wirtschaftsprozesses seit dem vollen Ausbau des modernen Kredit-systems regelmäßigen Störungen unterworfen gewesen ist. Wirtschaftliche Krisen, für welche in den verschiedensten äußeren Umständen eine Begründung gefunden werden konnte, hat es immer gegeben. Das aber, was dem Ablauf der Bewegungen schon im ganzen 19. Jahrhundert charakteristisch ist, ist das offenbar mit irgendwelchen äußeren Umständen nicht mehr zusammenhängende „Wellenförmige“ in der Bewegung. Es zeigt sich regelmäßig eine durch einige Jahre dauernde „Aufwärtsbewegung“ der Wirtschaft, welche regelmäßig zu einer — bald mehr bald weniger heftigen — Wirtschaftskrise führt, die dann durch ein Daniederliegen der Wirtschaft in einer Depression abgelöst wird, der schließlich wiederum ein neuer Aufstieg folgt. Man hat diese Bewegungen der Wirtschaft im einzelnen beobachtet und dabei festgestellt, daß die verschiedenen „Teilmärkte“ der Wirtschaft in diesem regelmäßigen „Konjunkturablauf“ sich verschieden verhalten. Ein Ergebnis dieser — unter Anwendung zum Teil komplizierter statistischer Methoden, welche insbesondere die Ausschaltung verschiedener „störender“ Einflüsse in den statistischen Reihen bezwecken, — vorgenommenen Untersuchungen wird hier in der Gestalt des so-



nannten „Barometers der drei Märkte“ („Harvard-Barometer“) dargestellt. (Abb. 13. Bei dieser statistischen Bearbeitung handelt es sich im Wesen vor allem um die Ausschaltung einerseits von saisonbedingten Schwankungen, andererseits von Veränderungen, welche einer allgemeinen Bewegungsrichtung einer Zahlenreihe, dem sogenannten Trend, entsprechen.) Dieses Schema diene hier zur Erläuterung des typischen Ablaufes der Konjunkturbewegung. (Trotz verschiedener Reformversuche kann das Harvard-Barometer noch immer als das beste Schema dieser Art gelten.) Wesentlich ist die Verfolgung der Bewegung auf drei Märkten, am Geldmarkte, am Effektenmarkte und am Warenmarkte, wo-

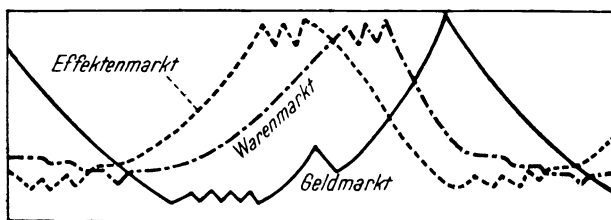


Abb. 13. Das Barometer der drei Märkte („Harvard-Barometer“).

bei eine bestimmte Aufeinanderfolge der Bewegung dieser drei Märkte — wir besprechen der Einfachheit halber nur die Bewegung von Geldzins, Effektenkursen und Produktionsumfang — im allgemeinen (gelegentliche Abweichungen konnten beobachtet werden) als typisch gelten kann. Die Betrachtung der unterschiedlichen Bewegung auf den drei Teilmärkten ist einerseits für eine Analyse des Konjunkturablaufes, andererseits aber auch in der Konjunkturbeobachtung als Hilfsmittel für die Feststellung der augenblicklichen konjunkturellen Situation und damit der Aussichten der weiteren Entwicklung von Bedeutung.

1. Aufstieg. Bei allgemeinem Daniederliegen der Wirtschaft ist die Verbilligung des Geldzinses verbunden mit dem später noch zu erörternden Hinüberströmen des Geldes vom „Geldmarkte“ zum „Kapitalmarkte“ der einen Aufstieg ermöglichende Umstand. Daß sich die Besserung zuerst auf der Börse zeigt, ist ohne weiteres daraus zu erklären, daß die

Verbilligung des Geldes die Bildung von Haussepositionen ermöglicht und daß dieser besonders empfindliche Markt am raschesten die allgemeine Besserung vorwegnehmen kann. Der allgemeine Aufstieg macht sich dann in allen Bereichen der Wirtschaft geltend, wobei eine führende Rolle jener Produktionen, welche besonders langfristige Investitionen vornehmen (Bau von Eisenbahnen u. ä., Baugewerbe, Schwerindustrie; gerade hier ist die Erklärung aus dem niedrigen Zinsfuße naheliegend), festgestellt werden konnte. (Wenn der Geldzins 5% beträgt, so ist bei einem zu erwartenden Reinertrag von 5000 ein Hausbau nur bei einem Kostenaufwand von nicht mehr als 100.000 möglich. Sinkt der Zins auf 4%, so findet auch ein Aufwand von 125.000 in diesem Ertrage seine Rechtfertigung. Diese Kalkulierung einer Investition kann als Paradigma für eine jede andere langfristige Kapitalanlage gelten.) Die günstige Entwicklung gibt Anlaß zu immer reicherer Kreditgewährung, aber die immer stärkere Inanspruchnahme („Bindung“) von freiem Kapital im Aufstieg bedeutet eine fortschreitende Verknappung der Kapitalversorgung, welche sich schließlich auch in einem steigenden Zinsfuße ausdrückt. Der „Hochspannung“ ist dann gute Beschäftigung bei bereits hohem Zinsfuße, schließlich aber auch eine gewisse Beunruhigung der Börse (welche gegen Kapitalverknappung besonders empfindlich ist) charakteristisch.

2. Krise. Der in dem hohen Zinsfuße sich ausdrückende Geldmangel (Mangel an flüssigem Kapital, neben welchem eine reichliche Versorgung mit bestimmten Kapitalgütern, insbesondere mit dauerhaften Anlagen, gegeben sein kann) löst zunächst an der Börse die Krise aus, welcher dann auch ein Rückgang der Produktion folgt. Der Geldmangel führt zunächst zu einer überstürzten Lösung von Positionen auf der Börse, welche eine Deroute der Börsenkurse auslösen. Damit hängt es unmittelbar zusammen, daß die Banken zur Sicherung ihrer Positionen mit der Zurückziehung von Krediten beginnen. Da die Produktion nicht in der Lage ist, die zu ihrer ungestörten Fortführung notwendige Menge an flüssigem Kapital selbst freizusetzen (eine Folge der „übermäßigen“ Bindung von freiem Kapital), wird sie zu Ein-

schränkungen ihrer Tätigkeit, aber auch zu Notverkäufen schreiten müssen. Mangel an flüssigen Mitteln und Verluste infolge des Fallens der Preise werden zu Stilllegungen in der Produktion führen. Dabei wird die gerade in dieser Zeit besonders große Nachfrage nach flüssigen Mitteln auf der einen Seite, die starke Zurückhaltung in der Kreditgewährung auf der anderen Seite den Zinsfuß noch weiter in die Höhe treiben.

3. Depression. Wenn die Krise die „Liquidierung“ der Überinvestitionen erzwungen hat, so wird eine gewisse Stabilisierung der Wirtschaft auf einem niedrigen Niveau eintreten. Es wird vor allem in der Investitionstätigkeit die größte Zurückhaltung zu beobachten sein. Der geringe Kapitalbedarf wird allmählich wieder eine Herabsetzung des Zinsfußes einleiten, welche zu einer Verflüssigung des „Geldmarktes“ (im technischen Sinne: Markt für kurzfristige Anlagen) führt, während auf dem „Kapitalmarkt“ (im technischen Sinne: Markt für langfristige Anlagen) noch immer eine starke Zurückhaltung zu finden sein wird. Das wird sich vor allem daraus erklären, daß die Kapitalbesitzer bei allgemein ungünstiger Lage wenig Lust zeigen, ihr Kapital auf längere Zeit zu binden, dann auch daraus, daß mangels einer größeren Investitionstätigkeit entsprechende Gelegenheiten für langfristige Anlagen gar nicht gegeben sind. Erst wenn bei immer weiterer Beruhigung die Besserung auch den Kapitalmarkt erfaßt (die anlagesuchenden Mittel strömen von dem überfüllten Geldmarkt auf den Kapitalmarkt) und zugleich die Rentabilität neuer Investitionen erkannt wird, sind die Voraussetzungen für einen neuen Konjunkturaufstieg gegeben.

Die Konjunkturbewegungen bedeuten tief in die Wirtschaft und damit auch in das ganze gesellschaftliche Leben eingreifende Erscheinungen. Die Sozialstatistik hat die Abhängigkeit einer großen Reihe von gesellschaftlichen Erscheinungen von den „wirtschaftlichen Wechsellagen“ aufgezeigt. Insbesondere aber in der Zeit einer heftigen und lange dauernden Depression mußte die Frage der Konjunkturbeeinflussung immer wieder die größte Aktualität erhalten. Die Vorschläge, welche da zur Diskussion gestellt

wurden, haben zunächst die Ausschaltung der Konjunkturbewegungen schlechthin im Auge gehabt, dann aber auch die Beseitigung der Wirkungen der Wirtschaftskrise insbesondere in der Depression durch „Ankurbelung“ der Wirtschaft. Die Unterlage eines jeden dieser Vorschläge mußte aus naheliegenden Gründen (ausgesprochen oder auch unausgesprochen) eine bestimmte „Konjunkturtheorie“ sein. Soweit sie auf unzureichenden und verfehlten Erklärungen des Konjunkturablaufes beruhen, sind auch diese Vorschläge als verfehlt anzusehen, mögen sie auch in der Diskussion der Vulgärökonomie noch immer eine große Rolle spielen. Das gilt insbesondere von den auf der „Überproduktionstheorie“ und auf der „Unterkonsumtionstheorie“ beruhenden Gedanken. Es gibt in der Wirtschaft weder eine allgemeine Überproduktion noch eine allgemeine Unterkonsumtion. Das folgt ohne weiteres aus dem von uns früher gerade in dem hier in Rede stehenden Zusammenhange dargelegten Kreislaufcharakter der Wirtschaft (vgl. Seite 145 f.). Damit ist es aber klar, daß weder eine Produktionseinschränkung noch eine Konsumausweitung ein Mittel zur Behebung der Krise sein kann. Von Interesse ist aber hier die Beurteilung der Konjunkturpolitik von dem Gesichtspunkte der hier kurz angedeuteten Erklärung des Konjunkturablaufes (welche, weil dem Geldfaktor eine entscheidende Rolle zuweisend als „monetäre Krisentheorie“ bezeichnet wurde, wobei allerdings zu bemerken ist, daß die Bezeichnung nicht ganz zutreffend ist, weil ja, mag auch das monetäre Moment von größter Bedeutung sein, das Wesentliche des zur Krise führenden Prozesses eine bestimmt geartete Umlagerung der Produktion — nämlich in der Richtung einer übermäßigen Bindung von Kapital — ist).

Man hat den Gedanken entwickelt, daß eine Geldpolitik, welche eine Kreditexpansion unmöglich macht, auch zur Ausschaltung der Konjunkturen überhaupt führen müßte. Dem könnte manches entgegengehalten werden. Die Ausschaltung der Kreditexpansion würde vor allem die — gewiß außerordentlich unpopuläre — Verhinderung des Aufstieges bedeuten, es wäre überhaupt schwer möglich, ein Maß für eine „richtige“, also eine Expansion einerseits, aber auch eine

künstliche Kreditverknappung andererseits vermeidende Kreditpolitik zu finden. Und dann kann noch angenommen werden, daß die Verhältnisse der Depression, insbesondere in den oben dargelegten Relationen zwischen Geldmarkt und Kapitalmarkt (sowie in den verstärkten Kassenhaltungen) in sich schon eine Bildung der Voraussetzungen für einen zur Krise führenden Aufstieg enthalten, welchen die Politik der Notenbank kaum entgegenarbeiten könnte. Wenn aber dem so ist, so muß man zugeben, daß wir auch auf Grund einer nach allem, was wir heute sehen können, durchaus zureichenden Erklärung der Konjunkturbewegungen kein Mittel haben, um diese zu beseitigen. Es ergibt sich dann nur noch die Frage, ob nicht in der akuten Krise oder in der Depression Maßnahmen der Erleichterung ergriffen werden könnten. Hinsichtlich der Krise selbst muß gelten, daß eine expansive Kreditpolitik, welche den Versuch macht, die Wirkungen der Krise abzuschwächen, keinen Erfolg haben kann. Gerade der Ablauf der letzten Krise hat in aller Deutlichkeit gezeigt, daß die Versuche zur Verhinderung der Liquidierung der Überinvestitionen durch Krediterleichterung und sonstige Interventionen nur zu einer Verlängerung der Krise und Verschärfung ihrer Wirkungen führen mußten. Hier wird der Satz gelten, daß das, was im Zuge der Krisenabwicklung aus den in den realen Verhältnissen der Produktion gegebenen Daten der Menschheit an Not und Elend zu tragen bestimmt ist, ihr durch kein Mittel abgenommen werden kann. Ist aber einmal nach Überwindung der eigentlichen Krise das Stadium der Depression gegeben, so wird wohl angenommen werden können, daß alles das, was die Voraussetzungen für eine erweiterte Investitionstätigkeit schafft, den Weg zum Aufstieg erleichtern und verkürzen kann: Vor allem politische Beruhigung und Vertrauen in die Solidität der Grundlagen des Wirtschaftens, zu denen — darüber wird noch später gesprochen werden — hier insbesondere das Vertrauen in die Stabilität des Geldes gehört. Sicher ist auch, daß alles dasjenige, was die Bewegungsmöglichkeit der Wirtschaft erleichtert, gerade für die leichtere Überwindung einer Depression von wesentlicher Bedeutung sein wird. Vielleicht kann auch in diesem Stadium eine

Initiative des Staates auf die Dauer von günstiger Wirkung sein. Wenn der Geldmarkt von großer Flüssigkeit ist und nur ein gewisses Anhalten der Beunruhigung in der Wirtschaft ein erhöhtes Liquiditätsverlangen auslöst, das vor Investitionen zurückhält, kann vielleicht eine staatliche Investitionstätigkeit — welche durch Anleihen finanziert wird und demnach eine unmittelbare Belastung der Wirtschaft (vgl. S. 174 ff.) nicht bedeutet, welche auch bei der Flüssigkeit des Geldmarktes den Kapitalmarkt nicht wesentlich alteriert, — die allgemeine Stimmung in der Wirtschaft günstig beeinflussen und damit den Weg zum Aufstieg erleichtern. (Vorausgesetzt ist dabei, daß diese Investitionstätigkeit nicht zu Preisstützungen führt, welche einer allenfalls noch notwendigen Anpassung von Preisrelationen, die günstige Kalkulationsmöglichkeiten für Investitionen eröffnen, entgegenarbeitet.) Es muß aber in aller Deutlichkeit darauf hingewiesen werden, daß auch diese Investitionstätigkeit der öffentlichen Hand an sich den Konjunkturaufstieg nicht bedeuten kann und daß ihr eine Wirkung in der Richtung zur Überwindung der Depression nur dann zuerkannt werden kann, wenn sie in den Rahmen der hier umschriebenen und sehr streng zu beobachtenden Voraussetzungen sich einfügt. Politische Notwendigkeiten (vgl. Seite 215) werden oft die Ursache dafür sein, daß die Investitionstätigkeit des Staates auch in anderer Richtung sich auswirkt. Ein durchgreifender Aufstieg kann aber zweifellos nur durch eine erweiterte Investitionstätigkeit der Privatwirtschaft ausgelöst werden.

### 6. Ziele der Währungspolitik.

Wenn man sich die Frage vorlegt, welche Zielsetzung eine Währungspolitik haben kann, so muß man im voraus eine ganz grundlegende Unterscheidung machen, die davon ausgeht, welche Rolle man dem Gelde in der Wirtschaft zuschreiben will. Man kann entweder das Geld ausschließlich als „Diener“ der Wirtschaft ansehen, als ein Mittel, das in dem Ablauf des arbeitsteiligen Wirtschaftsprozesses der Verkehrswirtschaft benötigt wird, ohne daß es eine weitergehende Funktion ausüben hätte. Dieser Einstellung entspricht eine Geldpolitik,

welche keinerlei außerhalb des Bereiches des Geldwesens liegende Ziele für sich in Anspruch nimmt. Das Geld soll dann einfach einen „möglichst ungestörten“ Ablauf der Wirtschaft sichern; es soll vermieden werden, daß das Geld als unnötig „störendes“ Element in der Wirtschaft zur Geltung gelangt. Eine andere Einstellung aber geht davon aus, daß vom Geld aus die Wirtschaft in sehr weitgehender Weise zu beeinflussen ist. Hier wird leicht „Wirtschaftsförderung“ an sich zum Ziele der Geldpolitik, in der Praxis wird diese wie so oft die Politik der Wirtschaftsförderung schlechthin zu einer Förderung einzelner Wirtschaftsgruppen werden (vgl. S. 216 ff.). Wir haben jetzt die Aufgabe, die diesen beiden Zielsetzungen entsprechende Währungspolitik zu besprechen.

Hinsichtlich jener Währungspolitik, welche im Gelde nichts als ein dienendes Mittel der Wirtschaft ansieht, können wir an bereits früher Gesagtes anknüpfen. Die Wirtschaft braucht ein „stabiles“ Geld, die Eigenschaft der Stabilität entspricht der reinen Mittlerfunktion des Geldes. Ein „Vertrauen“ in die Stabilität des Geldes ist Voraussetzung dafür, daß jemand bares Geld, das er in der Hand hat und zu jeder Stunde in einen Sachwert verwandeln kann, für eine lange Bindung hergibt, wobei ihm eine Forderung auf ein Geldnominale für später verbleibt. Damit ist Vertrauen in die Währungsstabilität Voraussetzung für Spartätigkeit und Kapitalbildung. (Wer Geld im eigenen Betriebe investiert, erwirbt Sachgüter, deren Besitz ihn von mangelnder Stabilität des Geldes in einem gewissen Ausmaße unabhängig machen kann. Ähnlich ist es beim Erwerb von Aktien. Es ist aber zu beachten, daß in unserer Wirtschaft die Hingabe von Geld gegen Forderungen auf Geld eine ganz überragende Rolle spielt: Der kleine Sparer legt in dieser Weise sein Geld an, das in Sparkassen und Banken gesammelte Spargeld wird dann als Geldkredit der Produktion zugeführt. Die gesamte Finanzierung mit „Fremdkapital“ erfolgt durch Übernahme von auf Geld lautenden Verpflichtungen. Das in der Kapitalbildung außerordentlich wichtige Lebensversicherungsgeschäft, das Hypothekengeschäft, und manches andere hängt zur Gänze von der Möglichkeit einer Kalkulation auf stabiler Grundlage ab.) Wenn aber unsere allgemeine Ableitung (vgl. S. 131) gezeigt hat, daß es ein stabiles Geld in einem

exakten Sinne überhaupt nicht geben kann, so ist hier zu sagen, daß gerade vom Gesichtspunkte der Mittlerfunktion des Geldes der allgemeine Glaube an eine Stabilität des Geldes wichtiger ist als irgendeine theoretische Bestimmung derselben. Es scheint uns wohl außer Zweifel, daß gerade in dieser Hinsicht die Goldwährung, bzw. die Bindung des Geldwertes an den Wert des Goldes sich am besten bewährt hat. Wer eine Forderung auf Gold hat, glaubt sich dabei insoweit gesichert, daß er kein Valutarisiko zu tragen hat. Darin kann der große Vorteil der Goldwährung gesehen werden, welcher alle mit ihr verbundenen Nachteile überwiegt, wobei diese Nachteile wohl vor allem darin gesehen werden können, daß auch der Goldwert Schwankungen unterliegt. (Die gewöhnliche Formel lautet: In kurzen Zeiträumen schwankt der Wert des Goldes verhältnismäßig wenig, während die „säkulären“ Schwankungen des Goldwertes — insbesondere mit der überwiegenden Tendenz zum Fallen des Goldwertes oder Steigen der Warenpreise in Gold gerechnet — recht bedeutend sind. Übrigens hat die Bewegung der Preise in der Zeit nach dem Kriege auch verhältnismäßig rasch bedeutende Ausschläge gezeigt: Die Preise in Gold sind zuerst sehr stark gestiegen — fallender Goldwert —, dann aber wieder rasch gefallen — Erhöhung des Goldwertes.) Dann könnte noch angeführt werden, daß auch das Goldgeld die Forderung der Neutralität des Geldes (über diese wird gleich gesprochen werden) nicht im strengen Sinne erfüllt.

Die Forderung der Stabilität des Geldes im Sinne einer Stabilisierung der Warenpreise (Indexwährung) ist in der jüngsten Zeit oft vertreten worden. Hier wäre daran zu erinnern, daß jede Indexrechnung notwendigerweise ein Element der Willkür enthalten muß. Damit ist aber gerade die Indexwährung jene, welche die in politischer Beziehung schwächste ist: Eine Interessengruppe in der Wirtschaft, welche eine gerade für sich günstige Verschiebung von Preisausdrücken wünscht, wird immer mit Leichtigkeit auf einen „Fehler“ in der Indexberechnung (auf eine „falsche“ Erstellung der Indexliste) sich zu stützen versuchen und je nach Verschiebungen in den Machtverhältnissen innerhalb des Staates müßte mit Änderungen in der Grundlage der Währung gerechnet werden. Da-



mit wäre aber jener Umstand, welcher uns für die Geldpolitik als der wichtigste erscheint, das Vorherrschen eines Glaubens an die Stabilität des Geldes nicht mehr gegeben. Übrigens könnte auch eine Indexwährung auf keinen Fall Verschiebungen zwischen den Preisen der Waren verhindern.

In der jüngsten Diskussion um die Aufgaben der Geldpolitik hat die Forderung der „Neutralität“ des Geldes eine große Rolle gespielt. Man hat unter dieser Formel eine Regelung des Geldwesens verstanden, welche jede Beeinflussung des Wirtschaftsprozesses „von der Geldseite“ ausschaltet. Es ist vor allem klar, daß eine Preisstabilisierung (Indexwährung) dieser Forderung nicht entspricht, weil Preisänderungen, welche sich aus den realen Verhältnissen der Wirtschaft ergeben würden, bei dieser Währung ausgeschaltet werden würden. (Eine Verbilligung der Produktionskosten z. B. müßte an sich zur Herabsetzung der Preise von Produkten führen, welche aber bei einer auf einem Index der Produktpreise aufgebauten Währung nicht in Erscheinung treten würde; es würde vielmehr dieser Währungspolitik eine entsprechende Vermehrung der Geldmenge zwecks Stabilhaltung der Produktpreise entsprechen, was einer „künstlichen“ Vermehrung der Geldmenge gleichzuhalten wäre). Das Problem der Neutralität des Geldes wurde dann vor allem im Hinblick auf die „monetäre“ Bedingtheit des Konjunkturzyklus entwickelt. (Die Neutralität des Geldes sollte durch Stabilhaltung der effektiven Geldmenge erreicht werden.) Wir haben schon kurz angedeutet, daß uns die Möglichkeit einer Geldpolitik, welche die Konjunkturbewegungen ausschaltet, nicht gegeben erscheint.

Einen weiten Bereich in der wirtschaftspolitischen Diskussion nehmen jene Vorschläge ein, welche die Währungspolitik als ein Mittel allgemeiner Wirtschaftspolitik behandeln wollen. Am einfachsten kann die Möglichkeit einer solchen Politik in jenem Falle gesehen werden, in welchem die Währungspolitik sich die Förderung einer bestimmten Gruppe innerhalb der Wirtschaft zur Aufgabe setzt. Es kann sich da um die Förderung etwa eines örtlich umschriebenen Teilgebietes der Wirtschaft, eines bestimmten Produktionszweiges (z. B. Landwirtschaft, bestimmte Industrien) oder bestimmter sonst irgendwie

abgegrenzter Bereiche der Wirtschaft (z. B. Kleinbetriebe oder aber auch Großbetriebe) handeln. Die Bevorzugung einer solchen Wirtschaftsgruppe in der Kreditgewährung durch die Notenbank (auch: durch eine andere Bank, welche sich die besondere Förderung einer Wirtschaftsgruppe zur Aufgabe setzt,) ist an sich ohne weiteres möglich. Es ist aber auch klar, daß in diesem Falle eine Erweiterung der Kreditgewährung an eine bestimmte Gruppe ohne Vergrößerung des gesamten Kreditvolumens nur dann möglich ist, wenn gleichzeitig die Kreditgewährung im übrigen Bereich der Wirtschaft eingeschränkt wird: Die Bevorzugung einer Gruppe geht „auf Kosten“ anderer Gruppen. Dieser — auch in anderen außerordentlich wichtigen Zusammenhängen noch zu behandelnde Tatbestand — sei hier kurz betrachtet.

Das, was wir in dem hier gegebenen Falle vor uns sehen, ist im Wesen eine Beeinflussung der Verteilung eines Produktionsmittels (des flüssigen Kapitals) in der Weise, daß eine Produktion in größerem Ausmaße versorgt wird, als dies sonst der Fall wäre. Es sollte nicht notwendig sein, hier noch ausdrücklich zu sagen, daß auf diesem Wege weder eine Vermehrung der in der Wirtschaft gegebenen Produktionsmittel noch eine Steigerung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel erreicht werden kann. Im Gegenteil: Man kann wohl annehmen, daß eine Produktion, welche sich Produktionsmittel nicht auf dem Wege der Ausnützung des ökonomischen Ausleseprinzips, also durch Preisüberbietung, verschaffen kann, sondern nur auf dem Wege über eine bevorzugte Zuteilung, gerade aus diesem Umstande heraus als eine solche zu beurteilen ist, welche in geringerem Ausmaße leistungsfähig ist, so daß die Wirkung einer solchen Bevorzugung einer Gruppe innerhalb der Wirtschaft nur eine Schädigung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel in der Wirtschaft sein kann.

Die Technik der Bevorzugung einer Wirtschaftsgruppe in der Kreditgewährung muß notwendigerweise eine Bevorzugung in der Erstellung des Zinssatzes in sich enthalten (wobei freilich diese Erstellung eines besonders günstigen Zinsfußes leicht verschleiert sein kann in der Vernachlässigung eines Risikomentes, welches üblicherweise in der Erstellung des Zinsfußes mitberücksichtigt wird). Es ergibt sich das ohne weiteres

aus dem allgemeinen Preisschema: Wenn ein einheitlicher Zinsfuß besteht, so wird jede Nachfrage nach Kredit, soweit sie diesen Zinsfuß zahlen kann — also auch in diesem Ausmaße die Nachfrage einer zu bevorzugenden Gruppe — befriedigt werden. Soll der bevorzugten Gruppe mehr an Krediten zukommen, so kann dieses nur bei einer Herabsetzung des Zinses für diese Nachfragegruppe erfolgen. (Bei dem bisherigen Zinssatze würde ja nicht mehr an Kredit aufgenommen werden.) Wenn diese Zinsherabsetzung auch der übrigen Nachfrage zugute kommen soll, so muß — hier ist eine allgemeine Krediterweiterung nicht in Betracht gezogen — auf irgendeine Weise eine Beschränkung in der Befriedigung dieser Nachfrage bei dem herabgesetzten Zinsfuß erfolgen. (In der Erfahrung wird das nicht immer deutlich sichtbar, weil eine Grenze zwischen sachlicher „Zensurierung“ einer Kreditnachfrage nach ihrer Bonität und einer Zurückweisung eines an sich „guten“ Kreditbegehrens schwer zu sehen sein wird.) Hier sei nur abschließend darauf hingewiesen, daß man das Ziel der Förderung einer Wirtschaftsgruppe als wirtschaftspolitisches Ziel durchaus gelten lassen kann. Es erfordert nur die Ehrlichkeit, daß in diesem Falle nicht nur auf die günstige Wirkung in einer bevorzugten Gruppe hingewiesen wird, sondern daß auch die Nachteile anerkannt werden. Wir werden über diese Art von Zielsetzungen und über ihre Beurteilung später noch einiges zu sagen haben (vgl. S. 216 ff.).

Soweit die Förderung einer einzelnen Gruppe innerhalb der Wirtschaft. Eine „Anregung“ der Wirtschaft schlechthin von der Geldseite ist aber oft von einer Vermehrung der Geldmenge erwartet worden. Soweit diese in einer Erweiterung der für produktive Zwecke ausgegebenen Kredite besteht, ist die notwendige Entwicklung, welche einer Kreditexpansion folgt, von uns bereits früher (vgl. S. 150 f.) dargestellt worden. (Hier sei nur noch darauf hingewiesen, daß gerade in der Zeit einer tiefgreifenden Depression Versuche der Banken zur Erweiterung der Kreditgewährung häufig fehlgeschlagen haben: Der Markt für langfristige Anlagen war — sofern nur überhaupt eine seriöse Nachfrage, d. h. eine Nachfrage, bei welcher mit einer Zurückzahlung der Kredite gerechnet werden konnte, in Betracht gezogen wurden — überhaupt nicht aufnahmefähig,

während auf dem Markte für kurzfristige Anlagen ohnehin bereits eine weitgehende Geldflüssigkeit bestand.) Neben diesem Falle der Kreditexpansion (in engerem Sinne) ist von einer Inflation insbesondere dann gesprochen worden, wenn Kredite der Notenbank dem Staate zur Bedeckung seiner Ausgaben zur Verfügung gestellt werden, wobei an eine Rückzahlung (wenigstens für absehbare Zeit) überhaupt nicht gedacht ist. Ganz ähnlich wie diese Art der Ausgabe von Banknoten wirkte oft auch die Ausgabe irgendeiner Form von „Staatspapiergeld“. Man hat da mit Recht von einer Schraube ohne Ende gesprochen: Die Inflation führt zu Preissteigerungen, bei welchen das beste Steuersystem dem Staate das, was er zur Bedeckung der für notwendig gehaltenen Ausgaben braucht, nicht rechtzeitig verschaffen kann, so daß eine neue Vermehrung des Geldumlaufes erfolgt, welche die Preise neuerlich und zwar noch schneller in die Höhe treibt usw. Inflationen haben eine „Anregung“ der Wirtschaft mit sich gebracht, für welche oft der Ausdruck „Scheinblüte“ gewählt wurde: Bei relativ großem Produktionsumfang gelingt es nicht, den Lebensstandard der Bevölkerung einigermaßen zu halten, nicht nur jene, welche Geldforderungen besitzen (Rentner usw.) werden schwer geschädigt, sondern auch die aus einem Erwerb ein Einkommen Beziehenden, insbesondere die Arbeiter, erhalten neben einer täuschend hohen Nominalentlohnung eine nur geringe Realentlohnung. Für die Produktion bedeutet aber die Inflation eine Zerstörung der Kalkulationsgrundlagen, welche bedeutende Kapitalverluste zur Folge hat. Niemals kann man aber daran denken, einen Inflationsprozeß dauernd fortzuführen. Die „Stabilisierungskrise“, welche mit dem Prozeß der Anpassung des Produktionsapparates an die realen Verhältnisse eintritt, sobald der Wert des Geldes einigermaßen stabil wird und damit die ständige Entlastung von Verpflichtungen durch Verminderung des Realgehaltes ihres Nominalwertes, welche in der Inflation die Wirtschaftsführung in vieler Beziehung erleichtert, aufhört, kann vielleicht nur deshalb leichter getragen werden, weil die Hoffnung gegeben ist, daß — wenigstens für die nächste Zeit — der „Tausel der Inflation“ vorüber ist. Es verdient aber hier bemerkt zu werden, daß die schweren Erschütterungen, welche

eine Inflation auslöst, weit über das rein Wirtschaftliche hinausgehen. Einige Momente seien hier angedeutet: Die Erleichterung des Gewinnes für skrupellose Personen neben der Zerstörung alten Besitzes, die leichte Abschüttelung von auf Geld lautenden Verbindlichkeiten, die allgemeine Unsicherheit, die Gewöhnung an Forderungen, welche immer wieder nichts anderes als bald überholte Forderungen auf ein Nominale sind, das Verlieren jeder Rechenhaftigkeit und damit auch Solidität in der finanziellen Gebarung bei Privaten wie auch bei den öffentlichen Körperschaften. Alle diese Folgen muß die Inflation haben, gleichgültig in welche Form sie sich kleidet, gleichgültig auch, ob ein von inflationistischen Ideen getragener Vorschlag selbst bei ehrlichem Wollen jede Verbindung mit dem Inflationismus auf das energischste ablehnt (z. B. der Vorschlag des sogenannten Schwundgeldes). Für eine positive Wertung der „Ankurbelung“ einer Wirtschaft „von der Geldseite her“ bleibt also überhaupt nichts übrig. Es wäre denn, man wollte die augenblicklichen Vorteile einer Inflation sich sichern, selbst im Bewußtsein, daß diese Vorteile nur beschränkte sind und daß später schwere Schädigungen die notwendige Folge sein müssen.

### 7. Die intervalutarischen Beziehungen.

Die allgemeinen Grundsätze der Preisbildung haben so wie auf jedem anderen Markte auch auf einem Markte, auf welchem die Währung des einen Landes gegen die eines anderen getauscht wird, ohne weiteres ihre Geltung. Es wird sich also bei freiem Markte auf Grund der Gestaltung von Angebot und Nachfrage ein „Wechselkurs“ bilden, bei welchem das Angebot gleich der Nachfrage ist, bei welchem jeder kaufen kann, der diesen Preis zahlen will, und jeder verkaufen kann, welcher mit diesem Preis zufrieden ist. Zwei Umstände machen es aber hier notwendig, bei der Betrachtung des Valutamarktes über diese einfache Darstellung hinauszugehen: auf der einen Seite die allgemeine Frage der Verbindung des Valutakurses mit dem „Geldwert“, auf der anderen Seite die Notwendigkeit, die Verhältnisse von Valutamärkten, auf welchen eine freie Preisbildung nicht besteht, zu erklären. Der Weg zu einer weiteren Analyse des Valutamarktes soll hier über eine Er-

klärung jener Umstände gehen, welche Angebot und Nachfrage auf diesem Markte bestimmen.

Verschieden geartete Beziehungen zwischen den Wirtschaftssubjekten zweier Länder (oder auch mehrerer Länder, das kommt aber hier nicht weiter in Betracht) werden dazu Anlaß geben, daß mit dem Geld des einen Landes das des anderen gekauft wird. (Die Technik dieses intervalutarischen Zahlungsverkehres, das Überwiegen der Zahlung mit Wechseln und Anweisungen ist hier nicht weiter zu behandeln; ebenso ist hier nicht weiter beachtet, in welchem Ausmaß eine Abrechnung zwischen verschiedenen Währungen außerhalb des eigentlichen Devisenmarktes erfolgt, da ja dabei das Verhältnis von Angebot und Nachfrage nicht beeinflußt wird.) Ein Schema der hier in Betracht kommenden Anlässe für zwischenstaatliche Zahlungen sei zunächst gegeben.

1. Zahlungen, welche aus der Begleichung von Einkäufen im zwischenstaatlichen Handelsverkehre entstehen. (Es könnten hier auch die Zahlungen gesondert genannt werden, welche aus „immateriellem“ Export entstehen, wie Bezahlung von Aufführungsrechten usw.)

2. Zahlungen, welche aus zwischenstaatlichen Dienstleistungen in Handel, Transport und sonstigem Vermittlungsverkehre entstehen.

3. Zahlungen, welche aus dem internationalen Touristenverkehre (einschließlich des „unsichtbaren Exportes“) entstehen.

4. Einseitige Geldsendungen aus den verschiedensten Veranlassungen: Pensionen, Unterhaltsbeiträge (insbesondere auch Geldsendungen von Auswanderern). Hierher gehören auch einseitige Zahlungen der Staaten (wie: Subventionen, Kriegsentschädigungen, „Reparationen“).

5. Zahlungen, welche in zwischenstaatlichen Kapitalveranlagungen ihre Ursache haben. Diese Kapitalveranlagungen können die Form einer Kreditgewährung, einer Beteiligung, eines Kaufes von ertragbringenden Vermögensobjekten (Effekten, Grundstücke) annehmen. Eine besondere Rolle spielen dabei die kurzfristigen Dislozierungen von flüssigen Mitteln. Auf dem Devisenmarkte tritt auf der einen Seite die Hingabe des Kapitals bei der Veranlagung in Erscheinung, auf der anderen

Seite die Rückzahlung (einschließlich Amortisation) oder Rückziehung des Kapitals sowie die Zahlung von Zinsen und Gewinnanteilen verschiedener Art.

Bei einem Teil der hier angeführten Posten ist nun leicht eine unmittelbare Abhängigkeit von Preishöhe und von Höhe des Wechselkurses zu sehen. Wir heben als Paradigma dieser Gruppe die in Punkt 1 genannten Posten des Warenhandels heraus. Zunächst sei ein einfaches Schema gegeben:

1. Wenn die Preise der Waren im Lande I im Vergleich zu denen des Landes II sinken, so wird für das Land I eine Erweiterung des Exportes und eine Verringerung des Importes erwartet werden können. Es wird sohin das Angebot der fremden Valuta steigen und die Nachfrage nach dieser zurückgehen. Für den Fall der Preiserhöhung gilt die entsprechende Umkehrung.

2. Wenn der Preis des Geldes des Landes II gerechnet in dem des Landes I steigt („Verschlechterung“ des Wechselkurses des Landes I), so wird der Bezug von Waren aus dem Lande I im Lande II billiger, der Bezug von Waren aus dem Lande II im Lande I teurer. Für das Land I bedeutet das eine Einschränkung des Imports und eine Ausdehnung des Exports, sohin eine Vermehrung des Angebotes an ausländischer Valuta und eine Verringerung der Nachfrage nach dieser.

Damit ist gezeigt, daß in der Bewegung auf dem Devisenmarkte zwei Variable in Betracht kommen: Einerseits das „Preisniveau“ (richtiger: das Preisniveau der für den Export bzw. Import in Betracht kommenden Waren, wobei allerdings die „Verbundenheit“ der Preise eine völlig isolierte Betrachtung dieser Preisgruppen nicht rechtfertigt), andererseits die Höhe des Wechselkurses. Beide Variable können sich unabhängig voneinander und zugleich ändern. Die Konstanthaltung aber jeweils einer derselben entspricht je einer bestimmten Währungspolitik und Währungsverfassung:

1. Stabilhaltung des Wechselkurses. Die Notenbank setzt sich die Aufgabe, den Wechselkurs stabil zu halten und erreicht dieses Ziel durch entsprechende Beeinflussung des Preisniveaus. Wir haben schon darauf hingewiesen, daß diese Möglichkeit gegeben ist (vgl. S. 138). Wenn der ausländische Wechselkurs steigt, wird die Notenbank durch entsprechende Re-

striktion der Kredite eine Herabsetzung der Preise im Inlande erzwingen und damit die gewünschte „Parität“ der Währung wieder herstellen (bzw. die Abweichungen von einer Parität in ganz geringen Grenzen halten können). Zu diesem Vorgange ist die Notenbank insbesondere dann gezwungen, wenn sie eine Goldwährung aufrechterhalten will: Ein Druck auf den Wechselkurs bringt Goldabflüsse mit sich, welchen die Notenbank nur durch Einschränkung der Kredite begegnen kann. (Bei einer „Golddevisenwährung“ wird in entsprechender Weise ein Druck auf den Wechselkurs ein Abfließen von Devisen aus dem Besitze der Notenbank zur Folge haben, welchem wiederum nur eine Krediteinschränkung entgegenzutreten kann.)

2. Stabilhaltung der Preise. Die Notenbank kann die Preise im Inlande stabil halten (wir haben allerdings schon darauf hingewiesen, daß das eine recht vage Formel ist. Vgl. S. 159 f.), während die Wechselkurse fluktuieren und sich in der Höhe einer „Kaufkraftparität“ zum Auslande halten werden.

Wesentlich ist nun, daß in beiden Fällen eine „Ausgleichungstendenz“ wirkt, welche zu einem „Gleichgewicht“ von Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkte führen muß. Im ersten Falle wird diese Ausgleichung bei Stabilhaltung der Wechselkurse über Vergrößerung oder Verringerung der Ausmaße von Export und Import vor sich gehen. Im zweiten Falle wird sich bei konstantem Preisniveau im Inlande der schwankende Wechselkurs in jener Höhe erstellen, in welcher Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkte gleich groß sind, wobei die Variationen des Wechselkurses auch Änderungen in der Größe von Import und Export nach sich ziehen. Wenn eine (aus irgendeinem Grund eingetretene) Vergrößerung der Nachfrage nach ausländischem Geld den Preis desselben in die Höhe treibt, so hat diese Bewegung gewissermaßen in sich selbst eine Bremse, weil jede fortschreitende Erhöhung des Wechselkurses über den Weg einer Änderung der Verhältnisse des Handelsverkehrs eine Vermehrung des Angebotes an der fremden Valuta und eine Verringerung der Nachfrage nach dieser auslöst. Der Sachverhalt aber, daß eine Gleichsetzung von Angebot und Nachfrage nicht erfolgen könnte, wird weder bei Stabilhaltung der Wechselkurse noch bei Stabilhaltung der



Preise zu erwarten sein. Diese Feststellung ist hier deshalb notwendig, weil gerade in diesem Bereiche oft die schwersten Irrtümer entstehen. Über diese wird später gesprochen werden.

Hier haben wir zunächst nur einen Teil jener Umstände in unsere Betrachtung einbezogen, welche die Verhältnisse von Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkte bestimmen. Wir sprachen von jenen Positionen des intervalutarischen Zahlungsverkehres, welche von Preishöhe und Höhe des Wechselkurses unmittelbar abhängig sind. Es ist festzustellen, daß hier nicht nur die Posten des Warenhandels einzubeziehen sind, daß vielmehr auch bei einigen anderen Posten diese Abhängigkeit gegeben sein wird: Vor allem beim internationalen Touristenverkehre, bei Kapitalveranlagungen, insoweit sie Anlagen in „Sachwerten“ bedeuten, usw. Soweit aber im intervalutarischen Zahlungsverkehr Posten dieser Art die überwiegende Rolle spielen, ist unserer Ableitung auch für die Betrachtung der Summe aller Wirtschaftsbeziehungen nichts weiter hinzuzufügen. Relativ geringe Vergrößerungen oder Verringerungen der Seite des Angebotes bzw. der Nachfrage durch einen „starrten“ Posten, welcher durch die Höhe des Wechselkurses und der Warenpreise nicht beeinflußt werden kann, werden offenbar das hier dargestellte „Spiel der Kräfte“ nicht beeinträchtigen. Es wird aber die Frage aufgeworfen, welche Bedeutung im Rahmen dieser Zusammenhänge ein Überwiegen oder wenigstens ein stärkeres Hervortreten der vom Preisniveau nicht abhängigen starren Faktoren haben kann.

Die Antwort auf diese Frage ist zunächst eine ganz einfache. Nehmen wir an, in einem Lande würde bei einem gegebenen Niveau der Warenpreise und einem gegebenen Wechselkurs ein Gleichgewicht auf dem Valutamarkte bestehen, welches jetzt durch das Auftauchen von irgendwelchen Zahlungsverpflichtungen in fremder Valuta (z. B. Kapitalrückzahlungen) „gestört“ wird. Die zwei Wege, welche die Anpassung hier geben kann, haben wir bereits behandelt: Es kann entweder bei (grundsätzlich) unveränderter Höhe der Preise der Wechselkurse auf das Ausland steigen oder aber bei stabilem Wechselkurs das Preisniveau zurückgehen. In beiden Fällen wird die Erweiterung der Ausfuhr und die Verringerung der

Einfuhr zu einem Gleichgewicht auf dem Valutamarkte führen. Welcher dieser beiden Wege gegangen wird, das wird offenbar von der Währungs politik des Landes abhängen. Darüber ist nichts weiter zu sagen. Von Bedeutung kann hier nur ein weiterreichender Zusammenhang sein: Die Erschwerung des Imports und die Vergrößerung der Ausfuhr kann unter Umständen eine Minderversorgung der Wirtschaft bedeuten, die sich in einem weitgehenden Drucke auf die Lebenshaltung der Bevölkerung äußert. (Gerade von diesem Gesichtspunkte aus werden die „definitiven“ Wirkungen ausländischer Kredite zu beurteilen sein. Wenn ausländische Kredite rein „konsumtiven“ Zwecken dienten, so wird es sich zur Zeit der Rückzahlung ergeben, daß nicht nur mit dem Ausbleiben dieser ausländischen Kredite — die ja letzten Endes nichts anderes bedeuten, als daß Waren bezogen werden können, welche nicht sofort bezahlt werden müssen, — eine Quelle für den Unterhalt der Bevölkerung versiegt, sondern daß noch darüber hinaus aus dem Ergebnis der Arbeit des Volkes etwas an das Ausland abgeliefert werden muß. Auf der anderen Seite: Wenn ausländische Kredite für ertragbringende Investitionen verwendet worden sind, so kann mit dem aus diesen sich ergebenden Mehrertrag ohne Schwierigkeit die Rückzahlung erfolgen, ohne daß ein Druck auf die Lebenshaltung der Bevölkerung gegeben wäre.) Man darf aber da nicht das Symptom mit der Ursache verwechseln. Die äußere Erscheinung ist das Steigen des Wechselkurses, bzw. der Druck auf die Warenpreise. Der Mangel ist aber nicht ein Mangel an Devisen, sondern ausschließlich ein Mangel an Waren. Keine Manipulation des Devisenmarktes kann diesen Tatbestand ändern.

Aus allen diesen Zusammenhängen ist nun vor allem eines klar: daß der zwischenstaatliche Handelsverkehr niemals für sich allein bestimmend für die ganzen zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen sein kann. Ganz im Gegenteil, gerade andere Arten dieser Beziehungen sind häufig die Ursache von Änderungen im Warenverkehr. Kreditgewährungen aus dem Auslande z. B. müssen zur Folge haben, daß eine Verstärkung der Einfuhr und eine Verringerung der Ausfuhr eintritt. (Wenn etwa ein Finanzminister in einem Atem sagt, sein Land brauche ausländische

Kredite und müsse die Einfuhr drosseln, die Ausfuhr steigern, so liegt der Verbindung dieser Gedanken eine falsche „Theorie“ zugrunde.) Die Zahlung von Schuldzinsen und Amortisation an das Ausland muß eine Tendenz zur Vergrößerung der Ausfuhr und Verringerung der Einfuhr auslösen. Alle diese Bewegungen gehen über die Verschiebung von Wechselkursen, bzw. Preisniveau. (In einer anderen Formel: Zwischenstaatliche Zahlungen, z. B. im Kapitalverkehr erfolgen „endgültig“ in Warenlieferungen. Dabei wird jenes Land, welches die Zahlung zu leisten hat — das Kapital ausführende bzw. das Schulden zurückzahlende Land — durch entsprechende Anpassung entweder der Wechselkurse oder der Preisniveaus das „billigere“ Land sein.)

Wenn wir aber zwei mögliche Zielsetzungen für die Währungspolitik in bezug auf den zwischenstaatlichen Verkehr gezeigt haben, die Politik der Stabilhaltung der Wechselkurse und jene der Stabilhaltung des Preisniveaus, so ist jetzt zu fragen, wie diese beiden Zielsetzungen in ihren Wirkungen zu beurteilen sein werden. Da verweisen wir auf das, was wir an früherer Stelle über die Zielsetzung der Währungspolitik an sich gesagt haben. Wo „Stabilität“ zum Ziele der Währungspolitik wird, dort wird sich diese Stabilität vor allem in einer Stabilhaltung der ausländischen Wechselkurse (natürlich nur jener, welche selbst „stabil“ sind) ausdrücken. Tatsächlich ist die Anlehnung der Währung entweder unmittelbar an das Gold oder aber an eine mit dem Gold verbundene ausländische Währung fast allgemein das Ziel der Währungspolitik der neueren Zeit gewesen. Wenn man erkennt, daß die Stabilität des Geldes vor allem Voraussetzung für ein einigermaßen klagloses Funktionieren des Geldes als Mittler im Wirtschaftsverkehr ist, so wird diese Richtung der Währungspolitik wohl den Vorzug behalten müssen. Eine Währungspolitik, welche Stabilhaltung der Preise (wobei neuerlich an die schon früher vorgebrachten Bedenken, welche hinsichtlich dieser Formulierung bestehen, zu erinnern ist, vgl. Seite 159 f.) sich zur Richtschnur gemacht hat, hat es noch nicht gegeben. (Daß gelegentlich in den letzten Jahren Währungsabwertungen vorgenommen wurden, welche ein Fallen der Warenpreise „nominell“

ausgleichen sollten, ändert an diesem Sachverhalt nichts. Es handelt sich in diesem Falle niemals um eine anhaltende Zielsetzung der Währungspolitik, sondern immer nur um eine einmalige Änderung der Wechselkurse — bzw. der Relation zum Gold —, wobei schließlich eine neue „Parität“ der Währung, wenn auch nach gewissen Schwankungen, wieder gesetzt wurde.) Eine größere Bedeutung in der wirtschaftspolitischen Praxis hat aber noch die Haltung „künstlicher“ Devisenkurse erhalten. Hier sei zunächst der Anlaß, welcher zu dieser Politik geführt hat, dargelegt.

Es ergibt sich eine Situation, bei welcher die Währungspolitik vor der Wahl steht, eine Ausgleichung auf dem Devisenmarkte entweder durch eine Erhöhung der ausländischen Wechselkurse oder aber durch einen Druck auf das Preisniveau herbeizuführen. Was die zurückliegende Ursache für diesen Sachverhalt gewesen sein mag, das ist hier nicht von Bedeutung. Im allgemeinen wird es wohl eine im Inlande vorgenommene Inflation gewesen sein, es kann auch ein Wechsel im Strom der starren zwischenstaatlichen Zahlungen sein (die bisherigen Kapitalzuflüsse werden von Kapitalabzügen abgelöst), es kann auch eine allgemein in der Richtung auf Preiserhöhungen gerichtete Wirtschaftspolitik gewesen sein (die allerdings nicht ohne eine „relative“ Geldvermehrung zu einer „allgemeinen“ Preissteigerung führen kann). In dieser Lage ist eine Währungspolitik, welche die Senkung von Preisen erzwingt (vor allem wahrscheinlich aus „allgemein politischen Gründen“, vgl. S. 216 ff.) nicht leicht durchführbar. Oft ist man nun in diesem Falle mit einer Währungsabwertung vorgegangen. Das heißt, die Notenbank hat die Hinaufsetzung der ausländischen Wechselkurse oder des Goldpreises ohne Gegenmaßnahmen geduldet, bzw. in ihren Preisangeboten für die ausländischen Wechsel selbst durchgeführt. In manchen Fällen aber hat man einen dritten Weg gesucht: Man hat die Krediteinschränkung unterlassen und durch eine Höchstpreisvorschrift für die ausländischen Wechselkurse das Steigen derselben verhindert. Die Folge mußte die von uns bereits eingehend geschilderte Diskrepanz von Angebot und Nachfrage auf dem Devisenmarkte mit allen ihren Wirkungen sein.

Gegenüber dem „Gleichgewichtspreise“ ergibt sich eine vergrößerte Nachfrage nach ausländischen Valuten und ein vermindertes Angebot an diesen. In diesem Falle muß der „Mangel“ an ausländischen Devisen dazu führen, daß die Wirtschaftspolitik irgendeinen Weg sucht, um einen Teil der Nachfrage auszuschneiden. Hinsichtlich der allgemeinen Wirkungen einer solchen „Devisenbewirtschaftung“ ist auf schon früher Gesagtes hinzuweisen (vgl. S. 103 ff.). Wenn aber eine „sachliche“ Beurteilung des Devisenbedarfes jene Nachfrage zu befriedigen sucht, welche von irgendeinem Gesichtspunkte aus als lebensnotwendig erkannt wird, so liegt hier eine Maßnahme wirtschaftspolitischer Art vor uns. Rein vom Gesichtspunkte der Betrachtung valutarischer Verhältnisse ist da zu sagen: Jene Nachfrage, welche den sich bildenden Preis zu zahlen bereit und in der Lage wäre, würde bei einem freien Devisenmarkt zum Zuge gelangen.

Hier seien aber zum Abschluß noch zwei Fälle erwähnt, welche es unter Umständen einer an der Stabilhaltung des Wechselkurses orientierten Währungspolitik untunlich erscheinen lassen können, eine freie Preisbildung auf dem Devisenmarkte bestehen zu lassen. Der eine wäre die in der Gestalt eines Runs eintretende plötzlich verstärkte Nachfrage nach ausländischen Devisen. Die Ursache eines solchen Runs kann vor allem Furcht vor Währungsabwertungen (gegebenenfalls im Zusammenhang mit politischen Ereignissen wie Kriegsgefahr usw.) sein, dann plötzliche Zurückziehungen von ausländischem Kapital (insbesondere von kurzfristig angelegtem) und die „Kapitalflucht“. In dieser Beziehung wäre nur zu sagen, daß gegen die Einführung eines Zwangskurses vor allem der Umstand spricht, daß die in jeder Erhöhung der Wechselkurse liegende „Bremse“ gegen die Fortsetzung derselben (die Hemmung des Importes und Förderung des Exportes, vgl. Seite 168) nicht zur Wirksamkeit gelangen kann. Dann wäre darauf hinzuweisen, daß gerade die Normierung des Zwangskurses den Druck in der Richtung auf die Durchführung jener Maßnahmen, welche letztlich allein das gesetzte währungspolitische Ziel erreichen können, also den Druck zur Vermeidung von Krediterweiterungen und allenfalls zur Einschränkung von Krediten, er-

leichtern wird. Die Währungspolitik kann leicht unsolide werden, wenn ihr die Kontrolle durch einen freien Wechselkurs fehlt. Da kann es gerade dem Ziele einer Stabilhaltung der Wechselkurse viel besser entsprechen, wenn man eine vorübergehende Erhöhung der ausländischen Wechselkurse duldet und zugleich jene Maßnahmen ergreift, welche eine Rückbildung derselben erzwingen müssen.

Der zweite Fall wäre jener, in welchem Beschränkungen des Handelsverkehrs eine Ausgleichung auf dem Devisenmarkte über eine Exportvermehrung erschweren oder auch unmöglich machen. Fortschreitende Handelsbeschränkungen können es vielleicht tatsächlich einmal dazu bringen, daß die Fragen der intervalutarischen Kursbildungen eine ganz neue Bedeutung gewinnen. Vielleicht ist dann der ausländische Wechselkurs nur mehr ein Schemen, dem keine reale Bedeutung mehr zukommt, ein Preis, bei welchem keine Umsätze (oder keine in der Wirtschaft relevanten Umsätze) getätigt werden. Tatsächlich hat es selbst in der Zeit der strengsten Handelsbeschränkungen diesen Zustand noch nicht gegeben: Es hat immer noch für jedes Land Märkte gegeben, nach welchen es exportieren konnte, wenn nur seine Waren billig genug waren. Eine (den Export hindernde und den Import fördernde) künstliche Niedrighaltung fremder Wechselkurse und im Vergleich zu diesen Kursen überhöhte Preise im Inlande haben das freilich nicht immer sichtbar werden lassen.

## VII. Preisbelastungen.

### 1. Die Steuerüberwälzung als Beispiel der Wirkung von Preisbelastungen.

Der allgemeine Tatbestand der Preisbelastungen sei zunächst an der Hand der Lehre von der Überwälzung der Steuern dargestellt. Wir behandeln den Fall, daß das Angebot für jedes verkaufte Stück eine Steuer zu tragen hat, und dann den Fall, daß jeder Käufer beim Einkaufe für jedes Stück eine Steuer zahlt.

1. Bei gegebener Gestalt von Angebot ( $AA$ ) und Nachfrage ( $NN$ ) wäre der Preis des freien Marktes  $AB$ , die

Größe des Absatzes  $OA$  (Abb. 14). Nach Auferlegung der Steuer, welche der Verkäufer zu tragen hat (Angebotsbelastung), könnte die Menge  $OA$  nur mehr zu dem um den Betrag der Steuer erhöhten Preis  $AB'$  angeboten werden. Da bei diesem Preis das Produktionsquantum  $OA$  von der Nachfrage nicht aufgenommen wird, muß die Produktion und der Absatz eingeschränkt werden, und zwar bis zu dem Ausmaße, bei welchem der um die Steuer erhöhte Preis der Zahlungsbereitschaft der Nachfrage entspricht. (Produktions-

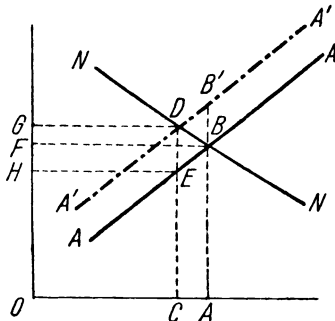


Abb. 14. Angebotsbelastung.

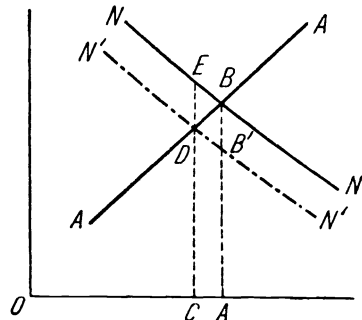


Abb. 15. Nachfragebelastung.

menge  $OC$ , Bruttopreis  $CD$ , Reinerlös des Verkäufers  $CE$ , Steuerbetrag  $DE$ .) Die Steuer hat die Bildung einer neuen Angebotskurve ( $A'A'$ ) zur Folge gehabt, welche gegenüber der früheren nach links verschoben ist und nunmehr die neuen Bruttokosten der Produktion (einschließlich der Steuer) zur Grundlage hat.

2. Die Auferlegung einer Steuer, welche der Käufer zu zahlen hat, wird zur Folge haben, daß die Menge  $OA$ , welche bisher von der Nachfrage beim Preis  $AB$  aufgenommen wurde (Abb. 15), nunmehr nur bei dem um den Betrag der Steuer verminderten (Netto-) Preis  $AB'$  aufgenommen werden würde. Da aber bei diesem Preis nur eine geringere Menge geliefert werden kann, muß die Produktion eingeschränkt werden. Das neue Gleichgewicht wird sich bei jener Produktmenge erstellen, bei welcher die Angebotskurve eine neue Nachfragekurve ( $N'N'$ ) schneidet, welche den reinen Preis, den die Nachfrage dem Verkäufer zu zahlen

bereit ist (das bisherige Preisgebot der Nachfrage vermindert um den Steuerbetrag) darstellt. Die Belastung des Käufers ist dann  $CE$ , der Verkäufer erhält einen reinen Preis  $CD$ , während  $DE$  das Ausmaß der Steuer pro Stück darstellt. Die Einführung der steuerlichen Belastung der Nachfrage wirkt also wie eine Verschiebung der Nachfragekurve nach links.

Wir fassen das — grundsätzlich in beiden Fällen gleiche — Ergebnis des Überwälzungsprozesses zusammen: Der Umsatz wird kleiner, der Erlös des Angebotes (bei Belastung des Angebotes: der Nettoerlös desselben) wird geringer, der Preis, welchen die Nachfrage zu tragen hat (bei Belastung der Nachfrage: der Bruttopreis), wird höher. Es ist auch aus den Zeichnungen unmittelbar zu sehen, daß die Verringerung des Absatzes je nach der Neigung der Kurven in dem relevanten Verlaufe verschieden groß sein wird. (Je steiler eine Kurve verläuft, desto geringer wird der Rückgang des Absatzes sein.) Neben dem Rückgang des Absatzes wird aber die Wirkung der Steuer noch eine Änderung der Verteilung des ganzen Produktes sein. Dieser außerordentlich wichtige Umstand muß hier mit einiger Sorgfalt behandelt werden.

Nehmen wir an, daß eine Steuer der hier behandelten Art, eine Steuer, welche „kostenerhöhend“ wirkt und daher zur „Preisbelastung“ wird, in einheitlicher Weise bei allen Produktionen eingehoben wird, wie das etwa bei einer allgemeinen Umsatzsteuer der Fall wäre. Nehmen wir des weiteren — um die Verschiebung in der Verteilung des „Sozialproduktes“ deutlich zu sehen — an, daß das ganze Produkt an Konsumgütern von dem Handel gekauft und dann an die Einkommensbezieher verkauft wird. Wenn wir da zunächst die Verteilung vor Einführung der Steuer betrachten, so ist es klar, daß alle jene, welche in der Produktion irgendwie beteiligt gewesen sind und aus ihr ein Einkommen beziehen (einschließlich Unternehmer usw.), das Produkt kaufen. Das Produkt in der Menge  $OA$  (Abb. 14) ist zum Preise  $AB$  verkauft worden und der Erlös in der Größe  $OABF$  ist Einkommen geworden. Nach Auferlegung der Steuer ist der Gesamterlös, welcher für das (verminderte) Produkt  $OC$  bei dem (erhöhten Brutto-) Preis  $CD$  er-



zielt wird, *OCDG*. Von diesem ist ein Teil *OCEH* Einkommen der verschiedenen an der Produktion Beteiligten geworden, während der Rest *DEGH* zum „Einkommen“ des die Steuer einhebenden Staates wird. Der Handel, welcher nach Maßgabe der aus der Produktion entstandenen Geldeinkommen die realen Güter an die Einkommensbezieher verteilt, findet jetzt neben den anderen Einkommensbeziehern auch den Staat, der einen Teil dieser Güter für sich in Anspruch nimmt, während früher das Produkt nur an die aus der Produktion ein Einkommen Beziehenden abgegeben worden war. (Die Abb. 14 kann als Darstellung der Aufteilung des gesamten Produktes angesehen werden, da ja bei unseren Voraussetzungen die Aufteilung eines jeden Produktes nach diesem Grundsatz erfolgt. — Für den Fall der „Nachfragebelastung“ ergibt sich dasselbe Ergebnis wie in dem in diesem Bild allein dargestellten Falle der „Angebotsbelastung“.) Wir erhalten im Bereiche des rein Quantitativen das Ergebnis:

1. Das Produkt ist geringer geworden.
2. Von dem geringer gewordenen Gesamtprodukt fällt ein Teil dem Staate zu, wodurch sich noch eine weitere Verringerung der Einkommen der aus der Produktion ein Einkommen beziehenden Faktoren ergibt.

In qualitativer Beziehung, also hinsichtlich der Art der Zusammensetzung des „Sozialproduktes“, wird der Prozeß, der durch die Auferlegung der Steuer eingeleitet wird, auch eine Wirkung haben: Es wird anderes erzeugt werden als vor Auferlegung der Steuer. Dies einfach deshalb, weil zu erwarten sein wird, daß der Staat andere Produkte kaufen wird als früher von privaten Einkommenbeziehern nachgefragt wurden. Führen wir hier ein gelegentlich gebrauchtes Bild in krasser Weise aus: Der „Kuchen“ des „Sozialproduktes“ ist nicht nur kleiner geworden, sondern er wird auch einen anderen Inhalt haben, es werden sich etwa weniger Rosinen finden und an deren Stelle Kanonen und Granaten.

Damit ist aber in aller Deutlichkeit gezeigt, daß der naive Glaube, das Ausgeben der Steuereinnahmen durch den Staat könnte in irgendeiner Weise eine Steigerung des

Produktes „an sich“ bedeuten, völlig irrig ist. Wenn eine Steuer, die in der hier behandelten Art wirkt (über andere Fälle wird noch zu sprechen sein), eingehoben wird, so wird das „Einkommen“, das sie dem Staate schafft, eine Nachfrage nach Gütern bedeuten, aber dieses Einkommen ist bereits in die Kosten der Produktion einbezogen so wie irgendein anderes Einkommen, das aus der Produktion entsteht. Die Einführung der Steuer bedeutet gewissermaßen die Schaffung eines „künstlichen“ Kostenelementes, das in der Kostenkalkulation genau so berücksichtigt werden muß, wie etwa der Lohn für produktive Arbeit, — die aus diesem Einkommen entstehende Nachfrage dieses „künstlichen Kostenelementes“ bedeutet das Inanspruchnehmen eines Teiles des Gesamtproduktes so wie die Nachfrage irgendeines anderen Produktionsmittels. Von etwas wie einer „Steigerung der Nachfrage“ durch das Ausgeben der Steuereinnahmen seitens des Staates kann also nicht gesprochen werden.

Seien wir uns aber darüber klar, was wir hier behandelt haben: Wir haben die Wirkung der Auferlegung einer Steuer nur bis zu einem gewissen Punkte verfolgt, nur insoweit, daß wir das Ausgeben der Steuereinnahmen in den Kreislauf, welcher zwischen der Bildung von Geldeinnahmen und der Verteilung von Gütern abläuft, einbezogen haben. Über irgendwelche weitere Wirkungen, welche durch das Ausgeben der Steuereinnahmen ausgelöst werden, ist hier nicht gesprochen worden. Da wären jene Fragen zu behandeln, welche mit der (nicht recht glücklich gewählten) Formel der „volkswirtschaftlichen Produktivität“ von Steuern umschrieben sind. Bevor wir aber auf diese Fragen eingehen, soll noch etwas anderes klargestellt werden. Wir sprechen hier von den Wirkungen einer „Preisbelastung“ durch Steuern. Welcher Bereich der Steuern ist hier einzubeziehen und wie verhält es sich mit jenen Steuern, deren unmittelbare Wirkungen nicht in dieses Schema der Preisbelastung einzubeziehen sind?

Es sei der Fall betrachtet, daß jemand ein Einkommen aus der Verpachtung von Grundstücken bezieht. Wir nehmen dabei an, daß der Bodenbesitzer schon bisher immer bestrebt gewesen war, aus dieser Verpachtung einen mög-

lichst großen Ertrag zu erzielen. Nun wird dieses Einkommen mit einer Steuer belastet. Es ist anzunehmen, daß die Auferlegung dieser Steuer das Verhalten des Verpächters hinsichtlich des Erwerbes des Einkommens in keiner Weise verändern wird. Er wird nach wie vor bestrebt sein, einen möglichst hohen Pachtzins zu erzielen, irgendeine Änderung seiner Angebotsposition und damit eine Überwälzung der Steuerlast wird nicht eintreten. (Eine solche wäre in dem hier nicht betrachteten Falle gegeben, daß die Steuer das Ausmaß des aus der Verpachtung einzelner Grundstücke erzielten Ertrages übersteigen würde, so daß dann die Verpachtung dieser Grundstücke unterbleiben müßte.) Die Wirkung der Steuer ist sohin einfach die, daß das Einkommen, das bisher von dem privaten Einkommensbezieher zur Gänze ausgegeben werden konnte, zu einem Teile an den die Steuer auferlegenden Staat übertragen und dann von diesem ausgegeben wird. Um das früher gebrauchte Bild neuerlich zu bringen: Der „Kuchen“ des „Sozialproduktes“ wird hier nicht verringert, es ändert sich nur seine Verteilung und wohl auch seine Zusammensetzung. Wir haben da den Typus einer Steuer vor uns, welche aus einem Einkommen getragen wird, ohne daß diese Steuer zur Kostenbelastung in der Produktion führen würde. Der wesentliche Unterschied gegenüber jenem von uns zuerst behandelten Falle der einen Überwälzungsprozeß auslösenden Steuer, die Kostenbestandteil wird, ist wohl der, daß in dem hier vorliegenden Falle eine Änderung im Angebote eines Produktionsmittels, also eine Änderung dieses einen Preis bestimmenden und damit die Relation von Kosten und Erlös beeinflussenden Faktors nicht vorliegt.

Damit hätten wir die beiden wichtigsten Typen der Steuern, soweit diese nach ihren Wirkungen zu unterscheiden sind, umschrieben. (Steuern, welche aus einem Vermögen gezahlt werden — Erbschaftssteuern, dann eine „reale“ Vermögenssteuer, welche so hoch ist, daß sie nicht aus dem Ertrage gezahlt werden kann, sondern den Vermögensstamm in Anspruch nimmt —, sind für die uns hier interessierende Problemstellung nicht weiter von Bedeutung. Ihre wirtschaftliche Bedeutung wird insbesondere dann zu

beachten sein, wenn sie die Versorgung der Wirtschaft mit Kapital wesentlich beeinträchtigen.) In der Praxis wird die Unterscheidung einer Steuer, welche Kostenbelastung ist, und einer solchen, welche aus einem Einkommen getragen wird, nicht immer leicht zu sehen sein. Eine Überwälzung wird zunächst immer dann zu erwarten sein, wenn eine Produktion nach Erzielung eines die Kosten deckenden Preises eine Mehrbelastung auf die Dauer nicht tragen kann. Sie muß daher auf die Auferlegung der Steuern in dem Ausmaße des Produktes reagieren und damit die Preise der Produktionsmittel wie des Produktes ändern. Daran werden auch die in der Steuerpraxis sich oft findenden „Überwälzungsverbote“ nichts ändern. Ein solches Verbot kann wohl bedeuten, daß ein Preis in unmittelbarem Zusammenhange mit der Steuer und aus dem Titel der Steuerbelastung nicht geändert werden darf; es kann aber, soweit Preisverschiebungen überhaupt möglich sind, nicht hindern, daß Preisveränderungen ausgelöst werden, welche der Notwendigkeit der Kostendeckung Rechnung tragen. Solange diese Kostendeckung nicht möglich ist, wird die Steuer zu Verlusten in der Produktion führen, welche auf Kosten eines Einkommens oder eines Vermögensstammes gehen können (daraus kann der alte Grundsatz eine gewisse Berechtigung ableiten, daß jede „alte“ Steuer gut sei, weil bei ihr die Überwälzung bereits durchgeführt ist). Unter Umständen kann aber auch eine Steuer auf Kosten von Gewinnen gehen, welche aus die Kosten übersteigenden Preisen entstehen, in welchem Falle der Druck zur Auslösung des Überwälzungsprozesses ein verringerter sein kann.

Wenn durch eine Steuer das Einkommen von Personen, welche Produktionsmittel anbieten, belastet wird, so wird die Eingliederung einer Steuer in die eine oder andere Gruppe unter Umständen von dem Verhalten einzelner Wirtschaftssubjekte abhängen. Um gleich einen später in ganz anderem Zusammenhange noch wichtigen Fall anzuführen: Das Einkommen der Arbeiter wird durch eine Steuer belastet. Nun kann dieses Arbeitseinkommen einerseits als „Preis“ für die Arbeitsleistung betrachtet werden, andererseits als Nachfragegröße den Konsumgütern gegenüber. Daraus ergeben sich

zwei Möglichkeiten. Der Arbeiter, der z. B. eine Einkommensteuer zu zahlen hat, kann diese „auf Kosten seiner Bedürfnisbefriedigung“ tragen, ohne deshalb seine Stellung auf dem Arbeitsmarkte zu ändern. Oder aber: Der Arbeiter erwartet ein bestimmtes Realeinkommen, sieht dieses durch die Auferlegung der Steuer geschmälert und ändert seine Angebotsposition als Arbeiter. Das würde bedeuten, daß die (dem geringsten sozialen Drucke ausgesetzten — vgl. Seite 48 f.) „an der Grenze des Angebotes stehenden“ Arbeiter bei dem jetzt geltenden (Netto-) Lohn ihre Arbeitsangebote zurückziehen und damit eine Überwälzung der Einkommensteuer (nach dem Schema der Angebotsbelastung, vgl. Abb. 14) auslösen. Ob also die Einkommensteuer zur Kostenbelastung wird oder nicht, das hängt allein von dem Verhalten der Arbeiter, von ihrer Reaktion auf die Auferlegung der Steuer ab. Nun mag leicht die hier entwickelte Behandlung dieser Frage als eine Konstruktion von weit hergezogenen Möglichkeiten angesehen werden. Es sei darum gleich auf eine Anwendung jenes Falles hingewiesen, in welchem die Steuer zur Kostenbelastung wird: Mehrere Belastungen, welche in dieser Weise wirken, also eine Einkommensteuer, dann etwa ein bedeutender Sozialversicherungsbeitrag (über diesen wird noch später gesprochen werden) usw. bewirken, daß bei relativ hohem nominellen Bruttolohn der Reallohn wesentlich gedrückt wird. Das hätte zur Folge, daß qualifizierte Arbeiter in das Ausland abwandern (dem Steuerdruck „ausweichen“), wo ihnen günstigere Lebensmöglichkeiten geboten sind. Das im Inland verbleibende Arbeitsangebot wird nun zu höheren Löhnen Beschäftigung finden. Damit ist aber der hier umschriebene Überwälzungsprozeß ausgelöst. Wenn aber überhaupt die Höhe des Lohnes eine Bedeutung für die Gestaltung des Arbeitsangebotes hat (vgl. Seite 48 f.) wird immer mit der Möglichkeit zu rechnen sein, daß eine Verminderung der realen Entlohnung durch die Auferlegung von Steuern diese zu einem Kostenbestandteil macht. Dies wird auch — das ist von besonderer Bedeutung — in jenem Fall zu gelten haben, in welchem steuerliche (und andere) Maßnahmen zur Erhöhung der Konsumgüterpreise führen und damit eine Verringerung des Reallohnes herbeiführen, welche eine Erhöhung der

„Ansprüche“ der Arbeiterschaft auf einen Nominallohn, also eine Veränderung der Angebotsposition der Arbeit, zur Folge haben können. (Wenn eine starke Belastung des Arbeitslohnes bei unverminderten „Ansprüchen“ der Arbeiterschaft zu einer lange anhaltenden großen Arbeitslosigkeit führt, so kann der verstärkte soziale Druck mit der Zeit zu einer Verschiebung der Angebotskurve der Arbeit führen — der „gewohnte Lebensstandard“ sinkt — so daß schließlich die Belastung von der Arbeiterschaft „auf ihr Einkommen“ übernommen wird.)

Die Untersuchung einzelner Steuern in der Richtung ihres (vom Juristischen streng zu unterscheidenden) ökonomischen Gehaltes, also dahin, ob sie als Preisbelastung zur Wirksamkeit gelangen oder ob sie aus einem Einkommen getragen werden, ist hier nicht möglich. Es sei nur kurz darauf hingewiesen, daß im allgemeinen die Möglichkeiten jener Steuern, welche aus einem Einkommen getragen werden, als recht beschränkte angesehen werden müssen. Daraus muß sich aber eine Grenze für die Möglichkeit der Steuerhebung überhaupt ergeben. (Eine andere ergibt sich aus jenem Zusammenhang, welcher — nicht recht glücklich — mit der Formel „Gesetz vom abnehmenden Steuerertrag“ umschrieben ist: Immer weiter fortschreitende Erhöhung einer Steuer kann dazu führen, daß der Steuerertrag zurückgeht, weil der der Besteuerung zugrunde liegende Tatbestand immer mehr gemieden wird, bzw. jene wirtschaftliche Größe, welche durch die Steuer erfaßt wird, in geringerem Ausmaße auf dem Marke in Erscheinung tritt.) Wenn fortschreitende Verminderung des „Sozialproduktes“ eine Wirkung fortschreitender Vermehrung der Steuerbelastung ist, so wird es selbst bei noch so hoher Einschätzung jenes Erfolges, welcher durch das Ausgeben der Steuer erzielt wird, immer wahrscheinlicher, daß dieser Erfolg nicht mehr als ein solcher angesehen werden kann, welcher die Beeinträchtigung des wirtschaftlichen Erfolges an anderer Stelle voll aufwiegt. Bisher haben wir uns aber ausschließlich mit der negativen Seite der Steuerwirkungen befaßt. Jetzt ist ganz allgemein die Frage der durch das Ausgeben der Steuer erzielbaren „positiven“ Erfolge zu behandeln.

## 2. Die Wirkungen der Staatsausgaben.

Weder der staatsfeindliche Doktrinär noch der unwillige Steuerzahler kann leugnen, daß staatliche Verwaltungstätigkeit auch abgesehen von allem anderen schon als Voraussetzung für den Bestand einer einigermaßen geordneten Wirtschaft notwendig ist. In einer Zeit, in welcher dem Staate weder ein eigenes Vermögen noch ein eigener Erwerb zur ausreichenden Deckung seiner Aufwendungen zur Verfügung steht und auch die Besorgung aller staatlichen Aufgaben durch unentgeltliche Leistungen der Bürger nicht möglich ist, wird die Einhebung von Steuern zur Deckung der notwendigen Aufwendungen unabweisbar sein. Unbestritten muß damit sein, daß die Steuer, soweit sie zur Deckung des notwendigen Staatsaufwandes eingehoben wird, sich auch für die Wirtschaft vielfach bezahlt macht. Umstritten kann sein, wie weit sich die staatliche Tätigkeit erstrecken soll, in welchem Ausmaße der Staat aus der Wirtschaft Mittel an sich ziehen soll und welche Zwecke er mit diesen Mitteln zu erreichen streben soll. Fragen dieser Art gehören schließlich in das weite Gebiet der Politik, wobei wahrscheinlich weniger eine allgemeine Antwort als eine Antwort, welche auf die konkreten historisch gegebenen Situationen Rücksicht nimmt, zu erwarten sein wird. Hier kann nur in einigen schlagwortartigen Bemerkungen eine Orientierung derartiger Problemstellungen nach dem rein Wirtschaftlichen hin gesucht werden. (Die Einbeziehung der hier angedeuteten Probleme in einen über das rein Wirtschaftliche reichenden Zusammenhang bleibt dem Kapitel VIII vorbehalten.)

1. Es muß außer Zweifel sein, daß „Leistungen“ des Staates, auch soweit sie über das zur Aufrechterhaltung eines geordneten gesellschaftlichen Lebens Notwendigste (wir erinnern an jene Formulierung, welche die Aufgaben des Staates auf jene des „Nachtwächterstaates“ beschränkte,) hinausgehen, in der Wirtschaft sich „günstig“ auswirken können. Das wird zu gelten haben von den Maßnahmen des Staates zur allgemeinen und fachlichen Bildung, von einer (guten) militärischen Erziehung, auch von entsprechenden machtpolitischen Zielsetzungen des Staates usw. Insoweit

das gegeben ist, kann die Formel ihre Berechtigung haben, daß der Staat das, was er der Wirtschaft entzieht, ihr auf einem Umweg wiederum zurückgibt. Insbesondere wird dabei auch an eine Wirksamkeit des Staates im Hinblick auf eine künftige günstigere Entwicklung der Wirtschaft zu denken sein. Unter einer „günstigeren“ Wirkung auf die Wirtschaft wird dabei eine allgemeine Steigerung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel und eine daraus erfolgende Steigerung der Einkommen zu verstehen sein.

2. Nichtsdestoweniger ist daran festzuhalten, daß jede Beschaffung von Staatseinnahmen durch Steuern „auf Kosten“ der Wirtschaft geht, also eine Schmälerung von privaten Einkommen bedeutet. Der Erfolg der Leistung des Staates kann vielfach als Beschaffung eines „ideellen“ Einkommens für seine Bürger aufgefaßt werden, welche auch eine Schmälerung der aus der eigenen wirtschaftlichen Tätigkeit gewonnenen Einkommen der Privaten aufhebt. Wann und in welchem Ausmaße aus diesem oder einem anderen Grunde eine „Belastung“ der Wirtschaft „gerechtfertigt“ ist, daß ist eine Frage, welche ausschließlich vom Gesichtspunkte staatspolitischer oder sozialetischer Einstellung beantwortet werden kann. Die Wirtschaftslehre kann hier nur das eine sagen, daß jede Auferlegung von Steuern Einkommen in der Wirtschaft verringert und daß in diesem Bereiche eine Aufwendung von Mitteln durch den Staat gewissermaßen aus dem Nichts heraus, also ohne Belastung von Einkommen, überhaupt nicht denkbar ist. (Das wird selbstverständlich auch im Falle „inflationistischer“ Mittelbeschaffung durch den Staat zu gelten haben.)

3. Daß Steuereinhebung Belastung von Einkommen ist, wird auch in jenem Falle zu beachten sein, in welchem der Staat Aufwendungen zugunsten einzelner (territorial oder fachlich oder sonstwie umschriebener) Gruppen der Wirtschaft macht. (Auch die Führung von Staatsbetrieben, welche aus allgemeinen Staatsmitteln Zuschüsse erfordern, wird häufig als eine Subventionierung einzelner Wirtschaftsgruppen anzusehen sein, wenn nicht schon mit der Führung dieser Betriebe unmittelbar staatspolitische Ziele verfolgt werden.) Das kann an sich noch nicht als Argument gegen Subven-



tionspolitik gelten. Doch sollte gerade in diesem Bereiche der sachliche Zusammenhang ehrlich zugegeben werden. Da Subventionen in Anbetracht der bereits erwähnten beschränkten Möglichkeit von Steuern, welche ausschließlich aus Einkommen getragen werden ohne Preisbelastung zu werden, auch zu einer Verringerung des Gesamtertrages der Wirtschaft führen müssen, kann in diesem Falle nicht von einer bloßen „Änderung der Verteilung des Sozialproduktes“ gesprochen werden, sondern nur von einer Neuverteilung eines verringerten „Sozialproduktes“. Es wird eine Frage der „Bewertung“ der der Subventionspolitik gesetzten staatspolitischen Ziele sein, in welchem Ausmaße eine derartige Politik einer sich ihrer Wirkungen bewußten Staatsführung erträglich scheinen kann.

### 3. Sozialpolitik.

Aus dem großen Bereiche aller der verschiedenartigen Maßnahmen, welche man unter dem Namen Sozialpolitik zusammenzufassen pflegt, ist zunächst die Sozialversicherung ohne jede Schwierigkeit in das Schema der Preisbelastung einzubeziehen. Beiträge, welche üblicherweise vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer eingehoben werden, bedeuten einerseits eine Belastung der Nachfragestellung der Arbeitgeber, andererseits eine Belastung der Angebotsstellung der Arbeitnehmer. Wir sehen demnach hier eine Kombination der Fälle von Angebots- und Nachfragebelastung. (Graphisch wäre der Tatbestand ohne jede Schwierigkeit durch eine Zusammenlegung der in Abb. 14 und 15 dargestellten Verschiebungen zu veranschaulichen.) Die Folge der Auferlegung von Sozialversicherungsbeiträgen muß also eine Verringerung des „Umsatzes“ auf dem Arbeitsmarkte, eine Verringerung der Beschäftigungsmöglichkeit sein, wobei die Bruttobelastung der Arbeitgeber steigt, während der Nettobezug der Arbeiter sinkt. Eine vernünftig geführte Sozialversicherung bedeutet nun allerdings die Beschaffung von wichtigen Leistungen an die Arbeiterschaft, welche von diesen als eine Art kollektiver Vorsorge für gewisse sonst aus dem Einkommen (allenfalls: aus dem Besitz, dann aber in besonders unwirtschaftlicher Weise, z. B. durch Verkauf von Einrichtungsgegen-

ständen) mehr oder weniger notdürftig zu bedeckende Ausgaben angesehen werden können. Mit dieser Vorsorge kann die Verminderung des nominellen Geldlohnes (ganz oder zum Teile) aufgewogen erscheinen, so daß eine Verschiebung der Angebotsstellung der Arbeiter nicht (nicht in vollem Ausmaße) gegeben sein muß: die Sozialversicherungsbeiträge werden dann von den Arbeitern „aus ihrem Einkommen“ getragen, ohne daß sie in diesem Bereiche konstenerhöhend wirken. (Es findet keine Verschiebung der Angebotskurve statt.) Dann aber kann die Sozialversicherung auch bedeuten, daß die durch sie gebotene Vorsorge für die Erhaltung von Gesundheit und Arbeitsfreudigkeit der Arbeiterschaft in so weitem Ausmaße fördernd auf die Arbeitsleistung wirkt, daß dieser Umstand der Hebung der Qualität der Arbeitsleistung die an sich kosten erhöhende Wirkung der hier gegebenen Preisbelastung aufwiegt.

Damit ist aber die Möglichkeit zweier einander entgegengesetzter Wirkungen festgestellt, welche ganz allgemein im Bereiche der Sozialpolitik gegeben ist. Mangelnde Einsicht in diesem Zusammenhange hat die Diskussion um sozialpolitische Fragen oft in sehr unerfreulicher Weise verwirrt.

Alle Maßnahmen, welche die Verwendungsmöglichkeiten der Arbeit beschränken oder ihre Verwendung in irgendeiner beliebigen Form mit Kosten belasten, wirken zunächst als Erhöhung der Produktionskosten. Da aber die Leistung der Arbeit immer von psychischen Determinanten mitbestimmt ist, können die Leistungen der Sozialpolitik durch eine Besserung der in dessen gegebenen Bedingungen der Arbeitsleistung zu einer Steigerung der Ergiebigkeit der Arbeit beitragen, welche wiederum (ganz oder zum Teile) die Wirkungen der Kostenbelastungen aufheben (ja vielleicht diese sogar übersteigen) kann. Der hier besprochene Zusammenhang kann auch für das Verhältnis von Lohnhöhe und Arbeitsleistung bestehen: Es ist möglich, daß der teurere Arbeiter gerade durch seinen höheren Lebensstandard zu dem besseren Arbeiter gemacht wird, so daß sogar die Einheit der Arbeitsleistung in diesem Falle billiger zu stehen kommt. (Die oft versuchten internationalen Vergleiche der Arbeitsleistungen sind deshalb schwer durchführbar, weil

Arbeitsleistungen nur dann vergleichbar sind, wenn jeweils dieselbe Kapitalausstattung gegeben ist. Im allgemeinen ist in „reicheren“ Ländern nicht nur der Lohn höher, sondern auch die Kapitalausstattung eine bessere. Es besteht aber eine gewisse Wahrscheinlichkeit für die Annahme, daß im allgemeinen in den Ländern mit höherem Lebensstandard der Arbeiterschaft auch eine höhere Arbeitsleistung gegeben ist, so daß bei einem internationalen Vergleiche Lohnunterschiede nicht auch Kostenunterschiede bedeuten. Diese Annahme dürfte wenigstens für den Bereich des Vergleiches der Arbeitsleistungen verschiedener Völker der weißen Rasse — vielleicht mit Ausnahme von gewissen Fällen besonders schwerer manueller Leistungen — zu Recht bestehen.)

Wenn aber einerseits Kostenbelastung, andererseits Leistungserhöhung als Wirkungen sozialpolitischer Maßnahmen einander gegenüberstehen können, so ergeben sich daraus schwierige Fragen für die Praxis der Sozialpolitik. Es könnte Sozialpolitik als Selbstzweck vertreten werden ohne Rücksicht darauf, daß ihre Wirkung — soweit nicht die Kostenbelastung durch Leistungssteigerung aufgewogen wird — deshalb zu einem Schaden für die Geschützten führt, weil Kostenbelastung letzten Endes Verringerung der Arbeitsmöglichkeit und Verstärkung des sozialen Druckes bedeuten muß. Nicht diese Einstellung ist aber die der Sozialpolitik im allgemeinen charakteristische, sondern eine andere: Die Einstellung der Wirtschaftsfremdheit, welche die Frage nach „unerwünschten“ Folgen der Sozialpolitik überhaupt nicht hören will. Vielleicht kann da gesagt werden, daß die Sozialpolitik in weiten Bereichen insofern Glück gehabt hat, als ihre unerwünschten Wirkungen durch die im voraus nicht voll in Rechnung gestellten günstigen Wirkungen überkompensiert wurden. Insoweit hat sich Aktivismus über alle Bedenken hinweg bewährt. Wenn der objektive Betrachter das gelten lassen muß, so muß er aber auch darauf hinweisen dürfen, daß vielfach die Wirkungen weitgehender Sozialpolitik anders zu beurteilen sind: Nur zu oft haben sozialpolitische Maßnahmen eine Belastung der Wirtschaft herbeigeführt, welche letzten Endes zur Schädigung

gung der Arbeiterschaft geführt hat, wenn nicht anders, so in der Weise, daß neben einer „geschützten“ Gruppe der in Beschäftigung Stehenden eine relativ große Zahl von der Arbeitsmöglichkeit ausgeschlossen war oder nur unter besonders ungünstigen Umständen Arbeit fand. Eine allgemeine Formel dafür, wann zu erwarten sein wird, daß das Moment der Leistungssteigerung jenes der Kostenbelastung kompensieren kann, wird nicht aufzustellen sein. Daß da zwei Möglichkeiten gegeben sind, welche in gleicher Weise offenstehen, das zu erkennen, ist der erste Schritt zur sachlichen Beurteilung der Verhältnisse und damit für eine wirklich erfolgreiche Sozialpolitik.

#### 4. Zollbelastungen.

Einfuhrzölle bedeuten eine Preisbelastung für die aus dem Auslande in das Inland eingeführte Ware. (Von Ausfuhrzöllen werden wir im folgenden nicht weiter zu sprechen haben; die Anwendung des hier über die Einfuhrzölle Gesagten ist ohne Schwierigkeiten möglich.) Man pflegt nun die Zölle nach ihrem Zweck in Finanzaufschläge und Schutzufschläge zu unterscheiden. Hinsichtlich der ersteren ist der Anwendung des allgemeinen Schemas der Preisbelastung nichts Wesentliches hinzuzufügen. Ein Zoll wird reinen Finanzcharakter nur dann haben, wenn die eingeführte Ware (und auch ein praktisch relevanter Ersatzstoff) im Inland entweder überhaupt nicht erzeugt wird oder aber, wenn die im Inland konkurrierende Ware mit einer gleich hohen Steuer belastet ist. Der Fall der Belastung einer Ware aber, welche im Inlande überhaupt nicht erzeugt wird, diene hier zur Erörterung der Frage, wer den Zoll zu tragen hat. Da seien zwei „Grenzfälle“ behandelt.

1. Für die mit dem Zoll belastete Ware besteht ein Weltmarkt, innerhalb dessen die Nachfrage des den Zoll einführenden Landes einen relevanten Einfluß auf den Preis nicht ausüben kann. In diesem Falle muß der Zoll zur Gänze vom Inlande getragen werden (Abb. 16). Bei Bestand der Möglichkeit, aus dem Weltmarkte die Ware zum Preise *OR* zu beziehen, wird die inländische Nachfrage *NN* im Ausmaße *OA* befriedigt. Die Auferlegung des Einfuhrzolles *RS*

bedeutet, daß die Nachfrage nur im Ausmaße  $OB$  bei einem Preise  $BC$  — gleich Einfuhrpreis plus Zoll — befriedigt wird. Wenn freilich der Rückgang des Absatzes im Inlande einen Einfluß auf die Produktion gewinnt (die Angebotskurve  $RR'$  muß dann von links nach rechts steigend gezeichnet werden, vgl. Abb. 14, — dies wird insbesondere dann anzunehmen sein, wenn nebeneinander mehrere und auch größere Einfuhrländer z. B. für eine Kolonialware einen Zoll einführen), so wird nicht mehr der ganze Zoll vom Inland zu tragen sein, die inländischen Preise werden um weniger als den Zoll steigen und der Import wird in ge-

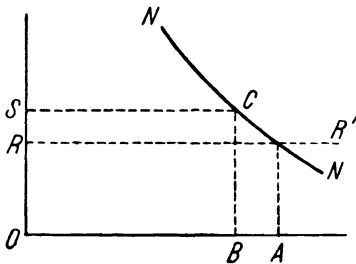


Abb. 16. Belastung des Inlandes durch einen Zoll.

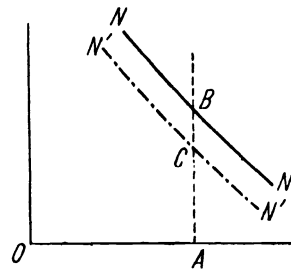


Abb. 17. Belastung des Auslandes durch einen Zoll.

ringerem Ausmaße zurückgehen. (Ein Teil des Zolles wird auf das die Kolonialware erzeugende Land „überwälzt“.)

2. Dem Erzeugerland steht nur der Absatz in dem einzigen Importlande zur Verfügung. Wenn das ausländische Produkt in einer gegebenen Menge auf diesen Markt gebracht wird, so wird das Ausland den Zoll zur Gänze zu tragen haben (Abb. 17). Die Menge  $OA$  wird von der Nachfrage  $NN$  beim Preise  $AB$  aufgenommen. Die Einführung des Zolles  $BC$  bedeutet die Bildung einer neuen Nachfragekurve  $N'N'$ , welche dieses Quantum nur zu dem Nettopreise  $AC$  aufnimmt. Diesen verminderten Preis erhält das Ausland, während die Bruttobelastung der Nachfrage  $AB$  unverändert bleibt. Wenn freilich das ausländische Angebot auf die Verminderung des Preises durch Produktionseinschränkung reagiert (die Angebotskurve  $AA'$  wird dann von links nach rechts steigend zu zeichnen sein, vgl. Abb. 15), so wird der Bruttopreis für das Inland steigen und die Menge des Imports zurückgehen.

Es ist noch zu bemerken, daß der Fall, in welchem der Finanzzoll zur Gänze vom Ausland getragen wird, einen Sonderfall darstellt, in welchem ein Einkommen des Staates geschaffen werden kann, das in keiner Weise eine Schmälerung von inländischem Einkommen bedeutet. Wir könnten uns die Verwendung dieses Einkommens des Staates ohne weiteres in einen geschlossenen Wirtschaftskreislauf einbezogen denken, wenn wir annehmen, daß der Staat dieses Einkommen zur Gänze zum Einkaufe von Waren aus dem Ausland ausgibt. Die Verschiebung, welche sich da durch das Auferlegen des Zolles ergibt, erschöpft sich dann für das Inland darin, daß die Bezieher der eingeführten Waren weniger an das Ausland zahlen, während sie einen Teil des bisher für diese Waren gezahlten an den Staat abführen, der dafür im Auslande ohne zusätzliche Gegenleistung etwas einkaufen kann. (Wenn der Staat dieses Einkommen im Inlande ausgibt, so wäre die Fortentwicklung des Gedankens folgende: Der Staat kauft mit diesem Einkommen jene Waren, welche bisher zur Bezahlung des Imports an das Ausland ausgeführt worden sind, bzw. andere Waren, welche an deren Stelle erzeugt werden. Hier ist bereits der Grundsatz der Abhängigkeit von Import und Export, der später noch ausgeführt werden soll — vgl. S. 201 — zur Anwendung gebracht. Es verdient aber auch hier festgehalten zu werden, daß das Ausgeben der Einnahmen des Staates eine „Mehrbeschäftigung“ für die inländische Produktion nicht bedeuten kann.) Freilich muß hier gesagt werden, daß dieser Fall der vollen Tragung eines Zolles durch das Ausland wohl kaum mehr als eine theoretische Konstruktion sein wird. Wo immer aber auch nur zum Teile die Lasten des Finanzzolles im Inlande getragen werden, ist der Tatbestand der Schmälerung der privaten Einkommen gegeben, ganz so wie wir das in der allgemeinen Entwicklung des Grundsatzes der Preisbelastung gesehen haben.

##### **5. Die unmittelbaren Wirkungen des Schutzzolles.**

Für die heutige Praxis der Einfuhrzölle ist der Schutzzoll von weitaus größerer Bedeutung. (Auch Finanzzölle haben vielfach zugleich die Wirkung eines Schutzzolles für ein inländisches Ersatzprodukt, wie auch umgekehrt Schutzzölle

vielfach sehr bedeutende Einnahmen für den Staat bedeuten.) Wir werden den Grundsatz der Wirkung dieser Art von Zöllen zunächst an der Hand eines Falles behandeln, in welchem die inländische Produktion einer einzelnen Ware durch einen Zoll geschützt ist.

Dabei ist eine Voraussetzung festzuhalten, welche den für uns relevanten Tatbestand umschreibt: Der Schutzzoll wird „ausgenützt“. Hier können wir an etwas erinnern, das wir früher einmal im Zusammenhang mit Fragen der Monopolpolitik besprochen haben. Wenn die inländische Produktion so groß ist, daß sie den heimischen Markt zu einem Preise versorgt, welcher unter jenem steht, zu welchem ausländische Produkte eingeführt werden können, so kann auch der höchste Schutzzoll keine Wirkung haben. Wir haben (vgl. S. 93 f.) darauf hingewiesen, daß in diesem Falle nur eine Produktionsbeschränkung (im allgemeinen also die — freiwillige oder vom Staate organisierte — Monopolbildung) ein „Ausnützen“ des Schutzzolles möglich macht. Für uns von Interesse ist aber jetzt nicht dieser Fall, sondern jener, in welchem der Absatz im Inlande zwischen der heimischen Produktion und der des Auslandes bei „freier Konkurrenz“ umstritten ist. Für die Verhältnisse der heimischen Produktion ist dabei davon auszugehen, daß die Produktionskosten nach der wiederholt behandelten Formel des abnehmenden Ertrages vom Produktquantum abhängig sind. Hinsichtlich der ausländischen Produktion kann hier davon ausgegangen werden, daß das Angebot zu einem bestimmten Preise (Weltmarktpreis plus Transportkosten) auf den Inlandmarkt gelangen kann, wobei es nicht notwendig ist, eine Abhängigkeit des Preises der ausländischen Ware von der Größe des Absatzes zu berücksichtigen.

Nun ist die Wirkung eines für eine einzelne Ware eingehobenen Schutzzolles, und zwar diese Wirkung, insoweit sie innerhalb der Produktion und des Absatzes dieser Ware zur Geltung gelangt, an der Hand einer einfachen Darstellung (Abb. 18) ohne jede Schwierigkeit zu erörtern. Wir werden hier drei verschiedene Fälle betrachten.

1. Wenn der inländische Markt gegen das Ausland völlig abgesperrt ist (Einfuhrverbot bzw. „prohibitiver“ Zoll), so wird der Schnittpunkt der Angebots- und der Nachfragekurve Preis

und Umsatzmenge angeben. Es wird also bei dem Preis  $BG$  die Menge  $OB$  erzeugt und von der Nachfrage aufgenommen werden.

2. Wenn die freie Einfuhr aus dem Auslande zum Preise  $OS$  möglich ist, so kann der Preis im Inlande diesen Preis nicht übersteigen. Es wird demnach die heimische Produktion nur die Menge  $OC$ , welche zu diesem Preis geliefert werden kann, erzeugen, die Nachfrage wird aber in jenem Ausmaße befriedigt werden, welches diesen Preis zu zahlen bereit ist. Es wird also die Menge  $OD$  bei dem Preis  $OS$  (gleich  $CH$ ) von der Nachfrage aufgenommen werden, wobei die Menge  $CD$  zur Einfuhr gelangt.

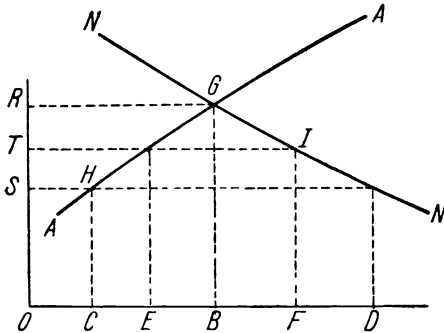


Abb. 18. Die unmittelbaren Wirkungen eines Schutzzolles.

3. Wenn nun ein Schutzzoll in der Höhe  $ST$  eingeführt wird, so muß der Preis um dieses Ausmaß auf  $OT$  steigen. Bei diesem Preis kann die Produktion im Inlande bis  $OE$  ausgedehnt werden, während die Nachfrage nur mehr die Menge  $OF$  aufnehmen wird. Die

Einfuhr wird entsprechend eingeschränkt werden.

Wir fassen das Ergebnis zusammen: Die freie Einfuhr bedeutet gegenüber der Absperrung eine Einschränkung der Produktion der betrachteten Ware und eine gegenüber dem bisherigen Ausmaß erweiterte Versorgung der heimischen Nachfrage zu einem niedrigeren Preise. Der Schutzzoll bedeutet gegenüber der freien Einfuhr eine Ausdehnung der heimischen Produktion und eine Erhöhung des Preises, wobei die Nachfrage in geringerem Ausmaße befriedigt wird. Es ist klar, daß eine fortgesetzte Steigerung des Schutzzolles (von der Größe  $ST$  bis zum prohibitiven Zoll  $SR$ ) eine Verstärkung dieser Wirkungen (Preiserhöhung und Ausdehnung der heimischen Produktion) zur Folge haben wird.

Es wird im allgemeinen auch dem in wirtschaftlichen Dingen nicht sonderlich Geschulten keine wesentlichen Schwierig-



keiten bereiten, diese Wirkungen des Schutzzolles zu erwarten; sie werden sich vor allem auch der Beobachtung der tatsächlichen Verhältnisse recht leicht erschließen. Und doch ist der Sachverhalt der, daß da die Wirkungen einer wirtschaftspolitischen Maßnahme in einem gewissen Bereiche verfolgt werden, während nicht gesehen wird, daß auch über diesen Bereich hinaus noch entferntere und vielleicht nicht so leicht sichtbare Folgen gegeben sein müssen. Hier werden zwei letzten Endes auf das engste verbundene Erscheinungen zu behandeln sein: Die zwischenstaatliche Arbeitsteilung und die Abhängigkeit von Import und Export. Wenn wir diese Fragen behandelt haben, so werden wir zu einem Ergebnis kommen, das hier vorweg unter Verwendung unserer Abbildung umschrieben sei: Die Einführung des Schutzzolles bedeutet, daß zur Ausdehnung der heimischen Produktion der geschützten Ware um das Ausmaß  $CE$  Produktionsmittel herangezogen werden, welche bisher dazu gedient hatten, etwas zu erzeugen, mit dem nicht nur die Menge  $CE$ , sondern dazu auch noch die Menge  $FD$  (um diese beiden Größen ist die Importmenge  $CD$  nach Einführung des Schutzzolles vermindert worden) im Austausch erhalten werden konnte. Die Ausdehnung der heimischen Produktion der geschützten Ware vereinigt mit der Erhöhung des Preises derselben ist demnach nicht als die einzige Wirkung des Schutzzolles anzusehen. Die Zusammenhänge, welche hier bestehen, werden wir noch zu besprechen haben.

### 6. Absolute und „komparative“ Kostenunterschiede.

Wir wählen hier zum Ausgang unserer Betrachtung über die zwischenstaatliche Arbeitsteilung die Analyse eines ganz einfachen Schemas, das an sich durchaus nicht als wirklichkeitsfremd anzusehen ist, wenn auch der Tatbestand bei demselben ein solcher ist, daß die besonderen Sachverhalte, welche für die handelspolitische Lage vieler Länder in unserer Zeit als charakteristisch angesehen werden, noch nicht aufscheinen. Aber gerade in dem weniger durch sachliche Schwierigkeiten als durch die besonders starke Wirksamkeit ganz verfehlter Schlagworte heiklen Gebiete der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen geht ein sicherer Weg zur Behandlung komplizierterer Fälle nur über die Betrachtung einfacherer.

Es sei also angenommen, daß zwei Länder miteinander in Wirtschaftsverkehr treten, bei welchen die Produktionsverhältnisse im großen und ganzen gleichartige sind, wobei der eine Unterschied gegeben wäre, daß im Lande I die Ware *A*, im Lande II die Ware *B* unter wesentlich günstigeren Bedingungen erzeugt werden kann, also auch wesentlich billiger ist. Die Ermöglichung des zwischenstaatlichen Handelsverkehrs wird zur Folge haben, daß im Land I die Erzeugung der Ware *B*, im Lande II die der Ware *A* eingeschränkt wird, während umgekehrt das Land I die Erzeugung von *A*, das Land II die der Ware *B* ausdehnen wird, wobei ein Austausch der Waren *A* und *B* zwischen den beiden Ländern eintritt. Wir umschreiben nun die weiteren Zusammenhänge:

1. Ob im Lande I die Erzeugung von *B* (und umgekehrt im Lande II die der Ware *A*) völlig eingestellt oder nur eingeschränkt wird, das ist eine Frage der Gestaltung der Produktionsbedingungen. Wenn im Lande I die günstigste Bedingung der Erzeugung von *B* noch immer schlechter ist als jene, zu welcher eine Bedeckung des Bedarfes aus II erfolgen kann, so wird diese Produktion in I völlig eingestellt werden. Es ist aber auch möglich, daß ein geringeres als das bisher erzeugte Quantum von *B* im Lande I so billig hergestellt werden kann, daß diese Produktion auch in Konkurrenz mit jener des Landes II bestehen bleiben kann. Die Unterscheidung der hier erwähnten beiden Möglichkeiten (Einschränkung oder völlige Einstellung einer Produktion in einem Lande) hat für unsere weitere allgemeine Ableitung keinerlei Bedeutung.

2. Jedenfalls wird im Lande I die jetzt aus dem Lande II eingeführte Ware *B* billiger werden. Dagegen kann bei der Ware *A* mit einer Verteuerung gerechnet werden, insoweit bei der Ausdehnung der Erzeugung „nicht vermehrbare“ Produktionsmittel verwendet werden müssen. Ob das letztere gegeben ist, das ist immer eine Tatfrage. Für viele Fälle wird angenommen werden können, daß die in der Erzeugung von *B* freigesetzten Produktionskräfte in die Erzeugung von *A* überstellt werden, so daß die Ausdehnung der Produktion *A* nicht zu einer Verteuerung führt. Auch kann eine Verbesserung der Produktion von *A* infolge einer erweiterten Ausnützung der Vorteile des Großbetriebes und der Arbeitsteilung hier einer

Kostenerhöhung entgegenwirken. (Die Anerkennung der Möglichkeit, daß in jedem Land die Exportware verteuert wird, schließt bereits die Konsequenz ein, daß eine uneingeschränkte „Interessenharmonie“ hier nicht angenommen werden kann: Wer etwa im Lande I ausschließlich an der Ware *A* ein Interesse hat, während er von *B* überhaupt nichts konsumiert, kann sich durch die Wirkung des zwischenstaatlichen Austausches als geschädigt ansehen, soweit er nicht bei der Umstellung als Produzent gewinnt.)

3. Der Tauschverkehr zwischen den beiden Ländern hat die „Ergiebigkeit der Produktion“ gesteigert. Das ergibt sich ohne weiteres daraus, daß in jedem der beiden Länder eine Erzeugung unterlassen wird, welche im anderen Lande unter günstigeren Umständen durchgeführt werden kann, während die eigene Produktion in einem günstigeren Bereiche ausgedehnt wird. Insgesamt wird von den Waren *A* und *B* in den beiden Ländern mehr produziert werden als bisher. Das ist zunächst für eine Betrachtung gegeben, welche die Verhältnisse beider Länder zusammenfaßt. Es muß das aber auch für jedes einzelne der beiden Länder gelten. Denn wenn selbst im Lande I die Produktion von *A* in einen Bereich mit geringerer Ergiebigkeit ausgedehnt und daher *A* teurer wird, so ist dies doch nur deshalb möglich, weil die Nachfrage die erweiterte Befriedigung mit dem jetzt verbilligten *B* vorzieht. Es war ja bisher eine Nachfrage nach *B* vorhanden, welche den Preis noch höher gehalten hatte, so hoch, daß die Erzeugung von *B* mit erhöhten Kosten einer Ausdehnung der Produktion von *A* vorgezogen worden war. (Vgl. dazu die Bemerkungen über das „Maximumtheorem“ S. 56 ff.)

Nun wird das hier entwickelte Beispiel um vieles realistischer gestaltet, wenn wir annehmen, daß nicht allein die beiden Waren *A* und *B* zum Austausch gelangen, sondern eine ganz große Reihe von verschiedenen Waren, wobei in jedem der beiden Länder einerseits eine Ausdehnung in der Erzeugung der zum Export gelangenden Produkte, andererseits eine Einschränkung oder auch Einstellung der Produktion von zur Einfuhr gelangenden Waren eintritt. Für unsere Betrachtung bedeutet das nichts anderes als eine Verallgemeinerung der Wirkungen, welche wir vorhin bei dem Austausch zweier Waren festge-

halten haben. Für die weitere Analyse ist es aber jetzt notwendig, die Voraussetzungen unserer Ableitung in einem Punkte zu ändern, dem häufig eine sehr große Bedeutung zuerkannt worden ist.

Wir betrachten den Handelsverkehr zwischen zwei Ländern, welche nicht mehr im großen und ganzen gleichartige Produktionsverhältnisse haben. Es sei angenommen, daß die allgemeine wirtschaftliche Lage in den beiden Ländern ganz grundlegend verschieden ist. Das eine Land ist ein besonders reiches, das andere ein besonders armes Land. Da ist zunächst zu fragen, was mit den Formeln „reich“ und „arm“ gemeint sein kann. Wir werden später noch (S. 198) Gelegenheit haben, jene Umstände zu besprechen, welche eine unterschiedliche Stellung verschiedener Länder im zwischenstaatlichen Verkehre bedingen. Hier sei kurz gesagt, daß die Unterscheidung eines reichen und eines armen Landes nur in der Weise einen Sinn haben kann, daß in dem ersten Land durch irgendwelche Umstände die Ergiebigkeit (Grenzproduktivität) der Produktionsmittel eine größere ist als in dem anderen Lande. Es wird dabei für die Analyse eines gegebenen Tatbestandes keinen Unterschied ausmachen, ob der Vorteil des einen Landes in Umständen gelegen ist, welche physisch an das Land gebunden sind (Bodenqualität, Klima), oder etwa im Besitze von an sich beweglichen Produktionsmitteln (Kapital) begründet ist, welche aus irgendeinem besonderen Grunde nicht in das andere Land überstellt werden.

Nun ist es denkbar (wenn auch dieser Fall praktisch nicht von Bedeutung sein wird), daß die Verhältnisse in beiden Ländern derart gestaltet sind, daß ein Anlaß zu einem Tauschverkehr überhaupt nicht gegeben ist. Die Voraussetzungen dafür sind leicht zu sehen: In jedem Lande werden die Produktionsmittel nach den gegebenen Möglichkeiten verwendet, es bilden sich Preise der Produkte, welche zunächst jeweils durch die innerwirtschaftlichen Verhältnisse bedingt sind. Wenn nun — und das ist trotz der Verschiedenheit in der Ergiebigkeit der Produktionsmittel in den beiden Ländern denkbar — die Relationen der Produktpreise in den beiden Ländern dieselben sind (wenn, insoweit es sich um die Produkte handelt, das „Preissystem“ das gleiche ist), wird zwischen den beiden Län-

dern ein Tauschverkehr nicht eintreten. (Es wird dabei ausschließlich eine Wirkung der monetären Faktoren sein, daß die Produktpreise in beiden Ländern gleich hoch sind. Im reicheren Land werden die Produktionsmittelpreise wesentlich höher sein. Die hohen Preise der Produktionsmittel in dem reichen Lande, die niedrigen Preise derselben in dem armen Lande sind dann der Ausdruck der verschiedenen Ergiebigkeit derselben.) Wie leicht einzusehen, wird dieser Zustand dann gegeben sein, wenn in dem armen Lande die Produktionsbedingungen nicht nur an sich allgemein ungünstigere sein werden, sondern wenn sie außerdem bei den verschiedenen Produkten in demselben Verhältnis ungünstigere sind. Das wird nun aber nicht zu erwarten sein, und mit der Aufnahme einer der Wirklichkeit entsprechenden Voraussetzung kommen wir jetzt ohne weiteres zur Lösung der Fragen, welche den Handelsverkehr zwischen reichen und armen Ländern betreffen.

Es wird anzunehmen sein, daß in dem armen Land — mögen auch die Produktionsbedingungen an sich durchwegs schlechtere sein — der Nachteil der einen Produktion größer, der einer anderen wiederum geringer ist. Das muß aber bedeuten, daß das „System der Preise“ in den beiden Ländern ein verschiedenes ist: In dem armen Lande wird manches von den Produkten teurer, manches billiger sein als im reichen Land. (Daß in dem armen Land nur einzelne Waren teurer, keine aber billiger wären, ist bei dem bereits begründeten Ausgangspunkte der Gleichheit des „allgemeinen Preisniveaus“ nicht möglich. Wo das zunächst gegeben wäre, müßte sofort eine Anpassung von den monetären Faktoren ausgelöst werden, also je nach dem Verhalten der Notenbank entweder ein Steigen der ausländischen Wechselkurse oder eine Herabsetzung von Preisen im Inlande.) Damit ist aber die Möglichkeit eines Handelsverkehrs zwischen den beiden Ländern gegeben. Das arme Land wird von seinen Produkten jene, welche billiger sind, das sind also jene, bei welchen es, wenn auch unter ungünstigeren Bedingungen, so doch unter „relativ weniger ungünstigen“ Bedingungen arbeitet, in das reiche Land ausführen können und dafür dort jene Produkte kaufen, welche in dem reicheren Lande nicht nur unter an sich günstigeren Bedingungen, sondern unter in höherem Maße günstigeren Bedingungen erzeugt

werden. (Das sogenannte Gesetz der komparativen Kosten.) Im übrigen sind dieselben Feststellungen zu machen wie früher bei der Behandlung zweier Länder, welche unter ganz gleichartigen Produktionsbedingungen miteinander in Verkehr treten. Die Ergiebigkeit der Produktion steigt in beiden Ländern. Dasjenige, was hier das Besondere (und dem wirtschaftlich nicht Geschulten so schwer Zugängliche) ist, das ist der einfache Grundsatz, daß aus dem armen Lande mit Vorteil in das reiche Land verkauft werden kann, obwohl in dem armen Lande die Produktionsbedingungen ungünstigere sind. Gerade aber das Verständnis des in so einfacher Weise ableitbaren Grundsatzes der komparativen Kosten ist für eine vernünftige Einstellung zu wichtigen handelspolitischen Fragen von ganz grundlegender Bedeutung. Aus diesem Grundsatz ist die wichtige Konsequenz zu ziehen, daß weder Reichtum noch Armut eines Landes als Argument in der Behandlung handelspolitischer Fragen herangezogen werden kann.

### **7. Die zwischenstaatliche Arbeitsteilung.**

Der zwischenstaatliche Warenverkehr wird unmittelbar veranlaßt durch die verschiedene Gestaltung der Produktionsbedingungen (der Kosten) in den einzelnen Ländern, wobei im Sinne der früheren Ausführungen nicht nur die absoluten, sondern auch die komparativen Kostenunterschiede in Betracht zu ziehen sind. Eine Aufzählung der Ursachen dieser Kostenunterschiede wird vier Umstände zu unterscheiden haben.

1. „Natürliche“ Kostenunterschiede. Hier kommt die natürliche Gestaltung der Produktionsbedingungen durch die physische Ausstattung der Länder in Betracht, also Klima, Bodenbeschaffenheit, Rohstoffvorkommen (namentlich auch in der Transportrelation zu Verarbeitungs- und Verbrauchsstätten). Durch diese Umstände werden nicht nur die Bedingungen der Urproduktion sondern auch in weitem Ausmaße die der Verarbeitung beeinflußt.

2. Gegebene Verteilung der an sich beweglichen Produktionsmittel. Hier kommt die Verteilung von Arbeit und Kapital in Betracht. Allgemein ist zu sagen, daß eine vermehrte Versorgung mit Arbeit (dichtere Bevölkerung) zwar nicht an sich günstigere Produktionsbedingungen verschlechtert, aber die

Produktion in einen Bereich zwingt, in welchem der Ertrag ein minder günstiger ist. Reichlichere Kapitalversorgung bedeutet für die anderen Produktionsmittel (insbesondere also für die Arbeit) eine Steigerung der Ergiebigkeit (vgl. S. 84).

3. Vorteile, welche manche Länder aus einem Vorsprung in der Entwicklung genießen. Hier kommt zunächst alles dasjenige in Betracht, was in irgendeiner Weise „gelernt“ werden kann, also vor allem höhere Qualifikation von Arbeitern und die Sammlung von Erfahrungen (übrigens auch: Verbindungen usw.) durch die Unternehmer. Es kann aber hier auch der bloße Bestand einer alteingeführten Produktion, welche einerseits ihre „Gründungskosten“ bereits längst aufgewendet hat, andererseits die Vorteile des Großbetriebes genießt, einen Kostenvorsprung bedeuten.

4. Gestaltung der Produktionsverhältnisse durch die gesellschaftliche Organisation. Hier kommt in erster Linie die Wirtschaftspolitik des Staates in Betracht, einerseits insoweit sie sich in weitem Ausmaße als Preisbelastung auswirkt, andererseits aber auch insoweit sie durch verschiedene (später noch zu besprechende) Maßnahmen „wirtschaftsfördernd“ wirkt.

Die durch diese Umstände bestimmten Produktionsverhältnisse sind zunächst für die Wirtschaft eines jeden Landes gestaltend, während die Ermöglichung (oder Nichtbehinderung) eines zwischenstaatlichen Handelsverkehrs eine andersartige Ausgestaltung der Wirtschaft in den verschiedenen Ländern zur Folge haben muß. Wir haben bereits ausgeführt, daß diese Änderung, welche der zwischenstaatliche Wirtschaftsverkehr auslöst, für alle Länder eine Steigerung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel und damit eine Hebung der Lebenshaltung der Bevölkerung bedeuten muß. Hier sind zwei Bemerkungen notwendig:

1. In jeder Wirtschaft wird es zu jeder Zeit „brachliegende“ Produktionsmittel geben, z. B. irgendwelche Rohstoffe, welche nicht abbauwürdig sind. Selbst im ärmsten und dichtest besiedelten Land wird irgendein Mineral oder irgend etwas Ähnliches zu finden sein, dessen Gewinnung so hohe Kosten verursacht, daß deren Aufwendung nicht gerechtfertigt ist. Dieses „Brachliegen“ ist nichts anderes als ein Ausdruck dafür, daß die Produktionsmittel, welche hier einen Rohstoff „technisch“

gewinnen könnten, aus wirtschaftlichen Gründen wo anders verwendet werden, also deshalb, weil sie wo anders einen größeren Ertrag bringen können. (In den verschiedensten Ländern gibt es z. B. Goldvorkommen, welche nicht ausgenützt werden, weil das gewonnene Gold zu teuer kommen würde. Das Gold kann dann billiger im Austausch gegen andere Produkte des Landes erworben werden. Wollte man es sich in den Kopf setzen, jedes überhaupt vorhandene ungünstigste Rohstoffvorkommen auszunützen, so würde die Folge nur eine allgemeine Schrumpfung der Versorgung sein, weil Produktivkräfte von der Ausnützung günstigerer Produktionsmöglichkeiten abgezogen werden müßten.) Das wird in dem autarken Lande nicht anders sein als in einem in die Weltwirtschaft eingegliederten. Was der zwischenstaatliche Handel in dieser Richtung bewirken kann, das ist zunächst das, daß andere Produktionsmöglichkeiten brach liegen als bei Absperrung, dann aber, daß ungeachtet dieser Stilllegung mancher Produktionsmöglichkeiten eine Steigerung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel eintritt.

2. Verschieden günstige Produktionsmöglichkeiten haben zur Folge, daß der allgemeine Lebensstandard der Bevölkerung und insbesondere der Arbeitslohn in den verschiedenen Ländern verschieden hoch ist. Differenzen im sozialen Druck haben immer eine Wanderbewegung aus dem Lande mit niedrigerem sozialen Niveau in jenes mit einem höheren ausgelöst, wobei die letzte denkbare Konsequenz dieser Bewegung, eine Ausgleichung des Lebensstandards der verschiedenen Länder, nicht nur infolge staatlicher Beschränkungen des Wanderverkehrs sondern auch infolge weiterer Schwierigkeiten und Hemmungen, welche der Wanderung an sich entgegenstehen, niemals auch nur annähernd erreicht werden konnte. Völlig unsinnig ist es aber, zu glauben, daß ein freier Warenverkehr zu einer Verstärkung der Wanderbewegung führen müßte. Ganz im Gegenteil: Wenn die zwischenstaatliche Arbeitsteilung gerade auch den armen und besonders dicht besiedelten Ländern eine Erhöhung der Lebenshaltung ermöglicht, so wird dieser Umstand viel eher eine Schwächung der in der Richtung einer Auswanderung wirkenden Kräfte zur Folge haben.

Wenn das dem Außenhandel zugrunde liegende Prinzip dahin zu formulieren ist, daß ein Land die Waren, welche es aus



dem Auslande billiger beziehen kann, nicht selbst erzeugt, sondern nach Ausdehnung der Produktion anderer Waren mit geringerem Aufwand aus dem Auslande kauft, so ist damit die enge Verbindung von Import und Export aufgezeigt. Das ist in notwendiger Weise mit jeder zwischenstaatlichen Arbeitsteilung verbunden, ganz so wie die Übertragung von Gütern, und zwar in der Verkehrswirtschaft Kauf und Verkauf, notwendige Folge der Arbeitsteilung innerhalb eines Landes ist. Die Arbeitsteilung hat ja nicht den Sinn, daß jemand sich auf eine Erzeugung spezialisiert und daneben auch alles das, was er braucht, selbst erzeugt, sondern nur den, daß mit dem in der Spezialisierung erzeugten Gut alles andere, was sonst benötigt wird, gekauft werden kann. Daß dabei die Arbeitsteilung zu einer größeren Ergiebigkeit der Arbeit führt, das ist Ursache dafür, daß alle an der Arbeitsteilung Teilnehmenden mit einer reichlicheren Versorgung rechnen können. Innerhalb der verschiedenen Wirtschaftsbereiche ist die Arbeitsteilung verschieden weit ausgebaut. Der moderne Industriearbeiter etwa ist ausschließlich in der immer wiederholten Erzeugung einer ganz kleinen Reihe von Produkten oder gar nur eines einzigen Produktes beschäftigt, während er alles, was er braucht, mit seinem Geldeinkommen auf dem Markte kauft, und zwar aus dem Produkte der verschiedenartigsten spezialisierten Erzeugungen. In der Bauernwirtschaft von heute finden sich dagegen ganz verschiedene Grade der Eingliederung in die Arbeitsteilung: Neben der auf das äußerste fortgesetzten Spezialisierung auf eine fast ausschließlich für den Markt arbeitende Einzelproduktion, in welchem Falle die Wirtschaft den überwiegenden Teil ihres Bedarfes von anderen Wirtschaften kauft, alle Abstufungen bis zu einer fast geschlossenen Wirtschaft der Selbstversorgung, welche nur mit geringen Teilen des Produktes auf den Markt geht. Ganz deutlich ist aber gerade hier zu sehen: Je mehr verkauft wird, desto mehr wird auch gekauft werden. (Für diese Betrachtung ist bei Verkauf gegen Geld zur Veranlagung desselben das Gegenstück in einem für später hinausgeschobenen Kauf zu sehen.) Verschiedene Gesichtspunkte können für die Beurteilung herangezogen werden, welche von beiden Wirtschaftsformen die „bessere“ ist. Es mag für starke Vielseitigkeit einer Produktion sprechen, daß sie in geringerem

Maße krisenempfindlich ist, daß in ihr gewisse moralische Werte erhalten werden können (vgl. S. 33). Vom Gesichtspunkte des Ausmaßes der Versorgung aber ist zweifellos die Arbeitsteilung vorteilhaft. Und wie für die einzelnen Wirtschaften gilt das auch für die Betrachtung der „Kollektiva“ ganzer Volkswirtschaften. Wenn ein Land durch starke Arbeitsteilung mit der Weltwirtschaft verbunden ist, so bedeutet das eine Hebung des Lebensstandards, es bedeutet aber zugleich, daß nicht nur mehr ausgeführt, sondern auch entsprechend mehr eingeführt wird.

Freilich darf die Formel von der gegenseitigen Abhängigkeit von Import und Export nicht zu einer starren Deutung führen. Zunächst nicht zu einer Beschränkung auf die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen nur zwei Ländern: Bei uneingeschränkter zwischenstaatlicher Arbeitsteilung wird es sich häufig ergeben, daß ein Land in ein zweites mehr exportiert und aus einem dritten mehr einführt. Dem Sinne der Arbeitsteilung widersprechend wäre es da, wollte man meinen, es müßte in ein Land, aus welchem eine bestimmte Warenmenge bezogen wird, auch ebensoviel ausgeführt werden. Wenn die Einfuhr in größerem Maße aus dem einen Lande erfolgt, so ist das ein Zeichen dafür, daß gerade in diesem Land das, was gebraucht wird, billiger zu haben ist. Dann aber darf die Formel von der Abhängigkeit von Import und Export auch nicht dahin gedeutet werden, daß sich mit Notwendigkeit eine Ausgleichung der beiden Größen für jedes Land ergeben müßte. Wir haben bereits an anderer Stelle (vgl. S. 166) darauf hingewiesen, daß der zwischenstaatliche Warenverkehr auch durch „einseitige“ Zahlungen sowie durch den Kapitalverkehr in weitem Ausmaße bestimmt wird. (Hingabe und Rückzahlung von Kapital bedeuten ein zeitliches Auseinanderlegen von Leistung und Gegenleistung, wobei die letztere — infolge der Zahlung von Zinsen und Gewinnen — größer ist, — wofern sie nicht z. B. bei Zahlungsunfähigkeit eines Kreditnehmers ausbleibt.) Darum ist die Betrachtung von zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen ausschließlich von dem Gesichtspunkte der sogenannten Handelsbilanz vollständig ungenügend.

### 8. Theorie und Praxis des Schutzzolles.

Die Lehre von der zwischenstaatlichen Arbeitsteilung läßt vom Gesichtspunkte der Versorgung der Bevölkerung wie vom Gesichtspunkte der Förderung der Ergiebigkeit der Produktion nur die einzige Politik des Freihandels zu. Die Geschichte der Wirtschaft ist aber eine Geschichte von mehr oder weniger weitgehenden Beschränkungen des Handelsverkehrs. Der Widerspruch zwischen Erkenntnis und Praxis kann entweder darin seine Ursache haben, daß der Praxis die Erkenntnisse der nationalökonomischen Wissenschaft fremd geblieben sind, daß sie also von falschen Ansichten geleitet gewesen ist, oder aber darin, daß die Praxis sich anderes zum Ziele gesetzt hat als das, was die Wissenschaft als Folge des ungehinderten Handelsverkehrs erkannt hat. Mit beiden Möglichkeiten haben wir uns jetzt zu befassen.

Die Diskussion um die Grundlagen der Handelspolitik hat immer wieder Versuche gezeitigt, ein „wirtschaftliches“ Argument für Schutzzölle zu finden. Da und dort mag ein Argument Anspruch auf ernstere Berücksichtigung gefunden haben, das für ganz bestimmte streng umschriebene Voraussetzungen eine „günstige“ Wirkung eines Schutzzolles in einer Übergangszeit vertreten hat, wobei wohl immer die praktische Durchführbarkeit des Schutzes allein aus dem Gesichtspunkte der mit ihm verfolgten Zwecke sehr zweifelhaft erscheinen mußte. Das stärkste Argument war wohl das des Erziehungszolles: Eine in der geschichtlichen Entwicklung zurückgebliebene Wirtschaft, insbesondere eine Agrarwirtschaft, welche noch nicht zur Industrialisierung gelangt ist, wird unter dem Schutze eines Zolles ihre Produktion auf eine „höhere Stufe“ bringen können, wobei die heimische Produktion, wenn sie einmal voll entwickelt ist (den Vorsprung der anderen eingeholt hat), auch in freier Konkurrenz mit dem Weltmarkte bestehen wird. Nur mit diesem Nachsatz ist das Argument des Erziehungszolles sinnhaft, da ja nicht dauernder Schutz einer dauernd nicht konkurrenzfähigen Produktion, sondern nur vorübergehender Schutz einer noch zurückgebliebenen sein Inhalt ist. Das Argument kann dann als eines aufgefaßt werden, das ganz im Sinne des Gedankens der zwischenstaatlichen Arbeitsteilung liegt, weil ja nach der Entwicklung der heimischen

Produktion die Arbeitsteilung mit einer höheren Stufe allgemeiner Ergiebigkeit der Produktion erreicht werden soll. Gegen das Argument des Erziehungszolles wird weniger das einzuwenden sein, daß erfahrungsgemäß manche zurückgebliebene Produktionen auch ohne diesen Schutz sich unter günstigen Umständen rasch entwickeln konnten, als vielmehr das gewichtige Argument, daß Ausmaß und vor allem Ende des unbedingt notwendigen Schutzes praktisch niemals sicher zu bestimmen sein werden, insbesondere im Hinblick darauf, daß die einmal geschützte Produktion alles daran setzen wird, um den Schutz zu einem dauernden zu gestalten. Dann wäre zu erwähnen das Argument des Schutzes einer an sich konkurrenzfähigen heimischen Produktion, welche in der Zeit einer Krise einer starken ausländischen Konkurrenz nicht gewachsen ist. Hier könnte erwogen werden, ob nicht die vorübergehenden Nachteile des Schutzes geringer sind als die dauernden Nachteile, die sich unter Umständen aus der Vernichtung einer heimischen Produktion (ihrer Kapitalanlagen und ihres „Organisationswertes“) ergeben. (Ein ähnliches Argument kann auch diskutiert werden im Zusammenhang mit dem Vorgehen vieler Kartelle: Wenn ein ausländisches Kartell im Inlande wesentlich unter den im Produktionslande geltenden Preisen verkauft — „Preisdiskriminierung“, gewöhnlich als Dumping bezeichnet —, so wird die billigere Belieferung des Inlandes unter Umständen nicht nur vom Gesichtspunkte einer in diesem Falle vorübergehenden billigeren Versorgung der heimischen Nachfrage, sondern auch vom Gesichtspunkte einer allenfalls dauernden Schädigung der heimischen Produktion zu beurteilen sein.) Auch hier kann aber dem Gedanken eines vorübergehenden Schutzes im Interesse einer späteren Arbeitsteilung auf einer höheren Ergiebigkeitsstufe die Frage nach den Kriterien einer korrekten Praxis gegenübergestellt werden.

Streng zu unterscheiden von diesen Argumenten sind aber die in der Tagesdiskussion vorherrschenden völlig verfehlten Argumente, welche den Schutz der heimischen Produktion deshalb verlangen, weil diese „schwächer“ ist als die ausländische (soweit sie nicht nur absolut, sondern auch nach dem Grundsatz der komparativen Kosten „schwächer“ ist, müßte sie bei zwischenstaatlicher Arbeitsteilung durch eine im höheren

Grade ergiebige inländische Produktion ersetzt werden), weil sonst inländische Produktionsmittel brach liegen müssen (das wird immer der Fall sein, bei Autarkie werden andere Produktionsmittel brach liegen, aber die allgemeine Lebenshaltung wird eine niedrigere sein). Daß schließlich aus den zwischenstaatlichen valutarischen Beziehungen keinerlei Zollargumente abgeleitet werden können, ergibt sich ohne weiteres aus dem an früherer Stelle Gesagten. Mögen auch alle diese Argumente zur Gänze auf Trugschlüssen, auf dem Nichtverstehen der Zusammenhänge beruhen, ihre Wirksamkeit ist jedem bekannt. Die auf ihnen beruhende, mit ihnen verteidigte und vertretene Schutzpolitik wird aber von sozialen Kräften getragen, mit welchen wir uns noch zu befassen haben werden (vgl. S. 216 f.).

Nun aber die Frage andersartiger Zielsetzungen. Wenn die staatliche Wirtschaftspolitik es sich aus irgendeinem Grunde zur Aufgabe setzt, daß irgendeine bestimmte Produktion im Inlande entwickelt werden soll, welche im freien Wettbewerb mit dem Auslande nicht (oder nicht in dem gewünschten Umfange) bestehen kann, so wird es immer möglich sein, den Bestand dieser Produktion im Inlande unter einem entsprechenden Schutz zu sichern. (Selbst hinsichtlich irgendwelcher sonst nur im Auslande erhältlicher Rohstoffe könnte diese Produktion in sehr vielen Fällen durch Heranziehung von Ersatzstoffen „bodenständig“ gemacht werden. Die Grenze für diese Möglichkeit wäre nur dann gegeben, wenn das Produkt im Inlande schließlich so teuer käme, daß ein Absatz überhaupt nicht mehr zu finden wäre.) Eine derartige Politik ist hinsichtlich einer einzelnen, auch hinsichtlich einer begrenzten Mehrheit von Produktionen immer möglich. Sie kann durchaus sinnhaft sein unter der Annahme einer entsprechenden Zielsetzung der Staats- und Wirtschaftspolitik. Völlig verfehlt wäre es ja, wollte man glauben, vom Gesichtspunkte einer wirtschaftlichen Betrachtung prüfen zu können, ob dieses oder jenes Ziel der Politik ein gutes oder ein schlechtes ist. Das, was die wirtschaftliche Betrachtung zeigen kann, ist etwas ganz anderes. Je mehr die Politik des Schutzes auf eine Mehrheit von Produktionen ausgedehnt wird, desto stärker wird ein besonders gewichtiger Umstand zur Geltung gelangen. Die Verteuerung der einen Produktion bedeutet immer direkt oder

indirekt eine Verteuerung anderer Produktionen. Eine direkte Verteuerung dann, wenn das Produkt zum Produktionsmittel einer anderen Produktion wird, eine indirekte dann, wenn der Schutz einer Produktion die Lebenshaltungskosten verteuert und damit in der Richtung einer Erhöhung der Lohnkosten wirkt. Diese indirekte Wirkung kann freilich überwunden werden, wenn die Lebenshaltung der Bevölkerung herabgesetzt wird, die Größe des realen Lohnes sinkt. In jedem Falle wird eine Schrumpfung der Produktion gegeben sein. Wenn die Schutzmaßnahmen über einzelne Produktionen hinaus immer mehr ausgedehnt werden, so muß diese Wirkung immer mehr verstärkt werden. Die theoretische Möglichkeit einer völligen Absperrung vom Auslande ist bei fortschreitendem „Schutz“ der heimischen Produktion ohne weiteres gegeben. Die fortschreitende Schutzpolitik wird aber zu einem immer stärkeren Druck auf die Lebenshaltung führen, welcher wahrscheinlich schließlich ein Fortschreiten auf diesem Wege unmöglich machen wird. Wenn aber für Staats- und Wirtschaftspolitik eine Zielsetzung gegeben ist, welche den Bestand bestimmter Produktionen im Inlande erfordert, so wird gerade das Unterlassen des Schutzes für andere Produktionen ein Einspielen der Wirtschaft auf diese Förderung bedeutend leichter und bei einem höheren Niveau der Ergiebigkeit der Produktion möglich machen. Es wird wohl kaum eine praktisch in Betracht kommende Zielsetzung für Staats- und Wirtschaftspolitik geben können, für welche ein geschlossenes Schutzzollsystem als geeignetes Mittel erkannt werden kann. Jenes Argument, das gewöhnlich als Begründung einer solchen Politik angeführt wird, daß nämlich nur auf diesem Wege eine Erhaltung und Vergrößerung der heimischen Produktion erreicht werden könnte, das kann für jemanden, der einmal die Zusammenhänge, welche in den zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen zur Geltung gelangen, verstehen gelernt hat, keine Geltung haben. Soll aber Schutzpolitik einzelnen Gruppen der Wirtschaft zugute kommen, so wird dies eben nur durch Schutz dieser Gruppen erreicht werden können, niemals aber durch eine Politik, welche glaubt, jedem helfen zu können, während sie doch das, was dem einen zugute kommt, nur auf Kosten des anderen gewähren kann, so daß sie letzten Endes alle schädigt.

## VIII. Der Sinn der Wirtschaftspolitik.

### 1. Die „ideale“ Wirtschaftspolitik.

Wie würde die Wirtschaftspolitik geführt werden, wenn nach dem bekannten Ausspruche „die Weisen Könige und die Könige Weise“ wären? Wir könnten auf diese Frage keine allgemeine Antwort geben, dies einfach aus dem Grunde, weil wohl eine ganze Reihe von Umständen der gegebenen Lage des Landes, seiner politischen und sonstigen Beziehungen, seiner allgemeinen sozialen Verhältnisse für diese Wirtschaftspolitik bestimmend werden müßte. Aber einen gewissen Rahmen können wir hier abstecken, welcher die Möglichkeiten, die gegeben sind, zeigt und in dem wir die Wirkungen verschiedener Richtungen der Wirtschaftspolitik sehen können.

Es ist durchaus denkbar, daß die Weisen sich die Förderung des Volkswohlstandes schlechthin in der Wirtschaftspolitik zum Ziele setzen. Man wird gemeiniglich von den Weisen etwas anderes zu erwarten gewohnt sein — und doch muß die Möglichkeit dieser Art der Zielsetzung anerkannt werden, wenigstens als ein Grenzfall, welcher insbesondere dann von Bedeutung sein wird, wenn eine große allgemeine Wirtschaftsnot das Ziel der Förderung des Volkswohlstandes anderen Zielen voransetzen läßt. Das Mittel, das dieser wirtschaftspolitischen Zielsetzung entspricht, ist aber die Politik der Wirtschaftsfreiheit, welche jedem Produktionsmittel den Weg in die Verwendung „größter Ergiebigkeit“ offen hält.

Das folgt zunächst aus unserer allgemeinen Ableitung (vgl. S. 56 ff.). Fraglich könnte es hier sein, ob diese allgemeine Ableitung für die konkrete Wirtschaftspolitik ohne weiteres anwendbar ist. Aus dem vielen, das da zu sagen wäre, sei jener Umstand herausgegriffen, welcher wohl als der wichtigste anzusehen ist. Die ökonomische Theorie behandelt die wirtschaftlichen Elemente zunächst als ohne Einschränkung beweglich. In der Welt der Wirklichkeit ist aber — auch unabhängig von Beschränkungen, welche durch die staatliche Wirtschaftspolitik wie auch durch Maßnahmen von monopolistischen Organisationen gegeben sind — eine völlige Beweglichkeit der Produktionsmittel, eine uneingeschränkte Möglichkeit der Umstellung der Produktionsmittel aus einer Verwendung

in eine andere, nicht gegeben. Das gilt zunächst von der menschlichen Arbeitskraft (sowohl von unselbständiger Arbeit wie von der Arbeit etwa des selbständigen Handwerkers), welche für eine bestimmte Leistung spezialisiert ist und oft nicht leicht auf eine andere umgestellt werden kann. Das gilt dann auch für das einmal investierte Kapital, welches gleichfalls oft eine „spezifische“ Form angenommen hat, für welche eine Umwandlung in eine andere Kapitalform, eine Umstellung in eine andere Verwendung nicht möglich ist. Die Inhaber solcher schwer beweglicher oder schwer umstellbarer Produktionsmittel können bei jeder Änderung in der Wirtschaft geschädigt werden. Trotzdem muß es feststehen, daß ein Schutz solcher Produktionsmittel in dem Sinne, daß ihnen eine Verwendung in einer ihrer spezifischen Qualifikation entsprechenden Weise gesichert wird, nicht ein Mittel zur Steigerung der Ergiebigkeit der Wirtschaft sein kann. Die Unmöglichkeit der Verwendung dieser Produktionsmittel bei freier Wirtschaft ist ja nur die Folge des Umstandes, daß sie einen Ertrag nicht bringen können. (Sie sind also „wertlos“, es wird ihnen ein Ertrag nicht „zugerechnet“. Die Umstellung der Wirtschaft durch eine wirtschaftspolitische Maßnahme — z. B. durch einen Schutzzoll —, welche einem solchen Produktionsmittel einen Ertrag sichert, bedeutet aus bereits eingehend erörterten Gründen eine Schmälerung der Ergiebigkeit der Produktion.) Für die Entwicklung in der Zukunft ist es aber sehr wichtig, daß der Schutz solcher spezifisch gearteter Produktionsmittel die Wirkung haben wird, daß auch weiterhin Produktionsmittel in dieser Form ausgestaltet werden (also z. B. Arbeiter dieser Qualifikation ausgebildet werden), so daß eine fortdauernde Ablenkung von Produktionsmitteln aus der Verwendung der größten Ergiebigkeit erfolgen wird.

Die Frage solcher spezifisch gearteter Produktionsmittel kann bei jeder Umstellung der Wirtschaft aktuell werden. Daß dann die Verweigerung des Schutzes eine Schädigung der Inhaber dieser Produktionsmittel bedeutet, ist ohne Zweifel, ebenso aber, daß der Schutz nur „auf Kosten der Gesamtheit“ gehen würde. Will unter diesen Umständen die Wirtschaftspolitik das Ziel größter Ergiebigkeit in der Wirtschaft mit einer Hilfe für die durch Umstellungen in der Wirtschaft Ge-



schädigten verbinden, so wird das geeignete Mittel nicht Schutz der Verwendung dieser Produktionsmittel in der Produktion sein, sondern die Gewährung von Entschädigungen. Dabei ist es klar, daß die Führung der Wirtschaftspolitik Hilfe in dieser Form um so leichter gewähren kann, je mehr die freie Beweglichkeit der Produktionsmittel eine Steigerung der Ergiebigkeit derselben ermöglicht. (Es möge aber aus dieser Bemerkung nicht abgeleitet werden, daß hier die Politik direkter Subventionen unter Beibehaltung von Schutzmaßnahmen als die Politik der Weisen dargestellt wird.)

Preisbelastungen wird die Wirtschaftspolitik zu vermeiden trachten. Sie wird also das, was zur Erhaltung des staatlichen Apparates (und allenfalls für Hilfsmaßnahmen) notwendig ist, in erster Linie durch solche Steuern aufzubringen suchen, welche aus Einkommen (vielleicht nach einem Gerechtigkeitsgesichtspunkte: zunächst aus großen Einkommen) getragen werden. Wenn solche Steuern nicht ausreichen, werden kosten erhöhende Steuern nur in dem notwendigsten Ausmaße eingeführt werden können.

Aber die Staatsführung der Weisen wird — vielleicht abgesehen von dem Zustande schwerster Wirtschaftsnot — nicht das Ziel des Volkswohlstandes in einem „materiellen Sinne“ allein sich vornehmen. (Freilich ist die Formel vom materiellen Reichtum sehr zweckwidrig. Im Grunde genommen handelt es sich darum, daß bei steigendem Wohlstande der Einzelne jene von der Güterversorgung abhängigen Ziele seines Wollens im höheren Maße erreichen kann, welche er sich gesetzt hat. Ob diese Ziele im Einzelfalle in irgendeinem Sinne „materielle“ sein werden oder nicht, wird von verschiedenen Umständen — insbesondere von der moralischen und kulturellen Haltung der Bevölkerung — abhängen.) Die Weisen werden wissen, daß Reichtum allein die Menschen nicht glücklich macht, daß wachsender Reichtum nicht zur Steigerung des Glückes der Menschheit beigetragen hat, daß bei steigendem Wohlstande immer wieder neue Bedürfnisse geweckt worden sind, daß Bedürfnisbefriedigungen, welche einmal als Luxus erschienen, nach kurzer Gewöhnung schon zu Existenzbedürfnissen werden, neben denen immer dringender das Verlangen nach noch mehr zur Wirksamkeit gelangt. Welcher Art da

andersgeartete Zielsetzungen der Staats- und Wirtschaftspolitik sein mögen, in welchem Weltbild sie ihre Begründung erfahren können, das alles zu prüfen, kann nicht unsere Aufgabe sein. Insoweit diese Zielsetzungen zu einer Politik führen, welche die Lenkung der Wirtschaft beeinflusst, bedeuten sie vom Gesichtspunkte der materiellen Versorgung eine „Belastung“ der Wirtschaft (eine Beeinträchtigung der Möglichkeit der oben erwähnten von dem Einzelnen gesetzten Zielerreichungen). Wenn etwa aus machtpolitischen Zielsetzungen heraus eine bestimmte Produktion im Lande gesichert werden soll, wenn aus solchen und anderen Zielsetzungen die Erhaltung einer dichten und traditionell arbeitenden landwirtschaftlichen Bevölkerung für geboten gehalten wird, oder wenn bedeutende Mittel für irgendwelche vom Staate gesetzte Zwecke der verschiedensten Art gefordert werden, Mittel, welche gegebenenfalls weit über das Ausmaß des ohne Kostenerhöhungen Erzielbaren hinausreichen, so bedeutet das alles eine Beeinflussung der Wirtschaft, welche die Ergiebigkeit der Produktionsmittel und damit den Volkswohlstand beeinträchtigt. Das kann und darf hier nicht als eine Kritik solcher Zielsetzungen angesehen werden: Die Ziele, welche damit erreicht werden sollen, können dem Betrachter sowohl wie auch dem gesunden Teil des Volkes als so wertvoll gelten, daß neben ihrer Erreichung die notwendige Belastung der Wirtschaft gerechtfertigt erscheint. Es können Zielerreichungen vorliegen, von denen man sagen kann, daß sie — wenn sie auch „auf Kosten“ dessen gehen, was die Menschen sonst mit ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit erstreben würden — doch dieser Belastung ein „ideelles Einkommen“ gegenüberstellen, das die Belastung voll und ganz rechtfertigt. Je mehr aber derartige Zielsetzungen von Bedeutung für die Wirtschaft werden, je stärker sie als Belastung der Wirtschaft zur Geltung gelangen, desto näher rückt jene Grenze, bei welcher die Erkenntnis zur Geltung gelangen kann, daß die Erreichung dieser Ziele einen zu starken Druck auf die Lebenshaltung der Bevölkerung bedeutet, daß ein stärkeres Anerkennen der „Bedürfnisse der Wirtschaft“ Berechtigung erhält. Dies zumal die Erreichung der andersartigen Ziele um so schwieriger wird, je knapper die wirtschaftliche Versorgung ist, dies auch un-

geachtet des Umstandes, daß gelegentlich das, was heute Belastung der Wirtschaft ist, später einmal sich als wirtschaftsfördernd auswirken kann.

Gerade aber diese Frage der „wirtschaftsfördernden“ Maßnahme der Wirtschaftspolitik wird in der praktischen Lösung großen Schwierigkeiten begegnen. Der Bau von Straßen und anderen Verkehrsmitteln, die Aufwendung öffentlicher Mittel für Kultivierungszwecke, die Aufwendungen für Schulen und vieles andere sind Maßnahmen, welche von irgendwelchen politischen oder kulturellen Gesichtspunkten vertreten werden können; sie können zugleich auch (bei entsprechender Wahl) für später eine Förderung der Ergiebigkeit der Produktionsmittel bedeuten. In diesem Falle wird Wirtschaftsförderung ein neben anderen Zielerreichungen stehender Nebenzweck. Sollte aber die Einsetzung von Produktionsmitteln für Wirtschaftsförderung ohne Rücksicht auf weitere Zwecke beabsichtigt sein, so könnte vielleicht eine Gegenüberstellung von Kosten und Erfolg in Betracht gezogen werden. (Dabei müßte berücksichtigt werden, daß jene, welche die Kosten tragen — die Steuerträger, wahrscheinlich letzten Endes alle an der Wirtschaft Beteiligten, soweit die Steuer nicht aus dem Einkommen einer begrenzten Gruppe aufgebracht wird —, nicht immer mit dem vielleicht begrenzten Kreise der Nutznießer zusammenfallen werden. Die Aufwendung von öffentlichen Mitteln wird in erster Linie in zwei Fällen zu erwägen sein: Wenn entweder die Zusammenfassung der Interessenten aus organisatorischen Gründen anders als im Verbands des Staates bzw. anderer Gebietsorganisationen nicht möglich ist, oder dann, wenn die Aufwendung von Mitteln für eine Investition, also im Grunde genommen ein Sparakt, nicht von allen direkt oder indirekt Interessierten vorgenommen werden würde.) Die Frage aber, in welchem Ausmaße die Aufwendung von Mitteln, welche heute eine Belastung sind, für einen späteren Erfolg gerechtfertigt ist, die Frage, wie weit man die Generation von heute zugunsten der späteren belasten soll, wird wiederum nicht nach „rein wirtschaftlichen“ Gesichtspunkten entschieden werden können. Einer Entscheidung über das, was man machen soll, sollte aber immer das Abwägen dessen vorausgehen, was man erreichen kann, wie auch das Einschätzen aller Wirkungen, welche das

Verfolgen des einen Zieles im Bereiche der Möglichkeit anderer Zielerreichungen auslöst.

Werden jene, welche die Staats- und Wirtschaftspolitik führen, wirklich nach diesen Grundsätzen vorgehen können und allein nach ihnen ihre Politik abstellen können? Werden nicht menschliche Fehler zur Geltung gelangen, Fehler des Nichtwissens, der Unklarheit über Art und Ausmaß der Wirkungen, der Unsicherheit und des Schwankens in den Zielsetzungen? Werden vor allem nicht die gesetzten großen Ziele hinter Bedürfnissen des Tages, hinter dem, was augenblicklich Erfolg bringt, hinter dem, was diesem oder jenem sichtlich nützt, ohne daß ein Schade an anderer Stelle gar zu deutlich sichtbar wird, zurücktreten? Mit diesen Fragen gelangen wir zur Realität der Wirtschaftspolitik. Bevor wir aber auf alles das eingehen, sei noch hier und im Rahmen der Betrachtung einer idealen Wirtschaftspolitik eine Frage kurz behandelt, welche als eine der großen Fragen der Wirtschaftspolitik gilt.

Werden die Weisen, welche die Wirtschaft führen, bei der „freien Verkehrswirtschaft“ verbleiben, werden sie es nicht vorziehen, zu einer „zentral gelenkten“ Wirtschaftsführung überzugehen? In unseren Ausführungen war immer die Grundlage der Argumentation die Entwicklung der in einer Verkehrswirtschaft zur Geltung gelangenden Notwendigkeiten, während wir alles, was sonst zu beachten war — das Monopol, die beschränkte Konkurrenz usw. —, nur als Abweichungen der Verkehrswirtschaft betrachtet haben. Von dem Falle einer theoretisch möglichen (und ebenso wie es bei einer „völlig freien“ Wirtschaft der Fall ist, in den letzten Konsequenzen wohl nur als theoretische Konstruktion vorstellbaren) zur Gänze zentral geleiteten Wirtschaft („Vergesellschaftung“ der Produktionsmittel und zentrale Verfügung über dieselben durch eine einzige Stelle der Wirtschaftsführung) haben wir nicht gesprochen. Die allgemeinen theoretischen Probleme einer solchen Wirtschaft sind aus dem früher Dargestellten ohne besondere Schwierigkeiten abzuleiten. Es genüge hier der Hinweis darauf, daß alles das, was über die Bedingungen der Produktion gesagt worden ist, auch für diese Wirtschaftsorganisation zu gelten haben wird, daß alles das, was über die Preisbildung gesagt wurde, eine entsprechende Übersetzung

in Ausdrücke einer „Bewertung“ der Güter durch die Zentralstelle zu erfahren hätte. Im übrigen fallen alle Fragen, welche mit dieser Wirtschaftsform verbunden sind, außerhalb des Bereiches jener wirtschaftlich-politischen Aktualität, im Hinblick auf die dieses Buch geschrieben wurde. Das gilt schon ganz allgemein für alle Fragen, welche mit einer Veränderung der Verteilung der Güter verbunden sind. (Hier ist nur zu sagen, daß die Vorteile, welche in irgendeiner vom Gesichtspunkte einer Sozialpolitik positiv gewerteten Richtung als Wirkungen einer Änderung der Verteilung vielfach erwartet werden, wahrscheinlich ganz bedeutend überschätzt werden, und daß der Erfolg, welcher mit einer solchen Maßnahme etwa erzielt werden könnte, weitaus zurückstehen würde hinter Erfolgen, welche eine zweckentsprechende Führung der Wirtschaftspolitik ohne Änderung der Besitzverteilung erreichen könnte.) Hier sei nur zur Frage der zentralen Wirtschaftsführung etwas gesagt.

Ein rationelles System der Wirtschaft unter einer zentralen Führung ist ebenso denkbar wie das der Verkehrswirtschaft. Die Wahl zwischen beiden wird für eine „ideale“ Führung des Staates wahrscheinlich nach ganz anderen als nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgen (wobei nicht die oft bestehende Meinung Ausschlag geben sollte, welche die Organisation um ihrer selbst willen dem „ungeregelten“ Zustande vorzieht). Für Erwägungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Erfolgshaftigkeit wäre wohl zu sagen, daß jede der beiden Wirtschaftsformen in der Praxis mit „falschen Kosten“ arbeiten wird. In der freien Verkehrswirtschaft werden Irrtümer und Fehler der Wirtschaftsführer ebenso zur Geltung gelangen wie in einer organisierten Wirtschaft; die Unmöglichkeit einer völlig genauen Kalkulation ist in dem einen wie auch in dem anderen Falle gegeben. Es ist wohl wahrscheinlich, daß alle diese Umstände in einer zentral geleiteten Wirtschaft zu größeren Mängeln führen würden. Dazu ist kaum anzunehmen, daß das der Verkehrswirtschaft entsprechende Prinzip der individuellen Selbstverantwortung und des Erwerbsstrebens in einer zentral geleiteten Wirtschaft vollwertig ersetzt werden könnte. Es besteht dann auch gar kein Grund zur Annahme, daß das Einkommen des Arbeiters in

einer organisierten Wirtschaft ein größeres sein könnte als in der Verkehrswirtschaft. (Wenn manche Utopien den Zustand einer überreichen oder sehr reichhaltigen Versorgung der Bevölkerung geschildert haben, so ist dazu eines zu bemerken: Die Konstruktion einer Wirtschaft, in welcher vor allem ein ungeheurer Kapitalreichtum eine größere Ergiebigkeit der Arbeit ermöglicht, kann völlig korrekt sein. Es ist aber eine Irreführung, wenn die reiche Versorgung als Wirkung einer bestimmten Organisation der Wirtschaft und nicht als Folge eines großen Reichtums dargestellt wird. Die Frage, wie der große Reichtum, welcher in der Utopie den Volkswohlstand so sehr heben soll, erworben werden soll, wird niemals gestellt. Meist wird gar nicht gesehen, daß gerade die Begrenztheit der Kapitalversorgung jener Umstand ist, welcher eine Hebung des Volkswohlstandes unmöglich macht.) So wird wohl vom Gesichtspunkte der wirtschaftlichen Erfolgshaftigkeit die Wahl zugunsten einer Verkehrswirtschaft ausfallen müssen. Anders könnte vielleicht der Sachverhalt sein, wenn Fehler der Wirtschaftspolitik und gar zu weit gehende Belastungen die Ergiebigkeit einer Verkehrswirtschaft so sehr vermindern, daß sie nur einen niedrigen Lebensstandard der Bevölkerung ermöglicht. Hier könnte freilich dann die Fragestellung verschoben werden, indem nicht die Wahl zwischen einer grundsätzlich freien Wirtschaft mit schlechter Wirtschaftspolitik und einer gut geführten zentralen Wirtschaft gestellt wird, sondern die Wahl zwischen einer schlechten und einer guten Wirtschaftspolitik. Und in dieser Weise wird die Frage jeder stellen, den die Anerkennung von Persönlichkeitswerten den Moloch des Wirtschaftskollektivums ablehnen läßt.

## 2. Einzelinteresse und Gemeinwohl.

Als Zielsetzung einer modernen Wirtschaftspolitik kommt zunächst alles das in Betracht, was wir eben bei der Besprechung einer „idealen“ Wirtschaftspolitik gesehen haben. Die Wirtschaftspolitik wird also auf der einen Seite den Wohlstand des Volkes zu heben trachten, auf der anderen Seite wird sie auch in mehr oder weniger großem Ausmaße anderen Zwecken dienlich sein, welche auf Kosten des sonst zu erzielenden Wohlstandes (oder wenigstens des gegenwärtig er-

reichbaren) gehen. Zwei Umstände aber werden es vor allem bewirken, daß eine Wirtschaftspolitik in der Wirklichkeit niemals „idealen“ Anforderungen Rechnung tragen wird. Auf der einen Seite die Tatsache, daß Kenntnisse und Erkenntnisse fehlen, welche eine volle Rationalität im Hinblick auf die gesetzten Zwecke zur Voraussetzung hätte, auf der anderen Seite aber die Tatsache, daß aus der Wirtschaft heraus sich Kräfte entwickeln, welche die Wirtschaftspolitik immer wieder von dem zu ihren Zielen führenden Weg abdrängen.

Es fehlt vielfach an den Kenntnissen der wirtschaftlichen Zusammenhänge, nur zu sehr haben falsche Ansichten der Vulgärökonomie noch immer eine vorherrschende Bedeutung. Aber nicht nur das: Selbst soweit die richtige Kenntnis der Zusammenhänge gegeben ist, fehlt oft die Kenntnis des quantitativen Ausmaßes der Wirkungen in verschiedenen Richtungen. Nur zu leicht wird etwas unternommen, bei dem man sich allgemein darüber klar ist, daß es gewisse „ungünstige“ Wirkungen hat, — wie groß diese Wirkungen sind, das ist nicht mit Sicherheit abzuschätzen, insbesondere auch dann nicht, wenn die ungünstigen Wirkungen von vielen im einzelnen ganz geringfügig erscheinenden Belastungen sich summieren. Dieser Umstand wird aber von der größten Bedeutung im Zusammenhang mit dem zweiten: Zum Antriebe der Wirtschaftspolitik wird in weitem Ausmaße ein Verlangen nach Schutz, das aus der Wirtschaft kommt. Es wird dieses oft als ein Verlangen nach Schutz im Interesse der Wirtschaftsgesamtheit gekleidet oder für ein solches gehalten. Aber selbst dann, wenn die Führung der Wirtschaftspolitik erkennt, daß einzelne Interessen auf Kosten des Gemeinwohles gefördert werden sollen, wird sie sich diesem Verlangen nur zu oft zur Verfügung stellen müssen, weil sie schließlich an die in der Bevölkerung gegebenen Wollungen und Bestrebungen, an die Interessen, welche sich an sie wenden, gebunden ist. Wie es aber zu diesem Druck auf die Führung der Wirtschaftspolitik kommt, das sei ausführlicher dargestellt.

In einer idealen freien Konkurrenzwirtschaft gibt es auf dem Markt ein einziges Ausleseprinzip, den Preiskampf. Es bildet sich ein Preis, wer zu diesem Preise kaufen kann, wird kaufen, wer zu diesem Preise verkaufen kann, wird verkaufen.

Insbesondere der Erzeuger aber, welcher bei diesem Preise Verluste erleidet, wird auf die Dauer den Konkurrenzkampf nicht mitmachen können. Er muß ausscheiden. So ist es in jedem sozialen Kampfe, daß irgendein Prinzip der Selektion entscheidet. Es kann nun freilich der, welcher bei der Wirkung des einen Selektionsprozesses untergehen muß, den Versuch machen, die Entscheidung durch Heranziehung eines anderen zu seinen Gunsten zuwenden. Der Boxer etwa, welcher im Boxkampf vor der Niederlage steht, kann ein Messer ziehen und seinen Gegner niederstechen. (Ob das für zulässig angesehen wird, das ist eine Frage des Kommentars und des Strafrechtes, welche mit der Wirksamkeit des Selektionsmittels im Kampfe an sich nichts zu tun hat.) Oder in der Wirtschaft: Wer im Konkurrenzkampf Gefahr läuft, zu unterliegen, kann etwa zu verschiedenen Mitteln „unlauterer Konkurrenz“ greifen oder auch seinen Konkurrenten vergiften. Ein anderes nicht mit moralischen Bedenken verbundenes Mittel aber, das in manchen Fällen mit nicht gar zu großen Schwierigkeiten herangezogen werden kann, ist die Hilfe des Staates: Es wird die Hilfe des Staates gegen die überlegene Konkurrenz verlangt. Die Formen, in welchen diese Hilfe gewährt wird, sind ganz verschiedenartige: Stärkere Belastung der überlegenen Konkurrenz, Verbot der Preisunterbietung, Verbot oder Erschwerung des Zuganges zu einer Produktion, schließlich Subventionierung einer Produktion in den verschiedensten Formen und noch vieles andere. Der Gegner, gegen welchen sich da die staatliche Intervention richtet, ist sehr häufig der ausländische Produzent, oft auch der überlegene Großbetrieb im Inlande, schließlich auch die „latente“ Konkurrenz jener, welche eine Produktion unter günstigeren Bedingungen neu errichten könnten. Ist aber die Wirtschaftspolitik einmal gewöhnt, in dieser Weise Schutz vor dem Untergang zu gewähren, so ist dieser Fall nicht mehr leicht abzugrenzen von anderen Fällen: daß der Schutz de facto einem bestehenden Sondergewinn gewährt wird, daß schließlich der Schutz dem Untüchtigen gegen den Tüchtigen zugute kommt.

Daß aber auch eine sich ehrlich bemühende Wirtschaftspolitik (von dem natürlich möglichen Fall der politischen Korruption ist hier nicht zu sprechen) ihre Hilfe zugunsten von



einzelnen Interessen gewährt, das ist aus manchen Gründen leicht zu verstehen:

1. Das schutzbedürftige „Einzelinteresse“ ist nicht immer allein das Interesse einer einzelnen Person oder eines einzelnen Unternehmers. Oft handelt es sich um den Schutz eines ganzen Produktionszweiges. Mit dem Interesse schon eines einzelnen Betriebes sind die Interessen der beschäftigten Arbeiter, der Lieferanten und anderer verbunden, dann etwa die Interessen des Ortes, in welchem ein Betrieb seinen Sitz hat, usw. Damit wird aber das „Einzelinteresse“ zum Interesse einer großen Gruppe innerhalb der Gemeinschaft, einer Gruppe, welcher man den Schutz nicht verweigern zu sollen glaubt, wenn die Belastung jener, welche durch die Wirkungen der Schutzmaßnahmen (praktisch in der Regel: durch einen höheren Preis des Produktes) geschädigt werden, im Vergleich zu dem dieser Gruppe drohenden großen Schaden gering erscheint und wenn vor allem auch die dabei geschädigten Interessen nicht organisiert sind und sich deshalb kein Gehör verschaffen können.

2. Seit in der modernen Entwicklung des Großbetriebes das feste Kapital eine immer größere Bedeutung erhalten hat, erscheint der Schutz einer Unternehmung als Schutz eines Bestandes an nationalem Reichtum. Wer den Bestand an Fabriksgebäuden und Maschinenanlagen sieht, der wird nicht leicht sich dem Gange des „zurechnungstheoretischen“ Denkens erschließen, welches dartut, daß die größte Anlage nur dann einen Wert repräsentiert, wenn sie einen Ertrag schaffen kann, daß sie aber eine Belastung für die ganze Wirtschaft, ein Passivum ist, wenn zu ihrer Erhaltung Opfer der Allgemeinheit direkt (z. B. Subventionen) oder indirekt (in der Form von Preiserhöhungen) getragen werden müssen. Gerade aber die Verknüpfung von Einzelinteressen mit fixen Kapitalanlagen hat dem Verlangen nach Schutz immer wieder eine besondere Stoßkraft verliehen.

3. Menschlich begreiflich ist es, daß Schutzinteressen die verschiedensten Verbindungen finden, durch welche sie ihre eigenen Interessen zu einem Interesse des Ganzen zu machen suchen. Nicht nur vorgebliche wirtschaftliche Zielsetzungen werden hier eine Rolle spielen (z. B. Schutz der heimischen Produktion gegen die überlegene ausländische Konkurrenz ist

eines der am häufigsten gehörten Schlagworte; das Argument ist völlig verfehlt, weil der dauernde Schutz der einzelnen inländischen Produktion eine Benachteiligung der wirtschaftlichen Interessen der Gesamtheit bedeuten muß und weil nicht eine Besserung sondern eine Verschlechterung der heimischen Produktionsbedingungen durch den Schutz nicht konkurrenzfähiger Produktionen erzielt wird), sondern auch sehr häufig Argumente, welche nach anderen Zielsetzungen hinüberspielen (Unabhängigkeit vom Auslande aus politischen Gründen usw.). Es war nur zu häufig festzustellen, daß erst die Dienstbarmachung für Sonderinteressen solchen Zielsetzungen die Anerkennung in der Politik gebracht hat.

4. Ein besonders wichtiger Umstand ist hier aber hervorzuheben: Das Verweigern eines Schutzes bedeutet nur zu oft das Untergehen einer Produktion, es betrifft damit nur zu oft viele einzelne Produzenten (u. U.: Bauern, Gewerbetreibende), es zwingt diese zu Umstellungen, zu neuen Versuchen, für welche nicht alle voll geeignet sind, es drückt das soziale Niveau oft alteingesessener Bevölkerungskreise (soweit diese als Repräsentanten schwer beweglicher Produktionsmittel anzusehen sind), es bringt Unruhe in Gesellschaft und Wirtschaft. Die Staatsraison wird sich aber niemals der Notwendigkeit verschließen können, gewisse konservative Kreise in der Bevölkerung immer wieder zu schützen. Auf die Dauer wird in keinem Lande völlige und uneingeschränkte Bewegung in der Wirtschaft sozial ertragbar erscheinen. Damit aber verankert sich die Politik des Interessenschutzes in einem Gebiete, welches weit über den Bereich des rein Wirtschaftlichen hinausgreift. Interessenschutz wird aus diesem Zusammenhange immer zur Politik eines Konservatismus werden, dem niemand alle Berechtigung wird absprechen können. Auch wer seiner persönlichen Einstellung nach größere Bewegungsfreiheit im allgemeinen vorzieht, wird wahrscheinlich bei ernster Überlegung nicht die allerletzten Konsequenzen aus dieser Einstellung ziehen können, sondern — in mehr oder weniger weitem Bereiche — einen gewissen Konservatismus gerade auch in Dingen der Wirtschaft anerkennen müssen.

Ist aber die Intervention zugunsten von Einzelinteressen wirklich in weiten Bereichen der Wirtschaftspolitik vorherr-

schend? Man wird diese Frage nicht auf Grund dessen beantworten können, was die Führung der Wirtschaftspolitik über ihre Ziele sagt, nicht einmal auf Grund dessen, was sie über diese Ziele denkt. Wer diese Frage beantworten will, der muß das, was tatsächlich geschieht, betrachten. Er wird Intervention zum Schutze von Einzelinteressen immer wieder als eine Politik im Interesse des allgemeinen Wohlstandes vertreten finden, er wird dann erkennen müssen, daß da ein Mittel angewendet wird, welches zur Erreichung dieses Zieles nicht tauglich ist. (Ebensowenig wie man bei einem Kampf mit Messern von einem Boxkampf sprechen kann, sollte man bei einer Wirtschaft, welche einmal Interventionen zum Schutze von Einzelinteressen kennt, von einer „freien Wirtschaft“ sprechen.) Er wird aber auch Interventionen zum Schutze von Einzelinteressen vertreten finden mit Argumenten, welche auf ganz andersartige Zielsetzungen hinweisen. Was wirklich der gemeinte Zweck der Maßnahmen war, das wird nicht immer leicht zu sagen sein. Gleichgültig aber, ob da auch andere Zwecke erstrebt und vielleicht erreicht werden, — im Rahmen der Wirtschaft wird eine Verknappung immer die Folge dieser Wirtschaftspolitik sein müssen.

Überblicken wir aber die Geschichte der Wirtschaft über die Jahrhunderte hin, so sehen wir in aller Deutlichkeit, daß Perioden, in welchen stärkere Staatsinterventionen vorgeherrscht haben, mit solchen abgewechselt haben, in welchen die Wirtschaft eine wesentlich größere Freiheit genoß. Und es ist in aller Deutlichkeit zu sehen, daß die Zeiten des Vorwiegens der Interventionen zugleich Zeiten knapperer Versorgung waren, während die Zeiten, in welchen die Beweglichkeit der Wirtschaft eine größere war, auch die Zeiten wachsenden Reichtums und ausgiebigerer Versorgung waren. Es ist hier nicht zu fragen, was jeweils die Ursache des Umschlagens der Politik von der einen Richtung zu der anderen gewesen ist. Es ist auch nicht zu fragen, ob ein verstärktes Eingreifen des Interventionismus Ursache der Schmälerung des Reichtums in den schlechten Zeiten gewesen ist oder aber ob eine aus irgendwelchen äußeren Gründen eingetretene Verschlechterung in den wirtschaftlichen Verhältnissen der erste Anlaß zu den immer weiter gehenden Eingriffen des Staates gewesen ist.

Wenn aber einmal eine verstärkte Einführung von Schutzmaßnahmen zugunsten von Einzelinteressen gegeben ist, so wird sie immer eine Verknappung in der Wirtschaft zur Folge haben. Damit wird ein neuer Anlaß zum Verlangen nach weiteren Schutzmaßnahmen gegeben sein und die fortschreitende Verknappung wird neue Interessen zu einem Verlangen nach Schutz aufrufen. Ein Abgehen von diesem Wege ist immer besonders schwer gewesen. Es konnte, wie die Geschichte zeigt, gelegentlich nur in schweren revolutionären Erschütterungen erzwungen werden. Eine Steigerung des Wohlstandes wird dann aber immer nur dadurch erreicht werden können, daß die Produktionsmittel wieder in größerer Freiheit den Weg in jener Verwendung suchen können, in welcher sie den größten Ertrag geben.

Die Wirtschaftspolitik des Staates wird wohl immer zwischen den beiden Extremen einer stärkeren Betonung der Wirtschaftsfreiheit und einem Vorwiegen des Interventionismus schwanken. Wollte jemand die Erkenntnis, daß freie Bewegung der Produktionsmittel einen größeren Wohlstand verbürgt als der Schutz von Einzelinteressen, dazu verwenden, um für die Politik der Wirtschaftsfreiheit als einzig richtige Politik zu plädieren, so würde er wohl für eine im voraus verlorene Sache eintreten. Die Wirtschafts- und Staatspolitik wird sich immer auch andere Ziele als die des Volkswohlstandes setzen, sie wird sich immer wieder unter dem Druck von Einzelinteressen aber auch aus anderen Gründen zu einer Interventionspolitik, welche Bestehendes zu erhalten sucht, bekennen. Die Wirtschaftswissenschaft darf sich nicht zum Richter aufwerfen, welcher über alle diese möglichen Zielsetzungen entscheiden will. Sie kann nur zeigen, welche Wirkungen die eine oder die andere Politik haben muß.

Für die Stellung des Einzelnen zu Fragen der Wirtschaftspolitik wird sicher immer zunächst seine Interessenlage bestimmend werden. Das muß menschlich begreiflich sein. Wenigen nur wird es gegeben sein, völlig unabhängig von eigenen Interessen idealen Forderungen zu dienen. Eine geläuterte Erkenntnis der Zusammenhänge der Wirtschaft und der Kräfte, welche aus dem Streben nach Behauptung im wirtschaftlichen Wettkampfe entstehen, wird aber sehen, daß unter

den verschiedenen Interessengegensätzen einer immer von ganz einschneidender Bedeutung sein muß: Auf der einen Seite stehen jene, welche bestehende Positionen verteidigen müssen, weil Bewegung in der Wirtschaft und Anpassung an geänderte Verhältnisse ihnen Schaden bringen muß, — auf der anderen Seite aber jene, denen nur die größte Beweglichkeit in der Wirtschaft eine volle Ausnützung ihrer Leistungsfähigkeit ermöglicht. Wir glauben nicht, daß die Wirtschaftspolitik in dem Konflikt zwischen diesen beiden sich vorbehaltlos auf eine Seite stellen darf. Der Gegensatz zwischen dem Verlangen nach Sicherung des Bestehenden und dem stürmischen Vorwärtsdrängen wird hinter manchem anderen verborgen vielfach gar nicht im Vordergrund des Spieles sozialer Kräfte sichtbar werden. Er wird aber immer bestehen. Die im Laufe der Geschichte schwankende Stellungnahme der Wirtschaftspolitik in diesem Widerstreit wird in der Gestaltung der Wirtschaft weitaus stärker zur Geltung gelangen als die Stellungnahme zu anderen Fragen, denen die Tagesdiskussion eine übermäßige Bedeutung zuerkennt. Eines wird aber wohl immer gelten: daß in einem gesunden Volke die Jugend nicht auf der Seite jener stehen kann, welche ihr Interesse in der Erhaltung dessen sehen, was heute ist, sondern nur auf der Seite jener, denen die Zukunft gehört.

## **Anleitung für das weitere Studium.**

Wer nach dem eingehenden Studium einer ersten Einführung (hier seien noch genannt: Hubert D. Henderson, Angebot und Nachfrage, 1935; Enrico Barone, Grundzüge der theoretischen Nationalökonomie, 1927; C. A. Verriijn Stuart, Die Grundlagen der Volkswirtschaft, 1923) glaubt, Neigung und Eignung für ein spezialisiertes Studium unserer Wissenschaft zu haben, wird zunächst die größeren systematischen Darstellungen (unter diesen sei vor allem genannt: Knut Wicksell, Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzips, 2 Bände, 1913 und 1922) zur Hand nehmen müssen. Sodann wird er neben den älteren (insbesondere auch den klassischen) Schriften die moderne Spezialliteratur zu verarbeiten haben.

Aus den Schriften, welche die mit der Wirtschaftspolitik verbundenen Fragen behandeln, seien genannt:

Barett Whale, Internationaler Handel, 1936;

Gottfried Haberler, Der internationale Handel, Theorie der weltwirtschaftlichen Zusammenhänge sowie Darstellung und Analyse der Außenhandelspolitik, 1933;

E. A. G. Robinson, Betriebsgröße und Produktionskosten, 1936;

Antonio de Viti de Marco, Die Funktion der Bank, 1935;

Hugh Dalton, Einführung in die Finanzwissenschaft, 1926;

Knut Wicksell, Finanztheoretische Untersuchungen, 1896;

Otto v. Mering, Die Steuerüberwälzung, 1928;

Oskar Morgenstern, Die Grenzen der Wirtschaftspolitik, 1934.

Gewarnt sei vor einer voreiligen Urteilsbildung in allen Fragen des Geldwesens. Gerade auf diesem Gebiete ist eine gründliche Kenntnis der allgemeinen nationalökonomischen

Theorie, insbesondere der Kapitaltheorie (neuere Darstellungen: Walter Eucken, Kapitaltheoretische Untersuchungen, 1934; Strigl, Kapital und Produktion, 1934) Voraussetzung für Verständnis und tieferes Eindringen. Es wird sich insbesondere beim Studium des Geldwesens empfehlen, von den Schriften der Klassiker auszugehen. (Aus der neueren Literatur sei zunächst genannt die einführende Darstellung von D. H. Robertson, Das Geld, 1935; Ludwig v. Mises, Theorie des Geldes und der Umlaufmittel, 1924.) Eine ausführliche dogmengeschichtliche Übersicht über die wichtigsten Probleme bietet Valentin F. Wagner, Geschichte der Kredittheorien, 1937.

(Die der hier entwickelten Ertrags- und Kostentheorie zugrundeliegenden Gedanken hat der Verfasser näher begründet in einem Aufsatz „Zurechnung und Ertragsgestaltung“, Zeitschrift für Nationalökonomie, Band VII, 1936.)

---